

Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej¹

Wstęp

Dwie ostatnie dekady XX wieku przyniosły ogromny rozwój w dziedzinie badań nad problemami funkcjonowania rynków i firm w warunkach **asymetrii informacji**² [por. Riley, 2001]. Jednym z przejawów zainteresowania problematyką asymetrii informacji jest znaczący rozwój metodologii nowej ekonomii instytucjonalnej (zwanej dalej w skrócie NEI)³. Niekompletność i brak symetrii w dostępie do informacji oraz niekooperacyjne zachowania uczestników wymiany są źródłem tzw. ułomności rynku. Te ostatnie uniemożliwiają osiągnięcie stanów równowagi. Aby wyeliminować lub osłabić negatywne skutki asymetrii i niedostatków informacji, poszukuje się pomocy w sferze rozwiązań instytucjonalnych, spośród których kontrakt wraz z całym „aparatem pomocniczym” często uznaje się za najpoważniejszy instrument [por. Williamson, 1985, 1998]⁴. Ramy kontraktu decydują o wysokości kosztów towarzyszących wymianie (kosztów transakcyjnych) i motywują do określonych zachowań.

W neoklasycznym modelu funkcjonowania gospodarki, w którym zakłada się dostęp do pełnej informacji, a tym samym zerowe koszty transakcyjne (zwane dalej w skrócie KT), nie istnieją racjonalne przesłanki, aby analizować różnorodne rozwiązania kontraktowe. NEI stawia tezę, że rozwój tak ogromnej gamy instytucji kierujących (niestandardowych form kontraktowania) ma

* Autorka jest doktorantką na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Artykuł wpłynął do redakcji w czerwcu 2005 r.

¹ Artykuł powstał na podstawie prac prowadzonych przez autorkę w projekcie badawczym KBN 2 HO2C00724.

² Przez informację należy rozumieć także wiedzę, *know-how* itd.

³ W Polsce w przeciągu ostatnich kilku lat ogromnie wzrosło zainteresowanie metodologią nowej szkoły instytucjonalnej, o czym świadczą coraz bardziej liczne publikacje (por. m.in. [Gorynia, 1998]; [Ząbkowicz, 1998]; [Gorynia, 2000]; [Kochanowicz, 2000]; [Gancarczyk, 2002]; [Klimkowski, 2002]; [Mołdawska, 2002]; [Kowalska 2003]; [Małysz 2003]; [Ząbkowicz, 2003]; [Hardt 2004, 2005]).

⁴ [Williamson, 1985, 1998, s. 33] stwierdza: *Ekonomia kosztów transakcyjnych traktuje problem organizacji gospodarczej jako problem kontraktowania. Należy wykonać konkretne zadanie. Można to zorganizować na kilka sposobów. Z każdym z nich explicite lub implicite związane są kontrakty i aparat pomocniczy. Jakie są koszty?*

na celu obniżanie kosztów transakcyjnych⁵, uznając te ostatnie za „najważniejszy zbiór cen w gospodarce” [Benham i Benham, 2000]. [Arrow, 1969, s. 48] definiuje KT jako „koszty utrzymania systemu ekonomicznego w ruchu”, [Gruszecki, 1994, s. 158] wspomina za Coase’em o „kosztach redukcji niepewności”, zaś [Eggertson, 1990, s. 14] definiuje je przez pryzmat praw własności, jako „koszty, które pociąga za sobą wymiana praw własności do zasobów pomiędzy jednostkami i konieczność egzekwowania tych praw”. Eggertson przytacza jeszcze inną definicję, która wskazuje na KT jako te, które związane są bezpośrednio z formułowaniem kontraktu (KT *ex ante*), monitorowaniem i wymuszaniem jego realizacji (KT *ex post*), w odróżnieniu od kosztów produkcji, które wynikają z realizacji samego przedmiotu kontraktu [Matthews, 1986].

Bodźce zawarte w kontraktach muszą być adekwatne do potrzeb i celów, które mają być z pomocą kontraktu zrealizowane. Proces konstruowania kontraktów (formułowania szczegółowych technik finansowania i określania wzajemnych relacji pomiędzy stronami kontraktu w odniesieniu do przedmiotu wymiany) winien być poprzedzony analizą zachowań i relacji pomiędzy podmiotami działalności ekonomicznej. Próba opisu takich zachowań, relacji i sposobów ich kształtowania podejmowana jest m.in. w teoriach agencji i ekonomii kosztów transakcyjnych, które stanowią jeden z fundamentów nowej ekonomii instytucjonalnej. Celem artykułu jest przegląd i usystematyzowanie kategorii instytucji, kontraktu i kosztów transakcyjnych stosowanych w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, szczególnie zaś ekonomii kosztów transakcyjnych, a pośrednio – wykorzystując zaprezentowane koncepcje i zagadnienia z zakresu będącego przedmiotem przeglądu – pokazanie, że **zasadniczą funkcją kontraktu jest ograniczenie kosztów transakcji**, a tym samym umożliwienie maksymalnej oszczędności rzadkich zasobów poznawczych jednostki gospodarującej i alokowanie wysiłków związanych z pozyskiwaniem i przetwarzaniem informacji w dziedziny gwarantujące najwyższą stopę zwrotu (bądź użyteczność).

Nowa Ekonomia Instytucjonalna – definicje i zagadnienia

Dość rozpowszechniony jest pogląd, że NEI – od lat 70. bardzo żywo rozwijający się obszar nauk ekonomicznych – wywodzi się z artykułów Ronalda Coase’a – *On the nature of the firm* (1937) oraz *The problem of social cost* (1960). I choć autor obu artykułów nie dementuje tej opinii, to podkreśla, że samo wyrażenie ‘**nowa ekonomia instytucjonalna**’ zostało wprowadzone do powszechnego obiegu przez Olivera Williamsona [Coase 1998, 1999], por. [Klein, 2000] w książce z roku 1975 *Markets and Hierarchies* [Williamson, 1975].

⁵ [Gruszecki, 1994, s. 172] zwraca uwagę, że zawarcie kontraktów, zamiast obniżyć KT, może implikować dodatkowe koszty dla jednej ze stron. Chodzi o takie sytuacje, jak: przymus (*hold-up problem*), kiedy zawarty kontrakt stwarza bardzo niekorzystną sytuację dla strony kontraktu, która poniosła wysokie koszty inwestycyjne, wynikającą ze zmiany otoczenia kontraktowego (np. nieprzewidziana gwałtowna zmiana cen czynników produkcji).

Określenie *nowa* miało odróżniać metodę NEI od tzw. *starej* ekonomii instytucjonalnej, którą reprezentowali tacy ekonomiści, jak: Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley C. Mitchell, Clarence Ayres. Zasadniczą różnicą, która dzieli obie szkoły jest **nastawienie do teorii**: krytyczne w przypadku *starych* instytucjonalistów i konstruktywne w przypadku NEI. Stary instytucjonalizm nie pozostawił żadnego programu badań, a jak zwraca uwagę [Coase, 1998, 1999]: *bez teorii, która wiązałaby poczynione przez nich [instytucjonalistów] spostrzeżenia, nie byli w stanie wiele przekazać*, natomiast Williamson podkreśla, że NEI nie popełniła już tego błędu, bowiem dla analizy organizacji gospodarczej rozwinięto metodę porównawczej analizy instytucjonalnej, stosowanej w wielu zagadnieniach praktycznych i znajdującej potwierdzenie w licznych badaniach empirycznych [Williamson, 1985, 1998]. Istotą tej metody jest porównywanie istniejących rozwiązań instytucjonalnych z dostępnymi alternatywami, a nie wyidealizowanymi modelami [por. Klein, 2000]. Zwraca się jednak uwagę, że *operacjonalizacja – jak to bywa z dobrymi pomysłami – nie nastąpiła ani łatwo, ani szybko* [Williamson, 1985, 1998, s. 11]. Jednocześnie, w podejściu badawczym, zachowano indywidualizm metodologiczny – typowy dla ekonomii głównego nurtu. Klein podejmuje próbę zdefiniowania NEI w następujący sposób:

„Nowa ekonomia instytucjonalna jest przedsięwzięciem interdyscyplinarnym, łączącym w sobie dorobek nauk ekonomicznych, prawa, teorii organizacji, nauk politycznych, socjologii i antropologii, umożliwiającym zrozumienie społecznych, politycznych i gospodarczych instytucji. [NEI] czerpie swobodnie z dorobku różnorodnych dyscyplin o charakterze społecznym, ale jej językiem wiodącym jest język ekonomii. Jej celem jest wyjaśnianie czym są instytucje, jak powstają, czemu służą, jak się [samoistnie] zmieniają i w jaki sposób powinny być zmieniane” [Klein, 2000, s. 456].

Program badawczy NEI w sposób najbardziej lapidarny ujął chyba Matthews określając ją jako sposób myślenia oparty na dwóch zasadniczych tezach: „[p]o pierwsze instytucje mają znaczenie, a po drugie poddają się analizie” (1986, s. 903). Jest to **myślenie w kategoriach wymiany i koordynacji procesów wymiany**, zależnych od kontekstu społecznego, kulturowego, politycznego – uzupełniające względem neoklasycznej logiki wyboru i maksymalizacji funkcji celu [por. Hockuba, 2001].

NEI to szeroki nurt badawczy i – jak podkreśla [Hockuba, 2001] – nie w pełni jednorodny metodologicznie⁶, choć coraz częściej napotyka się próby zintegrowania dorobku NEI (por np. [Martens, 2004])⁷. Przytoczona powyżej de-

⁶ [Williamson, 2000] obrazowo określa NEI mianem „wrzącego kotła [różnorodnych] idei”.

⁷ Martens wskazuje na dwa artykuły, w których ostatnio dokonano próby integracji EKT, TA i TPW: [Aghion i Tirole, 1997] oraz [Baker, Gibbons, Murphy, 1999]. Zwraca także uwagę za [Kuhnem, 1962], że brak jednorodnego paradygmatu lub choćby jednolitego zbioru definicji jest typowy dla niedojrzałych jeszcze dyscyplin naukowych. Niejednoznaczność pojęciowa, jaka występuje w obrębie NEI stanowi jej słabość w porównaniu np. z nurtem ekonomii neoklasycznej, a dookreślenie obszaru badań i jasne zdefiniowanie pewnych pojęć stanowią warunek konieczny do rozwoju tego nurtu metodologicznego w ekonomii.

finicja, uwypuklająca interdyscyplinarność metody, niewiele mówi o konkretnym dorobku NEI. Główne programy badawcze NEI zaprezentowano w tablicy 1.

Tablica 1

Główne programy badawcze NEI

- (1) Ekonomiczna teoria kontraktu (ETK)⁸ i teoria agencji (TA), które zajmują się problematyką asymetrii informacji i formułowania kontraktów tak, aby zawarte w nich struktura bodźców i metody wymuszania praw oraz obowiązków kontraktowych sprzyjały realizacji celów partnerów kontraktowych;
- (2) Ekonomia kosztów transakcyjnych (EKT), która koncentruje się na kategorii kosztów transakcyjnych i problematyce realizacji kontraktu⁹;
- (3) Teoria praw własności (TPW)¹⁰, w ramach której analizuje się wpływ danej struktury praw własności (uprawnień własnościowych) na funkcjonowanie gospodarki;
- (4) Instytucjonalna analiza historii gospodarczej, w której stosowanie metodologii historycznej i porównawczej analizy instytucjonalnej pozwala poszukiwać odpowiedzi na fundamentalne dla rozwoju gospodarczego i dobrobytu jednostek pytania, mianowicie: o przyczyny rozwoju społeczeństw według różnych trajektorii instytucjonalnych, o odmienne skutki stosowania tych samych rozwiązań instytucjonalnych w różnych społeczeństwach, o powiązania pomiędzy instytucjami nieformalnymi i formalnymi [Greif, 1998, 1999]. Też szkole bliskie są m.in. pojęcia zmiany instytucjonalnej i zależności ścieżek rozwoju [por. North, 1990], które ukazują dynamikę zmiany czy ewolucji instytucjonalnej i jej zależność od zdarzeń oraz instytucji występujących obecnie i w przeszłości. Ta ostatnia kategoria znajduje poważne zastosowanie w analizie gospodarek (czy ich poszczególnych sektorów) tzw. krajów transformujących się [por. Kornai i Eggleston, 2001];
- (5) Ekonomia wyboru publicznego (EWP), która stosuje tradycyjne metody badawcze ekonomii neoklasycznej do analizy instytucji publicznych, takich jak rządy, parlamenty itp.;
- (6) Ekonomia konstytucyjna (EK) wyjaśniającą wybory dokonywane pomiędzy różnymi regułami prawnoinstytucjonalnymi (konstytucjami), które w konsekwencji stanowią ograniczenie dla działalności agentów ekonomicznych i politycznych;
- (7) Ekonomia polityczna (EP), której przedmiot badawczy obejmuje zagadnienia funkcjonowania państwa, instytucji rządowych, administracji publicznej, organizacji międzynarodowych i kształtowania się (lub zmiany) instytucji politycznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Williamson, 1985, 1998], [Furubotn i Richter, 1997], [Iwanek i Wilkin, 1997], [Klein, 2000], [Williamson, 2000], [Hockuba, 2001]

Douglass North, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, definiuje **instytucje** jako *wytworzone przez ludzi ograniczenia, które kształtują między-*

⁸ Pojęcia „kontrakt” i „umowa” w niniejszym artykule stosowane są zamiennie.

⁹ Podajemy za Williamsonem dokładną definicję EKT: *Ekonomia kosztów transakcyjnych jest komparatywnym, instytucjonalnym podejściem do badań nad organizacją gospodarczą, w którym podstawową jednostką analityczną jest transakcja. Jest to interdyscyplinarne podejście, obejmujące różne aspekty teorii ekonomii, prawa i organizacji. Ma stosunkowo szeroki zakres i zastosowanie. Absolutnie każdą relację (ekonomiczną czy jakkolwiek inną), która przyjmuje formę problemu kontraktowego lub którą można tak określić, można z pożytkiem oceniać w kategoriach ekonomii kosztów transakcyjnych. Dotyczy to większości jawnych i ukrytych relacji kontraktowych* [Williamson, 1985, 1998, s. 389-90].

¹⁰ Iwanek i Wilkin zwracają uwagę, że być może lepszym tłumaczeniem byłyby „uprawnienia własnościowe”, które nie mają konotacji legalistycznych, ale ze względu na pewną tradycję językową powszechnie stosuje się określenie „prawa własności” (ang. *property rights*, por. [Wilkin i Iwanek, 1997]). W niniejszym artykule oba pojęcia stosowane są zamiennie, bez zmian pozostawiono nazwę własną TPW.

ludzkie, polityczne, gospodarcze i społeczne relacje [North, 1991, s. 97], por. [North, 1990, s. 3]¹¹. Należą do nich zarówno **instytucje nieformalne** (sankcje, tabu, obyczaje, tradycje i kody zachowań), jak i **instytucje formalne** (konstytucje, prawa, prawa własności, kontrakty). Choć w języku potocznym pojęcie instytucje często uznawane jest za tożsamy z określeniem „organizacje”, to instytucjoniści wskazują na odrębne zakresy znaczeniowe obu pojęć. **Organizacje** powstają po to, by „realizować instytucje i egzekwować je” [Gancarczyk, 2002, s. 82]. Jeśli zdefiniujemy instytucje jako reguły gry [North, 1990], to organizacje można uznać za „graczy” lub za „agentów zmiany instytucjonalnej”, czyli twórców nowych reguł gry. [Martens, 2004] zwraca uwagę, że Douglass North jako pierwszy dokonał wyraźnego podziału zakresów znaczeniowych obu pojęć.

[Eggertson, 1990, s. xi] dowodzi, że ortodoksyjny nurt nauk ekonomicznych traktuje instytucje i organizacje niczym **ekonomiczne „prawo grawitacji”**, czyli zasadniczo pomija ten element w toku analiz¹². W odróżnieniu jednak od siły ciężenia, instytucje i organizacje ulegają ciągłym przeobrażeniom¹³. Instytucje wraz z towarzyszącymi **mechanizmami ich wymuszania** (*enforcement mechanisms*)¹⁴ kształtują strukturę bodźców motywujących podmioty gospodarcze do podejmowania określonych działań czy do danych zachowań. Bodźce to podstawowy problem w całej działalności ekonomicznej człowieka. Różnią się one jednak ze względu na rodzaj podejmowanej działalności i dlatego częstokroć uzasadniona jest analiza sektorowa (cząstkowa).

Wśród pytań badawczych formułowanych w obrębie NEI można wskazać pewne ogólne przykłady [por. Eggertson, 1990]:

- Jaki wpływ mają alternatywne zbiory reguł gry (instytucji) na zachowania podmiotów gospodarczych, alokację rzadkich zasobów i osiągnięcie stanów równowagi?
- Z czego wynika zróżnicowanie form organizacji życia gospodarczego w różnych obszarach aktywności ekonomicznej człowieka, przy – na przykład –

¹¹ Pojęcie instytucji w NEI jest najczęściej objaśniane przy użyciu definicji Douglasa Northa. [Eggertson, 1990] nie definiuje bezpośrednio pojęcia „instytucje”, koncentrując się na omówieniu kategorii kosztów transakcyjnych, praw własności, kontraktów czy „form organizacyjnych”. [Pejovich, 1998] uznaje instytucje za synonim pojęcia „alokacja praw własności”. [Furubotn i Richter, 1997] określają instytucje mianem zbioru formalnych i nieformalnych reguł wraz z mechanizmami egzekwowania tych reguł (niejednoznaczność definicyjną pojęcia „instytucje” omawia m.in. [Martens, 2004]).

¹² [Coase, 1998] wyraził tę myśl następującymi słowami: *zajmujemy się analizowaniem układu krwionośnego bez odniesienia do ludzkiego ciała*.

¹³ W zależności od rodzaju instytucji, czas trwania zmiany, czyli przejścia od jednej struktury instytucjonalnej do innej, może wynosić chwilę, miesiąc, rok, 10, 100, 1000 lat [por. Williamson, 2000].

¹⁴ Podczas warsztatów ekonomicznych, które odbyły się jesienią 2003 roku (*Workshop In Institutional Analysis. The Case Study of Bulgaria*; zorganizowane przez Uniwersytet w Tübingen), Chris Mantzavinos położył bardzo silny akcent w wygłoszonym wykładzie na kwestię „egzekwowania reguł gry” z pomocą sankcji legalnych bądź prywatnych unormowań. Prawdopodobnie można potraktować owe sankcje legalne jako same instytucje.

jednakowej strukturze prawa i otoczeniu instytucjonalnym, a innymi słowy: z czego wynika zróżnicowanie instytucji kierujących (np. struktury kontraktów i „aparatu pomocniczego”)?

- Jaka logika ekonomiczna kształtuje otoczenie instytucjonalne procesów produkcji i wymiany oraz jak dokonują się zmiany w obrębie instytucji (ewolucja i zmiana instytucjonalna)?

Potocznie instytucje określa się mianem reguł gry, jednakże należy zwrócić uwagę na fakt, że kategoria instytucji jest bardzo pojemna znaczeniowo i z tego względu wyróżnia się różne „**poziomy**” instytucji [Williamson, 2000], przy czym takie uporządkowanie znacznie ułatwia precyzyjne określenie, który z obszarów instytucjonalnych poddawany jest analizie. Instytucje o kluczowym dla NEI znaczeniu obejmują **otoczenie instytucjonalne** [North, 1991] oraz **instytucje kierujące** [Williamson, 1998, 1999]. Przede wszystkim jednak dostrzega się fakt, że wszelka działalność ekonomiczna odbywa się w odniesieniu do **instytucji nieformalnych** – norm, kodów zachowania, kultury, tradycji, obyczajów itp., powstałych zazwyczaj w drodze spontanicznego rozwoju i jednocześnie niepoddających się takiej analizie, którą można by stosować w badaniach z dziedziny ekonomii. Williamson określa te instytucje mianem „poziomu 1”. Owe instytucje nieformalne nakładają ograniczenia na instytucje „poziomu 2” – otoczenie (środowisko) instytucjonalne¹⁵ – które stanowią formalne reguły gry, takie jak: ustrój państwa, akty prawne, wymiar sprawiedliwości, prawo umów i prawo własności. Analizy otoczenia instytucjonalnego stanowią domenę badawczą ekonomicznej analizy historii gospodarczej (znaczenia ewolucji instytucjonalnej dla ścieżek rozwoju gospodarek), struktury prawa i praw własności (od prawnego centralizmu do prywatnych unormowań prawnych, por. [Klein, 2000]), pozytywnej ekonomii politycznej, teorii wyboru publicznego czy ekonomii konstytucyjnej. Na poziomie trzecim toczy się konkretna gra ekonomiczna, zgodnie – lub nie – z przyjętymi przez społeczeństwo regułami gry (poziom 2). To instytucje, które Williamson określa **strukturami zarządzania** lub instytucjami kierującymi: kontrakty, zarządzanie transakcjami, wykorzystanie rynków, hybryd, przedsiębiorstw oraz urzędów, słowem: proces dostosowania struktur zarządzania (bodźców) do reguł i celów gry. Ekonomiczna analiza kontraktu jest istotna zarówno z punktu widzenia teorii, jak i praktyki gospodarczej. Same umowy uznaje się za fundamentalną instytucję (być może – jak twierdzą niektórzy – najbardziej fundamentalną; por. [Masten, 2000]). W analizach prowadzonych w perspektywie badawczej NEI dokłada się wszelkich starań, aby organizacje i instytucje poziomu 3 stały się zmienną endogeniczną. Tym samym wskazuje się na proces dochodzenia do równowagi kontraktowej w świecie, w którym ekonomiczne organizacje traktowane są jako sieci kontraktów [por. Eggertson, 1990], [Williamson, 1990]. Ostatecznie, instytucje poziomu 3 determinują wybory (alokację zasobów w gospodarce) będące przedmiotem analizy ekonomii neoklasycznej.

¹⁵ Otoczenie instytucjonalne zwane jest także „rusztowaniami” instytucjonalnymi [North, 1990] czy matrycą instytucji formalnych.

Należy mocno podkreślić fakt, że NEI nie jest próbą konkurowania z ekonomią neoklasyczną¹⁶. Williamson określa NEI jako jedną z soczewek, przez które można rozpoznawać problemy ekonomiczne. Źródłem NEI należy szukać w naturalnym dążeniu badawczym do uzupełnienia poważnych luk, które istnieją w ekonomii głównego nurtu, przy jednoczesnym zachowaniu wszystkich jej istotnych elementów. Owe luki w pierwszej mierze dotyczą przyjętych w metodologii ortodoksyjnej **założeń behawioralnych** charakteryzujących główny podmiot działalności gospodarczej – człowieka kontraktującego: **ograniczonej racjonalności i oportunistu** [por. Williamson, 1985, 1998], [Eggertson, 1990¹⁷]. Pojęcie ograniczonej racjonalności pochodzi od [Simona, 1961, 1976, s. xxiv], który zwrócił uwagę na fakt, że postępowanie ludzkie jest jedynie intencjonalnie racjonalne, ale ze względu na naturalne cechy człowieka, zawsze będzie miało charakter ograniczony. [Klimkowski, 2002] zwraca uwagę, że większość prób obalenia założenia o racjonalności jest w swej istocie falsyfikacją założenia doskonałej informacji, na gruncie którego zbudowano paradygmat ekonomii głównego nurtu. Zachowanie oportunistyczne, mówiąc najprościej, w praktyce oznacza, że zawarte umowy niekoniecznie muszą być dotrzymane, co w konsekwencji generuje koszty monitorowania i wymuszania realizacji umów. Williamson, któremu przypisuje się zasługę włączenia do analizy założenia o oportunistycznej naturze podmiotów gospodarujących, definiuje oportunizm jako *przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu*, w którym mieszczą się także *jego bardziej rażące formy, takie jak kłamstwo, kradzież i oszustwo* (1985 [1998, s. 60]) i zwraca uwagę, że znaczenie tej cechy zidentyfikował już [Knight, 1965, s. 260], określając ją jako „ryzyko moralne” stanowiące *problem endemiczny, z którym organizacja ekonomiczna musi walczyć*. Williamson wyraża przekonanie, że gdyby Knight użył wówczas nietechnicznego określenia, jakim jest „oportunizm”, znaczenie jego odkrycia zostałyby znacznie wcześniej dostrzeżone. Pojęcie „oportunistu” odnosi się zatem do ogółu zachowań niekooperacyjnych, w tym także niekompletnego, zniekształconego ujawniania informacji. Za przeciwieństwo postawy oportunistycznej uznaje się wiarygodne zobowiązania i postępowanie według zasad. Jak dowodzą neoinstytucjoniści, owe założenia dotyczące atrybutów jednostek ludzkich są ogromnie istotne dla wyników analizy. Te założenia, choć znajdują się niejako w tle analizy, determinują jej wyniki.

Konsekwencją założenia o ograniczonej racjonalności, na którą zwracają uwagę [Denzau i North, 1994] jest mniej lub bardziej istotne różnicowanie interpretacyjne przedmiotu poznania – rzeczywistości, konkretnego zjawiska czy problemu. Owe wewnętrzne, zindywidualizowane „reprezentacje myślo-

¹⁶ Relacje pomiędzy współczesną ekonomią instytucjonalną a ekonomią głównego nurtu przedstawiła niedawno [Ząbkowicz, 2003]. W niniejszym artykule wskazano *implicite* na te relacje poprzez wskazanie na różnice w założeniach wyznaczających ramy analiz prowadzonych przez przedstawicieli obu wspomnianych nurtów ekonomii.

¹⁷ Eggertson mówi o próbach syntezy teoretycznej NEI i mikroekonomii przy zachowaniu założeń o stałości preferencji, racjonalnych wyborach i dążeniu do równowagi.

we” otoczenia (**modele mentalne**) czy opinie, które są podzielane przez pewną grupę osób (np. społeczeństwo czy grupę zawodową), tworzą ideologię. Wspólne wyobrażenia jednostek na temat otaczającej rzeczywistości czy problemów i sposobów ich rozwiązywania, które składają się na pewną ideologię, znajdują formalny i zewnętrzny wyraz w danej strukturze instytucjonalnej. Zatem analiza instytucji w oderwaniu od kontekstu społecznego, politycznego, kulturowego itd. najprawdopodobniej wiodłaby do błędnych wniosków.

Alokacja rzadkich zasobów, która stanowi podstawowy przedmiot zainteresowań ekonomistów odbywa się za pośrednictwem **instytucji wymiany**. Do aktu wymiany odwołuje się pojęcie transakcji. Ekonomia głównego nurtu koncentruje swoją uwagę wyłącznie na wynikach owej wymiany. NEI uznaje natomiast samą **transakcję** i wszelkie jej cechy za podstawową jednostkę analizy ekonomicznej. Teza, aby uznać transakcję za podstawową jednostkę analizy została sformułowana przez [Commonsa, 1932], por. [Commons, 1934] i w ten sposób – jak zauważa Williamson – *zostało wskazane pole badawcze na znacznie bardziej analitycznym poziomie* [Williamson, 1985, 1998, s. 16]. Adam Smith, który zauważył, że produktywność systemu ekonomicznego zależy od instytucji podziału pracy (a tym samym specjalizacji) i wskazywał na kluczowe znaczenie wymiany (transakcji), miał na myśli wymianę rynkową. Istnienie firm i całego szeregu rozmaitych form kontraktowych wskazuje na ogromne znaczenie innych – niż rynkowa – rodzajów wymiany i dowodzi, że koordynacja za pośrednictwem systemu cen niekoniecznie jest najtańszym sposobem alokacji rzadkich zasobów [por. Coase, 1937]. Okazuje się zatem, że wydajnością gospodarek pośrednio rządzą rozwiązania instytucjonalne. Poniżej podajemy definicję sformułowaną przez Williamsona, która oddaje sens zarówno pojęcia transakcji, jak również towarzyszących jej **kosztów transakcyjnych**, z zamiarem, aby posłużyła ona jako punkt wyjścia dla kolejnej części artykułu, poświęconej relacji agencji i kategorii kosztów transakcyjnych:

„Transakcja następuje wówczas, gdy dobro lub usługa są przemieszczane przez technologicznie odrębny interfejs. Jedno stadium aktywności kończy się, a nowe się zaczyna. Przy dobrze działającym interfejsie, jak przy dobrze pracującej maszynie, owe transfery dokonują się gładko. W systemie mechanicznym zwracamy uwagę na tarcie: czy przekładnia zazębia się, czy części są noliwione, czy nie ma zbędnego poślizgu lub innej straty energii? **Ekonomicznym odpowiednikiem tarcia jest koszt transakcyjny: czy strony wymiany współdziałają harmonijnie, czy też występują ciągle nieporozumienia i konflikty, prowadzące do opóźnień, załamań i innych zakłóceń?** Analiza kosztów transakcyjnych zastępuje dotychczasową koncentrację na technologii i kosztach produkcji (lub dystrybucji) badaniem *komparatywnych kosztów planowania, adaptacji i nadzoru nad wypełnianiem zadań przy różnych strukturach zarządzania* [Williamson, 1985, 1998, s. 15].

Wprowadzenie do problematyki kontraktów: teoria agencji i ekonomia kosztów transakcyjnych

Zaproponowana przez Williamsona definicja transakcji i kosztów transakcyjnych pokazuje, że transakcja nie oznacza wyłącznie wymiany rynkowej, ale obejmuje ona także wszystkie akty wymiany w obrębie organizacji¹⁸. **Transakcja o wyraźnie zarysowanej strukturze, w której partnerzy przyjmują na siebie konkretne zobowiązania, określana jest mianem kontraktu** [por. Masten, 2000]. Kontrakt może mieć charakter tak formalny, jak i nieformalny. Umowa nadaje aktom wymiany bardziej trwałą i strukturalny charakter, może także dotyczyć transakcji zawieranych w przyszłości. Furubotn i Richter podają następującą definicję (1997, s. 19)¹⁹: *kontrakt może być rozumiany jako dwustronna transakcja, w której dwie strony zgadzają się co do pewnych swoich zobowiązań. Oprócz porozumienia się stron w sprawie swoich relacji (planowanie relacji), istnienie legalnych sankcji (prawne egzekwowanie) jest uznane za charakterystyczną cechę kontraktu*. Kontrakt definiowany bywa także określony jako zbiór uprawnień własnościowych, a transakcja jako transfer pewnych uprawnień własnościowych na inne podmioty [por. Allen, 2000]. [Masten, 2000] zwraca uwagę na trzy – dodatkowe względem zobowiązań kontraktowych i dobrowolnego poddania się sankcjom legalnym – równie ważne motywy kontraktowania:

- transfer ryzyka do podmiotów o mniejszej niechęci (awersji) do ryzyka,
- stworzenie struktury bodźców, które motywują strony kontraktu do podjęcia konkretnych działań lub ujawnienia posiadanych informacji,
- ograniczenie do koniecznego minimum kosztów transakcyjnych – szczególnie KT *ex post* związanych z egzekucją zobowiązań kontraktowych.

[Masten, 2000] wyróżnia trzy nurty badawcze poświęcone w głównej mierze problemom związanym z zawieraniem umów: teorię agencji, ekonomię kosztów transakcyjnych, która obejmuje także zagadnienia kontraktów relacyjnych oraz literaturę poświęconą prawu kontraktowemu i – bardziej ogólnie – ekonomicznej analizie prawa.

Dzieje idei są nieraz zaskakujące. Zwrócenie uwagi na istnienie kategorii kosztów transakcyjnych zawdzięczamy pytaniu, które sformułował Coase w 1937 roku, mianowicie: *dlaczego istnieją firmy. Dlaczego nie kupujemy niektórych usług czy dóbr na rynku*. Wywiady przeprowadzone wśród amerykańskiej kadry menedżerskiej sugerowały prostą odpowiedź: firmy istnieją, ponieważ mechanizm koordynacji wymiany za pomocą systemu cen jest kosztowny, zaś samo ustalenie właściwej ceny generuje najbardziej oczywisty koszt [por. Gruszecki, 1994]. Tak sformułowane pytanie badawcze i odpowiedź dobitnie zwróciły uwagę ekonomistów na istnienie innych niż rynkowa, form koordynacji wymiany.

¹⁸ Istnieje druga, neoklasyczna tradycja pojęcia KT, która odwołuje się głównie do kosztów transportu i opodatkowania [Allen, 2000, s. 894]. W niniejszych rozważaniach ograniczono się wyłącznie do tradycji pojęciowej teorii praw własności, której źródła wywodzą się z artykułu [Coase'a, 1937].

¹⁹ Tłumaczenie cytatu zaczerpnięto z: [Iwanek i Wilkin, 1997, s. 53].

Skoro zaś wszystkie mechanizmy alokacji generują koszty, naturalna jest konkurencja między nimi i dążenie, aby wybierać rozwiązania najbardziej efektywne. Cheung zwraca uwagę, że pojawienie się w naukach ekonomicznych kategorii KT było równie przełomowe, jak wprowadzenie pojęć „marginalizm” czy „substytucja” (1983)²⁰.

Główną przyczynę faktu, iż ekonomia przestała nadążać za wyjaśnianiem rzeczywistości, [Coase, 1998, 1999] upatrywał w tym, że domeną zainteresowania ekonomistów od czasów Adama Smitha była formalizacja jego doktryny niewidzialnej ręki rynku. Gdzieś po drodze zagubiono istotny skądinąd fakt, że rynek (system cen) nie jest jedynym sposobem koordynacji wymiany ekonomicznej. Na drugim biegunie instytucjonalnego kontinuum znajdujemy różnorodne hierarchiczne formy organizacyjne (firmy). Podobną tezę stawia [Allen, 2000, s. 895] twierdząc, że ekonomia neoklasyczna nie poradziła sobie ze zorganizowaniem myślenia ekonomicznego wokół problemu cen.

Logika kosztów transakcyjnych opiera się na analizie instytucji formalnych [por. Benham i Benham, 2000], choć poszukuje się także sposobów rozciągnięcia owej logiki na istniejące stosunki społeczne – jakże istotne dla przebiegu transakcji i skutecznego kontraktowania (por. [Nee, 1998, 1999]; [Benham i Benham, 2000]). Wprowadzenie kategorii kosztów transakcyjnych do analizy ekonomicznej jest odzwierciedleniem faktu rzadkości informacji. [Martens, 2004] wskazuje, że asymetria czy niekompletność informacji stanowi spoiwo wszystkich nurtów NEI, choć metody badawcze tych szkół koncentrują swoją uwagę na zagadnieniu informacji w odmienny sposób. I tak ekonomia kosztów transakcyjnych zwraca uwagę na koszty uzyskania informacji niezbędnych do zawarcia i realizacji kontraktu [North, 1990] oraz potencjalnych kosztów transakcyjnych *ex post* związanych z niepewnością generowaną przez brak doskonałej informacji w momencie zawierania kontraktu. Teoria niepełnych kontraktów koncentruje się na zagadnieniu bodźców zawartych w kontraktach i ich konsekwencjach behawioralnych dla stron umowy. Teoria praw własności analizuje, jak kształtują się struktury bodźców pod wpływem różnorodnej alokacji praw własności. Nowoczesna teoria organizacji oraz teoria agencji analizują bodźce wynikające z faktu delegowania praw i obowiązków w organizacjach ekonomicznych, szczególnie w odniesieniu do relacji pryncypał-agent [por. Martens, 2004].

W wielu dziedzinach aktywności gospodarczej **proces formułowania kontraktów** (faza *ex ante*) jest ogromnie żmudny ze względu na deficyt informacji i olbrzymie potencjalne koszty, które mogą wygenerować źle sformułowane kontrakty. Zagadnienie projektowania kontraktów podejmuje od lat **teoria agencji**²¹. Kształtowanie się relacji agencji pomiędzy podmiotami rynkowymi jest tak powszechne, jak powszechne jest zjawisko asymetrii informacji. [Arrow,

²⁰ Zwracam uwagę na ten fakt za [Allen'em, 2000].

²¹ Szczegółowe rozważania nt. teorii agencji i zastosowania tej teorii do analiz sektora zdrowia zostały zaprezentowane w: [Kowalska, 2003].

1986] twierdzi nawet, że ten typ interakcji ekonomicznych pojawia się jako jeden z zasadniczych komponentów wszystkich rynkowych transakcji.

Dwa podmioty relacji agencji – pryncypał (zleceniodawca, mocodawca, przełożony) i agent (rzecznik interesów, zleceniobiorca, podwładny) – podejmują współpracę, której warunki określa kontrakt, przy czym wybory dokonywane przez agenta w imieniu pryncypała, spośród minimum dwóch, a zazwyczaj wielu alternatyw, mają wpływ na dobrobyt tego ostatniego. Pryncypał powierza realizację własnych interesów agentowi, bowiem tylko ten ostatni dysponuje dostateczną wiedzą czy informacją, aby maksymalizować funkcję użyteczności pryncypała. W najbardziej podstawowym modelu zadaniem pryncypała jest zaprojektowanie systemu wynagradzania tak, aby wykreować bodźce motywujące agenta do działania zgodnie z interesem zleceniodawcy. Aby sformułować taki kontrakt, muszą być spełnione dwa warunki: **warunek poprawności motywacyjnej**, który oznacza, że dla agenta użyteczność płynąca z wybrania optymalnego (z punktu widzenia pryncypała) wysiłku musi być nie mniejsza niż użyteczność płynąca z jakiegokolwiek innego wariantu wysiłku oraz **warunek uczestnictwa/partycypacji**, który oznacza, że użyteczność z pracy na rzecz danego pryncypała musi być co najmniej taka, jak użyteczność (graniczna) płynąca z pracy gdziekolwiek indziej (por. [Varian, 1990, 2001], [Mas-Colell, 1995]). Asymetria informacji uniemożliwia obserwację wysiłku oraz wpływ czynników losowych na wyniki pracy agenta, zatem wynagrodzenie agenta jest funkcją uzyskanych przez niego wyników, które zazwyczaj są obserwowalne.

W teorii ekonomicznej istnieje podział na **pozytywną teorię agencji**, w której dominują zagadnienia empiryczne związane z tworzeniem kontraktów i nadzorowaniem ich realizacji oraz **teorię pryncypała-agenta**, która wypracowała narzędzia matematyczne pomocne przy konstrukcji optymalnych kontraktów. Jednakowoż, w centrum obu podejść stoi zagadnienie sporządzania umów pomiędzy kierującymi się własnym interesem jednostkami (lub grupami interesu). Teoria agencji pozwala tym samym:

- na podstawie obserwacji oraz danych empirycznych podejmować próbę wyjaśniania pewnych zachowań, na które nie znajduje odpowiedzi klasyczna teoria ekonomii;
- podejmować próbę optymalizacji struktury bodźców (systemów wynagradzania), a tym samym modyfikować relacje agencji w rzeczywistym świecie.

Rozszerzenie modelu podstawowego na kilka okresów (model dynamiczny, w którym relacje między agentem i pryncypałem są powtarzalne) i wielu agentów (działających w imieniu jednego pryncypała) pozwala wskazać na dodatkowe źródła motywacji, wynikające z możliwości obserwacji wyników pracy wykonywanej przez kilku agentów jednocześnie, przy jednakowych warunkach zewnętrznych mających wpływ na ostateczny wynik pracy. Porównanie wyników ze średnią pozwala lepiej ocenić rzeczywistą relację wysiłku i zdarzeń losowych przy wykonywaniu powierzonego zadania. Większość analiz dowodzi, że zazwyczaj strony zawierające umowę nie dysponują taką informacją, która pozwoliłaby sformułować w pełni efektywny kontrakt.

Kontraktowanie i koszty transakcyjne

Brak odpowiedniej informacji w momencie zawarcia umowy jest źródłem niepewności związanej z realizacją kontraktu, a tym samym może wygenerować koszty, które są nieprzewidywalne (potencjalne KT). Rzadkość informacji oznacza, że jej uzyskanie lub ujawnienie musi kosztować, zatem wszelkie procesy ekonomiczne, które mają związek z pozyskiwaniem, przetwarzaniem informacji lub są związane z trwałym niedoborem informacji, generują różnorodne koszty transakcji, w tym²²:

- koszty poszukiwania informacji (na temat cen, partnerów kontraktowych, miejsca wymiany, wszelkich aspektów związanych z przeprowadzeniem transakcji, w tym przede wszystkim jakości dóbr i usług oraz dostępnych czynników produkcji oraz potencjalnych zachowań partnerów kontraktowych w ramach istniejącej struktury instytucjonalnej);
- koszty przeprowadzenia negocjacji, które ujawniłyby realną pozycję partnerów kontraktowych, przy założeniu, że ceny są zmienną endogeniczną, zależną od wyników negocjacji;
- koszty sformułowania, zapisania (częstokroć z wykorzystaniem kosztownych ekspertyz prawnych) i uwiarygodnienia (np. notarialnego) kontraktu;
- koszty działań ochronnych zabezpieczających przed ryzykiem (zabezpieczenia umowy);
- koszty monitorowania zachowań partnerów kontraktowych i stopnia realizacji kontraktu;
- koszty wdrożenia i wymuszenia realizacji zapisów kontraktowych;
- koszty rozwiązywania sporów drogą porozumienia;
- koszty egzekucji sądowej kontraktu²³ lub internalizacja kosztów w razie niemożności dopełnienia przez strony umowy zobowiązań kontraktowych (przypadek, w którym koszty egzekucji sądowej przewyższają wartość kontraktu)²⁴;
- koszty renegocjacji umów;
- koszty ochrony praw własności przed osobami niepowołanymi.

Koszty transakcji dotyczą zarówno wymiany rynkowej [**rynkowe KT**], jak również wymiany, która ma miejsce wewnątrz firmy [**menedżerskie KT**]. [Furubotn i Richter, 1997] zwracają także uwagę na koszty związane utrzymaniem lub zmianą otoczenia instytucjonalnego [**polityczne KT**]. W każdej z trzech wspomnianych kategorii można wyróżnić **KT stałe**, związane ze stworzeniem danej struktury instytucjonalnej (koszty poniesionych inwestycji) oraz **KT zmienne**, które mają bezpośredni związek z wolumenem transakcji. Taka klasyfikacja kosztów rodzi naturalne pytanie: czy KT dają się mierzyć. Otóż istnieją

²² Por. [Niehans, 1987], [Eggertson, 1990], [Gruszecki, 1994], [Furubotn i Richter, 1997], [Benham i Benham, 2000], [Williamson, 2000].

²³ Ekonomia kosztów transakcyjnych stawia tezę, że w świecie umów obserwuje się znaczną przewagę rozstrzygnięć prywatnych [por. Williamson, 1985, 1998].

²⁴ Typowym przykładem są tu zadłużone firmy.

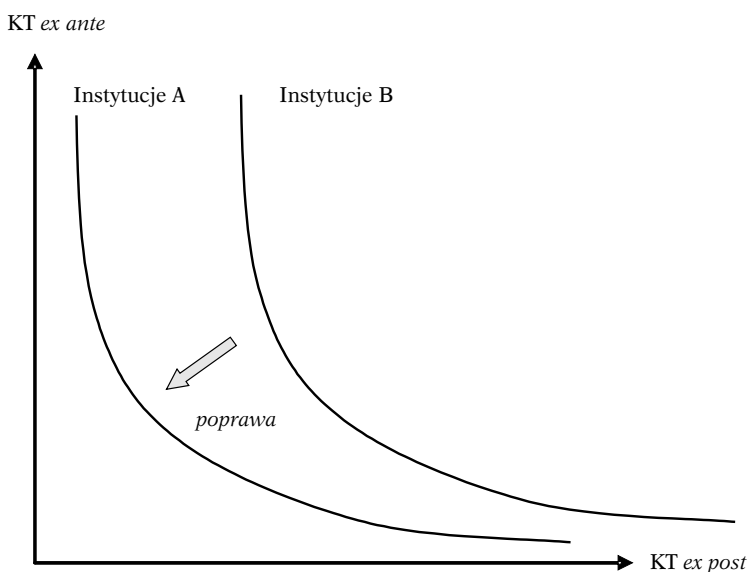
próby pomiaru wielkości kosztów transakcyjnych. Wśród badań empirycznych za ciekawe można uznać np. przeprowadzone przez [Wallisa i Northa, 1986], por. [Wallis i North, 1988] studium sektora transakcyjnego w gospodarce amerykańskiej, w którym wykazano, że w latach 70. ok. 45% amerykańskiego PKB stanowiły środki wydatkowane w sektorze transakcyjnym²⁵. Jak zwraca uwagę [Martens, 2004] próby pomiaru dotyczą wyłącznie KT *ex ante*. Koszty *ex post* kontraktu, wynikające z istnienia niepewności, są praktycznie niemierzalne. Martens wskazuje właśnie na tę klasyfikację *ex ante* vs *ex post* i kwestię mierzalności jako na główną oś „sporu” wokół idei KT. Kategorię **KT *ex ante*** (koszty informacji) określa mianem podejścia Northa-Coase’a, zaś kategorię **KT *ex post*** (koszty niewiedzy) przypisuje Williamsonowi. Zasadniczą cechą odróżniającą obie kategorie jest *mierzalność* KT i perspektywa analityczna (skala makro- i mikroekonomiczna).

Analizę KT komplikuje fakt, że KT *ex ante* i KT *ex post* są współzależne i zawsze należy je analizować łącznie. Częstokroć istnieje odwrotna zależność między dwoma rodzajami kosztów. Im mniejsze KT *ex ante*, tym większe są potencjalne koszty niepewności w przyszłości. Wyodrębnienie kategorii kosztów transakcyjnych powinno skłaniać raczej do stawiania pytania o to, jakiego rodzaju koszty pociąga za sobą transakcja danego typu, a nie jaka jest ich wielkość bezwzględna. Tym bardziej też uzasadnione jest stosowanie metody komparatywnej analizy instytucji, która pozwala nie odwoływać się do wielkości bezwzględnych.

[Martens, 2004] proponuje analizę graficzną owej relacji wymiennej pomiędzy kosztami informacji (*ex ante*) i kosztami wynikającymi z niepewności postumownej (por. rysunek „Poprawa struktury instytucjonalnej wg Martensa). W odniesieniu do takiej interpretacji, Martens przekonuje, że taki kształt relacji wymiennej determinuje badania struktury instytucjonalnej z punktu widzenia jej efektywności. W świetle tego rysunku można wnioskować, że z poprawą struktury bodźców mamy do czynienia zarówno wtedy, kiedy dla danego poziomu KT *ex ante* obniża się poziom niepewności (potencjalne KT), jak również wtedy, gdy dla danego poziomu niepewności obniża się wysokość kosztów realizacji wymiany. Na rysunku poprawę struktury instytucjonalnej wskazuje strzałka skierowana do początku układu współrzędnych.

²⁵ Jak wyjaśniają autorzy badania [Wallis i North, 1988, s. 651], kategoria sektora transakcyjnego obejmuje koszty działalności w tzw. „branży transakcyjnej” (*transaction industries*), tj. usługi finansowe, ubezpieczeniowe, rynek nieruchomości, handel hurtowy i detaliczny oraz wynagrodzenia osób zatrudnionych (w sektorze prywatnym i publicznym) poza „branżą transakcyjną”, ale których działalność jest związana z domeną transakcji (menedżerowie, kontrolerzy, urzędnicy, pracownicy działów zakupów i marketingu). Te koszty są mierzalne ze względu na to, że – jak powiadają Wallis i North – „przechodzą przez rynek”. Inny rodzaj k. transakcyjnych, takich jak: k. uzyskania informacji, k. kolejek, k. przekupstwa, straty spowodowane przerwami w produkcji, k. konfliktu itp. – nie znajduje odzwierciedlenia w kategorii „sektora transakcyjnego”.

Poprawa struktury instytucjonalnej wg Martensa



Źródło: [Martens, 2004, rys. 6.2]

W tym kontekście warto wskazać na obiektywne **ograniczenia nałożone na badania empiryczne** w zakresie kosztów transakcyjnych [Benham i Benham, 2000]:

- Brak jednolitej terminologii (różnorodne definicje KT);
- Współzależność kosztów produkcyjnych i kosztów transakcyjnych, która utrudnia wyodrębnienie zależności przyczynowo-skutkowej. Teoria ekonomiczna sugeruje, że zmiany w obrębie kosztów transakcyjnych mają bezpośredni wpływ na położenie granicy możliwości produkcyjnych. Niższe KT oznaczają więcej handlu, większą specjalizację, zmiany kosztów produkcji, zwiększony produkt finalny. Ale zmiany w obrębie kosztów produkcji również mają wpływ na poziom KT;
- Trudności z wyodrębnieniem kosztów transakcyjnych z całości kosztów (produkcyjnych i transakcyjnych łącznie zdeterminowanych przez różne czynniki rynkowe);
- Trudności z pomiarem (nawet jeśli uda się jednoznacznie wyodrębnić owe koszty, stosuje się zazwyczaj metodę komparatywnej analizy instytucji);
- Ocena wyboru danego typu transakcji przez podmiot gospodarczy przy zastosowaniu metody komparatywnej analizy instytucji wymaga porównania z inną, konkurencyjną formą transakcji (ocena kosztu alternatywnego), która niekoniecznie musiała mieć miejsce w rzeczywistości (np. ze względu na zbyt wysokie KT). Szacowanie kosztu jedynie potencjalnej transakcji z natury rzeczy jest utrudnione i nie poddaje się weryfikacji empirycznej [por. Allen, 2000].

Potrzeba różnicowania form wymiany wynika z różnorodności cech charakteryzujących zawierane transakcje (cechy samej transakcji, a także cechy

zewnątrzne względem transakcji) i jest klasycznym zadaniem optymalizacyjnym na poziomie instytucjonalnym. Analizie kosztów transakcji powinno towarzyszyć precyzyjne określenie wymiarów (atrybutów) transakcji, rozpatrzenie dostępnych alternatyw w zakresie struktur organizacyjnych i ocena związanej z nimi struktury bodźców (metoda porównawczej analizy instytucji), próba określenia rodzaju związku pomiędzy typem transakcji a przyjętym rozwiązaniem instytucjonalnym (precyzyjne badanie struktury bodźców), próba weryfikacji empirycznej postawionych hipotez (por. [Williamson, 2000], [Hockuba, 2001]).

Williamson jako pierwszy zwrócił uwagę na zbiór atrybutów transakcji, które determinują jej przebieg i specyfikę. Utrzymywał, iż **specyficzność aktywów** jest najbardziej istotnym elementem opisu transakcji. Dwa pozostałe wymiary, w odniesieniu do których transakcje różnią się między sobą, to **niepewność i częstotliwość kontraktowania** [Williamson, 1985, 1998]. Istotne jest uświadomienie sobie, że pojęcie specyficzności aktywów nie jest tożsame ze stosowanym w księgowości podziałem na koszty stałe i zmienne, natomiast kluczowe znaczenie ma aspekt przemieszczalności aktywów²⁶. Williamson wyodrębnia cztery typy specyficzności aktywów:

- specyficzność położenia,
- specyficzność fizyczną,
- specyficzność aktywów ludzkich,
- specyficzność przeznaczenia aktywów.

Tablica 2

Atrybuty transakcji kształtujące koszty transakcyjne

	Niższe KT, gdy:	Wyższe KT, gdy:
1	Dobra i usługi podlegające wymianie są standardowe	Dobra i usługi podlegające wymianie są szczególnego rodzaju
2	Jasno zdefiniowane prawa stron umowy	Niejasne prawa stron umowy
3	Niewielka liczba stron umowy	Wiele stron umowy
4	Przyjazne stosunki między stronami umowy	Nieprzyjazne stosunki między stronami umowy
5	Strony umowy znają się	Strony umowy nie znają się
6	Strony umowy zachowują się „rozsądnie”	Strony umowy nie zachowują się „rozsądnie”
7	Wzajemne świadczenia stron umowy realizowane są jednocześnie	Wzajemne świadczenia stron umowy nie są realizowane jednocześnie (wymiana rozkłada się w czasie)
8	Wymiana ma charakter bezwarunkowy	Wymiana jest zależna od dodatkowych warunków czy terminów
9	Niskie koszty monitorowania realizacji umowy	Wysokie koszty monitorowania realizacji umowy
10	Egzekucja sądowa praw wynikających z umowy jest tania (łatwa do realizacji)	Egzekucja sądowa praw wynikających z umowy jest kosztowna (trudna do realizacji)

Źródło: [Cooter i Ulen, 2000], tablica 4.3, s. 88

²⁶ Tę kwestię obrazują następujące słowa: *Wiele aktywów, które księgowi uważają za stałe, to w rzeczywistości aktywa przemieszczalne, jak na przykład centralnie umieszczone budynki oraz sprzęt ogólnego przeznaczenia. Trwale, lecz ruchome aktywa, takie jak ciężarówki i samoloty ogólnego zastosowania, także mają walor przemieszczalności. Inne koszty, traktowane przez księgowych jako zmienne, często zawierają znaczną część niemożliwą do uratowania. Ilustracją takiego przypadku jest kapitał ludzki specyficzny dla danej firmy* [Williamson, 1985, 1998, s. 67].

Istotnym wymiarem transakcji jest także jej częstotliwość, bowiem koszty wyspecjalizowanych struktur zarządzania zwracają się znacznie łatwiej w przypadku transakcji powtarzalnych wynikających ze stabilnego popytu. Interesujące zestawienie charakterystycznych cech wymiany i ich związków z poziomem KT zaproponowali także [Cooter i Ulen, 2000]. Przedstawiono je w tablicy 2.

Umowa, w świetle owych atrybutów transakcji i behawioralnego „tandemu”, jest instytucją lub zbiorem instytucji, które mają przeciwdziałać zachowaniom oportunistycznym i generować oszczędności oparte na racjonalności. Williamson zwraca uwagę, że gdyby strony kontraktujące nie wykazywały skłonności do zachowań oportunistycznych, umowy albo nie byłyby w ogóle potrzebne – wystarczyłaby jedynie obietnica, albo zawierałyby one jedynie klauzulę ogólną. W kontekście nieograniczonego racjonalizmu wzajemne relacje opisywane by były jako świat planowania (kontraktowanie całościowe), zaś brak specyficzności zasobów, znany z pewnych obszarów działalności gospodarczej, prowadzi do warunków konkurencji²⁷. Czterostronna klasyfikacja kontraktu, zaproponowana przez Olivera Williamsona, przedstawiona została w tablicy 3.

Tablica 3

Czterostronna klasyfikacja kontraktu

		sytuacja ograniczonej racjonalności	
		nieobecna	stwierdzona
sytuacja oportunistyzmu	nieobecna	stan błogości	kontraktowanie z „klauzulą ogólną” (obietnica)
	stwierdzona	kontraktowanie całościowe (planowanie)	poważne trudności kontraktowe (zarządzanie)

Źródło: [Williamson, 1985, 1998, s. 79]

I tak, jak zwykle się dzielić koszty transakcyjne na koszty *ex ante* i *ex post*, gdzie granicę dostrzega się w momencie zawarcia lub rozpoczęcia realizacji kontraktu²⁸, tak w naturalny sposób ukształtowała się ekonomiczna teoria kontraktu, która koncentruje się na procesie formułowania kontraktu tak, aby zawarta w nim struktura bodźców wiodła do oczekiwanych przez strony kon-

²⁷ Williamson ujmuje tę kwestię w słowach: *Wszystkie trzy narzędzia zawodzą, gdy ograniczona racjonalność, oportunizm oraz specyficzność aktywów zostaną połączone. Planowanie staje się nieuchronnie niekompletne (z powodu ograniczonej racjonalności), obietnica prawdopodobnie zostanie złamana (z powodu oportunistyzmu), a zaczyna mieć znaczenie wzajemna tożsamość partnerów (z powodu specyficzności aktywów). To jest świat zarządzania. Skoro skuteczność rozstrzygnięć sądowych jest problematyczna, ciężar wykonania kontraktów spada na instytucję rozstrzygnięć prywatnych. To jest świat, którym zajmuje się ekonomia kosztów transakcyjnych. Imperatyw organizacyjny, jaki powstaje w takich okolicznościach, jest następujący: „Organizuj transakcje tak, by oszczędzić na ograniczonej racjonalności i jednocześnie chronić je przed zagrożeniami oportunistyzmu”. Takie stwierdzenie jest wsparciem dla innej i szerszej koncepcji problemu gospodarczego niż imperatyw „maksymalizuj zyski!” [Williamson, 1985, 1998, s. 45, por. s. 79].*

²⁸ Choć spotyka się także inne klasyfikacje, np. [Gruszecki, 1994, s. 171] dzieli KT na koszty koordynacji, koszty motywacji i koszty egzekucji umów.

traktu skutków (teoria agencji, faza *ex ante*) i na całościowym procesie zarządzania kontraktowego (ekonomia kosztów transakcyjnych, faza *ex post*). Nie zawsze znajduje zastosowanie tak prosty wybór pomiędzy KT *ex ante* i KT *ex post*, na który zwraca uwagę [Williamson, 1985, 1998, s. 33], por. [Martens, 2004]:

„[Można poświęcić] wiele uwagi przygotowaniu projektu kompleksowego dokumentu, w którym uwzględnione zostaną różne nieoczekiwane zdarzenia oraz zastrzeżone będą z góry odpowiednie zachowania stron. Można też przygotować bardzo niekompletny dokument i wypełniać luki w miarę zaistnienia nieprzewidzianych okoliczności. Można zatem, miast z góry rozważać wszystkie możliwe przeszkody (co jest przedsięwzięciem bardzo ambitnym), zajmować się jedynie tymi przeszkodami, które rzeczywiście zaistnieją i to w miarę ich ujawniania się”.

Uwagi końcowe

Celem artykułu, sformułowanym we wstępie, było usystematyzowanie pojęć stosowanych w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. Szczególny akcent położono na instytucję kontraktu i związaną z nią kategorię kosztów transakcyjnych. Dokonany przegląd podporządkowano tezie, że zasadniczą rolą kontraktu jest umożliwienie maksymalnej oszczędności rzadkich zasobów poznawczych i alokacji tych ostatnich w obszary o najwyższej stopie zwrotu, co pozwala oszczędność poznawczą, znajdującą swój wyraz w obniżaniu kosztów transakcyjnych, uznać za miarę efektywnego kontraktowania. Co ostatecznie – w świetle zaprezentowanych zagadnień i koncepcji – rozumiemy przez pojęcie oszczędności poznawczej? Jak zauważa Stroiński, „[z] ekonomicznego punktu widzenia ludzie tworzą określone zasady postępowania²⁹, gdy wiąże się to dla nich z większą korzyścią niż działanie w oderwaniu od takich zasad”. Do owych korzyści Stroiński zalicza m.in. wzrost zaufania, zmniejszenie ryzyka związanego z wymianą, uzyskanie możliwości wywierania wpływu na postępowanie innych osób, wzrost pozycji społecznej (2003, s. 477). Wydaje się, że właśnie m.in. owe korzyści bezpośrednio składają się na to, co [Martens, 2004] określa mianem oszczędności poznawczej. Rolą instytucji jest umożliwienie maksymalnej oszczędności rzadkich zasobów poznawczych i uniknięcia zbędnego ponoszenia kosztów transakcyjnych wtedy, kiedy można ograniczyć niepewność czy jej źródła, regulując pewne zachowania poprzez ogólnie przyjęte normy postępowania. Pozwoli to zainwestować ograniczone zasoby poznawcze w działalność, która jest bardziej pożyteczna, przyjemna czy efek-

²⁹ Stroiński ma tu na myśli porządek prawny, który definiuje jako *wyznaczony przez normy prawne układ organów i instytucji oraz procedur rozstrzygania określonych spraw, a także wyznaczone przez owe normy zachowania podmiotów prawa, rozważane w powiązaniu z zachowaniami innych osób i instytucji* [Stroiński, 2003, s. 476]. W niniejszej analizie pojęcie zasad postępowania można rozszerzyć także na porządek organizowany prywatnie, całość zaś odnosić się wtedy będzie do szeroko pojmowanego pojęcia instytucji.

tywna (np. artysta malarz ze spokojem powierzy swój zepsuty samochód mechanikowi, nie zgłębiając niepotrzebnie tajników budowy silnika i stworzy w tym czasie dzieło malarskie).

Próby wykorzystywania potencjału informacyjnego podmiotów gospodarujących, a za takie można uznać m.in. innowacje w obrębie zapisów i form kontraktowych, można uznać za formę specjalizacji w obrębie informacji. Informacja zaś, przy klasycznym podziale na trzy podstawowe czynniki produkcji (praca, kapitał, ziemia), uznawana jest powszechnie za czwarty czynnik produkcji. Taka interpretacja innowacji kontraktowych stanowi konsekwencję naturalnych dla ortodoksyjnego paradygmatu ekonomii procesów specjalizacji pracy i kapitału. Wydaje się, że dostrzeżenie takiej perspektywy badawczej może być argumentem przemawiającym na rzecz tezy o komplementarności metodologii nowej ekonomii instytucjonalnej i paradygmatu ekonomii głównego nurtu.

Bibliografia

- Aghion Ph., Tirole J., [1997], *Formal and real authority in organisations*, Journal of Political Economy, vol. 105(1), s. 1-29.
- Allen D.W., [2000], *Transaction costs*, [w:] Bouckaert B., DeGeest G. (red.).
- Arrow K.J., [1969], *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation*, [w:] The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st session, vol. 1, Washington DC, Government Printing Office.
- Arrow K.J., [1986], *Agency and the market*, [w:] Arrow K.J., Intrilligator M.D. (red.), Handbook of Mathematical Economics, vol. III, Elsevier, Amsterdam.
- Baker G., Gibbons R., Murphy K., [1999], *Informal authority in organisations*, Journal of Law, Economics and Organization, vol. 15(1), s. 56-73.
- Benham L., Benham, A., [2000], *Measuring the costs of exchange*, [w:] Claude Ménard, editor, Institutions, Contracts and Organizations, Perspectives from New Institutional Economics, Cheltenham, UK, Edward Elgar 2000, s. 367-375.
- Bouckaert B., DeGeest G. (red.), [2000], *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Cheung S.N.S., [1983], *The Contractual Nature of the Firm*, Journal of Law and Economics, nr 26, s. 1-21.
- Coase R., [1937], *On the nature of the firm*, „Economica”, XI (4), nr 16, s. 386-405.
- Coase R., [1960], *The problem of social cost*, „Journal of Law and Economics”, s. 1-44.
- Coase R., [1998, 1999], *The New Institutional Economics*, „American Economic Review”, 88(2), przedruk pol. „Nowa ekonomia instytucjonalna”, Gospodarka Narodowa nr 3.
- Commons J.R., [1932], *The problem of Correlating Law*, Economics and Ethics, „Wisconsin Law Review”, vol. 8(1), s. 3-26.
- Commons J.R., [1934], *Institutional Economics*, University of Wisconsin Press, Madison.
- Cooter R., Ulen T., [2000], *Law and Economics (3/e)*, Addison-Wesley, USA.
- Denzau A.T., North D.C., [1994], *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, „Kyklos”, vol. 47, nr 1, s. 3-31.
- Eggertson T., [1990], *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Furubotn E.G., Richter R., [1997], *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor, The University of Michigan Press.

- Gancarczyk M., [2002], *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6, s. 78-94.
- Gorynia M., [1998], *Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych*, „Ekonomista”, nr 4.
- Gorynia M., [2000], *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „Ekonomista”, nr 2.
- Greif A., [1998, 1999], *Historical and Comparative Institutional Analysis*, „American Economic Review”, 88(2), s. 80-4; przedruk pol. [w:] *Gospodarka Narodowa* Nr 4, „Historyczna i porównawcza analiza instytucjonalna”.
- Gruszczycki T., [1994], *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa.
- Hardt Ł., [2004], *Historyczna rekonstrukcja powstania i rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1-2, s. 95-100.
- Hardt Ł., [2005], *Instytucje a koszty transakcyjne w Nowej Ekonomii Instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” nr 1.
- Hockuba Z., [2001], *Nowa Ekonomia Instytucjonalna – czy zdominuje nasze myślenie w rozpoczynającym się stuleciu?*, [w:] Wojtyła, A. (red.), *Czy ekonomia nadąży z wyjaśnianiem rzeczywistości (VII Kongres Ekonomistów Polskich, t. 1)*, PTE-Bellona, Warszawa.
- Iwanek M., Wilkin J., [1997], *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa.
- Klein P.G., [2000], *New Institutional Economics*, [w:] Bouckaert B., DeGeest G. (red.).
- Klimkowski C., [2002], *Znaczenie założeń behawioralnych behawioralnych ekonomii*, „Ekonomista”, nr 6.
- Knight F.H., [1965], *Risk, uncertainty and Profit*, Harper&Row, NY.
- Kochanowicz J., [2000], *Dwoista konsolidacja. Transformacja ekonomiczna i zmiana instytucjonalna*, „Ekonomista”, nr 3.
- Kornai J., Eggleston K., [2001], *Welfare, Choice and Solidarity in Transition. Reforming the Health Sector in Eastern Europe*, Cambridge University Press.
- Kowalska K., [2003], *Opieka zdrowotna w świetle teorii agencji*, *Gospodarka Narodowa*, nr 4.
- Kuhn T., [1962], *The structure of scientific revolutions*, Chicago&London, The University of Chicago Press.
- Małysz J., [2003], *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista”, nr 3.
- Martens B., [2004], *The Cognitive Mechanics of Economic Development and Institutional Change*, Routledge.
- Mas-Colell A., Whinston M., Green J., [1995], *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Oxford.
- Masten S.E., [2000], *Contractual choice*, [w:] Bouckaert B., DeGeest G. (red.).
- Matthews R.C.O., [1986], *The Economics of Institutions and the Sources of Growth*, „Economic Journal”, vol. 96 (384).
- Mołdawska J., [2002], *Mikroekonomiczne uwarunkowania kryzysu gospodarki japońskiej w latach 90. ze szczególnym uwzględnieniem instytucji: państwo-banki-biznes*, „Ekonomista”, nr 2.
- Nee V., [1998, 1999], *Norms and Networks in Economic and Organizational Performance*, *American Economic Review*, vol. 88(2), s. 85-89 [tłum. polskie: „Normy i układy sieciowe w działalności gospodarczej i organizacyjnej”, *Gospodarka Narodowa*, nr 4].
- Niehans J., [1987], *Transaction Costs*, in Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan, London.
- North D.C., [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North D.C. [1991], *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 5, nr 1, s. 97-112.
- Pejovich S., [1998], *Economic analysis of institutions and systems*, Kluwer.
- Riley J., [2001], *Silver Signals: Twenty-Five Years of Screening and Signaling*, „Journal of Economic Literature”, nr 39.

- Simon H.A., [1961, 1976], *Administrative Behavior*, 2 wyd., Macmillan, N. Jork, wyd. pol. Działanie administracji, PWN, Warszawa.
- Stroiński R.T., [2003], *Wprowadzenie do analizy ekonomicznej prawa*, [w:] Bednarski M., Wilkin J. (red.), *Ekonomia dla prawników i nie tylko*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa.
- Varian H.R., [1990, 2001], *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*, W.W. Norton & Company, New York – London, wyd. pol.: tłum. S.R. Domański, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wallis J.J., North D.C., [1986], *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, [w:] Engerman, S.L. i Gallman R.E. (eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Chicago, University of Chicago Press.
- Wallis J.J., North D.C., [1988], *Should Transaction Costs be Subtracted from Gross National Product?*, *The Journal of Economic History*, vol. XLVIII, nr 3, s. 651-654.
- Williamson O.E., [1971], *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*, „*American Economic Review*”, nr 61, s. 112-123.
- Williamson O.E., [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, NY, Free Press.
- Williamson O.E., [1985, 1998], *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press, wyd. pol. *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu* (tłum. Jerzy Kropiwnicki), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Williamson O.E., [1998, 1999], *The Institutions of Governance*, „*American Economic Review*”, 88(2), s. 75-79, przedruk pol. [w:] *Gospodarka Narodowa* Nr 3, „Instytucje kierujące”.
- Williamson O.E., [2000], *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „*Journal of Economic Literature*”, vol. 38.
- Ząbkowicz A., [1998], *Państwo a źródła niepewności instytucjonalnej*, „*Ekonomista*”, nr 5-6.
- Ząbkowicz A., [2003], *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*”, nr 6.

CONTRACTS AND TRANSACTION COSTS IN NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Summary

The aim of the article is to review and systematize concepts used in an approach known as new institutional economics (NIE). The considerable development of NIE reflects the growing interest in the functioning of markets and enterprises under information asymmetry and non-cooperative market player behaviors. The negative effects of information asymmetry can be reduced or completely eliminated with the help of institutional solutions. The article focuses on contracts and transaction costs. The author argues that the key role of contracts is to enable maximum savings of resources and their allocation to areas with the highest rates of growth. This approach leads to reduced transaction costs and is a viable measure of the effectiveness of business contracts.