



OSPODARKA NARODOWA

1-2
(161-162)
Rok XVI
styczeń-luty
2005

Łukasz HARDT*

Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej

*Współczesna ekonomia instytucjonalna
winna badać człowieka takiego, jakim on
jest, działającego w ograniczeniach
narzuconych przez rzeczywiste instytucje.
Współczesna ekonomia instytucjonalna
jest taka, jaką ekonomia powinna być.*

Ronald Coase (1984, s. 231)

Choć od publikacji artykułu Coase'a *The Nature of the Firm* minęło już prawie 70 lat, to nadal brak w teorii ekonomii jednoznacznej definicji kosztów transakcyjnych. Pojęcie, które zostało po raz pierwszy *expressis verbis* użyte przez [Marschaka, 1950], nadal traktowane jest jako heurystyka poznawcza, a nie ściśle zdefiniowane i określone narzędzie analizy [Furubotn, *et al.*, 2000, s. 49]. Brak precyzyjnej definicji kosztów transakcyjnych powoduje, że de facto trudno mówić o jednej ekonomii kosztów transakcyjnych. Deficyt wyraźnie sformułowanych definicji w obrębie teorii naukowej świadczy o tym, iż znajduje się ona *in statu nascendi*. Rozwój teorii polega na konwergencji poszczególnych programów badawczych w kierunku obowiązującego i powszechnie akceptowanego paradygmatu [Kuhn, 1962, 1968]¹. Taki proces miał miejsce

* Autor jest doktorantem na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Artykuł wpłynął do redakcji we wrześniu 2004 r.

¹ W niniejszym artykule użyto następującego sposobu notacji: jeśli istnieje polskie wydanie dzieła, to data jego wydania będzie umieszczana w nawiasie kwadratowym po roku wydania oryginału. Numery stron odnoszą się wtedy do wydań polskich.

w ramach ekonomii neoklasycznej, co sprawia, iż jest ona obecnie w centrum *mainstream economics* (por. [Martens, 2003]).

Nie tylko koszty transakcyjne, ale również instytucje – jedno z centralnych pojęć w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) – nie doczekało się na razie precyzyjnej definicji. Choć Douglass North określa instytucje mianem *reguł gry*, to jednak jego definicja, choć w swej prostocie niezwykle atrakcyjna, nie jest powszechnie akceptowana. [Aoki, 1998] proponuje alternatywne sformułowanie na instytucje i określa je mianem równowagowego wyniku gry prowadzonej przez podmioty gospodarujące (ang. *an institution as an equilibrium outcome of the game*)². [Ostrom, 1990, s. 51] definiuje instytucje jako *reguły, które określają, kto może w danej sprawie podejmować decyzje, jakie działania są dopuszczone lub zabronione, jakich procedur należy przestrzegać, jaką informację należy dostarczyć oraz jakie wypłaty są przypisane do danego sposobu postępowania*. Podobnych definicji jest więcej, ale wszystkich ich autorów łączy zgoda co do tego, iż instytucje są ważne³.

Początki ekonomii kosztów transakcyjnych

Już Arystoteles twierdził, iż wymiana dóbr jest utrudniona. Pieniądz pojawił się po to, aby *naoliwić* mechanizm wymiany rynkowej, którego immanentną cechą jest występowanie *tarcia*. Podobnie rolę pieniądza rozumiało wielu myślicieli i ekonomistów, np. [Mill, 1848, 1965]. System ekonomiczny opisywany był w kategorii układu mechanicznego, w którym występuje *tarcie*. Intuicyjne rozumienie przeszkód pojawiających się w momencie prowadzenia wymiany rynkowej powodowało, że pojęcie *tarcia* było nadużywane i że każde umykające ówczesnym modelom zjawisko było przez nie tłumaczone. Skoro wszystko można wytłumaczyć występowaniem *tarcia*, to podejście takie staje się czystą tautologią.

Mgliste pojęcie *tarcia* zostało po raz pierwszy ujęte w kategorii kosztu przez Ronalda Coase'a w artykule *The Nature of the Firm* z 1937 roku, w którym stwierdza, iż *mechanizm cenowy jest kosztowny w użyciu* (s. 390). Coase w swojej analizie wyszedł od prostego pytania: dlaczego firmy część produk-

² Przykład takiej gry może być następujący: założmy, że dwóch przyjaciół umawia się w Warszawie na spotkanie o godzinie 18.00. Obaj, w wyniku zmęczenia długą podróżą, zapominają, gdzie mieli się spotkać. Każdy z nich wybiera niezależnie od siebie miejsce spotkania. Jeśli tak się zdarzy, że jednak się spotkają, to mamy równowagę Nasha w tej grze. Każda para strategii, która prowadzi do tego, że się spotkają będzie równowagą Nasha. [Schelling, 1960] twierdzi, że w sytuacjach tego typu gracze muszą polegać na informacji spoza samej gry. Powtarzanie tej gry w sposób wielokrotny doprowadzi do wykształcenia się konwencji, która będzie określała najbardziej prawdopodobne miejsce spotkań w Warszawie, np. *pod Rotundą*. Tego typu konwencja – równowagowy wynik gry w sensie Nasha – jest instytucją.

³ Stwierdzenie, iż *institutions matter* nie jest bynajmniej nowe. Już Rousseau twierdził, iż nie tylko jakość instytucji ma znaczenie, ale również to, czy instytucje formalne są w *zgodzie* z kulturą, normami społecznymi i uwarunkowaniami geograficznymi (zob. ciekawa dyskusja na ten temat w pracy [Przeworski, 2003]).

tów kupują na rynku, a inne wytwarzają samodzielnie. Odpowiadając na nie zauważył, że nie tylko funkcjonowanie firm jest kosztowne, ale również niewidzialna ręka rynku nie działa za darmo. Transakcje organizowane są wewnątrz przedsiębiorstwa dopóki koszt ich prowadzenia jest mniejszy niż koszt zorganizowania tych samych transakcji poprzez rynek. Racjonalnie działająca firma będzie zwiększała swoje rozmiary do momentu zrównania się tychże kosztów. Jeśli koszty prowadzenia wymiany rynkowej są wysokie (np. niekompletne prawa własności, niestabilne prawo, korupcja), to firmy są duże i większość transakcji jest prowadzona w ramach danego przedsiębiorstwa. Coase w swoim przełomowym artykule nie użył wprost pojęcia kosztów transakcyjnych. Po raz pierwszy koszty transakcyjne *expressis verbis* pojawiają się u [Marchaka, 1950], aby następnie na trwałe wejść do teorii ekonomii.

Już na początku rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych pojawiła się kontrowersja co do sposobu ich ekonomicznej interpretacji. Część ekonomistów uważała, iż koszty te pojawiają się wyłącznie w momencie transferu praw własności, inni natomiast, iż są to koszty ustanowienia i wykonywania tychże praw. Powyższa kontrowersja bierze się z faktu, iż koszty transakcyjne *weszły* do teorii ekonomii zarówno jako pochodna obserwacji Coase'a, ale również w wyniku badań [Baumola, 1952] i [Tobina, 1956] nad transakcyjnym popytem na pieniądź. Koszty transakcyjne w ujęciu Coase'a są kategorią bardzo ogólną, natomiast Baumol i Tobin próbują je kwantyfikować⁴. Tym, co łączy te dwa podejścia jest ścisły związek między kosztami transakcyjnymi a prawami własności. [Allen, 1999] w swojej rekonstrukcji rozwoju teorii kosztów transakcyjnych zauważa, iż do wyłonienia się nowej ekonomii instytucjonalnej równolegle funkcjonowały dwie definicje tychże kosztów. W myśl pierwszej z nich *koszty transakcyjne, to koszty ustanowienia i ochrony praw własności (ibidem, s. 898) (definicja I)*. Tak zdefiniowane koszty transakcyjne wtedy wynoszą zero, gdy prawa własności są kompletne. Jeśli nie istnieją prawa własności, to koszty transakcyjne nie występują. Powyższa definicja jest najczęściej używana przez ekonomistów zajmujących się teorią praw własności. Druga definicja kosztów transakcyjnych jest pochodną obserwacji [Hicksa, 1935], [Baumola, 1952] i [Tobina, 1956], którzy zgodnie twierdzili, iż transfer aktywów (praw własności) jest kosztowny, a więc *koszty transakcyjne to koszty związane z transferem praw własności (ibidem, s. 898) (definicja II)*. W myśl tej definicji wydatki związane z funkcjonowaniem firmy nie są kosztami transakcyjnymi, bo choć wewnątrz niej występują przepływy towarowo-pieniężne, to jednak nie następuje wymiana praw własności. Zakładając hipotetycznie, że gospodarka byłaby jedną ogromną firmą, to koszty jej funkcjonowania wynosiłyby zero, bo nie dochodziłoby do transferów praw własności. Podobnie gospodarka socjalistyczna, funkcjonująca w wyidealizowanej formie bez własności prywatnej, byłaby gospodarką o zerowych kosztach transakcyjnych.

⁴ Prace Baumola i Tobina w dużej mierze bazują na spostrzeżeniu [Hicksa, 1935, s. 6], który twierdzi, iż *najbardziej oczywistym przykładem „tarcia” i z pewnością najistotniejszym jest koszt transferu aktywów od jednej osoby do drugiej*.

Ta swoista kontrowersja w kształtującej się ekonomii kosztów transakcyjnych doprowadziła do tego, iż zaczęto wątpić w możliwość pogodzenia i integracji tych dwóch sposobów rozumienia kosztów transakcyjnych. Pojawiła się realna możliwość podziału tej części teorii ekonomii na dwa odrębne paradygmaty badawcze, a więc de facto powstania dwóch ekonomii kosztów transakcyjnych. Zapobiegło temu istnienie twardego rdzenia w obrębie teorii kosztów transakcyjnych, którym była powszechna zgoda wśród badaczy, co do integralnego związku między kosztami transakcyjnymi a prawami własności. Analiza kosztów transakcyjnych bez odniesienia do kwestii własności nie miała ekonomicznego sensu. Teoria praw własności była wspólnym mianownikiem dwóch podejść teoretycznych w obrębie ekonomii kosztów transakcyjnych. Jak twierdzi [Lakatos, 1970] istnienie twardego rdzenia w obrębie danej teorii naukowej eliminuje ryzyko jej podziału na dwa niewspółmierne paradygmaty badawcze. W przeciwieństwie do [Kuhna, 1962, 1968], Lakatos twierdzi, iż teoria naukowa rozwija się ewolucyjnie zarówno w wyniku konkurencji pomiędzy poszczególnymi programami badawczymi, jak też poprzez stopniowe inkorporowanie problemów z peryferii danej teorii. Wracając do dwóch zarysowanych powyżej sposobów rozumienia kosztów transakcyjnych należy stwierdzić, iż stanowią one dwa konkurujące ze sobą programy badawcze. Na peryferiach tejże teorii znajdują się te problemy, których analiza może być prowadzona za pomocą narzędzi z zakresu teorii kosztów transakcyjnych, ale gdzie brak odniesień do kwestii praw własności. Przykładem może być analiza struktur organizacyjnych przedsiębiorstw pod względem kosztów ich funkcjonowania. Jak powiedzieliśmy wcześniej, tego typu zagadnienie nie może być badane za pomocą teorii kosztów transakcyjnych, ponieważ wewnątrz przedsiębiorstw koszty takie po prostu nie istnieją, gdyż nie dochodzi do transferu praw własności.

Pierwszym, który zaproponował nowe rozumienie kosztu transakcyjnego, które obejmuje wymianę towarowo-pieniężną wewnątrz firm, był Oliver Williamson. W pracach z początku lat siedemdziesiątych zajmował się głównie problemem optymalnej wielkości organizacji. Williamson wyszedł od prostej obserwacji Coase'a, iż rozmiar przedsiębiorstwa nie jest wyłącznie pochodną danej technologii wytwórczej, ale również kosztów funkcjonowania firmy i ich relacji do kosztów prowadzenia analogicznych transakcji za pośrednictwem mechanizmu rynkowego. W swoich pracach z 1975 i 1985 roku sukcesywnie rozwijał to podejście w ramach teorii kosztów transakcyjnych, która dała początek nowej ekonomii instytucjonalnej. NEI powstała z jednej strony na kanwie dyskusji z lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, które doprowadziły do ponownego rozszerzenia znaczenia pojęcia kosztów transakcyjnych, a z drugiej na bazie poszerzenia się głównego nurtu ekonomii, co przejawiało się w przenikaniu teorii ekonomii z innymi naukami społecznymi. NEI wychodzi poza granice tradycyjnej ekonomii i w swojej metodzie badawczej korzysta z osiągnięć nauk prawnych, teorii organizacji, politologii, socjologii, psychologii oraz antropologii (zob. [Hardt, 2004]).

Ekonomia kosztów transakcyjnych Olivera Williamsona

Centralnym pojęciem ekonomii kosztów transakcyjnych Olivera Williamsona jest transakcja, którą definiuje w następujący sposób: *transakcja następuje wówczas, gdy dobro lub usługa są przemieszczane przez technologicznie odrębny interfejs. Jedno stadium aktywności się kończy, a nowe zaczyna. Przy dobrze działającym interfejsie, jak przy dobrze działającej maszynie, owe transfery dokonują się gładko. W systemie mechanicznym zwracamy uwagę na tarcie: czy przekładnia zazębia się, czy części są naoliwione, czy nie ma zbędnego poślizgu lub innej straty energii? Ekonomicznym odpowiednikiem tarcia jest koszt transakcyjny: czy strony wymiany współdziałają harmonijnie, czy też występują ciągłe nieporozumienia i konflikty prowadzące do opóźnień, załamań i innych zakłóceń?* [Williamson, 1985, 1998, s. 1]. Powyższa definicja transakcji abstrahuje od kwestii transferu praw własności. Transakcja rozumiana jest stricte technicznie jako po prostu dostawa, która może mieć miejsce wewnątrz firmy, jak też na rynku. Dzięki takiemu zdefiniowaniu transakcji koszty funkcjonowania firmy są kosztami transakcyjnymi. Williamson zastępuje koncentrację wcześniejszych badaczy na technologii i kosztach produkcji analizą kosztów transakcyjnych, która polega na *badaniu komparatywnych kosztów planowania, adaptacji i nadzoru nad wypełnianiem zadań przy różnych strukturach zarządzania (ibidem)*. Definicja transakcji Olivera Williamsona niewiele się różni od sposobu jej rozumienia przez [Adama Smitha, 1776, 2003], który w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* pisze: *Jeden robotnik wyciąga drut, drugi go prostuje, trzeci tnie, czwarty zaostrza, piąty toczy koniec dla osadzenia główki; sporządzenie główki wymaga dwóch lub więcej czynności; osadzenie główki stanowi odrębną pracę, jak również bielenie szpilek; nawet wtykanie szpilek w papier stanowi odrębne zatrudnienie* (s. 16). Transakcja ma miejsce w każdym momencie, gdy szpilka przechodzi z rąk do rąk. Wielkość kosztów transakcyjnych funkcjonowania przedsiębiorstwa jest pochodną sposobu podziału pracy. Transakcje rynkowe można według Williamsona scharakteryzować poprzez:

1. **Specyficzność aktywów**, która polega na konieczności wsparcia transakcji poprzez inwestycje w aktywa dla niej charakterystyczne, które nie mogą zostać użyte do innych celów. Jeśli dana transakcja wymaga znacznych inwestycji w specyficzne aktywa, to *autonomiczna działalność będzie wypierana przez połączoną własność (integracja pionowa)* [Williamson, 1985, 1998, s. 66].
2. **Niepewność**, a zwłaszcza niepewność mającą źródła behawioralne. Wynika ona po pierwsze, ze skłonności jednostki do zachowań oportunistycznych, a po drugie, z ograniczonych zdolności poznawczych jednostki. Rzadkie zasoby poznawcze w połączeniu z immanentną niepewnością charakteryzującą proces wymiany rynkowej powodują, iż zawierane kontrakty są niepełne. Kompletny kontrakt zawierałby spis działań koniecznych do podjęcia w każdej możliwej sytuacji w przyszłości, co jest niemożliwe. Jak twierdzi

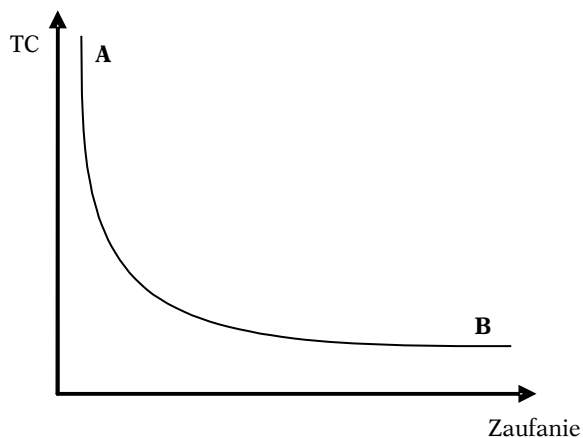
[Lucas, 1981, s. 224], cyt. za: [North, 1996, s. 2] w przypadku niepewności rozumowanie ekonomiczne nie ma wielkiej wartości. Dlatego tak ważne są instytucje – rozumiane jako reguły gry, których główną rolą w systemie ekonomicznym jest nałożenie stabilnej – choć niekoniecznie efektywnej – struktury na międzyludzkie interakcje [North, 1990].

3. **Częstotliwości**, która jest kluczowa w przypadku transakcji wykorzystujących wyspecjalizowaną strukturę zarządzania. [Williamson, 1985, 1998, s. 73] stwierdza, iż: *koszty wyspecjalizowanych struktur zarządzania łatwiej będzie zwrócić w przypadku wielkich transakcji okresowo powtarzanych. Ważnym czynnikiem jest zatem częstotliwość transakcji. Tam gdzie ta częstotliwość jest niewielka, a potrzeby zróżnicowanego zarządzania są duże, zaleca się agregowanie potrzeb podobnych, ale niezależnych transakcji.* Im wyższa częstotliwość, a więc więcej kontraktów krótkoterminowych, tym łatwiej je modyfikować (mniejsza niepewność), co wiąże się jednak z wyższymi kosztami transakcyjnymi niż w przypadku kontraktu długookresowego (ang. *once-and-for-all contract*). W przypadku kontraktów krótkoterminowych dostawcy nie są skłonni do ponoszenia inwestycji w aktywa specyficzne⁵. Jeśli kontrakt wymaga poniesienia przez dostawcę znacznych inwestycji w tego typu aktywa, to z dużym prawdopodobieństwem spowoduje to wystąpienie znaczących kosztów wejścia, co może doprowadzić obie firmy do funkcjonowania w ramach monopolu bilateralnego.

Olivera Williamsona nie interesuje wyłącznie analiza kosztów transakcyjnych *per se*. Istotną część swojej pracy badawczej poświęcił na analizę wzajemnych związków między instytucjami a kosztami transakcyjnymi. Kontrakty wg niego to specyficzna forma instytucji, gdyż podobnie jak one redukują ryzyko i niepewność związane z wymianą. Z drugiej jednak strony, ich wykonywanie rodzi koszty transakcyjne. Na ryzyko, a tym samym koszty kontraktowania, mają wpływ instytucje nieformalne *sensu largo*, np. poziom uogólnionego zaufania między stronami transakcji. Im ludzie bardziej sobie ufają, tym mniej trzeba wydać na zabezpieczenie transakcji. Podobnie twierdzi [Arrow, 1969, s. 62], który pisze, iż *pożytecznym jest, gdy ludzie sobie wzajemnie ufają. Jeśli brak zaufania, to wymiana staje się kosztowna i konieczne jest wprowadzenie sankcji i ubezpieczeń, a w rezultacie, wiele okazji do korzystnej wymiany nie zostanie wykorzystanych.* Prowadzi to do negatywnej zależności między poziomem zaufania a kosztami transakcyjnymi (TC) (zob. wykres 1).

⁵ Trudno sobie wyobrazić kontrakt krótkookresowy między Boeingiem a dostawcą silników do jego samolotów firmą Pratt&Whitney. Dostawca musi być zabezpieczony długookresowym kontraktem, aby zainwestować ogromny kapitał w aktywa specyficzne konieczne do produkcji silników dla Boeinga.

Wykres 1. Poziom zaufania a wysokość kosztów transakcyjnych



Źródło: Opracowanie własne

W sytuacji bardzo wysokiego uogólnionego zaufania koszty transakcyjne będą bardzo niskie (pkt B na wykresie). W przeciwnym przypadku, gdy strony kontraktu będzie charakteryzowała kultura nieufności, koszty transakcyjne będą wysokie (pkt A). W krańcowym przypadku ($TC \rightarrow \infty$) jakkolwiek wymiana między podmiotami gospodarującymi będzie niemożliwa. Prawy – dolny obszar wykresu to świat ekonomii neoklasycznej, gdzie koszty transakcyjne nie występują, ludzie są lojalni, a zawierane kontrakty są kompletne, jak też podmioty gospodarujące są absolutnie racjonalne.

[Williamson, 1971] zwraca uwagę na występowanie lustrzanego odbicia *market failure* w postaci *organizational failure*, a więc sytuacji, w której firma nie funkcjonuje sprawnie. Jeśli wytwarzanie danego dobra wewnątrz firmy staje się bardziej kosztowne niż jego zakup poprzez rynek, to racjonalnie działające przedsiębiorstwo zdecyduje się na zakup tegoż dobra od podmiotu zewnętrznego (ang. *make or buy decisions*). Jeśli firma coraz większą część swojej działalności realizuje wykorzystując *outsourcing*, zdecentralizowane fazy produkcji oraz zmniejsza inwestycje, to może świadczyć o występowaniu *organizational failure*. Niedoskonałości rynku i organizacji mają u Williamsona charakter względny. *Market failure* ma miejsce wtedy, gdy zorganizowanie transakcji poprzez rynek jest droższe niż wewnątrz firmy. Taka jest logika komparatywnej analizy instytucjonalnej zaproponowanej przez Williamsona, w której porównuje się konkurencyjne rozwiązania organizacyjne pod względem kosztów transakcyjnych związanych z ich funkcjonowaniem. Stanowi to nawiązanie do analiz Coase'a, który uważał, że najważniejszym zadaniem dla ekonomisty jest zbadanie tego, jak alternatywne rozwiązania organizacyjne działają w praktyce (zob. np. [Coase, 1964]).

Ekonomia kosztów transakcyjnych Douglassa Northa

Równoległe do Olivera Williamsona swoją analizę kosztów transakcyjnych rozwijał Douglass North. Jego twórczość jest niezwykle bogata i może być analizowana na wiele sposobów. Zależnie od podejścia badawczego można rozważać Northa jako *historyka*, *prekursora nowej ekonomii instytucjonalnej*, *krytyka ekonomii neoklasycznej* oraz *metodologa ekonomii*. To z pewnością nie wszystkie role, w jakich występował i nadal występuje laureat Nagrody Nobla z 1993 roku. Z pewnością tym, co łączy wszystkie okresy jego działalności, to podejmowane próby odpowiedzi na pytanie o powody tak znacznego zróżnicowania w rozwoju gospodarczym poszczególnych krajów. Wokół tego zagadnienia zbiegają się drogi jego naukowych poszukiwań. W różnych okresach jego działalności zmieniały się *słowa – klucze*, które charakteryzowały kierunki jego naukowych dociekań. I tak, na początku lat siedemdziesiątych były to *rola instytucji i organizacji w rozwoju gospodarczym*, *problem kosztów transakcyjnych związanych z działaniem organizacji gospodarczej* oraz *historyczna analiza zmian instytucjonalnych*, w latach osiemdziesiątych na pierwszy plan wysuwa się *miarę kosztów transakcyjnych w gospodarce*, *wpływ instytucji na koszty transakcyjne* oraz *rola rządu w kreowaniu tychże kosztów*, po 1990 roku koncentruje się na *problemie związku pomiędzy ograniczeniami poznawczymi jednostki a kosztami transakcyjnymi*, *roli procesu percepcji w internalizacji instytucji*, jak również *dynamicznej analizie instytucji*. North jest uważany za czołowego przedstawiciela ekonomii ewolucyjnej. Przegląd twórczości Douglassa Northa dowodzi, iż w miarę upływu czasu staje się on coraz bardziej sceptyczny wobec założeń ekonomii neoklasycznej, które w ostatnim okresie w dużej mierze kwestionuje. Uprawnionym jest podział jego twórczości na dwa okresy⁶, któ-

⁶ Zaproponowany podział odnosi się wyłącznie do Northa jako ekonomisty zajmującego się teorią kosztów transakcyjnych, dlatego nieuwzględniony został okres do 1968 roku, w którym nie przywiązywał dużej wagi do roli organizacji i instytucji w rozwoju gospodarczym. Przełomowym okazał się artykuł z 1968 roku, pt. *Sources of productivity in ocean shipping, 1600-1850*, w którym po raz pierwszy stwierdza, iż nie tylko technologia ma znaczenie dla rozwoju gospodarczego, ale również instytucje. Tekstem tym North zapoczątkowuje swoją działalność naukową jako ekonomisty rozwijającego teorię kosztów transakcyjnymi. W pracy z 1971 roku (Davis i North) swoje spostrzeżenia rozwija w teorię zmiany instytucjonalnej, nadal jednak sytuuje się w ramach centralnego dla modelu neoklasycznego założenia racjonalności i uważa istniejące w systemie społeczno-ekonomicznym instytucje za *a priori* optymalne. Zrywa z tym założeniem w artykule z 1978 roku, pt. *Structure and performance: the task of economic history*, i stwierdza, iż w rozwoju gospodarczym ogromną rolę odgrywa kształt systemu politycznego, czynniki kulturowe i ideologie. Nadal jednak tkwi w ramach ekonomii neoklasycznej i uważa, iż *porzucenie ekonomii neoklasycznej jest tożsame z odrzuceniem ekonomii jako nauki* [North, 1978, s. 974]. Pomimo tego tekst ten stanowi punkt zwrotny na drodze naukowych poszukiwań Northa I. Jego dopełnieniem będzie praca z 1990 roku, w której stwierdza, iż *budowa teorii instytucji na bazie modelu racjonalnych wyborów jest jedynie wstępem do koniecznej integracji teorii ekonomii z innymi naukami społecznymi* [North, 1990, s. 5]. North II to okres wyjścia Douglassa Northa poza teorię ekonomii w poszukiwaniu nowych narzędzi analizy (zob. [Cheng, 1999]).

rych cezurę stanowi opublikowana w 1990 roku książka, pt. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, a więc:

- okres I – od 1968 do 1990 roku, który zostanie nazwany jako *North I*,
- okres II – od 1990 do chwili obecnej, okres działalności *North II*.

North I to ekonomista neoklasyczny, dostrzegający decydującą rolę instytucji w kształtowaniu życia gospodarczego. W swoich pracach z historii gospodarczej zwracał uwagę na fakt, iż kluczem do sukcesu ekonomicznego poszczególnych krajów nie były jedynie przewagi technologiczne, ale również czynniki natury instytucjonalnej. [North *et al.*, 1973, s. 1] twierdzą, iż *szybki rozwój gospodarczy Europy Zachodniej i Ameryki Północnej był możliwy dzięki powstaniu efektywnych organizacji gospodarczych*. *North I* zauważa, że funkcjonowanie organizacji pociąga za sobą znaczne koszty, które mogą być redukowane dzięki istnieniu efektywnej struktury instytucjonalnej. Koszty transakcyjne są pochodną określonych rozwiązań regulacyjnych.

North II odchodzi od wielu założeń ekonomii neoklasycznej. Za [Simonem, 1986] zwraca uwagę na ograniczenia poznawcze jednostki i stwierdza, iż rzadkie zasoby kognitywne w decydujący sposób wpływają na proces podejmowania decyzji ekonomicznych. Jeśli zdolności poznawcze człowieka są ograniczone, to podejmowane przez niego decyzje opierają się nie na rzeczywistych faktach i zdarzeniach, ale na ich subiektywnych reprezentacjach. Co więcej, najnowsze odkrycia psychologii poznawczej dowodzą, iż człowiek podejmuje często złożone działania bez udziału struktury podkorowej mózgu, a więc zupełnie nieświadomie (zob. np. [Le Doux, 1998]). Proces percepcji, polegający na internalizacji instytucji, jest kosztowny, gdyż wymaga użycia ograniczonych zdolności poznawczych. To swoiste *tarcie* w systemie poznawczym, to nic innego, jak koszty transakcyjne [North, 1996]. W swoich opracowaniach z tego okresu Douglass North zajmuje się również problemem zmiany instytucjonalnej, ograniczeniami modelu ekonomii neoklasycznej oraz koniecznością otwarcia się teorii ekonomii na nauki kognitywne (ang. *cognitive sciences*). W coraz większym stopniu staje się *metodologiem ekonomii, myślicielem i propagatorem ekonomii instytucjonalnej*. W swoich pracach dotyka problemów natury ogólnej wychodzących poza ramy teorii ekonomii.

Ekonomia kosztów transakcyjnych *Northa I*

North I to współtwórca wraz z Davisem teorii zmiany instytucjonalnej [North i Davis, 1971]. Punktem wyjścia do jej opracowania było postawione przez niego pytanie o to, dlaczego niektóre społeczności potrafią wykorzystać nadarzające się okazje do czerpania zysków, a inne ich *nie zauważają*. Załóżmy, że ma miejsce egzogeniczna zmiana w warunkach gospodarowania (np. przełom technologiczny, wzrost rozmiarów rynku, zmiana systemu politycznego), a więc pojawiają się nowe możliwości osiągnięcia korzyści ekonomicznych. Z drugiej jednak strony, w wyniku występowania niedoskonałości rynku, nie jest możliwe zrealizowanie zysków w ramach istniejącej struktury instytucjo-

nalnej⁷. *Na nowych możliwościach wymiany skorzysta ta jednostka lub grupa, która będzie potrafiła za pomocą nowej struktury instytucjonalnej przezwyciężyć te bariery (ibidem, s. 61). North I uważa źródła zmiany instytucjonalnej za egzogeniczne dla danego systemu społeczno-ekonomicznego.*

Jeśli podmioty gospodarujące dostrzegą nowe okazje do zysku, to po pewnym czasie utworzą nową organizację (ang. *primary action group*) lub zmodyfikują istniejącą, której zadaniem będzie ich realizacja. Długość procesu *percepcji i organizacji* będzie zależała od rozmiarów ryzyka związanego z rozpoczęciem nowej działalności, jak też dostępu do technologii, która umożliwi zrealizowanie potencjalnych zysków przez nową organizację (określmy to opóźnienie jako *lag I*). Jeśli brak takowej technologii, to proces *percepcji i organizacji* się wydłuży (*lag II*). W następnym kroku, gdy powstanie nowa organizacja i znaleziona zostanie odpowiednia technologia, rozpoczyna się poszukiwanie adekwatnej struktury instytucjonalnej, w której proces wymiany rynkowej mógłby być prowadzony. Jeśli taka struktura zostanie wytworzona, to nowa organizacja realizuje zyski (*PV*). W przeciwnym razie, choć pozwala na to technologia, jak też istnieją podmioty zainteresowane rozpoczęciem nowych form działalności gospodarczej, nadarzające się możliwości zarobkowania nie zostaną wykorzystane. Od środowiska instytucjonalnego zależy więc to, na ile dana społeczność potrafi wykorzystać pojawiające się okazje do osiągania korzyści ekonomicznych. W rezultacie, to od zdolności jednostek i społeczności do kreowania efektywnych instytucji i organizacji zależy bogactwo poszczególnych krajów (zob. schemat 1).

Schemat 1 procesu zmiany instytucjonalnej zawiera opis kosztów transakcyjnych związanych z poszczególnymi jej etapami, tj.:

TC1 – koszty związane z odkrywaniem potencjalnych możliwości zysku, jak również koszty badania adekwatnych struktur organizacyjnych do ich realizacji (ang. *screening costs*);

TC2a – koszty utworzenia nowej organizacji (ang. *costs of start – ups*);

TC2b – koszty modyfikacji struktury zarządzania w już istniejącej organizacji;

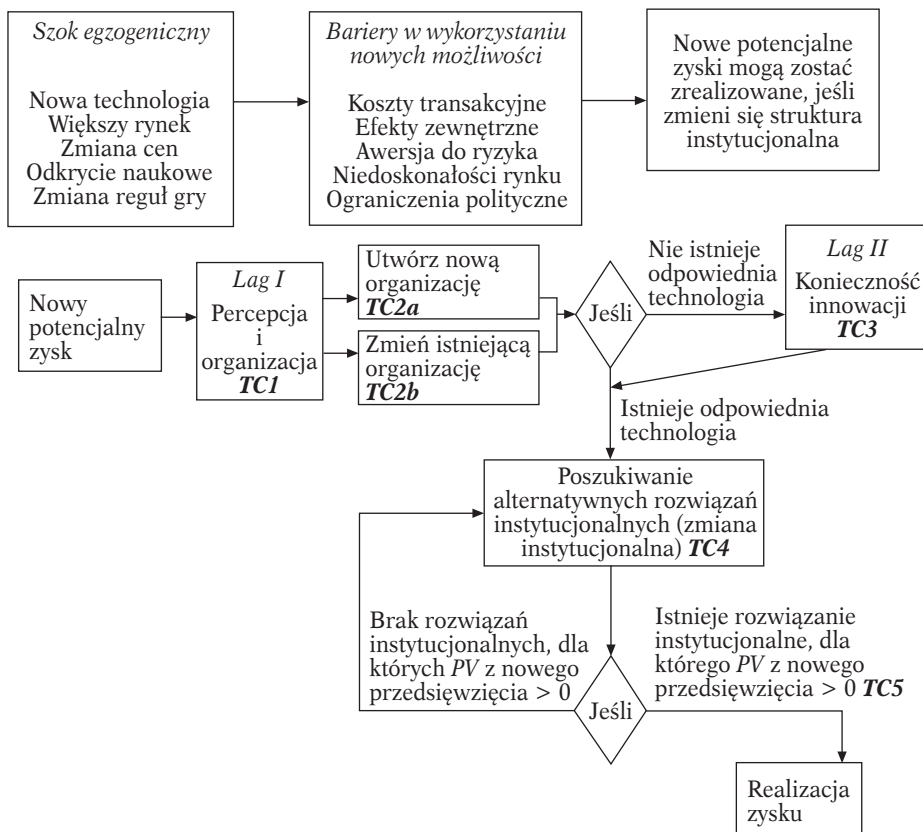
TC3 – koszty związane z poszukiwaniem odpowiedniej technologii;

TC4 – koszty poszukiwania alternatywnych rozwiązań instytucjonalnych;

TC5 – koszty finalne związane z rozpoczęciem nowej działalności (np. wydatki związane z kontraktowaniem).

⁷ [North i Davis, 1971] definiują porządek instytucjonalny (ang. *institutional arrangement*) jako umowę pomiędzy podmiotami gospodarującymi, która określa sposób ich współpracy lub konkurencji. Porządek instytucjonalny jest odpowiednikiem popularnego pojęcia „instytucji”. Umowa może być formalna bądź nieformalna, długo – lub krótkookresowa. Musi realizować co najmniej jeden z następujących celów: dostarczać strukturę organizacyjną, w ramach której ludzie mogą ze sobą współpracować dla osiągnięcia zysków, które byłyby poza nią nieosiągalne lub tak wpływać na kształt systemu prawnego i rozkładu praw własności, aby umożliwiać – w ramach obowiązujących reguł gry – konkurencję pomiędzy podmiotami gospodarującymi (s. 7).

Schemat 1. Zmiana instytucjonalna wg Northa I wraz z kosztami transakcyjnymi (TC) jej poszczególnych etapów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [North i Davis, 1971, s. 61-63]

Sumując powyżej wymienione rodzaje kosztów otrzymuje się całkowity koszt transakcyjny zmiany instytucjonalnej (ang. *total transaction cost of institutional change, TTCIC*). Model zaproponowany przez Northa i Davisa niejako urywa się w momencie wytworzenia struktury instytucjonalnej umożliwiającej realizację nowych możliwości zarobkowania, a przecież działalność nowo powstałej organizacji też kreuje koszty transakcyjne (koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa). Przedstawiony powyżej model nie dopuszcza konkurencji między organizacjami powstałymi w odpowiedzi na zmianę egzogeniczną w warunkach gospodarowania. Rozwiązaniem jest uzupełnienie powyższej koncepcji o komparatywną analizę instytucjonalną Williamsona, a więc dopuszczenie kon-

kurencji instytucjonalnej między firmami⁸. Załóżmy, że w wyniku zmiany instytucjonalnej na rynku działa jeden podmiot realizujący zyski. Po drugie, przyjmijmy, że poniósł koszty transakcyjne związane z opracowaniem nowej technologii (*TC3*). W tym momencie na rynek wchodzi konkurent. Znajduje się on w sytuacji uprzywilejowanej, gdyż uzyskuje darmowy dostęp do nowej technologii (wiedza ma charakter dobra publicznego i zakładamy brak ochrony patentowej), jak również znajomość struktury instytucjonalnej, w ramach której działała firma zasiedziała (ang. *incumbent*). Jeśli nie występuje ochrona patentowa, to trudno sobie wyobrazić racjonalnie działającą firmę, która chciałaby zainwestować w nową technologię. Neoklasyczna teoria ekonomii podpowiada, że wprowadzenie patentów rozwiązuje ten problem. Na kanwie teorii zmiany instytucjonalnej *Northa I*, można jednak stwierdzić, że sama ochrona patentowa jest niewystarczająca, gdyż wykorzystanie nowych możliwości zarobkowania nie wiąże się jedynie z innowacją technologiczną, ale również instytucjonalną, która dotychczas nie podlega ochronie patentowej. Konieczne są dalsze badania, aby odpowiedzieć na pytanie, o możliwy wpływ braku ochrony patentowej innowacji instytucjonalnych na skłonność przedsiębiorców do inwestycji związanych z pojawiającymi się nowymi możliwościami osiągnięcia zysków.

Teoria zmiany instytucjonalnej *Northa I* jest do pewnego stopnia teorią o charakterze mikroekonomicznym. *Northa I* interesuje proces powstawania organizacji gospodarczej, która potrafiłaby – dzięki innowacjom technologicznym i instytucjonalnym – realizować pojawiające się możliwości zarobkowania. Również samo pojęcie kosztów transakcyjnych w pracy z 1971 r. pojawia się jedynie w tle rozważań nad rolą instytucji w rozwoju gospodarczym. Dopiero w książce z 1973 r. (s. 93-94) ściśle definiuje trzy podstawowe rodzaje kosztów transakcyjnych, tj.:

- a) Koszty pozyskiwania informacji o okazjach do realizowania zysków (ang. *search costs*);
- b) Koszty negocjowania kontraktów (ang. *negotiation costs*);
- c) Koszty realizacji kontraktów (ang. *enforcement costs*).

W pracy z 1973 r. *North I* nie próbuje kwantyfikować zdefiniowanych w powyższy sposób kosztów transakcyjnych. Stwierdza jedynie, iż są one znaczące i powinny być uwzględnione w analizie ekonomicznej. Idzie o krok dalej w pracy z 1986 r., w której wspólnie z Wallisem obliczają wielkość kosztów transakcyjnych w gospodarce amerykańskiej (North i Wallis, 1986). W tym celu dzielą ją na dwa sektory: produkcyjny i transakcyjny. Zagregowane koszty transakcyjne definiują jako wartość zasobów zużywanych przez sektor transakcyjny. Tak zdefiniowane koszty transakcyjne osiągnęły wartość ponad połowy

⁸ W teorii ekonomii, a zwłaszcza w modelach rynków oligopolistycznych, zwykle rozważa się dwa rodzaje konkurencji między firmami: cenową i ilościową. Konkurencję instytucjonalną należy rozumieć jako konkurowanie przedsiębiorstw poziomami kosztów transakcyjnych wytworzenia danego produktu lub dostarczenia określonej usługi. Tak rozumiana konkurencja, zakładająca możliwość występowania dodatnich kosztów transakcyjnych, nie mieści się w paradygmacie ekonomii neoklasycznej.

PKB gospodarki amerykańskiej pod koniec lat siedemdziesiątych. Zaproponowana przez Northa i Wallisa metoda obliczania kosztów transakcyjnych jest problematyczna, gdyż brak jasnego kryterium podziału gospodarki na sektor produkcyjny i transakcyjny. Po drugie, nie jest to metoda uniwersalna, gdyż nie może być zastosowana w krajach rozwijających się, gdzie przeważa nieoficjalny sektor transakcyjny.

Praca Northa i Wallisa z 1986 r. to jedna z pierwszych prac empirycznych w ramach teorii kosztów transakcyjnych. Brak w niej odpowiedzi na pytanie o przyczyny wzrostu kosztów transakcyjnych w gospodarce amerykańskiej (od 26,1 do 54,7% PKB w 1970 r.). Gorąca dyskusja na ten temat trwa do tej pory i koncentruje się na dwóch alternatywnych hipotezach. W myśl pierwszej z nich koszty transakcyjne rosną, bo w miarę rozwoju gospodarczego następuje dalsza specjalizacja i podział pracy, co skutkuje zwiększonym popytem na usługi transakcyjne (ang. *transaction services*). Druga z nich zakłada, iż rozwój technologii transakcyjnych spowodował obniżenie jednostkowych kosztów transakcyjnych i w rezultacie przesunięcie krzywej popytu na usługi transakcyjne. Praca Northa i Wallisa stanowi ukoronowanie pierwszego okresu naukowych poszukiwań Douglassa Northa. Nie tylko udało mu się zdefiniować koszty transakcyjne, ale również obliczyć ich wielkość.

Charakter teorii kosztów transakcyjnych Northa II

North II twierdzi, iż model neoklasyczny nie radzi sobie z wieloma cechami rzeczywistości. Gdy pojawia się niepewność lub kwestia ewolucji systemu ekonomicznego, podejście neoklasyczne często zawodzi. Koszty transakcyjne są zwykle dodatnie, system ekonomiczny nie jest kształtowany przez spontaniczne mechanizmy rynkowe, powstają monopole, kontrakty są niepełne, a informacja nie jest doskonała. Ludzie stając wobec wszechobecnej niepewności starają się tak strukturalizować swój świat, aby czuć się w nim pewnie i bezpiecznie. Powstają heurystyki poznawcze pozwalające zrozumieć postępowanie innych, ich systemy wartości i motywy postępowania (zob. [North, 1996]).

W pracy, pt. *Institutions, institutional change and economic performance*, Douglass North odrzuca centralne dla ekonomii neoklasycznej założenie o doskonałej informacji i pełnej racjonalności podmiotów gospodarujących. *North II* twierdzi, iż *z im bardziej złożoną rzeczywistością mamy do czynienia, tym bardziej niepewne są wyniki naszych działań* [North, 1990, s. 22]. Rolą instytucji jest redukcja niepewności poprzez nałożenie stabilnej struktury instytucjonalnej. To od jakości instytucji zależą koszty wymiany rynkowej. Instytucje określają koszty przetwarzania informacji przez jednostki. We współczesnym świecie zasób zagregowanej wiedzy jest ogromny. Nie ma osoby i firmy, która wiedziałaby wszystko. Wiedza jest *zdecentralizowana*, dlatego rolą systemu instytucjonalnego jest jak najlepsze wykorzystanie dostępnej wiedzy, np. poprzez ułatwienie w przepływie informacji między podmiotami, jak też budowanie instytucji stymulujących wymianę handlową (wiedza jest często uprzedmiotowiona).

North II rozszerza definicję kosztów transakcyjnych na koszty percepcji i przetwarzania informacji. *Tarcie* występuje nie tylko przy prowadzeniu wymiany rynkowej, ale również w procesie poznawczym. [Denzau i North, 1994] twierdzą, iż człowiek postrzega zewnętrzną rzeczywistość poprzez tzw. *mental models*, a więc subiektywne reprezentacje rzeczywistości, które ukierunkowują wybory dokonywane przez jednostkę. Gospodarcze zachowania ludzi nie zależą wyłącznie od norm zewnętrznych, ale przede wszystkim od ich subiektywnej percepcji w postaci schematów poznawczych, skryptów i stereotypów (zob. [Hockuba, 2001]). Instytucja, która nie została zinternalizowana przez jednostkę, w żaden sposób nie może wpłynąć na jej zachowanie. Im większy stopień zgodności pomiędzy normami zewnętrznymi, a ich subiektywnymi reprezentacjami (*mental models*), tym mniejsze koszty transakcyjne funkcjonowania systemu społeczno-ekonomicznego. Jeśli normą zewnętrzną jest *nie kradnij*, to im lepiej ta norma zostanie zinternalizowana przez podmioty gospodarujące, tym mniejsze będą koszty nadzoru i ubezpieczeń.

Reasumując, koszty transakcyjne w ujęciu *Northa II* to kategoria bardzo szeroka obejmująca *rynkowe* koszty transakcyjne, koszty percepcji i przetwarzania informacji oraz koszty wynikające z niedopasowania norm zewnętrznych do ich subiektywnych reprezentacji. Brak ścisłej definicji kosztów transakcyjnych jest tym, co odróżnia teorię kosztów transakcyjnych *Northa II* od ujęcia tychże kosztów przez *Northa I*. W artykule, pt. *Transaction costs through time*, stwierdza, iż w szerszym kontekście ewolucji społeczeństwa, kosztami transakcyjnymi są wszystkie koszty wynikające z międzyludzkich interakcji [North, 1994, s. 1]. *North II* niejako wraca do intuicyjnego rozumienia kosztów transakcyjnych sprzed pracy Coase'a z 1937 r. Odejście od neoklasycznej ortodoksji powoduje, że jego spostrzeżenia mają charakter nieweryfikowalny, co stoi w sprzeczności z podkreślanym przez niego przywiązaniem do popperowskiego kryterium naukowości danej teorii. Koszty transakcyjne w ujęciu *Northa II* są niemożliwe do kwantyfikowania, co stanowi niewątpliwie regres w stosunku do prac empirycznych *Northa I*. Z drugiej jednak strony, *North II* otwiera teorię ekonomii na osiągnięcia innych nauk społecznych, a zwłaszcza nauk kognitywnych. Przyznanie Nagrody Nobla Kahnemanowi i Smithowi w 2002 r. świadczy o coraz silniejszym wykorzystywaniu w teorii ekonomii narzędzi z innych dziedzin nauki, m.in. psychologii. *North II* z pewnością jest w awangardzie integrowania teorii ekonomii z innymi obszarami współczesnej nauki.

Koszty transakcyjne u Northa i Williamsona – próba integracji programów badawczych⁹

North i Williamson nadają kosztom transakcyjnym inną interpretację ekonomiczną. Pierwszy z nich koncentruje się na poniesionych kosztach transakcyjnych (ang. *realized transaction costs* lub *ex-ante transaction costs*), tj. kosz-

⁹ Na podstawie [Martens, 2004].

tach odnalezienia się strony transakcji, opłatach za sporządzenie umowy, kosztach i opłatach sądowych oraz wydatkach na zabezpieczenie i ubezpieczenie transakcji. Tego rodzaju koszty są pochodną asymetrycznej dystrybucji informacji pomiędzy stronami transakcji. Kupujący chce osiągnąć jak najwięcej informacji o sprzedającym i oferowanym przez niego produkcie, a sprzedający sprawdza wiarygodność kupującego. W teorii neoklasycznej, gdzie każdy z gospodarujących podmiotów dysponuje doskonałą informacją, koszty transakcyjne nie występują, bo wiedza na temat przedmiotu transakcji jest w równym stopniu dostępna jej dwóm stronom. *North II* do kosztów transakcyjnych *ex-ante* dodaje jeszcze koszty percepcji i przetwarzania informacji.

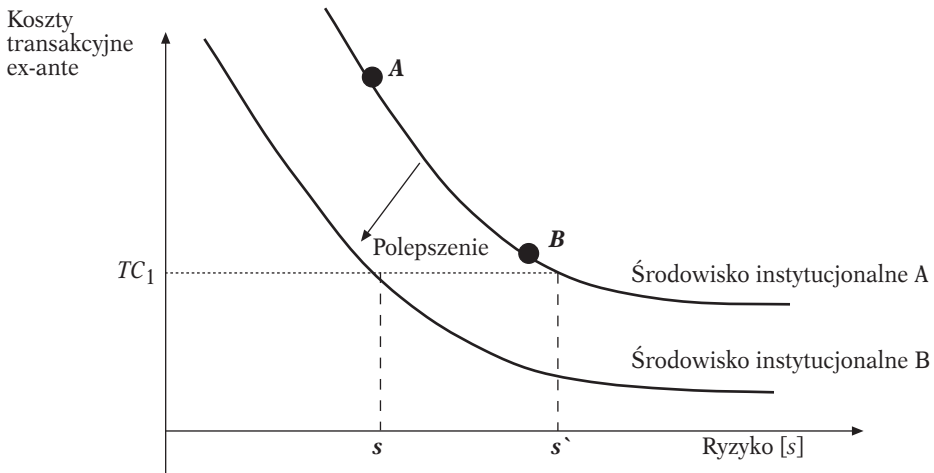
Williamson koncentruje się na potencjalnych kosztach transakcyjnych (ang. *potential costs* lub *ex post transaction costs*). Kontrakty są zawsze niekompletne, dlatego *post factum* istnieje ryzyko wystąpienia sytuacji nie zapisanej w umowie. Ponadto, strony transakcji mogą zachowywać się w sposób oportunistyczny i nie przestrzegać warunków kontraktu. Wszystko to powoduje, że zawarcie umowy zawsze wiąże się z poniesieniem pewnego ryzyka, a więc występują koszty transakcyjne *ex post*¹⁰. W przeciwieństwie do *Northa*, a zwłaszcza *Northa I*, koszty transakcyjne w rozumieniu Williamsona nie są bezpośrednio mierzalne, a możliwe jest jedynie porównywanie kosztów transakcyjnych funkcjonowania dwóch konkurencyjnych struktur organizacyjnych. Jak zostanie wykazane poniżej, istnieje jednak bardzo silna zależność między wielkością ryzyka a kosztami transakcyjnymi *ex-ante*.

Choć zwykle się zakładać, że wysokie koszty transakcyjne są niekorzystne, to w pewnych sytuacjach nie prowadzą one do rozwiązań suboptymalnych, a wręcz przeciwnie, do wyników bliższych optimum dzięki obniżeniu ryzyka związanego z transakcją. Załóżmy, że chcę kupić kilka hektarów ziemi rolnej. Zakup ten nieuchronnie wiąże się ze znaczącymi wydatkami: znalezienie odpowiedniej działki (koszt alternatywny poświęconego na to czasu), opłacenie notariusza, sprawdzenie stanu własnościowego, etc. Im więcej zainwestuję przed kupnem, tym mniejsze ryzyko nieprzyjemnej niespodzianki *post factum*, np. w postaci nieuregulowanych stosunków własnościowych. Innymi słowy, im większe koszty transakcyjne *ex-ante*, tym mniejsze ryzyko *ex post*. Im lepiej sformułowana umowa kupna-sprzedaży, tym mniejsze ryzyko kosztownego sporu sądowego. Hipotetycznie można założyć, że ryzyko zostanie zupełnie wyeliminowane, jeśli potencjalny nabywca zainwestuje nieskończenie wiele przed kupnem. Jeśli nie wyda nic na sprawdzenie warunków umowy, to ryzyko *ex post* rośnie do nieskończoności – stąd taki kształt krzywych *środowisko instytucjonalne*¹¹. Prowadzi to do negatywnej zależności między kosztami transakcyjnymi *ex-ante* i ryzykiem *ex post* (zob. wykres 2).

¹⁰ Pojęcia ryzyka związanego z zawarciem kontraktu i kosztów transakcyjnych *ex post* używane są w artykule zamiennie.

¹¹ Środowisko instytucjonalne to zbiór instytucji, które regulują prowadzenie transakcji.

Wykres 2. Zależność między kosztami transakcyjnymi ex-ante a ryzykiem ex post



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Martens, 2004, s. 112]

Środowisko instytucjonalne B jest lepsze od środowiska instytucjonalnego A, gdyż dla każdej wielkości kosztów transakcyjnych ex-ante ryzyko niepowodzenia jest mniejsze ($s < s'$ dla TC_1). Idąc za przykładem kupna ziemi, można sobie wyobrazić, że poprawa środowiska instytucjonalnego może polegać na wprowadzeniu rejestru nieuczciwych sprzedawców, wtedy koszty transakcyjne i ryzyko związane z transakcją spadną (przesunięcie krzywej środowisko instytucjonalne A w lewo i w dół).

W NEI zakłada się, iż redukcja kosztów transakcyjnych jest pochodną zmiany instytucji na bardziej efektywne. W świetle zaproponowanego przez [Martensa, 2004] sposobu rozumienia współzależności między kosztami transakcyjnymi ex-ante i ex post może wystąpić znaczna redukcja kosztów transakcyjnych ex-ante nawet bez jakiegokolwiek zmiany instytucjonalnej. Koszty te można minimalizować powodując zwiększenie ryzyka (przejście z punktu A do B na powyższym wykresie). Tak jak ruch po krzywej popytu nie oznacza jego zmiany, tak samo ruch po krzywej środowisko instytucjonalne nie oznacza zmiany instytucji. Dopiero przesunięcie krzywej wskazuje na zmianę instytucjonalną.

Na kanwie obserwacji Northa II warto zauważyć, iż na kształt krzywej środowisko instytucjonalne mają wpływ również koszty procesu percepcji i przetwarzania informacji (zaliczają się do kosztów transakcyjnych ex-ante). Załóżmy, że w wyniku szoku egzogenicznego rośnie sprawność intelektualna jednostki (np. wzrost zasobu kapitału ludzkiego). Jak w takim wypadku zmieni się kształt krzywej środowisko instytucjonalne A na powyższym wykresie? Analogicznie jak w przykładzie z wprowadzeniem rejestru nieuczciwych sprzedawców: przesunięcie krzywej środowisko instytucjonalne A w lewo i w dół. Poziom

kosztów transakcyjnych nie zależy jedynie od instytucji, ale również jest pochodną *jakości* zasobów kognitywnych jednostki (tu rozumianych jako zasób kapitału ludzkiego). Na wykresie 1 zostało pokazane, że poziom kosztów transakcyjnych zależy również od czynników kulturowych, np. poziomu zaufania.

Podsumowanie

Istnienie instytucji umożliwia prowadzenie wymiany rynkowej. Bez instytucji handel by nie występował, a społeczeństwo składałoby się z tkwiących w autarkii podmiotów gospodarczych. To dzięki instytucjom możliwy jest podział pracy i eliminacja barier wynikających z asymetrycznej dystrybucji informacji między podmiotami gospodarującymi. Instytucje redukują niepewność związaną z zawieraniem kontraktów. Dzięki instytucjom w bardziej efektywny sposób wykorzystywany jest dostępny zasób wiedzy. Instytucje umożliwiają dzielenie się wiedzą przez podmioty gospodarcze – nie każdy musi dysponować tym samym zasobem wiedzy, co umożliwia *oszczędzanie* rzadkich zasobów poznawczych. Piszący ten artykuł, gdyby musiał posiadać wiedzę z zakresu otrzymywania kryształów krzemu, a następnie samodzielnie skonstruować komputer PC, na którym powstał niniejszy tekst, nie byłby w stanie nawet rozpocząć jego pisania w skończonym horyzoncie czasowym. Dzięki instytucjom umożliwiającym wymianę towarowo-pieniężną może jednak taki komputer po prostu kupić. Handel może być rozumiany jako wymiana uprzedmiotowionej wiedzy w ramach określonej struktury instytucjonalnej, jak też jako innowacja instytucjonalna umożliwiająca wyjście z autarkii [Martens, 2004].

Koszty transakcyjne zależą od porządku instytucjonalnego (ang. *institutional arrangement*). Koszty transakcyjne *ex post* (ryzyko) zakupu komputera będą dużo mniejsze, jeśli użyta zostanie instytucja gwarancji. Model zaproponowany przez [Martens, 2004] umożliwił integrację programów badawczych Northa (koszty transakcyjne *ex-ante*) i Williamsona (koszty transakcyjne *ex-ante*). Im więcej wydam na zbadanie warunków potencjalnego kontraktu, tym mniejsze koszty związane z jego przyszłą realizacją. Model ten pozwala również na konceptualizację pojęcia zmiany instytucjonalnej jako przesunięcia krzywej *środowisko instytucjonalne*. Nadal jednak brak jasnej odpowiedzi na pytanie o wpływ kosztów transakcyjnych na rozwój gospodarczy. Koszty te można rozumieć w kategorii kosztów koordynacji, która przecież jest niezbędna, aby system gospodarczy sprawnie funkcjonował. Paradoksalnie może się okazać, iż im wyższe koszty transakcyjne (w sensie kosztów koordynacji), tym lepiej rozwijająca się gospodarka. Podobnie jak rosnące wydatki firm na systemy informatyczne nie prowadzą do spadku efektywności gospodarowania, tak też rosnące zapotrzebowanie na usługi transakcyjne może wręcz prowadzić do lepszego wykorzystania rzadkich zasobów. Ekonomia kosztów transakcyjnych nie potrafi jednoznacznie odpowiedzieć na tego typu pytania. Konieczne są dalsze badania, u których podstaw powinna znaleźć się refleksja nad ekonomiczną interpretacją pojęcia kosztów transakcyjnych. *Tertium non datur*.

Bibliografia

- Allen D.W., [1999], *Transaction Costs*, w: Bouckaert B., De Geest G. (red.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, s. 894-926.
- Aoki M., [1998], *The Subjective Game Form and Institutional Evolution as Punctuated Equilibrium*, ISNIE, Paryż (materiały konferencyjne).
- Arrow K.J., [1969], *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, in X (ed.), Joint Economic Committee, 91st Congress of the United States, 1st Session.
- Baumol W.J., [1952], *The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach*, Quarterly Journal of Economics, 66: 545-556.
- Cheng C.P. [1999], *The coherence of the System of Thought of Douglass North and Its Coherence with Neoclassicism*, Soochow University (working paper).
- Coase R.H., [1937], *The Nature of the Firm*, *Economica*, 4: 336-405.
- Coase R.H., [1964], *The regulated industries: discussion*, *American Economic Review*, 54:194-197.
- Coase R.H., [1984], *The New Institutional Economics*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140: 229-231.
- Davis L.E., North D.C., [1971], *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Denzau A.T., North D.C., [1994], *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, Center for the Study of Political Economy, Washington University, working paper.
- Furubotn E.G., Richter R., [2000], *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Hardt Ł., [2004], *Historyczna rekonstrukcja powstania i rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych*, *Studia Ekonomiczne*, 1-2/2004: 95-100.
- Hicks J.R., [1935], *A Suggestion for Simplifying the Theory of Money*, *Economica*, 2: 1-19.
- Hockuba Z., [2001], *Nowa Ekonomia Instytucjonalna – czy zdominuje nasze myślenie w rozpoczynającym się stuleciu*, w: Wojtyła A. (red.), *Czy ekonomia nadąga z wyjaśnieniem rzeczywistości?*, PTE, Warszawa.
- Kuhn T.S., [1962, 1968], *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, The University of Chicago Press, Chicago (przekład polski: *Struktura rewolucji naukowych*, tłum. H. Ostromęcka, PWN, Warszawa, 1968).
- Lakatos I., [1970], *Falsification and the Methodology of Scientific Research Programs*, in Lakatos I. i Musgrave A. (red.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press, s. 91-196.
- Le Doux J., [1998], *Mózgowe reakcje poznawczo-emocjonalne*, w: Ekman P., Davidson R.J. (red.), *Natura emocji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 190-197.
- Lucas R.E., [1981], *Rational Expectations and Econometric Practice*, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- Marschak J., [1950], *The Rationale for the Demand for Money and of „Money Illusion”*, *Metroeconomica*, 2: 71-100.
- Martens B., [2003], *Bringing together transaction cost economics, property rights and agency theory in a single institutional framework*, ISNIE, Sofia (maszynopis).
- Martens B., [2004], *The Cognitive Mechanics of Economic Development and Institutional Change*, Routledge, Londyn i New York.
- Mill J.S., [1848, 1965], *Principles of Political Economy*, Longmans Green, Londyn (przekład polski: *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, tłum. E. Taylor, PWN, Warszawa, 1965).

- North D.C., [1968], *Sources of Productivity Change in Ocean Shipping 1600-1850*, Journal of Political Economy, 76: 953-967.
- North D.C., [1978], *Structure and Performance: the Task of Economic History*, Journal of Economic Literature, 16: 963-978.
- North D.C., [1981], *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
- North D.C., [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C., [1994], *Transaction Costs Through Time*, Washington University, Working Paper.
- North D.C., [1996], *Economics and Cognitive Science*, Washington University, working paper.
- North D.C., Thomas R.P., [1973], *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C., Wallis J., [1986], *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, w: Gallman [red.], *Long Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago s. 95-148.
- Ostrom E., [1990], *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Przeworski A., [2003], *Institutions Matter?*, treść wykładu na konferencji: Institutions, Behavior, and Outcomes, CEBRAP, Sao Paulo, 12-14 marca, 2003.
- Schelling T.C., [1960], *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge.
- Simon H., [1986], *Rationality in Psychology and Economics*, w: Hogarth R.M., Reder M.W. (red.), *Rational Choice*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Smith A., [1776, 2003], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Methuen and Co., Ltd. Londyn (wydanie pierwsze) (przekład polski: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. O. Einfeld i S. Wolff, Altaya, Warszawa, 2003).
- Tobin J., [1956], *The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash*, Review of Economics and Statistics, 38[3]: 241-247.
- Williamson O.E., [1971], *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*, American Economic Review, 61: 112-123.
- Williamson O.E., [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Williamson O.E., [1985, 1998], *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York (przekład polski: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, tłum. J. Kropiwnicki, PWN, Warszawa, 1998).

INSTITUTIONS AND TRANSACTION COSTS IN THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Summary

The article's aim is to analyse the development of the New Institutional Economics (NIE) from the point of view of evolution of the notions of institution and transaction costs, as well as methods of analysing their mutual interactions. Oliver E. Williamson's transaction costs economics, which laid down the foundations of NIE, is to be presented first, followed by a review of Douglass North's writings. This review will distinguish two periods: *North I*, in which his transaction costs analysis takes place within the framework of assumptions of the neoclassical economics, and *North II*, when some of these assumptions are rejected. The next step will involve a comparison of North's and Williamson's concepts of transaction costs. As a conclusion, an attempt to integrate those two transaction costs economics will be presented.