

Arkadiusz J. Derkacz
Sina Shahab

**Spółeczno-gospodarcza
aktywność człowieka
kontraktującego
w ujęciu Nowej Ekonomii
Instytucjonalnej**

Arkadiusz J. Derkacz
Sina Shahab

**Spółeczno-gospodarcza
aktywność człowieka
kontraktującego
w ujęciu Nowej Ekonomii
Instytucjonalnej**

Recenzja naukowa: Prof. dr hab. Czesław Zając

Korekta językowa: Maryla Błońska

Skład i okładka: Marcin Szadkowski

© Copyright by Społeczna Akademia Nauk

ISBN 978-83-64971-81-5

Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk

ul. Kilińskiego 109, 90-011 Łódź

tel: 42 67 625 29 **wew.** 339

e-mail: wydawnictwo@san.edu.pl




WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Spis treści

Wprowadzenie	5
Introduction	10
Część A. Ekonomia dobrobytu w pryzmacie	
instytucjonalnym	13
Rozdział 1: Ekonomia dobrobytu: pojęcia i podstawowe	
twierdzenia	15
1.1. Pierwsze podstawowe twierdzenie ekonomii dobrobytu	16
1.2. Drugie podstawowe twierdzenie ekonomii dobrobytu	18
Rozdział 2: Nowa Ekonomia Instytucjonalna i koszty	
transakcyjne	24
2.1. Podstawy Nowej Ekonomii Instytucjonalnej	25
2.2. Co to są koszty transakcyjne?	28
2.3. Koszty transakcyjne w instrumentach polityki	31
2.4. Typologie i klasyfikacje kosztów transakcji	34
Rozdział 3: Teoria instytucji	38
3.1. Instytucje — czym są?	38
3.2. Sfera instytucjonalna	45
3.2.1. Podział instytucji	45
3.2.2. Dynamika instytucji	50
3.2.3. Matryca instytucjonalna	52
Część B. Główne teorie Nowej Ekonomii Instytucjonalnej	59
Rozdział 1: Teoria praw własności	61
1.1. Porządek ekonomiczny teorii praw własności	62
1.2. Sfera instytucjonalna praw własności	65
1.3. Człowiek a prawa własności	72
Rozdział 2: Teoria kosztów transakcyjnych	79
2.1. Koszty transakcyjne w ramach porządku ekonomicznego	80
2.2. Instytucjonalne uwarunkowania kosztów transakcyjnych	87
2.3. Działalność człowieka a koszty transakcyjne	102

Rozdział 3: Teoria kontraktów	116
3.1. Kontrakty elementem instytucjonalnego porządku ekonomicznego	116
3.2. Instytucjonalne determinanty kontraktów	119
3.3. Człowiek działający — kontraktujący	131
Zakończenie	139
Bibliografia	192

Wprowadzenie

Nowa Ekonomia Instytucjonalna jest nurtem nauk ekonomicznych, kładącym istotny akcent na analizę zjawisk społeczno-gospodarczych, w centrum których znajduje się działający człowiek. Taką oto specyfikę można dostrzec już w początkach tego nurtu, który datuje się na pierwsze dekady XX wieku. Kolejni naukowcy, ekonomiści i socjologowie, tj. Thorstein Veblen, Douglass Cecil North, Ronald Harry Coase, Oliver Eaton Williamson, Elinor Ostrom, analizowali rzeczywistość gospodarczą z perspektywy człowieka, który w tejże przestrzeni funkcjonuje. W przestrzeni społeczno-gospodarczej istnieje jednak coś, co kształtuje sposób realizacji działań przez człowieka. Tym czymś jest instytucjonalny determinizm, przez kolejne lata rozwoju nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej coraz precyzyjniej definiowany i dookreślany. Najważniejszym pytaniem dla wszystkich przedstawicieli tego nurtu w ekonomii jest tym samym, dlaczego człowiek działa w taki, a nie inny sposób? Próby odpowiedzi na to pytanie ujawniają się w różnych teoriach, które wspólnie tworzą dzisiaj Nową Ekonomię Instytucjonalną.

Poniższe opracowanie stanowi próbę przedstawienia najważniejszych ze wspomnianych teorii. Pierwsza tego typu próba została zrealizowana przez autora w monografii poświęconej zagadnieniom polityki gospodarczej [Derkacz 2018]. W pracy tej poszczególne teorie NEI stanowiły jednak teoretyczne tło dla definiowania koncepcji optymalizacji inwestycji publicznych. Aktualne opracowanie zostaje natomiast w całości poświęcone wybranym teoriom Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, które ujęto z perspektywy rzeczywistości społeczno-gospodarczej i porządku ekonomicznego. Opracowanie zyskało tym samym charakter przeglądu najważniejszych elementów tego nurtu ekonomii. Opisano tu

teorię instytucji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych oraz teorię kontraktów. Każda z nich jest kolejnym sposobem/kontekstem opisu porządku ekonomicznego, poprzez co kształtują one porządek nowego instytucjonalizmu z perspektywy ekonomicznej. Każda w sposób oryginalny uzasadnia, jak określone zjawiska społeczno-gospodarcze powstają, istnieją i się zmieniają. Każda wyjaśnia sposób funkcjonowania człowieka w gospodarce i w społeczeństwie. Każda ostatecznie ową różnorodność sposobów działania człowieka uzasadnia instytucjonalnym determinizmem, który jest jej (działalności ludzkiej) pierwotnym i fundamentalnym determinantem. W tym kontekście omówienie kolejnych teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej będzie ukazywało poszczególne elementy porządku ekonomicznego, sposobów działania człowieka oraz osadzenie ludzkiej aktywności w sferze instytucjonalnej.

Nowa Ekonomia Instytucjonalna, choć to jeden z młodszych nurtów ekonomii, jest przedmiotem bardzo wielu opracowań opisujących najważniejsze dla niej zagadnienia. Są nimi koszty transakcyjne, prawa własności, zasady kontraktowania oraz, co oczywiste, same instytucje. Wartość poznawcza tej literatury przedmiotu jest nieoceniona dla współczesnej ekonomii, jednak autor zdecydował się na zastosowanie odmiennej metody ich prezentacji (zob. tabela 1).

Tabela 1. Schemat prezentacji teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej

Teorie Nowej Ekonomii Instytucjonalnej		
I. Element instytucjonalnego porządku ekonomicznego (przedmiot)	II. Element sfery instytucjonalnej (warunki)	III. Działający człowiek (podmiot)
Co jest przedmiotem instytucjonalnej determinacji? Jakie zjawiska społeczno-gospodarcze są przedmiotem zainteresowania określonej teorii?	Jakiego wycinka sfery instytucjonalnej dotyczy przedmiot określonej teorii? Jakie są źródła działających instytucji?	W jaki sposób działa człowiek? Jaka logika przyświeca działaniu człowieka gospodarującego?

Źródło: opracowanie własne.

Głównym kontekstem omawiania poszczególnych teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej jest porządek ekonomiczny rozumiany jako sytuacja, w której cały szereg instytucji wpływa na ciągły i stabilny rozwój gospodarczy kształtujący stan dobrobytu [por. Burchard-Dziubińska 2013: 17–18]. Jest on tym samym, co dobrze znany w ekonomii ład gospodarczy, który jest najczęściej odnoszony do zasad zrównoważonego rozwoju [por. Matuszczak 2009: 125–132]. Ten zaś w niniejszych rozważaniach został poddany analizie w ujęciu neoinstytucjonalnym. Taki zabieg metodologiczny ma na celu ukazanie trzech aspektów poszczególnych zagadnień, których dotyczą najważniejsze teorie Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Są nimi:

- elementy porządku ekonomicznego — przedmioty instytucjonalnej determinacji;
- uwarunkowania instytucjonalne — źródła instytucjonalnego determinizmu, których w sposób bezpośredni dotyczą zagadnienia sfery instytucjonalnej;
- człowiek — działający podmiot, pozostający w centrum zainteresowania poszczególnych teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej.

Zaproponowana metoda omawiania zagadnień neoinstytucjonalnych ma zatem umożliwić analizę sposobu działania człowieka w warunkach instytucjonalnego determinizmu, w zakresie określonego elementu porządku instytucjonalnego, który to pozostaje przedmiotem zainteresowania określonej teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej.

Niniejsza monografia stanowi próbę udzielenia odpowiedzi na jedno z ważniejszych pytań dla ekonomistów nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej zgodnie z przyjętą metodologią. W tym celu cała praca została podzielona na dwie części. Pierwsza wyszła spod pióra doktora Sina Shahaba i rozpoczyna się od rozważań opisujących zagadnienia charakterystyczne dla ekonomii dobrobytu. W tej sekcji przedstawiono podstawowe pojęcia i twierdzenia, które stanowią swoisty ekonomiczny kontekst dla działań podejmowanych przez człowieka w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Omówione tu zostały główne mechanizmy polityki gospodarczej, które to należy uznawać za osobiwe środki interwencji rynkowej zmierzającej do korygowania nieprawidłowości funkcjonowania rynku. Drugi rozdział pierwszej części ma na celu ogólne przedstawienie nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej w kontekście mechanizmów rządowego interwencjonizmu uzasadnionego ekonomią dobrobytu. Opisany tu został sposób podejścia nurtu neoinstytucjonalnego do interwencjonizmu państwowego. W rozdziale tym znalazły się także ogólne rozważania dotyczące kosztów transakcyjnych, które zostały ujęte w kontekście ekonomii dobrobytu i instrumentów polityki gospodarczej. Zaprezentowane zostały ponadto w sposób przekrojowy najważniejsze typologie i klasyfikacje kosztów transakcyjnych. W części pierwszej umieszczono także rozdział trzeci, w którym drugi z autorów przedstawił fundamentalne kwestie dla Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, czyli instytucje. W sposób ogólny przedstawiony został rys historyczny różnych podejść, ujęć i prób definiowania samych instytucji. Omówiona została także koncepcja sfery instytucjonalnej poprzez przedstawienie podziału instytucji, ich dynamiki oraz matrycy instytucjonalnej.

Druga część monografii, której autorem jest doktor Arkadiusz J. Derkacz, została poświęcona kluczowym zagadnieniom nurtu neoinstytucjonalnego. Kolejne trzy rozdziały posiadają strukturę wynikającą z przyjętej metodologii omawiania zagadnień Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (zob. tabela 1). Według tego schematu przedstawione zostały najważniejsze paradygmaty Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Pierwszy rozdział drugiej części poświęcony został teorii praw własności. W rozdziale drugim omówiono zagadnienia teorii kontraktów. W rozdziale trzecim natomiast szczegółowo przedstawiono najważniejsze kwestie dotyczące kosztów transakcyjnych.

W pierwszej kolejności poszczególne teorie NEI zostały szczegółowo opisane w kontekście porządku ekonomicznego. To sprawia, iż rozważania te stanowią próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie o przedmiot instytucjonalnej determinacji oraz o zjawiska społeczno-gospodarcze będące obiektem zainteresowania poszczególnej teorii. W drugiej kolejności teorie NEI są przedstawiane w kontekście sfery instytucjonalnej. Rozważania te mają na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie o źródła działających instytucji. Trzecią perspektywą opisywania najważniejszych zagadnień Nowej Ekonomii Instytucjonalnej jest działający człowiek jako podmiot poszczególnych teorii. Sekcje monografii poświęcone temu zagadnieniu mają na celu uzyskanie odpowiedzi na pytanie o sposoby i przyczyny działania człowieka kontraktującego w przestrzeni społeczno-gospodarczej.

Introduction

New Institutional Economics is a branch of economics that focuses on the role of institutions in the economy. It is often suggested that this theory started with the work of Coase (1960, 1937). However, as Coase (1998) himself points out, the development of literature on New Institutional Economics was influenced by several others including Hayek (1937, 1945), Cheung (1970), North (1990, 1992) and Demsetz (1969). Socio-economics explores the way in which social processes affect the delivery of economic activities. New Institutional Economics adds a new dimension to these discussion through looking at why humans act in the way that they do, and what implications this has for the economy. This study discusses recent developments within New Institutional Economics theory, building on previous works of the authors on economic policy issues.

The optimisation of public investments is explored using the theoretical background of New Institutional Economics, with a focus on socio-economic activities and their implications for the wider economy. This study addresses the issues under consideration using the following theories: institution theory; property rights theory; transaction cost theory; and contract theory. These theories provide a basis for analysing socio economic activities and the economic order, enabling us to gain insights into the interaction of human activities with economic institutions.

New Institutional Economics, although one of the relatively new branches of economics, has been the subject of many studies addressing transaction costs, property rights, contracting rules and, of course, institutions themselves. The literature on New Institutional Economics provides invaluable insights into modern economics. Economic order is influenced by the structure of institutions and levels of economic stability. This study uses New Institutional Economics to explore the concept of economic order.

The methodology of this study highlights three key issues most pertinent to New Institutional Economics:

- Economic order and institutional determination,
- Sources of institutional determinism,
- Human behaviour and individual interest

The proposed methodology aims to facilitate analysis of human behaviour using the concept of institutional determinism.

Table 1. Different elements of New Institutional Economics Theory

Theories of the New Institutional Economics		
I. Institutional economic order (subject)	II. Institutional sphere (conditions)	III. Agents (entity)
What is institutional determinism? What socio-economic phenomena relate to this theory?	What theories are related to the conditions of work? What are the sources of institutional determinism?	How do people work? What logic guides socio-economic activities?

Source: Authors.

This study contributes to the development of New Institutional Economics theory, structured in two sections. The first section, which consists of two chapters, is written by PhD Sina Shahab. The first chapter discusses the theoretical underpinnings of market intervention from a welfare-economics perspective. The discussion of welfare economics theory and its fundamental theorems is used to gain an insight into justifications for government intervention as a result of market failure. While welfare economics provides valuable insights into government interventions, it does not sufficiently consider institutional aspects of such interventions, as argued by new institutional economists. The second chapter presents an introduction to New Institutional Economics. The chapter introduces the main strands of New Institutional Eco-

nomics, whilst providing more details on transaction costs and their typologies and classifications.

The second section of this study is written by PhD Arkadiusz J. Derkacz and includes four chapters. The first chapter presents institutions as a fundamental basis for New Institutional Economics analysis. It discusses what institutions are, whilst addressing the relevant concepts of institutional environment/sphere, institution dynamics, and institutional matrix. The next three chapters discuss the main three theories of New Institutional Economics: property rights theory; transaction cost theory; and contract theory. Each New Institutional Economics theory is described in detail in the context of economic order. This makes these considerations an attempt to answer the question about the subject of institutional determinism and about socio-economic phenomena of interest for a particular theory.

Część A. Ekonomia
dobrobytu w pryzmacie
instytucjonalnym

Rozdział 1: Ekonomia dobrobytu: pojęcia i podstawowe twierdzenia

Wykorzystanie instrumentów polityki uznaje się za środek interwencji rynkowej w celu skorygowania nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku. Aby zrozumieć niedoskonałość rynku, należy zdefiniować sukces rynkowy i „zdolność zbioru wyidealizowanych rynków konkurencyjnych do osiągnięcia równowag i w alokacji zasobów, która jest optymalna w sensie Pareto” [Ledyard 2008: 300]. Niepowodzenie rynku jest warunkiem, na którym konkurencyjne rynki nie dają rezultatu optymalnego w sensie Pareto i wydajnie alokują zasoby. Według Nicka Hanleya rynki wykorzystują ceny do skutecznego podejmowania decyzji gospodarczych [por. Hanley, Shogren i in. 2013: 300]. Jednak pod względem aktywów publicznych lub środowiskowych decyzje prywatne oparte na cenach rynkowych, bez interwencji państwa, niekoniecznie generują efektywną alokację zasobów. Wynik nieoptymalny sugeruje sytuację, w której zasoby mogłyby zostać ponownie przydzielone w taki sposób, aby przynajmniej jedna osoba osiągnęła lepsze wyniki bez pogorszenia sytuacji innej osoby.

Obecność efektów zewnętrznych i innych niedoskonałości rynku jest wykorzystywana w ramach ekonomii dobrobytu jako uzasadnienie interwencji rządu na rynku. Twierdzi się, że ekonomia dobrobytu może zapewnić planistom i analitykom politycznym podstawy teoretyczne i dać podwaliny planowania interwencji politycznej dla osiągnięcia ich celów [Evans 1974; Oxley 1975; Moore 1978; Walker 1981]. Ekonomia dobrobytu jest ważną gałęzią ekonomii, która wykorzystuje głównie techniki mikroekonomiczne do oceny jakości życia. Zajmuje się kwestiami dotyczącymi najlepszego sposobu alokacji zasobów w celu maksymalizacji dobrobytu społecznego. Sformułowane propozycje tej ekonomii pozwalają

ekonomistom określić poziom dobrobytu społecznego w różnych sytuacjach gospodarczych lub wpływ różnych propozycji politycznych na dobrobyt jednostek bądź grup. Podczas gdy większość ekonomistów, takich jak Richard Just i Edward Mishan, używa zamiennie terminu „ekonomia dobrobytu” z „ekonomią normatywną”, niektórzy ekonomiści uważają, że niekoniecznie jest to to samo [Mishan i Letwin 1969; Just, Hueth i in. 2005]. W rzeczywistości ekonomii dobrobytu można nadać interpretację pozytywną lub normatywną. Według Yew-Kwang Ng postrzeganie ekonomii dobrobytu jako badania normatywnego lub pozytywnego jest uzależnione od tego, jak zdefiniujemy dobrobyt społeczny [por. Ng 2004]. Jeśli ekonomiści ograniczają się do czynników ekonomicznych, które wpływają na dobrobyt społeczny i określają dobrobyt społeczny w pozytywnym znaczeniu, to można mówić o badaniu pozytywnym. Z kolei, jeśli ekonomiści pójdą o krok dalej i nie ograniczają się do wyjaśniania istnienia relacji lub efektów, czy też oceniania wygenerowanej wartości, to w tej sytuacji można mówić już o badaniu normatywnym. Takie sądy wartościujące mogą dotyczyć przyjęcia pewnej miary i polityki dla osiągnięcia konkretnych celów. Ekonomia dobrobytu składa się z dwóch podstawowych twierdzeń omówionych poniżej.

1.1. Pierwsze podstawowe twierdzenie ekonomii dobrobytu

Pierwsze twierdzenie zakłada, że wszystkie osoby i firmy w gospodarce są zainteresowane cenami. Założenie to obejmuje następujące szczegółowe przypuszczenia: a) wszystkie osoby konsumują towary i usługi, aby zmaksymalizować własne korzyści, z zastrzeżeniem ograniczeń budżetowych; b) wszystkie firmy produkują towary i usługi w celu maksymalizacji własnych zysków, z zastrzeżeniem ograniczeń produkcyjnych (np. wydajności budynków i maszyn wykorzystywanych w procesie produkcyjnym). Innymi słowy zakłada się, że osoby/firmy dbają tylko o własną korzyść/zyski, które

zależą jedynie od ich konsumpcji/produkcji. Ponadto pierwsze twierdzenie zakłada, że uczestnicy rynku nie mają przewagi rynkowej lub żaden z nich nie jest wystarczająco duży czy zmotywowany, aby działać jak monopolista. W takich sytuacjach ceny dostosowują się, dopóki podaż nie zrówna się z popytem poprzez „niewidzialną rękę” konkurencji [por. Feldman 2008].

Pierwsze twierdzenie ekonomii dobrobytu stwierdza, że system cenowy doskonale konkurencyjnej gospodarki sprowadza gospodarkę do optymalnego społecznie stanu, poprzez zachęcanie osób zainteresowanych do samodzielnego maksymalizowania własnego dobrobytu. Dlatego zgodnie z koncepcją „niewidzialnej ręki” Adama Smitha pierwsze twierdzenie mówi, że rynki konkurencyjne dążą do wydajnej alokacji zasobów. Co ważniejsze, zapewnia ono, że równowaga konkurencyjna służy dobru wspólnemu. Wśród różnych podejść dotyczących tego, czym jest „dobro wspólne”, ekonomiści często używają „optymalności Pareto”. Należy rozróżnić dwie koncepcje „poprawy Pareto” i „optymalności Pareto”. Realokacja lub zmiana, która sprawia, że co najmniej jedna osoba ma się lepiej, ale nie pogarsza sytuacji innych, jest definiowana jako poprawa Pareto. Dlatego może istnieć wiele sposobów na ulepszenie Pareto. Z drugiej strony, alokacja jest definiowana jako optymalizacja Pareto, gdy nie można wprowadzić dalszych ulepszeń Pareto. Gdy nie ma możliwości dokonania ulepszeń, Pareto zadowolającym pozostaje optymalność Pareto, w którym poziom korzyści dla człowieka pozostaje na takim poziomie, którego nie można zmienić bez pogorszenia sytuacji kogoś innego [por. Johansson 1991].

Według Feldmana [por. 2008: 722] pierwsze fundamentalne twierdzenie ekonomii dobrobytu można sformułować w następujący sposób: „Założmy, że wszystkie osoby i firmy są zainteresowane cenami. Wtedy równowaga konkurencyjna jest optymalna w sensie Pareto”. Głównym rezultatem pierwszego twierdzenia jest to, że konkurencyjne rynki prowadzą do optymalizmu społecznego. Tak więc, zgodnie z tym twierdzeniem, nie

jest wymagana interwencja rządu, a rynek powinien mieć możliwość nieograniczonego funkcjonowania.

1.2. Drugie podstawowe twierdzenie ekonomii dobrobytu

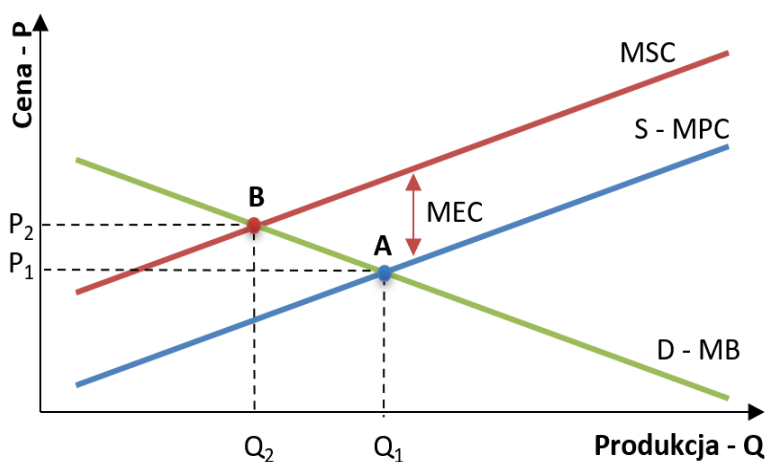
Zanim opisane zostanie drugie twierdzenie ekonomii dobrobytu, warto w tym miejscu przedstawić najważniejsze niedoskonałości pierwszego. Pierwsze twierdzenie, choć zostało udowodnione i jest matematycznie prawdziwe, to jednak skutek funkcjonowania wolnego rynku niekoniecznie jest optymalny w sensie Pareto z powodu jego naturalnej niedoskonałości. Według Feldmana w pierwszym twierdzeniu tkwią cztery wątpliwe kwestie, a mianowicie: istnienie dóbr publicznych i efektów zewnętrznych, istnienie niedoskonałej konkurencji w gospodarce realnej, dynamiczny charakter gospodarki realnej oraz istnienie efektów dystrybucyjnych [por. Feldman 2008].

Pierwsze twierdzenie zakłada, że nie ma dóbr publicznych. Dobra publiczne to dobra, które są zarówno „niewykluczalne”, jak i „nieporównywalne”. Dobra publiczne są często związane z problemem wolnego jeźdźca. Pojawia się on, gdy ludzie korzystają z dobra publicznego, nie płacąc swojej części kosztów. W wyniku tej sytuacji towar może być produkowany w sposób niedostateczny, nadużywany lub degradowany. Zatem towary te są generalnie nieoptymalnie produkowane w gospodarce całkowicie wolnorynkowej. Podobnie pierwsze twierdzenie zakłada, że w gospodarce nie ma efektów zewnętrznych. Efekty zewnętrzne są „obecne, gdy relacje między użytecznością lub produkcją niektórych osób (powiedzmy A) zawierają rzeczywiste zmienne, których wartości są wybierane przez innych (osoby, korporacje i rządy) bez szczególnej uwagi na wpływ na dobrostan A” [Baumol i Oates 1988]. Innymi słowy, efekty zewnętrzne można zdefiniować jako wpływ działania jednostki na „samopoczucie osoby postronnej”. Taki wpływ na osobę postronną może być nie-

korzystny lub korzystny. Pierwszy efekt nazywa się negatywnym efektem zewnętrznym, podczas gdy drugi jest uważany za efekt zewnętrzny [por. Mankiw 2011]. Należy zauważyć, że efekty zewnętrzne są niepieniężne, ponieważ wpływ na osoby dotknięte skutkami zewnętrznymi musi mieć rzeczywisty charakter.

W przypadku negatywnych efektów zewnętrznych koszty społeczne działalności rynkowej nie są równe prywatnym kosztom tej działalności [por. Pigou 1920]. Różnicę między krańcowymi kosztami prywatnymi (MPC) a krańcowymi kosztami społecznymi (MSC), określaną mianem krańcowych kosztów zewnętrznych (Marginal External Costs – MEC), pokazano na wykresie 1.

Wykres 1. Różnica między krańcowymi kosztami prywatnymi (MPC) a krańcowymi kosztami społecznymi (MSC)



Źródło: opracowanie własne.

Przykładowo firma może uznać bezpośrednio krańcowe koszty produkcji za swoje prywatne koszty krańcowe. Jednak ze względu na działania powodujące, np. zanieczyszczenie, krańcowe koszty społeczne mogą być wyższe niż tylko marginalne koszty prywatne. Innymi słowy, działalność firmy powodująca zanie-

czyszczenie ma negatywny wpływ na samopoczucie innych, nie tylko tych, którzy to zanieczyszczenie generują. Dlatego równowaga społeczna (B) różni się od równowagi prywatnej (A). W równowadze społecznej społecznie optymalny poziom produkcji (Q_2) jest niższy niż poziom produkcji na wolnym rynku (Q_1). Firma będzie wytwarzać więcej towarów, a także więcej zanieczyszczeń na wolnym rynku, ponieważ nie będzie musiała płacić za zanieczyszczenie lub pełne społeczne koszty swojej produkcji. Ponadto, ponieważ zanieczyszczający nie zapłaciliby kary, aby zrekompensować zanieczyszczenie, cena jest również niższa w sytuacji na wolnym rynku niż cena optymalna ($P_2 > P_1$). Podobnie społeczna korzyść z działalności, w obecności pozytywnych efektów zewnętrznych, nie jest objęta prywatną korzyścią z tej działalności [Field i Field 1997; Hanley, Shogren i in. 2013].

Co więcej, pierwsze twierdzenie zakłada, że uczestnicy rynku znajdują się w doskonale konkurencyjnej sytuacji. Ale z powodu asymetrii informacji i innych przyczyn realna gospodarka jest pełna innych struktur rynkowych, w tym monopolu, konkurencji monopolistycznej i oligopolu. Ponadto rzeczywiste rynki rzadko znajdują się w równowadze. Opóźnienia w przepływie informacji oznaczają, że rynki często „ścigają” punkt równowagi, a ze względu na niespójne w czasie preferencje i skutki reklam wybory konsumentów nie zawsze są oparte na mechanizmach rynkowych i sygnałach cenowych. Gospodarka jest dynamiczna i ciągle się zmienia, lecz pierwsze twierdzenie zakłada, że jest ona rzeczywistością statyczną. Wreszcie, gdy chodzi o efekty dystrybucyjne bazujące na pierwszym twierdzeniu, należy zauważyć, że jeśli tylko jedna osoba posiada większość dóbr w gospodarce, a reszta populacji posiada tylko niewielką ich część, podział ten może być potencjalnie optymalny w sensie Pareto. Sytuacji tej nie można jednak uznać za pożądany podział z perspektywy polityki publicznej, opierając się na niektórych ocenach wartości społecznej. Ten problem zaniedbania rozkładu dóbr w gospodarce jest jednym z najpoważniejszych argumentów akcentujących nie-

doskonałości pierwszego twierdzenia ekonomii dobrobytu. Należy również zauważyć, że możliwe jest także istnienie wielu różnych poziomów optimum Pareto, ale niektóre z nich są bardziej sprawiedliwe niż inne [por. Feldman 2008].

Wspomniane niedoskonałości pierwszego twierdzenia ekonomii dobrobytu stały się przedmiotem rozważań wielu ekonomistów, którzy zaproponowali różne sposoby ich rozwiązania. Na przykład w odniesieniu do efektów zewnętrznych i dóbr publicznych istnieją dwie znaczące, choć „niewielkie modyfikacje” rynku zaproponowane przez Pigou i Coase’a [Pigou 1920; Coase 1960].

Wkład Pigou polegał w głównej mierze na wprowadzeniu „ceny zastępczej” w doskonale konkurencyjnej gospodarce, poprzez pojawienie się opłaty jednostkowej, równej krańcowemu kosztowi zewnętrznemu na optymalnym poziomie zanieczyszczenia [por. Sandmo 2008].

Ronald Coase przedstawił natomiast alternatywę dla polityki cenowej Pigou i podkreślił bardzo wyraźnie rolę praw własności w procesie internalizacji efektów zewnętrznych [por. Coase 1960]. Argumentował, że ludzie mogą znaleźć skuteczne rozwiązania dotyczące problemów spowodowanych efektami zewnętrznymi, jeżeli przy ugruntowanym prawie własności i wystarczająco niskich kosztach transakcji będą mogli negocjować handel prawami do wykonywania działań, które powodują efekty zewnętrzne i na które wpływ mają efekty zewnętrzne, niezależnie od wstępnej alokacji zasobów [por. Clinch i O'Neill 2010].

Nie sposób nie wspomnieć także, że istnieją dwa główne teoretyczne podejścia do rozwiązywania problemów dystrybucyjnych. Pierwsze, bazujące na ekonomii dowodzenia, które wymaga scentralizowanego organu publicznego, takiego jak agencja rządowa. W tym podejściu decyzje konsumpcyjne wszystkich osób oraz decyzje produkcyjne wszystkich firm są zawarte w planach formułowanych przez biurokrację rządową kontrolowane przez organy ustawodawcze. Głównym założeniem jest to, że scentralizowana biurokracja może gromadzić i uzyskiwać wszystkie dane na temat

działalności gospodarczej, aby posiadać wszystkie informacje, które przepływają automatycznie w gospodarce rynkowej i można nimi manipulować, aby ustalać przydziały towarów i usług według pewnej wartości osądu. Historia pokazuje jednak, że podejście to nie poradziło sobie z dynamicznym charakterem realnej gospodarki. Nie było wystarczająco dobre, aby zebrać informacje wymagane do efektywnej alokacji zasobów. Nie zapewniło odpowiednich zachęt do udziału podmiotów rynkowych, co doprowadziło do wzrostu znaczenia czarnego rynku [por. Ericson 2008]. Ponadto podejście to nie zajęło się zewnętrznymi skutkami dla środowiska i było bardzo podatne na autokratyczne manipulacje i korupcję.

Drugim podejściem do rozwiązywania problemów związanych z dystrybucją jest rozdział siły nabywczej pomiędzy uczestników rynku, a następnie ustanowienie i ułatwienie funkcjonowania konkurencyjnego rynku. Na przykład podatki ryczałtowe uważa się za optymalne w sensie Pareto, ponieważ nie kolidują one z optymalnymi mechanizmami rynkowymi, a także nie powodują strat związanych z zachętami. Podatek ryczałtowy jest ustaloną kwotą, niezależnie od zmiany okoliczności, wpływającą na działania podmiotu opodatkowanego. Innymi słowy, w podatkach ryczałtowych nie ma różnicowania na podstawie zdolności, wieku, majątku, dochodów, wydatków itp. Według Graaffa podatki ryczałtowe są najlepszą formą opodatkowania, która jest w stanie skorygować problemy związane z nierównościami bez szkody dla ogólnego optimum [por. Graaff 2008]. W rzeczywistości ryczałtowe podatki zmieniają tylko pozycję równowagi, ale nie jej osiągalność. Taki punkt widzenia ekonomii rynkowej, w celu rozwiązania problemów związanych z dystrybucją, stanowi osobliwy rdzeń drugiego fundamentalnego twierdzenia ekonomii dobrobytu.

Według Feldmana drugie fundamentalne twierdzenie ekonomii dobrobytu można sformułować w następujący sposób: „Załóżmy, że wszystkie osoby i producenci są zainteresowani ceną. Wówczas prawie każdą optymalną równowagę Pareto można osiągnąć za

pomocą mechanizmu konkurencyjnego, pod warunkiem że na osoby fizyczne i firmy zostaną nałożone odpowiednie podatki ryczałtowe i transfery” [Feldman 2008: 724].

Drugie twierdzenie mówi, że jeśli wybierzemy wynik, który jest ekonomicznie efektywny, i redystrybuujemy początkową alokację zasobów za pomocą transferów ryczałtowych, wówczas możemy polegać na mechanizmie konkurencyjnym. Głównym skutkiem drugiego twierdzenia jest to, że zmodyfikowane rynki konkurencyjne prowadzą do optymyzmu społecznego. Tak więc poprzez drugie twierdzenie ekonomia dobrobytu uzasadnia interwencję rządu na rynku w celu poprawy wydajności i równości wyników. Co więcej, to twierdzenie dotyczące dobrobytu i ekonomii stanowi teoretyczną podstawę do uzasadnienia zastosowania instrumentów polityki planowania [Moore 1978; Klosterman 1985; Clinch i O'Neill 2010].

Rozdział 2: Nowa Ekonomia

Instytucjonalna i koszty transakcyjne

Podczas gdy interwencja rządu jest uzasadniona ekonomią dobrobytu z powodu niedoskonałości rynku, Nowa Ekonomia Instytucjonalna podważa założenie, że niedoskonałość rynku należy koniecznie usprawnić poprzez bezpośrednią interwencję rządu [por. Shahab, Clinch i in. 2019a]. Zgodnie z teorią wyboru publicznego Nowa Ekonomia Instytucjonalna twierdzi, że interwencja państwa może być zniekształcona, ponieważ podmioty posiadające władzę, grupy lobbystyczne oraz inne podmioty mają obszerną i dostępną wiedzę o tym, jak funkcjonuje system polityczny. Innymi słowy, organy regulacyjne mogą próbować promować strategie, które rozszerzają ich działalność lub są zgodne z interesem dobrze zorganizowanych grup nacisku w celu maksymalizacji dobrobytu gospodarczego. Ponadto informacje i wiedza dostępne dla decydentów są bardzo ograniczone, a ludzie są racjonalnie ograniczeni i mogą zachowywać się oportunistycznie [Williamson 1985; North 1995b; Adams, Dunse i in. 2005]. Należy także dodać, iż Nowa Ekonomia Instytucjonalna uważa optymalność Pareto za sztuczną koncepcję, która nie uwzględnia niepewności, kosztów transakcji, ustaleń instytucjonalnych i praw własności [por. Rutherford 1996]. Dlatego właśnie Nowa Ekonomia Instytucjonalna sugeruje, iż rząd mógłby być w stanie skuteczniej radzić sobie z nieprawidłowościami w funkcjonowaniu rynku, tworząc silniejsze prawa własności prywatnym decydentom i opracowując lepsze rozwiązania instytucjonalne w celu promowania większej pewności na rynkach. Pogląd ten przedstawia przydatne spostrzeżenia na temat roli instytucji w procesie kolektywnego podejmowania decyzji oraz działania kosztów

transakcyjnych jako narzędzia pośredniczącego [por. Samuels 1995]. W tym właśnie duchu w poniższym rozdziale omówiono ogólne zagadnienia dotyczące Nowej Ekonomii Instytucjonalnej oraz jedną z jej głównych teorii — teorię kosztów transakcyjnych.

2.1. Podstawy Nowej Ekonomii Instytucjonalnej

W ciągu ostatnich dziesięcioleci coraz częściej zaczęto używać terminu „instytucja” w naukach społecznych. Instytucje można zdefiniować „jako systemy ustalonych i powszechnych reguł społecznych, które kształtują interakcje społeczne” [Hodgson 2006: 2]. Według Northa instytucje są „regułami gry” i „zmniejszają niepewność, zapewniając strukturę życia codziennego” [por. North 1990]. Koncentracja na koncepcji instytucji ukształtowała gałąź ekonomii zwaną ekonomią instytucjonalną. Uważa się, że w ekonomii istnieją dwie główne tradycje myśli instytucjonalnej. Pierwsza oparta jest na amerykańskim paradygmacie instytucjonalnym, w którym wybitnymi przedstawicielami we wczesnych dekadach XX wieku byli Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons i Clarence Ayres. Druga natomiast ma swoje korzenie w ekonomii klasycznej, neoklasycznej i austriackiej [por. Rutherford 1996]. „Stara Ekonomia Instytucjonalna” (OIE) jest często traktowana jako dawna tradycja, z kolei ta druga została nazwana przez Olivera E. Williamsona „Nową Ekonomią Instytucjonalną” [por. Williamson 1975]. Jako dziedzina interdyscyplinarna Nowa Ekonomia Instytucjonalna obejmuje ekonomię, prawo, teorię organizacji, nauki polityczne, socjologię i antropologię [Klein 1998]. Powszechnie mówi się, że Nowa Ekonomia Instytucjonalna rozpoczęła się od prac Ronalda Coase’a [1960, 1937]. Niemniej jednak, jak zauważa sam Coase [1998], istotny wkład w stworzenie tego nurtu ekonomicznego miało kilku naukowców, w tym między innymi Friedrich Hayek [1937, 1945], Steven Cheung [1970], Harold Demsetz [1969]. Ponadto czterech laureatów Nagrody Nobla, a mianowicie wspomniani już Coase, North i Williamson oraz Elinor Ostrom,

uczestniczyło w tworzeniu kluczowej literatury z zakresu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej.

Niektórzy uczeni umieszczają Nową Ekonomię Instytucjonalną jako jedną z teorii instytucjonalnych w ekonomii głównego nurtu [Ball 1998], podczas gdy inni uważają, że Nowa Ekonomia Instytucjonalna jest przedłużeniem tradycji neoklasycznej [Hodgson 1989; Samuels 1995; Rutherford 1996]. Chociaż Nowa Ekonomia Instytucjonalna krytykuje neoklasyczny paradygmat za to, że jest abstrakcyjny i oparty na nierealistycznych założeniach behawioralnych, ważne jest, aby powiedzieć, że nie odrzuca całkowicie podejścia mikroekonomicznego. Raczej dostosowuje podejście poprzez dodanie aspektów instytucjonalnych do analiz ekonomicznych i wyjaśnienie, w jaki sposób działają rynki [Hodgson 1989; Furubotn i Richter 1991]. Jak wyjaśnia Warren Samuels, Nowa Ekonomia Instytucjonalna „działa w dużej mierze w obrębie neoklasycyzmu i podziela jego racjonalność, maksymalizację oraz orientację rynkową i podobnie dąży, choć przy mniejszej formalizacji, do określenia konwencjonalnej, optymalnej, równowagi rozwiązania problemów” [Samuels 1995: 578]. Nowa Ekonomia Instytucjonalna ma na celu włączenie instytucji do ekonomii [por. Rutherford 1996]. Próbuje zrozumieć i wyjaśnić, czym są instytucje, jak się kształtują, jakie są ich cele, jak się zmieniają i jak należy je zreformować [por. Klein 1998]. Według Daniela Bromleya [por. 1989] istnieją dwa rodzaje instytucji, mianowicie: formalne i nieformalne. Podobnie North rozróżnia reguły i konwencje [por. North 1990]. Podczas gdy instytucje formalne odnoszą się do instytucji o charakterze prawnym, takich jak pisemna konstytucja, prawo, polityka, regulacje, normy prawne i umowy, instytucje nieformalne to (zwykle niepisane) społecznie akceptowalne wspólne reguły, normy, zwyczaje i zasady, które wpływają na sposób myślenia i zachowywania się ludzi [Helmke i Levitsky 2004; Leftwich i Sen 2010]. Argumenty Nowej Ekonomii Instytucjonalnej koncentrują się głównie na instytucjach formalnych, aniżeli nieformalnych, choć te drugie nie pozostają w zapomnieniu [Dequech 2002;

Buitelaar 2008]. Malcolm Rutherford identyfikuje cztery główne aspekty Nowej Ekonomii Instytucjonalnej w poniższy sposób [por. Rutherford 1996].

- Teoria kosztów transakcji, która ma swoje korzenie w pracach Coase'a i została szeroko rozwinięta przez Williamsona [Coase 1960, 1937; Williamson 1975, 1985].
- Teoria praw własności, którą można znaleźć w pracach Harolda Demsetza i Armena Alchiana w sprawie praw własności, a także w pracach Posnera w sprawie prawa powszechnego [Demsetz 1969; Alchian i Demsetz 1973; Posner 1977, 1983].
- Teoria wyboru publicznego, która obejmuje perspektywy nauk politycznych w ekonomii i procesach wyboru publicznego, w tym dotyczących zachowań polegających na dążeniu do renty i działań koalicji dystrybucyjnych [Mueller 1989; Olson 2008].
- Teoria gier, podczas gdy niektórzy autorzy używają jej do przewidywania lub modelowania działań w danych okolicznościach instytucjonalnych, inni używają jej do wyjaśnienia ewolucji instytucji społecznych [Shubik 1975; Schotter 2008].

„Koszty transakcyjne” stanowią jedną z istotniejszych koncepcji Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Nowe podejście zakłada, że angażowanie się w działalność gospodarczą oraz transakcje wiąże się z kosztami bezpośrednimi i pośrednimi. Koszty te, zwane „kosztami transakcji”, obejmują koszty związane z negocjowaniem cen sprzedaży, finalizowaniem umów, monitorowaniem i gromadzeniem informacji [Dahlman 1979; Chung 1994; McCann, Colby i in. 2005]. R.H. Coase poddaje przy tym w wątpliwość istnienie organizacji, skoro mechanizm cen koordynuje system gospodarczy i reguluje produkcję [por. Coase 1937]. Twierdzi on, że organizacje powstają z powodu kosztów transakcyjnych związanych z wykorzystaniem mechanizmu cenowego. Innymi słowy, jedną z głównych ról organizacji lub firm jest minimalizacja tychże kosztów [por. Williamson 1975]. Publiczne procesy decyzyjne są zwykle związane ze znacznymi kosztami transakcji i z niepewnością. Zasada, że instytucje i ustalenia instytucjonalne powinny

być tworzone, zmieniane lub wykorzystywane w celu minimalizacji kosztów transakcyjnych procesu produkcji i wymiany, leży u podstaw Nowej Instytucjonalnej Ekonomii [Coase 1937; Williamson 1985; North 1990; Adams, Dunse i in. 2005]. Nacisk Nowej Ekonomii Instytucjonalnej na koszty transakcyjne pomaga zastanowić się, w jaki sposób rządy mogą opracowywać lub kształtować instytucje w celu wyeliminowania lub zminimalizowania niepewności, które powodują wzrost kosztów transakcyjnych [por. Adams, Dunse i in. 2005].

2.2. Co to są koszty transakcyjne?

W swoim przełomowym artykule z 1937 r. pod tytułem *The Nature of the Firm* R.H. Coase wprowadza koncepcję kosztów transakcyjnych do badania firm i sposobu organizacji rynku. Koszty transakcyjne są często definiowane jako koszty związane z transakcjami, inne niż cena sprzedaży lub, innymi słowy, są to wszystkie koszty, które nie są bezpośrednio związane z produkcją produktu [Webster i Lai 2003; Nilsson i Sundqvist 2007]. Wyjaśniając pojęcie kosztów transakcji, O.E. Williamson stosuje analogię między tarcim mechanicznym a kosztami transakcji [por. Williamson 1985]. Twierdzi on, że jeśli inżynierowie szukają tarcia w układach mechanicznych, ekonomiści muszą wziąć pod uwagę koszty transakcyjne. Nowi ekonomiści instytucjonalni nie są zgodni co do definicji kosztów transakcji [por. Dollery 2001], a ponadto istnieje wiele niespójności między proponowanymi definicjami. Pojęcie to zostało zastosowane w różnych znaczeniach i zakresach, od po prostu opłaty pobieranej przez pośredników, po znacznie szerszą koncepcję, którą można zastosować przy porównywaniu wydajności alternatyw alokacji zasobów [por. Klaes 2008]. Koszty transakcyjne są również definiowane jako „koszt wymiany tytułów własności” [por. Demsetz 1969] lub „koszty dokonywania wymiany” [por. Barzel 1985]. W innej definicji Richard Gordon określa koszty organizacji i uczestnictwa w rynku lub wdrażania

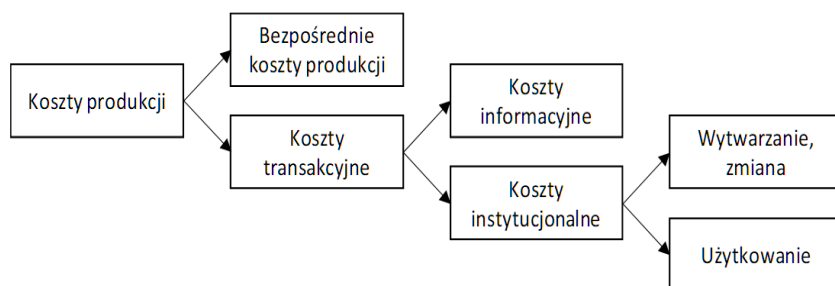
polityki rządowej jako koszty transakcyjne [por. Gordon 1994]. Douglas Allen wyróżnia dwa podejścia do definiowania pojęcia kosztów transakcyjnych, a mianowicie definiuje je z perspektywy neoklasycznej oraz praw własności. Pierwsza odnosi się do kosztów wymiany i obrotu na rynku, podczas gdy druga definicja uznaje koszty transakcyjne za koszty tworzenia i egzekwowania praw własności [por. Allen 1999].

Laura McCann, wspólnie z innymi ekonomistami, dokonuje przeglądu szeregu definicji kosztów transakcji i przedstawia taką, która ma być stosowana w zarządzaniu środowiskowym. Według tej grupy ekonomistów „koszty transakcyjne to zasoby wykorzystywane do definiowania, ustanawiania, utrzymywania i przenoszenia praw własności” [McCann, Colby i in. 2005: 530]. Jednak Graham Marshall twierdzi, że definicja ta nie jest wystarczająco kompleksowa [por. Marshall 2013]. Wskazuje, że uznaje ona koszty zdefiniowania problemu (do rozwiązania instytucjonalnego) za koszty nieistotne. Z drugiej strony prawa własności nie obejmują wszystkich instytucji, które są zaangażowane w koszty transakcyjne polityki i zarządzania środowiskowego. Ponadto nie ma wyraźnego rozróżnienia między utworzeniem lub zmianą instytucji czy organizacji a ich wykorzystaniem [por. Furubotn i Richter 1991]. Podobnie D.C. North wyjaśnia, że instytucje tworzone są w celu zmniejszenia niepewności lub są zmieniane w celu ułatwienia społecznie preferowanego wyniku, po którym są one wykorzystywane [por. North 1990]. Dlatego w niniejszym badaniu zastosowano bardziej kompleksową definicję kosztów transakcji, przedstawioną przez Marshalla. Według niego są to koszty „wykorzystanych zasobów: do zdefiniowania, ustanowienia, utrzymania, użytkowania i zmiany instytucji i organizacji; oraz w celu zdefiniowania problemów, które te instytucje i organizacje zamierzają rozwiązać” [Marshall 2013: 188].

Edwin Buitelaar dzieli koszty transakcyjne na dwa rodzaje kosztów, a mianowicie koszty informacyjne i instytucjonalne (zob. schemat 1) [Buitelaar 2008, 2004]. Koszty informacji odnoszą się do

kosztów związanych z gromadzeniem informacji. Tego rodzaju koszty transakcyjne powstają głównie z powodu niepewności, niepełnych informacji i ograniczonej racjonalności. Innymi słowy, działania, które podmioty realizujące transakcje podejmują w celu zwiększenia swoich informacji lub zmniejszenia niepewności, generują koszty transakcyjne [por. Williamson 1998]. Ograniczona racjonalność, jako koncepcja wprowadzona przez laureata Nagrody Nobla, Herberta Simona, oznacza, że ludzie są racjonalni, ale mają ograniczoną zdolność do przetwarzania, tj. pozyskiwania, otrzymywania, przechowywania, wyszukiwania i przekazywania wszystkich dostępnych informacji [por. Simon 1972]. Ograniczona racjonalność wydłuża czas i wysiłek wymagane przez podmioty zajmujące się gromadzeniem i analizowaniem informacji dotyczących transakcji. Z drugiej strony koszty instytucjonalne to koszty związane z tworzeniem, zmianą i korzystaniem z instytucji. Terminy 'tworzenie' i 'wykorzystywanie' w definicji kosztów instytucjonalnych są zgodne z argumentem D.C. Northa, w którym wyjaśnia on, że chociaż instytucje są wymyślonymi przez ludzi ograniczeniami (tj. konstrukcjami społecznymi), to jednak w sposób kluczowy kształtują interakcje międzyludzkie [por. North 1990]. Dlatego istnieje związek między kosztami transakcyjnymi tworzenia instytucji a kosztami wynikającymi z korzystania z takich instytucji przez podmioty.

Schemat 1. Specyfika kosztów transakcyjnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie Buitelaar 2008; 2004.

Istnieją różne interpretacje kosztów transakcji. Matthias Klaes wyróżnia trzy kategorie, a mianowicie interpretacje monetarne, relacyjne i instytucjonalne, które różnią się pod względem zakresu [por. Klaes 2008]. Pierwsza to wąska interpretacja, oparta na zagadnieniach monetaryzmu i ogólnej równowadze rynkowej. Interpretowane z punktu widzenia tradycji neoklasycznej w koncepcji monetarnej koszty transakcyjne są uważane za bezpośrednie koszty pieniężne powstałe w wyniku korzystania z usług pośrednich, gdy agent dokonuje transakcji rynkowej. Druga to interpretacja relacyjna oparta na rynkowych modelach mikrostrukturalnych dotyczących interakcji między zaangażowanymi stronami. Ta interpretacja dotyczy tego, w jaki sposób agenci wchodzi w interakcje poza sygnałami cenowymi oraz wymiarami podaży i popytu w mikroekonomii. Wreszcie, interpretacja instytucjonalna uznaje koszty transakcyjne za ważny element ekonomii i analiz instytucjonalnych. Interpretacja ta rozszerza zakres kosztów transakcyjnych na koszty różnych form koordynacji gospodarczej, a mianowicie koordynacji rynkowej i nierynkowej.

2.3. Koszty transakcyjne w instrumentach polityki

Działania związane z projektowaniem i wdrażaniem instrumentów polityki wiążą się z kosztami transakcyjnymi [por. Shahab, Clinch i in. 2018a]. Rodzaj, czas, rozkład i wielkość takich kosztów transakcyjnych mogą mieć znaczący wpływ na skuteczność wszelkich instrumentów polityki pod względem wydajności, sprawiedliwości i skuteczności [Falconer i Saunders 2002; McCann, Colby i in. 2005; Coggan, Whitten i in. 2010; Coggan, Buitelaar i in. 2013; McCann 2013; Shahab, Clinch i in. 2018b; c; 2019b; Shahab i Allam 2019; Shahab i Viallon 2019]. Wysoki poziom kosztów transakcji związanych z wdrażaniem zabezpieczenia transakcji może obniżyć jej efektywność. Według Pera Kristiana Rørstada koszty zarządzania polityką mogą mieć takie samo znaczenie dla wydajności, jak koszty produkcji towarów i usług [por. Rørstad,

Vatn i in. 2007]. Koszty transakcyjne można uznać za utratę nośności, która zmniejsza wydajność [por. Buitelaar 2004]. Z drugiej strony koszty transakcyjne zwykle nie są równo dzielone między strony zaangażowane we wdrażaną politykę [Coggan, Buitelaar et al. 2013; Shahab, Clinch et al. 2018c]. Ponadto koszty te różnią się w całym cyklu życia zabezpieczenia transakcji. Projektowanie i wdrażanie różnych instrumentów polityki prowadzi do różnych poziomów i rodzajów kosztów transakcji. Innymi słowy, różne rodzaje instrumentów polityki mogą pociągać za sobą inną kombinację kosztów lub inne znaczenie kosztów [por. McCann, Colby i in. 2005]. Na przykład jedna polityka może wymagać więcej kosztów wdrażania lub postępowania sądowego, ale mniej kosztów projektowania i wdrażania niż inne alternatywy polityki. Dlatego też lepsze zrozumienie kosztów transakcyjnych dowolnego instrumentu politycznego jest niezbędne do opracowania i wdrożenia polityki. Dzięki zmniejszeniu kosztów transakcji można opracować i wdrożyć instrumenty polityki w bardziej wydajny i sprawiedliwy sposób.

Podczas gdy wpływ kosztów transakcyjnych na skuteczność polityki był omawiany przez kilku badaczy [Dawkins 2000; Rørstad, Vatn i in. 2007; Buitelaar 2008;], rozważania dotyczące podziału takich kosztów między osoby, wynikające z wdrożenia polityki, pozostały poza granicami ekonomicznego zainteresowania. Oczekuje się, że koszty transakcyjne ponoszone przez różne strony zaangażowane w zabezpieczanie transakcji będą się znacznie różnić [McCann, Colby i in. 2005; Coggan, Whitten i in. 2010], zgodnie z podejściem politycznym oraz odpowiednim projektem i układem instytucjonalnym. Innymi słowy, koszty transakcyjne są zwykle nierównomiernie rozłożone między różne podmioty prywatne i publiczne. Według Anthei Coggan działania i interakcje między podmiotami prywatnymi i publicznymi mogą mieć wpływ pozytywny lub negatywny na znaczenie i rozkład kosztów transakcyjnych odczuwanych przez obie strony [por. Coggan, Whitten i in. 2010]. Wyniki prowadzonych badań pokazują, że zarówno

prywatne, jak i publiczne koszty transakcyjne mogą być znaczące [McCann i Easter 2000; Rørstad, Vatn i in. 2007; Mettepenningen, Verspecht i in. 2009]. Dlatego przy badaniu kosztów transakcyjnych instrumentu politycznego szczególną uwagę należy zwrócić na podział takich kosztów między zainteresowane strony.

Koszty transakcyjne obejmują wszystkie koszty związane z zaprojektowaniem i wdrożeniem instrumentu polityki i można je rozłożyć na koszty transakcyjne *ex ante* i *ex post* [Williamson 1985; North 1990; Hennart 1993; Shahab, Clinch i in. 2018a]. Koszty *ex ante* odnoszą się do kosztów, które powstają przed faktyczną transakcją, natomiast koszty *ex post* to koszty powstałe po faktycznej transakcji. W odniesieniu do polityk publicznych takich kosztów transakcyjnych można doświadczyć przed decyzją polityczną i po niej, a także przed i po realizacji danej polityki. Te etapy decyzji i wdrażania polityki są związane z różnymi działaniami i związanymi z nimi kosztami transakcyjnymi. Rodzaj, wielkość i rozkład kosztów transakcyjnych związanych z tymi działaniami nie są równe na każdym etapie projektowania i wdrażania zabezpieczeń a także różnią się w całym cyklu realizacji transakcji. [Falconer, Dupraz i in. 2001; Coggan, Whitten i in. 2010; Shahab, Clinch i in. 2018c] Dlatego w celu odpowiedniej analizy kosztów transakcyjnych instrumentu politycznego należy wziąć pod uwagę wszystkie etapy ich projektowania i wdrażania.

Chociaż większość badań dotyczących pomiaru kosztów transakcyjnych koncentrowała się na badaniach firmy, badacze porządku publicznego próbowali obliczyć zakres kosztów transakcyjnych w niektórych obszarach polityki, takich jak polityka środowiskowa, rolna i polityka zasobów naturalnych [Falconer 1999; McCann i Easter 1999; Falconer i Saunders 2002; Rørstad, Vatn i in. 2007; Mettepenningen, Verspecht i in. 2009; Jaraité, Convery i in. 2010; Coggan, van Grieken i in. 2015]. Wysokość kosztów transakcji w różnych instrumentach polityki publicznej jest bardzo zróżnicowana; rozmiary te wahały się od zaledwie 1% płatności dla rolników z tytułu gruntów ornych w Wielkiej Brytanii [por.

Falconer 1999] do aż 110% płatności dla rolników z tytułu programu poprawy stanu dzikiej przyrody [por. Falconer i Saunders 2002]. Zakres kosztów transakcyjnych w niektórych innych badaniach wynosił 8% kosztów zakupu wody dla kalifornijskiego banku wody [por. Howitt 1994], 38% średniego finansowania przeznaczonego na każde gospodarstwo w ramach programu ratowania rafy przez rząd Australii [por. Coggan, van Grieken i in. 2015] i 38% całkowitych kosztów ochrony w programach NRCS [por. McCann i Easter 2000]. Sina Shahab i inni ekonomiści oszacowali, że z wyłączeniem początkowych kosztów sektora publicznego, związanych z zainicjowaniem programów przeniesienia praw rozwoju (Transfer of Development Rights — TDR), całkowite koszty transakcyjne wahały się od 13 do 21 procent całkowitych kosztów TDR na transakcję i były w dużej mierze ponoszone przez sektor prywatny [por. Shahab, Clinch i in. 2018b]. Warto zauważyć, że według Rørstada i współpracowników (2007) wyniki badań dotyczących pomiaru kosztów transakcji nie są dokładnie porównywalne, głównie ze względu na różnice w ich definicji.

2.4. Typologie i klasyfikacje kosztów transakcji

Koszty transakcyjne obejmują szereg różnych rodzajów kosztów. Aby uprościć analizę, koszty te można podzielić na kategorie. Klasyfikacja bywa pomocna w uwzględnianiu odpowiednich kosztów w konkretnej ocenie i analizie. Jest to niezbędnie nie tylko dla analityków politycznych podczas gromadzenia wszystkich danych potrzebnych do pomiaru i wyliczania kosztów transakcji, ale także stanowi podstawę do ulepszenia struktury instytucjonalnej i układu instrumentów politycznych. Kategoryzacja kosztów transakcyjnych umożliwia analitykom politycznym lepsze zrozumienie zależności między różnymi rodzajami kosztów i zbadanie ich względnego znaczenia [McCann, Colby i in. 2005; Marshall 2013].

Istnienie różnych podejść i definicji dotyczących pojęcia kosztów transakcyjnych sprawia, że w rozważaniach ekonomistów pojawia

się szereg typologii tychże kosztów. Na przykład Susan Hanna, klasyfikując koszty transakcyjne zarządzania środowiskowego, grupuje je w cztery działy dotyczące etapu ich poniesienia: 1) opis kontekstu zasobów, 2) projekt instytucji, 3) wdrożenie instytucji, oraz 4) egzekucja instytucji [por. Hanna 1995]. Pierwsze dwie fazy są uważane za koszty transakcyjne *ex ante* z uwagi na ich wystąpienie przed wdrożeniem. Kolejne dwie fazy są określane jako koszty transakcyjne *ex post*, ponieważ występują one w trakcie i po realizacji transakcji. Opis kontekstu zasobu jest procesem oceny, który wymaga informacji dotyczących użytkowników zasobów, przetwórców, rynków oraz analizy atrybutów społeczno-ekonomicznych wszystkich interesów zasobów. Zgodnie z informacjami zebranymi w pierwszej fazie instytucje są projektowane. Na etapie wdrażania analizowany jest wpływ instrumentów polityki na grupy użytkowników, a także na zasoby. Ta faza jest krytycznym testem zdolności adaptacyjnych danego instrumentu. Monitorowanie i egzekwowanie instrumentu polityki stanowi końcową fazę analizy kosztów transakcyjnych. Wynika z tego, iż systemy monitorowania powinny być spójne z dynamiką zasobów lub z operacjami użytkowników. Ponadto w celu skutecznego egzekwowania instrumentów polityki niezbędny jest pewien stopień współpracy pomiędzy stronami.

Ramy instytucjonalnego kosztu transakcyjnego (IKT) opracował Thompson, który wymienia koszty uchwalenia, wdrożenia i monitorowania/egzekwowania [por. Thompson 1999]. Kategorie te zostały opracowane dzięki zdefiniowaniu lub ponownemu zdefiniowaniu praw własności na różnych etapach projektowania/wdrażania polityki. Z drugiej strony McCann wraz z innymi ekonomistami opracowali typologię kosztów transakcyjnych związaną z polityką dotyczącą środowiska i zasobów naturalnych [por. McCann, Colby i in. 2005]. Ta typologia oparta jest na strukturze IKT i modelu przedstawionym przez McCann i Easter. Koszty transakcyjne są zgodnie z nią podzielone na siedem klas, w których pierwsze trzy znajdują się w fazie *ex ante*, a ostatnie cztery klasy

mieszczą się w fazie *ex post*. Zgodnie z cyklem życia polityki klasy te obejmują: 1) badania i informacje, w tym koszty związane z gromadzeniem informacji; 2) ustanowienie lub spór sądowy, koszty związane z działaniami przepisów wykonawczych, jak lobbing i koszty udziału społeczeństwa, a także koszty modyfikacji istniejących przepisów ustawowych i wykonawczych; 3) projekt i wdrożenie, w tym koszty opóźnień regulacyjnych; 4) wsparcie i administracja, koszty powstałe na etapie wdrażania polityki; 5) kontraktowanie, koszty związane z gromadzeniem informacji, negocjacjami i podejmowaniem decyzji; 6) monitorowanie/wykrywanie, w tym koszty związane z monitorowaniem poziomu zgodności, a także ocena ogólnych wyników polityki; 7) ściganie/egzekwowanie, koszty wynikające z działań związanych z brakiem zgodności [por. McCann i Easter 2000].

Kolejną strukturę klasyfikacji kosztów transakcyjnych przedstawia Challen [2000]. Ramy te obejmują statyczne i dynamiczne koszty transakcyjne. Statyczne koszty transakcyjne to koszty poniesione w związku z realizacją opcji instytucjonalnej, podczas gdy dynamiczne koszty transakcyjne są zdefiniowane jako koszty generowane w wyniku wprowadzania zmian instytucjonalnych. Drugi rodzaj kosztów transakcyjnych w tych ramach obejmuje instytucjonalne koszty przejściowe i instytucjonalne koszty zamknięcia. Marshall twierdzi, że cztery ostatnie klasy kosztów transakcyjnych przedstawionych przez McCanna (tj. wsparcie i administracja, zawieranie umów, monitorowanie/wykrywanie oraz ściganie/egzekwowanie) można uznać za statyczne koszty transakcyjne, podczas gdy trzy pierwsze kategorie IKT (tj. badania i informacje, uchwalenie lub postępowanie sądowe oraz projektowanie i wdrażanie) wchodzi do zbioru instytucjonalnych kosztów przejścia [por. Marshall 2013]. Marshall do rodzajów kosztów McCanna dodaje jeszcze klasę „adaptacji lub wymiany” w celu pokrycia instytucjonalnych kosztów zamknięcia w ramach zaproponowanych przez Challen [por. Challen 2000]. Z drugiej strony Coggan wraz z innymi ekonomistami określają siedem rodzajów kosztów transakcji zwią-

zanych z tworzeniem i wykorzystaniem polityki offsetowej, które obejmują zbieranie informacji, wdrażanie polityki, wdrażanie, zawieranie umów, wsparcie i administrację, monitorowanie zgodności oraz wykrywanie i egzekwowanie [por. Coggan, Buitelaar i in. 2013]. Tabela 2. prezentuje podsumowanie typologii i klasyfikacji kosztów transakcji przedstawionych przez różnych badaczy.

Tabela 2. Typologie i klasyfikacje kosztów transakcyjnych

Ekonomista	Typologia kosztów transakcyjnych
Hanna (1995)	opis kontekstu zasobów projekt instytucji realizacja instytucji egzekwowanie prawa
Thompson (1999)	koszty uchwalania koszty wdrożenia koszty monitorowania/egzekwowania
McCann i in (2005)	badania i informacje uchwalanie lub spory sądowe projektowanie i wdrażania wsparcie i administracja zawieranie umów monitoring / wykrywanie ściganie / egzekwowanie prawa
Challen (2000)	statyczne koszty transakcyjne dynamiczne koszty transakcyjne
Marshall (2013)	koszty transakcji statycznych koszty transformacji instytucjonalnej koszty blokady instytucjonalnej koszty transformacji statycznej koszty transformacji technologicznej koszty blokady technologicznej
Coggan i in. (2013)	gromadzenie informacji uchwalanie polityki realizacja umawiające się podmioty wsparcie i administracja monitorowanie zgodności wykrywanie i egzekwowanie przepisów

Źródło: opracowanie własne.

Rozdział 3: Teoria instytucji

Nowa Ekonomia Instytucjonalna, jako jeden z młodszych nurtów ekonomicznych, powstała poprzez spięcie kilku kluczowych teorii. Najczęściej pojawiają się w literaturze przedmiotu zagadnienia omawiające teorię kontraktów, teorię kosztów transakcyjnych oraz teorię praw własności. Absolutnie jednak fundamentalnym zagadnieniem dla całej Nowej Ekonomii Instytucjonalnej są instytucje, które od czasów T. Veblena tworzą swoisty kręgosłup tego nurtu współczesnej ekonomii. Wspomniane teorie neoinstytucjonalne dotyczą różnych obszarów społeczno-gospodarczej rzeczywistości i poddają je analizie w różnych aspektach. Oczywiście ich wspólnym mianownikiem są same instytucje. Określenie to pojawiło się po raz pierwszy w połowie XX wieku za przyczyną Veblena i ewoluowało — a nawet wciąż ewoluje — do czasów współczesnych. Dowodem tego są prace współczesnych ekonomistów, tj. chociażby Geofreya Hodgsona, Oliviera E. Williamsona, Elinor Ostrom, Svetlany Kirdiny, a w Polsce Zbigniewa Stańka, Wacława Stankiewicza, Stanisława Rudolfa, Łukasza Hardta czy Arkadiusza J. Derkacza. Same instytucje, ich wpływ na sposób działania człowieka oraz sposób ich zrozumienia stały się kluczowym elementem nowego instytucjonalizmu. Wydaje się zatem zasadne, aby rozważania nad instytucjonalnym porządkiem w ujęciu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej rozpocząć od wyjaśnienia ich (instytucji) znaczenia. Poniższe rozważania, na bazie krytycznej analizy literatury przedmiotu, stanowią próbę przedstawienia najważniejszych chwil ewolucji pojęcia 'instytucje'.

3.1. Instytucje — czym są?

Czym są instytucje? Jak należy je rozumieć i po co w ogóle o nich rozmawiać? Pytania te w historii ekonomii padały bardzo często i wciąż są zadawane w rozważaniach współczesnych ekono-

mistów. W niniejszym opracowaniu przyjmuje się niemalże jako aksjomat stwierdzenie, iż instytucje oraz całe otoczenie instytucjonalne są fundamentalnym determinantem ludzkiej aktywności oraz podejmowanych decyzji. W sposób pośredni zaś taki układ społeczno-gospodarczy kształtuje ostatecznie gospodarczą rzeczywistość [por. Garrouste i Saussier 2008: 26–27]. Nowa Ekonomia Instytucjonalna odchodzi od wciąż jeszcze dość powszechnego rozumienia pojęcia ‘instytucja’, które odnosi się do różnego rodzaju organizacji o charakterze publicznym (np. szkoła, urząd, bank czy towarzystwo ubezpieczeniowe). Wystarczy spojrzeć jednak na wyjaśnienia pojęć w słownikach, aby dostrzec instytucje jako zespół norm prawnych lub obyczajowych, które organizują jakieś dziedziny ludzkiego życia. Już nawet w internetowym słowniku biznesu (www.businessdictionary.com) można spotkać stwierdzenie, iż instytucje stanowią spójny i zorganizowany wzorzec zachowania lub działania, który jest uzależniony od ogólnie przyjętych norm. Poniższe rozważania w sposób bardzo wyraźny wpisują się w nurt Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, co sprawia, iż instytucje są postrzegane jako ugruntowane wzory zachowań i relacji akceptowanych przez społeczność.

Postrzeganie instytucji jako czegoś w rodzaju niezbędnego zwyczaju powszechnie akceptowanego przez człowieka zawdzięczamy Thorsteinowi Veblenowi, który w jednym z większych swoich dzieł pisze, iż „instytucje społeczne to w swej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne funkcje jednostki i społeczności. [...] Instytucje społeczne — czyli nawyki myślowe czy sposoby ujmowania zjawisk — które kierują ludzkim życiem, pochodzą z przeszłości. Są wytworami przeszłości, dostosowanymi do ówczesnych warunków, dlatego nigdy nie są w całkowitej zgodzie z wymogami teraźniejszości” [Veblen 1971: 171]. Instytucje wydają się zatem być bardzo mocno zakorzenione w ludzkiej psychologii, a ich analiza będzie dotyczyła ludzkich upodobań, obyczajów czy przyzwyczajęń powstałych w procesie socjalizacji. Jest to

konieczne dla pełnego zrozumienia zjawisk społeczno-gospodarczych, które zachodzą w świecie. John R. Commons, który stał się kontynuatorem takiego podejścia, wprowadził nowe pojęcia do nowopowstającego nurtu w ekonomii. Są nimi działające układy w gospodarce, tj. rodzina, organizacja, przedsiębiorstwo, związek zawodowy, stowarzyszenie czy w końcu państwo. To te właśnie układy społeczne wraz regułami, które określają ich funkcjonowanie, nazywa instytucjami [Commons 2009: 146]. Instytucje zaczynają być definiowane jako „działanie zbiorowe w celu kontroli działań indywidualnych. Działania zbiorowe obejmują wszystko, od niezorganizowanych zwyczajów, po wiele zorganizowanych i dobrze funkcjonujących organizacji, takich jak rodzina, przedsiębiorstwo, związki zawodowe, system rezerw federalnych, państwo. Działanie zbiorowe jest nawet bardziej uniwersalne w niezorganizowanej formie zwyczaju niż w zorganizowanej formie przedsiębiorstw. Jednak nawet dobrze funkcjonująca organizacja jest również zwyczajem” [Commons 1934: 69–70, 72]. J.R. Commons podkreślił tym samym znaczenie aktywnych układów działających w gospodarce i w całym społeczeństwie, które to stanowią nadrzędną wartość nad indywidualną działalnością każdego człowieka. Należy w tym kontekście stwierdzić, iż instytucje, posiadając swoje fundamentalne przyczyny w społeczeństwie, kształtują, czy nawet ograniczają, działanie człowieka jako jednostki.

Omawiając zagadnienia instytucji, nie sposób pominąć rozważania R.H. Coase’a, którego uważa się za prekursora Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. W swojej pracy naukowej podjął on zagadnienia dotyczące funkcjonowania firmy, stawiając tezę o istnieniu czynnika sprawczego determinującego powstanie instytucji. Tym czynnikiem są koszty transakcyjne [por Coase 1937: 386–405]. R.H. Coase, bazując na kosztach transakcyjnych, opisuje instytucjonalną strukturę produkcji, która, bez wątpienia, ma kluczowe znaczenie dla całego systemu gospodarczego [por. Coase 2008: 31–39]. Tym sposobem powstały w historii ekonomii

podwaliny pod ekonomię kosztów transakcyjnych (której więcej akapitów zostanie poświęconych w dalszej części monografii).

Warto w tym miejscu także wspomnieć rozważania na temat instytucji D.C. Northa. Utożsamia on instytucje ze strukturą bodźców, która określa sposób działania człowieka. Instytucje stają się tym samym regułami gry w przestrzeni społeczno-gospodarczej [por. North 1990: 3]. Mówi się o nich, iż są „obmyślonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują polityczne, ekonomiczne i społeczne interakcje. Zawierają one zarówno nieformalne ograniczenia — sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje czy zasady postępowania — formalne reguły — konstytucje, prawo, prawa własności” [North 1991: 97], ale także są to „sposoby ich egzekwowania. Wspólnie określają one bodźcową strukturę społeczeństw, a w szczególności gospodarek” [North 1994: 360]. W innym miejscu można doszukać się stwierdzenia, iż „Instytucje składają się z zestawu ograniczeń zachowań w formie zasad i regulacji, a wreszcie, również z zestawu moralnych, etycznych i behawioralnych norm, które definiują zarysy i które ograniczają sposób, w który zasady i regulacje są sprecyzowane, a ich egzekwowanie przeprowadzone” [North 1984: 8].

Warto także w tym miejscu przytoczyć definicję instytucji, która powstała w kontekście rozważań na temat interakcji w świecie niepewności. D.C. North twierdzi, iż instytucje są formalnymi regułami i nieformalnymi zasadami określającymi, w jaki sposób należy grać. Organizacje są tu postrzegane jako gracze, którzy wspólnie zmierzają do osiągnięcia swoich celów [por. North 2008: 22]. Widać więc wyraźne rozróżnienie pomiędzy samymi instytucjami a organizacjami, które można porównać do działających układów J.R. Commonsa. U tego drugiego jednak to zbiorowe działania, poprzez mechanizmy kontrolujące i ograniczające działania indywidualne, były określane jako instytucje. Organizacje przedstawione przez D.C. Northa były natomiast postrzegane jako działające grupy ludzi (gracze), które działały zgodnie z regułami instytucjonalnymi. Należy zatem stwierdzić, iż instytucję „są to

ograniczenia, wypracowane z wykorzystaniem wszystkiego, co jest w ludzkiej mocy, które kształtują strukturę współdziałania ludzi. Obejmują one ograniczenia formalne (np. reguły, prawa, konstytucje), nieformalne (np. normy zachowań, konwencje, dobrowolne kodeksy zachowań) oraz charakterystyki ich wdrażania. Łącznie określają one strukturę bodźców we wspólnotach, a zwłaszcza w gospodarkach” [North 1994: 360].

Kolejnym ekonomistą poszukującym wyjaśnienia działających w świecie instytucji był G.M. Hodgson. W swoim artykule z 2006 roku pt. *What Are Institutions?* stwierdza, że instytucje są raczej trwałymi systemami stanowienia i budowania społecznych reguł, a nie tylko przepisami jako takimi. Jest to wyraźnie szersza koncepcja instytucji, która zawiera w sobie swoisty mechanizm pozwalający w granicach pojęciowych instytucji zawrzeć nieformalne podstawy wszelkiego uporządkowania i trwałego zachowywania się ludzi [por. Hodgson 2006: 13]. „Posiadanie nawyków lub habituacji jest mechanizmem psychologicznym, który formuje bazę do bardziej regularnych zachowań. Aby nawyk stał się regułą, powinien uzyskać pewną spójną treść normatywną, być potencjalnie kodyfikowalny i dominować w pewnej wspólnotocie” [Hodgson 2006: 6].

Przedstawione powyżej w sposób bardzo ogólny definicje instytucji współcześnie uważa się już za klasyczne fundamenty nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Należy jednocześnie podkreślić, iż ekonomia ta wciąż się kształtuje poprzez intelektualny wkład współczesnych ekonomistów. Warto więc pokrótce przedstawić i takie sposoby rozumienia i postrzegania instytucji.

- Wacław Stankiewicz — Instytucje są to „utrwalone w społeczeństwie wzorce zachowań, a instytucja ekonomiczna — zbiór reguł kształtujących współdziałanie w procesach gospodarowania, zwłaszcza w szeroko pojętej wymianie” [Stankiewicz 2012: 50].
- Grigorij B. Kleiner — Pod pojęciem instytucja kryje się „zasada, zalecenie lub wzorzec adresowane siłą tradycji, zwyczaju lub wskazówek odpowiedzialnych osób lub organów do konkretnego

lub nieokreślonego zbioru agentów i określające charakterystyki postrzegania, interpretacji lub wykorzystania informacji społeczno-ekonomicznej dla podejmowania decyzji, formowania i zachowania stosunków we wspólnocie” [Kleiner 2004: 15]. Instytucja to „stosunkowo odporne na zmiany zachowań lub interesów pojedynczych podmiotów i ich grup, a także kontynuujące działalność w znaczącym przedziale czasu, formalne i nieformalne normy lub systemy norm, regulujące podejmowanie decyzji, działalność i współdziałanie podmiotów społeczno-ekonomicznych (osób fizycznych i prawnych, organizacji) i ich grup” [Kleiner 2004: 19].

- Petri Ollila — Instytucje są zasadami rozwiązywania problemów wynikających z wzajemnych powiązań gospodarczych. Ekonomia instytucjonalna poprzez analizę tychże instytucji próbuje je modyfikować lub wprowadzać nowe zasady dla uzyskania lepszego finalnego wyniku [por. Ollila 2009: 12].

- Svetlana Kirdina — Instytucje mają podwójny charakter, naturalny i sztuczny. Z jednej strony instytucje w sposób oczywisty samodzielnie organizują zasady w społeczeństwie jako naturalny system społeczny. Z drugiej strony instytucje są skutkiem celowej refleksji człowieka społecznego w kontekście określonych przepisów i zasad, są one wytworem człowieka [por. Kirdina i Sandstrom 2010: 4].

- Bożena Klimczak — „Instytucje stanowią strukturę złożoną z powiązanych ze sobą i uzupełniających się zasad i reguł określających ramy stosunków transakcyjnych oraz z mechanizmu ich przestrzegania. Tak rozumiane instytucje są nośnikami informacji o możliwościach działań gospodarczych” [Klimczak 2006: 93].

- Stanisław Rudolf — „Trudno przecenić znaczenie instytucji dla funkcjonowania każdego systemu ekonomicznego, w tym dla szeroko rozumianego rozwoju gospodarczego. Nie ulega wątpliwości, że rozwój ten jest uwarunkowany w znacznej mierze jakością istniejącego w danym kraju systemu instytucjonalnego. Odpowiednie instytucje bowiem mogą stanowić gwarancję ciągłości procesów gospodarczych, zapewniają ochronę praw własności, stabilną

politykę fiskalną i monetarną itp. Instytucje mogą również wspierać osiąganie celów społecznych przez kreowanie bodźców prowadzących do ich realizacji. Wszystko to pozwala na sformułowanie tezy, że instytucje stanowią ważną przesłankę zróżnicowania tempa wzrostu gospodarczego w poszczególnych krajach” [Rudolf 2010: 11].

- Agnieszka Słomka-Gołębiowska — „Instytucje wraz ze standardowymi ograniczeniami ekonomicznymi określają zbiór możliwości, wpływając na wysokość kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych, a przez to na warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Dostarczają strukturę bodźców, które kształtują kierunki zmian gospodarczych w kraju, decydując o ich charakterze. Mogą inicjować wzrost gospodarczy lub stagnację” [Słomka-Gołębiowska 2009: 114].

- Tomasz Legiędź — Instytucjami nazywamy zasady i reguły, które wpływają na ludzkie wybory w działalności zmierzającej do zaspokajania potrzeb materialnych i niematerialnych. „Jednakże nazbyt często stosowane instytucjonalne podejście jest uproszczone, zarówno już w punkcie wyjścia, przy definiowaniu instytucji, jak i w trakcie samej analizy. Takie ujęcie w skrócie można przedstawić następująco: (1) instytucje są istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, ale (2) instytucje to przede wszystkim zasady formalne tworzone przez rząd, stąd (3) państwo powinno aktywnie działać w celu stymulowania procesów rozwojowych” [Legiędź 2012: 31].

Przedstawione w tej części opracowania definicje instytucji ukazują ich początki w naukach społecznych. Począwszy od psychologicznego i społecznego ujęcia T. Veblena, przez statyczny model regulacyjny, podejście mocno narzędziowe, podkreślanie ich dualizmu, trwałe systemy tworzenia zasad, aż po instytucjonalny system bodźców stymulujących gospodarkę, sposób rozumienia instytucji przeszedł długą drogę ewolucyjnych zmian. Czym więc są instytucje dzisiaj u progu trzeciej dekady XXI wieku? Na podstawie krytycznej analizy literatury można dokonać próby udzielenia odpowiedzi na to pytanie. Autor twierdzi, iż instytucje stanowią

sferę instytucjonalną, będącą holistyczną i systemową strukturą determinującą działania człowieka. Jego aktywność z jednej strony jest ograniczana przez strumienie sił instytucjonalnych, z drugiej zaś strony, instytucjonalne siły są źródłem możliwości działania człowieka. Sfera instytucjonalna, będąca źródłem strumieni sił instytucjonalnych dla działań człowieka, winna być analizowana w sposób instytucjonalnie obiektywny. Powinna być ona utożsamiana z rzeczywistością, która jest sferą aktywności człowieka. W tym kontekście instytucje należy traktować jako siły instytucjonalne, które pochodząc z najdalszych obszarów sfery instytucjonalnej, mają wpływ na sposób zachowania się człowieka, jego aktywność oraz na relacje międzyludzkie, które nawiązuje w czasie swojej aktywności. Na instytucje należy zatem patrzeć z perspektywy ich siły wpływu na człowieka, a nie tylko z perspektywy ich „pochodzenia” czy etymologicznego znaczenia.

3.2. Sfera instytucjonalna

Instytucje nie są monolitem, lecz posiadają wiele różnych cech, które je określają. Instytucje nie zaistniały w rzeczywistości społeczno-gospodarczej raz i na zawsze, lecz ciągle się zmieniają, jedne powstają, a niektóre zanikają. Instytucje podlegają mechanizmowi ewolucji, rzecz jasna instytucjonalnej. Instytucje nie istnieją także same w sobie, będąc zawieszone w nieokreślonej bytowej otchłani, lecz są odzwierciedleniem rzeczywistości, która otacza każdego człowieka działającego. W tym kontekście mowa jest o pewnego rodzaju typologii instytucji, o procesie ich fluktuacji oraz o sferze instytucjonalnej.

3.2.1. Podział instytucji

Początków instytucji należy szukać w veblenowskiej koncepcji, która zbudowana została na aspektach psychologicznych. Analizy instytucji oraz próby ich poznania, co staje się kluczowe w zro-

zumieniu zjawisk społeczno-gospodarczych, sprowadzać się powinny do badania wszelkich upodobań, obyczajów, tradycji czy podświadomych motywów ludzkiej aktywności.

Veblen potraktował instytucje jako pewnego rodzaju ramy psychologiczne, posiadające swoje fundamenty w rozwoju psychologii społecznej i gospodarczej [por. Veblen 1971: XIII]. Chociaż trudno znaleźć na tym etapie rozwoju ekonomii instytucjonalnej metodologiczną typologię instytucji, to w sposób bardzo wyraźny podkreślony został aspekt zmian instytucji i proces ciągłego dostosowywania się [por. Veblen 1971: 169–217]. Pomimo tego można doszukać się jednak swoistego rozróżnienia instytucji. T. Veblen stwierdził, że „na każdą społeczność można spojrzeć jako na mechanizm gospodarczy czy ekonomiczny, składający się z tego, co nazywamy instytucjami ekonomicznymi. Te instytucje to utarte zwyczajowo sposoby regulowania procesów życiowych społeczeństwa w odniesieniu do środowiska materialnego, w którym to społeczeństwo żyje. W miarę rozwoju ludzkiej aktywności życie społeczności będzie się dość gładko toczyło po tych utartych szlakach. Społeczeństwo wykorzystuje dla swoich celów siły i zasoby środowiska materialnego, stosując metody wypracowane w przeszłości, wcielone w instytucje ekonomiczne” [Veblen 1971: 173–174]. Pojawia się zatem określony i bardzo specyficzny rodzaj instytucji, czyli instytucje ekonomiczne, które to dotyczą przestrzeni materialnej.

Innego podziału instytucji próbował dokonać J.R. Commons. Instytucje zostały przez niego potraktowane jako zbiorowe działania obejmujące niezorganizowane zwyczaje oraz zorganizowane organizacje, tj. rodzinę, przedsiębiorstwo czy państwo [por. Commons 1934: 69–72]. Wynika z tego podział instytucji na nieformalne zasady oraz formalne reguły organizacyjne. W rozważaniach dotyczących trudności definiowania obszaru ekonomii instytucjonalnej, ze względu na mnogość sposobów rozumienia instytucji, J.R. Commons tworzy nowatorską ich typologię. Instytucje zostały podzielone na (a) ramy prawne (*framework of law or natural rights*) ograniczające ludzką działalność, (b) zachowania

ludzkie jako takie (*behaviors*) wpływające na działania innych, (c) zachowania gospodarcze (*economic behaviors*) dotyczące przestrzeni materialnej, a także (d) dynamiczne działania mas ludzkich (*dynamic mass action*) przejmujących funkcję nadrzędną nad wolnością wyboru (*control instead of laissez fair*) [por. Commons 1931: 648].

Jeden z bardziej znanych podziałów instytucji pojawił się w rozważaniach D.C. Northa. Mowa jest o instytucjach definiowanych jako obmyślane przez ludzi ograniczenia formalne i nieformalne. Do katalogu bodźców nieformalnych wchodzi instytucje będące najróżniejszymi sankcjami, zwyczajami, tradycjami czy sposobami postępowania. Zbiór zaś formalnych instytucji stanowią m.in. determinanty związane ze stanowionym prawem, konstytucjami, sankcjami, prawami własności, czy też sposobami ich egzekwowania [por. North 1991: 97]. „Na przestrzeni dziejów instytucje zostały stworzone przez ludzi w celu utworzenia porządku i ograniczenia niepewności wynikających ze zmian. Wraz ze standardowymi ograniczeniami ekonomicznymi definiują one możliwość wyboru, a zatem determinują koszty transakcyjne i produkcji” [North 1991: 97].

Warto również zwrócić uwagę na podział instytucji, który zaproponował Zbigniew Staniek. W swoich rozważaniach nt. równowagi instytucjonalnej stwierdza on, iż „na danym poziomie instytucji mamy do czynienia z współistnieniem instytucji ‘nowopowstających’ i ‘zastanych’. Równowaga instytucjonalna oznacza wzajemne dopasowywanie mechanizmów selekcyjnych i procesów tworzenia nowych instytucji. Równowaga ta wyraża się w takim zbiorze instytucji i ich powiązaniach, które pozwalają realizować podstawowe funkcje systemu instytucjonalnego” [Staniek 2012: 110]. Wydaje się zasadnym, iż dla pełnego obrazu bodźców instytucjonalnych należy dodać także instytucje ‘wygaszone’. W procesie zmian instytucjonalnych, pod wpływem różnych determinantów, część instytucji przestaje spełniać swoją rolę w gospodarce i tym samym mogą zanikać ze sfery instytucjo-

nalnej. Pomimo braku aktywnego determinizmu z ich strony w czasie, pozostawienie ich w obszarze przedmiotu analiz i badań naukowych może mieć ważne znaczenie w aspekcie chociażby głębokiej retrospekcji. Mało profesjonalnym byłoby analizowanie historycznych zjawisk społeczno-gospodarczych z perspektywy tylko i wyłącznie aktualnego stanu instytucjonalnego determinizmu, biorąc pod uwagę jedynie instytucje zastane i nowopowstałe. Badanie to nosiłoby znamiona tzw. błędu ahisterycznego, co sprawiłoby, iż dynamiczne zjawiska społeczno-gospodarcze analizowane byłyby w oderwaniu od procesów zmian instytucjonalnych.

Analiza literatury, wpisującej się w nurt Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, każe zwrócić uwagę na kolejny podział instytucji. W rozważaniach Grzegorza Kołodko na temat reguł gry gospodarczej ujawniają się instytucje objaśniające, kontrolujące, równoważące, dynamizujące i dostosowujące [por. Kołodko 2008: 296]. Wpływ instytucji objaśniających na działalność człowieka polega na tym, iż odgrywają one istotną rolę informującą o regułach kontraktowania (*ex ante*) i zasadach egzekwowania postanowień kontraktowych (*ex post*). Z kolei instytucje kontrolujące pełnią rolę kontrolującą, przez co mogą być swoistym papierkiem lakmusowym potencjalnych zagrożeń wynikających z działań niezgodnych z przyjętymi regułami gry w procesie kontraktowania. Instytucje nazwane instytucjami równoważącymi mogą zostać wykorzystane w mechanizmach korygowania przepływu zasobów w gospodarce poprzez utrzymywanie względnego poziomu równowagi. Kolejna grupa instytucji, określona mianem instytucji dynamizujących, powinna być utożsamiana z determinantami umożliwiającymi zwiększanie aktywności gospodarczej. To z kolei może prowadzić do wzrostu wartości dostarczanych dóbr i usług w gospodarce. Instytucje dostosowujące są rozumiane jako te czynniki, które pozwalają na weryfikację i wymuszenie na graczach rynkowych takich sposobów działania, które będą zbieżne z interesami nadrzędnymi.

W tym miejscu wydaje się zasadne przedstawienie jeszcze innej koncepcji podziału instytucji, której kluczem jest siła, z jaką instytucje te determinują działania człowieka w gospodarce. Instytucjonalny determinizm kształtuje każdą aktywność człowieka, z jednej strony ją ograniczając, z drugiej zaś strony umożliwiając bądź ułatwiając ową aktywność. Nie wszystkie jednak instytucje oddziałują z taką samą intensywnością i są tak samo ważne dla działającego człowieka. W rzeczywistości społeczno-gospodarczej, w holistycznym strumieniu instytucjonalnego determinizmu kształtującego ostateczną formę ludzkiej aktywności można dostrzec tę właśnie charakterystykę instytucji. Część z nich w sposób istotny determinuje ludzkie działania, inne natomiast poprzez swoje oddziaływanie dopełniają uwarunkowania instytucjonalne. Jedna grupa instytucji w sposób istotny umożliwia ludzką aktywność w przestrzeni społeczno-gospodarczej, druga grupa determinantów tworzy dalsze otoczenie dla tejże działalności. Można zatem pokusić się o stwierdzenie, iż instytucje da się podzielić na instytucje esencjonalne i substrakcjonalne. Pierwsza grupa instytucji będzie stanowiła fundamentalne determinanty kształtujące działanie człowieka, kształtując tym samym istotę i fundament tejże aktywności. Instytucje substrakcjonalne będą natomiast determinowały działanie człowieka w taki sposób, że ich wpływ na ludzką aktywność nie dokona fundamentalnych zmian. Instytucje te będą jednak dopełniały ostatecznej charakterystyki działalności człowieka, stanowiąc ważny determinant dla tejże aktywności. Mówiąc inaczej, instytucje substrakcjonalne oddziałują z mniejszą siłą niż instytucje esencjonalne na podejmowaną przez człowieka aktywność w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Ważnym jest także stwierdzenie, iż każde z tych instytucji łącznie tworzą przestrzeń instytucjonalną, która w sposób holistyczny determinuje ostateczny charakter działania człowieka, instytucje esencjonalne w zakresie istotowym, instytucje substrakcjonalne natomiast na peryferiach sfery instytucjonalnej.

3.2.2. Dynamika instytucji

Nie zwracając uwagi na różne podziały instytucji, należy zauważyć i wyraźnie podkreślić ich wspólną cechę. Żadna z instytucji nie pojawiła się raz i nie trwa przez długie lata w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Wszystkie instytucje, podobnie jak nasza rzeczywistość społeczno-gospodarcza, ulegają ciągłym i dynamicznym zmianom na skutek innych instytucji. W tym kontekście twierdzenie, że instytucje istnieją, mija się w pewnym sensie z prawdą. Istnienie instytucji w ujęciu bytowym winno być postrzegane jako ciągłe się ich (instytucji) stawianie. Podobnego rozumienia istnienia instytucji można się doszukać już w twórczości T. Veblen, który stwierdził, iż „struktura społeczna ulega zmianom, rozwija się, przystosowuje do zmienionej sytuacji tylko poprzez modyfikacje sposobu myślenia. [...] Postęp społeczny, zwłaszcza ujmowany z punktu widzenia teorii ekonomicznej, polega na nieustannym, stopniowym zbliżeniu się do względnie całkowitego przystosowania stosunków zewnętrznych do stosunków wewnętrznych. Jednakże przystosowanie to nie jest nigdy pełne, gdyż stosunki zewnętrzne podlegają nieustannym zmianom w wyniku równie nieustannych zmian stosunków wewnętrznych” [Veblen 1971: 172]. Takie oto postrzeganie dynamiki instytucji znalazło swoje odzwierciedlenie w twórczości D.C. Northa, który zaproponował kilka twierdzeń dotyczących zmian instytucjonalnych. Współcześnie tych pięć definicji jest postrzeganych jako fundament podejścia ewolucyjnego w nurcie neoinstytucjonalnym, który to wyjaśnia sens procesu naturalnej selekcji [por. Stankiewicz 2012: 270–272]. D.C. North wymienia pięć twierdzeń dotyczących zmian instytucjonalnych. Są nimi:

1. W warunkach ekonomicznego niedostatku nieustanna interakcja pomiędzy instytucjami a organizacjami czyni z konkurencji klucz do zmian instytucjonalnych.
2. Ciągłe inwestowania w wiedzę i umiejętności w granicach organizacji wymuszone jest przez konkurencję, co stanowi warunek do jej (organizacji) przetrwania.

3. Ograniczenia instytucjonalne są bodźcami, które determinują rodzaje wiedzy i umiejętności będących koniecznymi dla optymalizacji korzyści.

4. Percepcja ludzka pochodzi z konstrukcji umysłowej graczy.

5. Matryca instytucjonalna ostatecznie kształtuje instytucjonalną zmianę w sposób przyrostowy [por. North 1995a: 1–3].

Ważnym jest jednak, aby tych pięciu twierdzeń nie traktować oddzielnie. Stanowią one dynamiczny i bardzo holistyczny obraz procesu zmian instytucjonalnych. Pierwsze twierdzenie bardzo wyraźnie akcentuje rozróżnienie między instytucjami a organizacjami. Przy czym instytucje są tu regułami gry, organizacjami natomiast stają się gracze lub zespoły graczy. Istniejąca pomiędzy graczami konkurencja determinuje tworzenie przez człowieka ograniczeń (zmiany instytucji), które na skutek bardzo wielu relacji wpływają na zmiany w samych organizacjach. „Jednostki jako aktorzy i składniki organizacji, poprzez swoje działania stopniowo zmieniają reguły gry, rozwijając w ten sposób nowe formalne ograniczenia w procesie interakcji” [Stankiewicz 2012: 270]. Drugie twierdzenie w dalszym ciągu podkreśla ważność wpływu konkurencji na zmiany instytucjonalne. Akcentuje jednak konieczność inwestowania w wiedzę i umiejętności, które stają się przyczyną do ujawnienia możliwości działania jednostek w organizacji. To zaś sprawia realny wzrost przewagi konkurencyjnej nad innymi graczami. Trzecie twierdzenie akcentuje natomiast instytucjonalny determinizm, który kształtuje formalne i nieformalne ramy dla organizacji w kontekście zapotrzebowania na wiedzę i umiejętności. Kolejne twierdzenie skupia się w sposób bezpośredni na indywidualnych zdolnościach człowieka oraz na jego percepcji, która jest determinowana indywidualną konstrukcją umysłową człowieka. Ostatnie twierdzenie niejako spina w sobie wcześniejsze cztery tezy. W tym kontekście D.C. North twierdzi, iż „żywołność, rentowność, a nawet przetrwanie organizacji społecznej zależy od istniejącej macierzy instytucjonalnej. Ta instytucjonalna struktura umożliwia ich [organizacji — A.J.D.] ist-

nienie, a jej skomplikowana sieć współzależnych kontraktów i innych relacji umożliwiła ich powstanie” [North 1995a: 3].

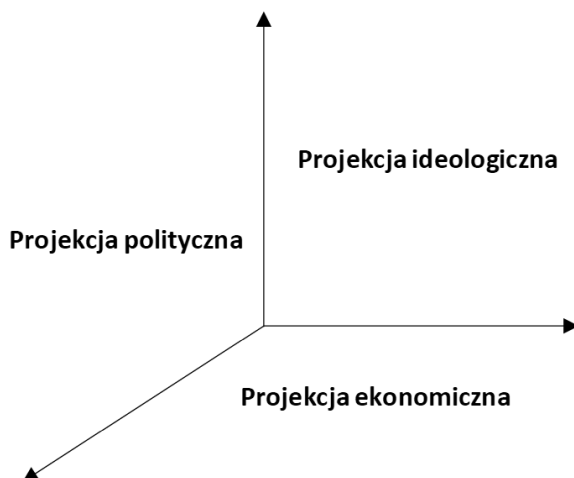
3.2.3. Matryca instytucjonalna

Do tej pory instytucje były analizowane jako pewne indywidualne zjawiska determinujące sposób działania człowieka. Współcześnie wydaje się już chyba oczywistością, iż instytucjonalny determinizm stanowi swoisty holistyczny mechanizm. Instytucje, które w sposób ciągły ulegają dynamice, współtworzą pewnego rodzaju przestrzeń/sferę kształtującą sposób działania człowieka. W pewnym momencie rozwoju nauk ekonomicznych pojawiła się interesująca i oryginalna koncepcja tzw. matrycy instytucjonalnej. Jej autorką jest S. Kirdina, pochodząca z nowosybirskiej szkoły ekonomiczno-socjologicznej. Teoria matrycy instytucjonalnej została zaprezentowana w kilku kluczowych publikacjach. Na szczególną uwagę zasługują *Institutional Matrice and Development in Russia*, [Kirdina 2001] *Institutional Matrices and Institutional Changes* [Kirdina 2003] oraz *New Systemic Institutional Approach for Comparative Political and Economic Analysis* [Kirdina 2013: 341–348]. Koncepcja matrycy instytucjonalnej została zbudowana na czterech głównych postulatach. Pierwszy postulat akcentuje bardzo wyraźnie obiektywny sposób, a może należało powiedzieć konieczność obiektywnego sposobu, postrzegania zjawisk społeczno-gospodarczych, choć nie tylko istniejących niezależnie od działającego człowieka. Zjawiska te mają charakter naturalny, są dane przez Boga (*God given character of economic processes*). W drugim z postulatów podkreśla się już bardzo wyraźnie społeczne myślenie (*social thinking*) i holistyczne postrzeganie gospodarki. Dla pełnego zrozumienia zjawisk społeczno-gospodarczych zachodzących w gospodarce konieczna jest analiza tej właśnie gospodarki, która winna być postrzegana jako jeden z podsystemów społecznych polegających w dużej mierze na alokacji zasobów. Trzeci postulat podkreśla holistyczne podejście,

zorientowane nie na jednostce, lecz na działaniach grupowych i ogólnych regułach funkcjonowania społeczności. Ostatni postulat podkreśla z kolei istnienie specyficznych instytucji, które są charakterystyczne dla gospodarek poszczególnych państw (S. Kirdina mówi tu o gospodarce Rosji). Te zaś (specyficzne instytucje) są często odmienne od tych, które obowiązują w innych gospodarkach [por. Kirdina 2003: 183].

Pojawienie się w ekonomii powyższych czterech postulatów ukształtowało „znaczenie i rolę instytucji bazowych, jako głównej składowej w zbiorze instytucji społeczeństwa, będącą podstawą jego trwałości i rozwoju. [...] To właśnie instytucje bazowe są podstawą matrycy instytucjonalnej i ułatwiają analizę sił sprawczych, kryjących się pod powierzchnią zjawisk społeczno-gospodarczych” [Stankiewicz 2012: 61]. Koncepcja matrycy instytucjonalnej została przedstawiona także w trójwymiarowej przestrzeni (zob. schemat 2), opisanej płaszczyznami polityczną, ekonomiczną i ideologiczną. Zjawiska społeczno-gospodarcze istniejące w rzeczywistej przestrzeni pozostają więc pod wpływem bazowych instytucji pochodzących z płaszczyzn ekonomicznej (instytucje regulujące proces reprodukcji bogactwa społecznego), politycznej (struktura podejmowania decyzji i działań państwa) i ideologicznej (normy zachowań i systemy wartości kształtujące społeczne zachowania).

Schemat 2. Obszary matrycy instytucjonalnej



Źródło: Kirdina 2003.

Taki sposób postrzegania rzeczywistości społeczno-gospodarczej determinuje sposób badania i analizowania zjawisk społeczno-gospodarczych według kilku kluczowych zasad. W pierwszej kolejności należy dokonać wyboru dziedziny naukowej, która będzie metodologicznym kręgosłupem procesu analizowania i opisywania określonych zjawisk społeczno-gospodarczych. Mówiąc inaczej, należy wybrać naukową perspektywę, wg której będą opisywane analizowane zjawiska społeczno-gospodarcze. Druga zasada wymusza na badaczach, aby przedmiot badania był analizowany z perspektywy jego genezy, a nie tylko jako zjawisko teleologiczne. Trzecia zasada w sposób bezpośredni odnosi się już do społecznego charakteru badanego zjawiska (*a social object*). Dla optymalnej analizy i badania tak scharakteryzowanego zjawiska wydaje się być konieczny osobisty kontakt badacza i wyjście poza ramy teoretycznego poznawania. Wynika z tego, iż optymalna diagnoza lub możliwie obiektywne poznanie wymusza potrzeba realnego dialogu. Ostatnią z zasad jest konieczność wykorzystania interdy-

scyplinarnych metod analitycznych na wszystkich etapach prac badawczych. Jest to skutkiem złożonego charakteru badanego zjawiska społeczno-gospodarczego, obszernego i wielowątkowego strumienia informacji oraz konieczności obiektywnego uzasadnienia przyjętych rozwiązań [por. Kirdina 2004: 2–6].

W tym miejscu warto przedstawić także zaproponowaną przez S. Kirdinę konstrukcję matrycy instytucjonalnej. Na podstawie wyników jej badań nad systemami społeczno-gospodarczymi powstał katalog instytucji bazowych, które zostały wpisane w trzy płaszczyzny. Są nimi płaszczyzna polityczna, ekonomiczna i ideologiczna. W tym oto kontekście stworzono katalog instytucji oraz ich funkcji dla gospodarek większości krajów europejskich, a także gospodarki Stanów Zjednoczonych (zob. tabela 3). Takie ujęcie bazowych instytucji, tworzących realną przestrzeń dla zjawisk społeczno-gospodarczych, ukazuje instytucjonalne siły kształtujące sposób działania człowieka w tejże gospodarce. Optymalne poznanie i analiza zjawisk społeczno-gospodarczych tworzących gospodarkę narodową możliwe jest więc poprzez analizę instytucjonalnego determinizmu, który tę aktywność kształtuje.

Tabela 3. Instytucje bazowe w gospodarce

Struktura i funkcje instytucji bazowych w gospodarkach rynkowych	
Funkcje instytucji	Instytucje
Projekcja ekonomiczna	
pochodzenie dóbr (system praw własności)	własność prywatna
transfer dóbr	wymiana (kupno – sprzedaż)
interakcje pomiędzy graczami	konkurencja
system pracy	umowy o pracę
informacja zwrotna (efektywność)	maksymalizacja zysku
Projekcja polityczna	
organizacja państwa	struktura federacji
system władzy	samorządność i pomocniczość

rodzaj interakcji w podejmowaniu decyzji	system wielopartyjny i większość demokratyczna
sposób obsadzania stanowisk rządowych	wybory
informacja zwrotna	pozwy sądowe
Projekcja ideologiczna	
kierunek działań społecznych	indywidualizm
prawne określenie struktury społecznej	stratyfikacja, społeczeństwo warstwowe
przeważająca wartość społeczna	wolność
zasady społecznych priorytetów	specjalizacja
źródła nawiązywania relacji	atomizm

Źródło: Kirdina i Sandstrom 2010, 6–8.

Rozważania zawarte w tym rozdziale miały na celu ukazanie istoty samych instytucji, które stanowią główny element rozważań ekonomistów nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Na potrzeby uporządkowania metodologicznego dla dalszej części niniejszego opracowania warto zebrać powyższe treści i przedstawić fundamentalne zagadnienia dotyczące instytucjonalnego determinizmu. Należy zatem wyraźnie podkreślić, iż działający człowiek funkcjonuje w rzeczywistej sferze instytucjonalnej. Szeroki strumień instytucjonalnych sił z jednej strony ogranicza jego działalność, z drugiej natomiast daje mu możliwość działania. Instytucjonalna sfera winna być więc traktowana jako rzeczywistość, którą należy analizować i definiować przez pryzmat istniejących instytucji. To zaś umożliwi badaczom obiektywne poznanie zjawisk społeczno-gospodarczych tworzących gospodarkę oraz sposób działania człowieka w tejże gospodarce.

Svetlana Kirdina zaproponowała analizowanie zjawisk społeczno-gospodarczych z perspektywy ekonomicznej, politycznej i ideologicznej. Nie sposób się z tym nie zgodzić. Czy jednak są to jedyne możliwe projekcje obserwowane w realnym świecie? Skoro

.....

owa sfera instytucjonalna ma odzwierciedlać rzeczywistość, czy możemy ją ograniczać jedynie do trzech obszarów poznawania świata, w którym działa człowiek kontraktujący? Rzeczywistość jest taka, jaka jest, a nie taka, jaką ją postrzegamy lub chcemy postrzegać. Ponadto same zjawiska społeczno-gospodarcze charakteryzują się własną dynamiką. Powstają, trwają i oddziałują, ulegają zmianom, rozwijają się i w końcu zanikają. Wydaje się zatem zasadnym twierdzenie, iż jedyną rzeczą, która jest stała, jest to, że wszystko się zmienia. W tym kontekście rzeczywistość, rozumiana jako sfera instytucjonalna, winna być analizowana i definiowana na różne sposoby czy z perspektywy różnych projekcji. To jedynie ograniczenia ludzkie sprawiają, iż rzeczywistość bywa określana poprzez ograniczoną liczbę projekcji czy wymiarów poznania. Nietrudno wszak dostrzec różnice w procesie poznawania działającego człowieka z perspektywy ekonomisty, astronoma czy teologa. Każdy z naukowców będzie chciał poznać tego samego człowieka, który działa. Sfera instytucjonalna, która będzie stanowiła środowisko działania tegoż człowieka, będzie jednak inaczej definiowana. Dla ekonomisty kluczowymi staną się projekcje ekonomiczne, polityczne i społeczne. Astronom będzie analizował aktywność ludzką według projekcji z obszarów fizyki czy astronomii, a teolog będzie skupiał uwagę na projekcjach transcendentálnych czy psychologicznych. Trzech różnych naukowców może zatem stworzyć trzy różne obrazy tego samego człowieka działającego w tej samej rzeczywistości. Rzeczywistość ta również jest trochę inaczej postrzegana przez każdego z naukowców, co może prowadzić do ułomnego obrazu działającego człowieka. W tym kontekście wydaje się być zasadnym istnienie swoistej rekomendacji mówiącej o konieczności łączenia różnych metod badawczych, czy też akcentowania tzw. interdyscyplinarności naukowej [por. Kirdina 2004: 6].

Można podsumować rozważania zawarte w tym rozdziale stwierdzeniem, iż sfera instytucjonalna to zbiór szerokiego stru-

mienia czynników determinujących ludzką aktywność, którą to można analizować i definiować z perspektywy różnych projekcji. Ta mnogość kontekstów badawczych dotyczy jednak tylko i wyłącznie samej sfery instytucjonalnej. Obiektywne poznawanie określonego zjawiska społeczno-gospodarczego, czy też pełne zrozumienie sposobu działania człowieka, może tym samym stać się możliwe jedynie na drodze interdyscyplinarnego procesu poznawania. W odniesieniu do Nowej Ekonomii Instytucjonalnej rzeczywistość społeczno-gospodarcza jest więc środowiskiem, które kształtuje określone sposoby działania człowieka, rodzi nowe formy instytucjonalne i umożliwia zaistnienie określonych zjawisk w gospodarce.

Część B. Główne teorie
Nowej Ekonomii
Instytucjonalnej

Rozdział 1: Teoria praw własności

Teoria praw własności jest jednym z elementów tworzących nurt Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Wprawdzie porusza ona zagadnienia osadzone wyraźnie w naukach prawnych, to jednak „holistyczna logika” wymusza, aby tematyka ta poddana została także analizie ekonomicznej. To, co w prawie określa się mianem prawa do własności, w nurcie neoinstytucjonalnym zostało określone jako instytucja własności i ta właśnie stanowi przedmiot naszego zainteresowania. „W praktyce życia społeczno-gospodarczego instytucja własności zajęta i utrzymuje niezwykle ważne miejsce i odgrywa ogromną rolę w procesie efektywnego rozwoju całego ustroju. Ekonomika instytucjonalna poświęca wiele uwagi temu pojęciu, systemowi i strukturze własności, miejscu w procesie ewolucji i uprawianiu polityki gospodarczej” [Stankiewicz 2012: 65]. Istotnymi dla ekonomistów nurtu NEI stały się zatem zagadnienia związane z własnością jako taką, jej rodzajami, prawami do posiadania czy alokacją zasobów. Pierwsze załączki teorii praw własności widoczne są już w twórczości T. Veblena, jednak jej powstanie i rozwój osiągnął apogeum w pracach m.in. Armena A. Alchiana, Harolda Demsetza, Ronalda H. Coase’a, Svezotzara Pejoviticha, Erica G. Furubotna czy Louisa de Alessiego.

Prawa własności, na kanwie zagadnień dotyczących gospodarki czy ekonomii, mają znaczenie ze względu na ich ujawniony determinizm kształtujący sposób wykorzystania zasobów przez człowieka. Okazuje się, iż poziom posiadanych praw własności wpływa w sposób istotny na poziom motywacji działającego człowieka w gospodarce. Zauważono zależność, że im wyższy poziom własności, tym większa motywacja do działania [por. Alston i Mueller 2008: 574]. „Prawa własności opisują relacje pomiędzy właścicielem i innymi. Jest więc to prawo do działania w relacji między osobami, a nie pomiędzy osobą i przedmiotem własności. [...] Stwarza to współzależność gospodarczą kształ-

tującą warunki konfliktu i współpracy” [Ollila 2009: 18]. Prawo własności postrzegane jest także jako pewnego rodzaju forma władzy, swoista sankcja i źródło praw do podejmowania decyzji o tym, w jaki sposób wykorzystywane będą zasoby. Prawa własności stanowią podwaliny do kontrolowania wszelkich aktywów, w tym także zasobów środowiskowych, jeżeli wpisują się one w określone prawa własności [por. Cole 2000: 274]. Warto wyraźnie podkreślić, iż prawa własności zaczynają być także odnoszone do transakcji handlowych, co sprawia, iż spełniają one rolę instytucjonalnego determinizmu wzrostu gospodarczego [por. Veblen 2009: 31]. W tym oto kontekście prawa własności stały się jednym z elementów skoordynowanych działań człowieka ukierunkowanych na realizację celów gospodarczych [por. Commons 2009: 303]. Teoria praw własności umożliwia zatem wyjaśnienie podstaw skomplikowanych relacji międzyludzkich w przestrzeni społeczno-gospodarczej. To zaś sprawia, iż wpisanie jej do spisu treści niniejszych rozważań wydaje się uzasadnione.

4.1. Porządek ekonomiczny teorii praw własności

Omawianie teorii praw własności warto rozpocząć od poszukiwania odpowiedzi na pytanie o te elementy porządku ekonomicznego, których ona dotyczy. Mówiąc inaczej, należy się zastanowić nad tym, co jest wystawione na instytucjonalny determinizm instytucji własności? Jakie zjawiska społeczno-gospodarcze pozostają pod ich wpływem? Należy wyraźnie podkreślić, iż teoria praw własności w dziejach ekonomii podlegała i wciąż ulega procesom ewolucji na skutek nowopowstających jej naukowych interpretacji. Elementem utrzymującym pomimo tego status quo jest kwestia istoty samej własności. W bardzo holistycznym ujęciu własność jest określana jako kompletna władza do użytkowania i dysponowania przedmiotami bądź dobrami pozostającymi przedmiotem instytucji własności. W tym kontekście warto przytoczyć definicję własności Czesława

Staszewskiego, który twierdzi, iż „własność jest dobrem lub sumą dóbr gospodarczych, materialnych i niematerialnych, nad którymi jednostka lub zbiorowość posiada władzę rozporządzania dla osiągnięcia korzyści własnych poprzez realizację dobra wspólnego” [Staszewski 1981: 23]. Instytucja własności została tu w sposób dość wyraźny osadzona w zagadnieniach dotyczących nauk ekonomicznych. Własność jest więc rozumiana jako „suma dóbr gospodarczych i przychodów z ich osiągania, stanowiąca przedmiot gospodarstwa jednostkowego, narodowego i międzynarodowego” [Staszewski 1981: 24].

W świetle powyższego można już stwierdzić, iż przedmiotem instytucjonalnego porządku, który pozostaje w obszarze zainteresowania teorii praw własności, jest sama własność, która to przez ekonomistów będzie postrzegana jako fundament zjawisk społeczno-gospodarczych. Warto zauważyć, iż wspomniana tu suma dóbr gospodarczych jest niczym innym, jak zbiorem określonych czynników produkcji. Fakt ten podsuwa dość wyraźnie stwierdzenie, iż „własność środków produkcji jest stosunkiem społecznym, na którym opiera się cały skomplikowany system stosunków międzyludzkich, zawiązujących się w społecznym procesie produkcji. Własność środków produkcji decyduje bowiem o sposobie ich używania, a tym samym wyznacza możliwość kooperacji i podziału pracy, a zarazem określa ich granice” [Lange 1978: 28]. W tym znaczeniu instytucja własności staje się elementem instytucjonalnego porządku ekonomicznego, który należy odnieść do tzw. wiązki uprawnień [por. Wilkin i Iwanek 1997: 99] przysługujących właścicielowi przedmiotów własności. To zaś finalnie określa sposób ich alokacji w gospodarce. Sposób alokacji zasobów, których posiadaniem może poszczycić się właściciel praw własności, wynika w sposób bezpośredni z ich (właścicieli tychże praw) intencjonalnego bądź nieintencjonalnego działania w gospodarce [por. Hayek 1967: 96–105].

Pierwszych prób interpretacji instytucji własności, postrzeganej jako element instytucjonalnego ładu gospodarczego, podjął się

już Veblen. Omawiając zagadnienia współzawodnictwa majątkowego, stwierdził, iż obok próżniactwa, własność jest jednym z elementów struktury społecznej. Genezy powstania systemu posiadania określonych dóbr na własność twórcy instytucjonalizmu dopatruje się w praktykach posiadania na własność kobiet oraz w rozróżnianiu ich pracy i pracy mężczyzn [por. Veblen 1971: 22–24] „Wszędzie, gdziekolwiek występuje własność prywatna — stwierdza dalej T. Veblen — nawet w formie bardzo mało rozwiniętej, proces ekonomiczny przybiera charakter walki między ludźmi o posiadanie dóbr. W teoriach ekonomicznych [...] traktuje się z reguły tę walkę o bogactwo jako walkę o byt. [...] W teorii ekonomicznej walkę o bogactwo w warunkach nowoczesnego uprzemysłowienia traktuje się więc obecnie często jako współzawodnictwo w podnoszeniu poziomu życia” [Veblen 1971: 24–25]. Okazuje się tym samym, iż pojawienie się instytucji własności prywatnej stanowi ważny element w rozwoju struktury społecznej. Posiadanie na własność określonych dóbr staje się fundamentem szacunku ludzi do właściciela, ale także szacunku właściciela do siebie samego. Zasadnym wydaje się w tym kontekście twierdzenie, iż „w każdej społeczności, w której istnieje własność prywatna, dla zachowania równowagi ducha trzeba posiadać przynajmniej tyle, co inni, których uważa się za równych sobie, posiadanie zaś nieco większej ilości dóbr jest niezwykle pożądane” [Veblen 1971: 30].

Veblenowska koncepcja praw własności przez kolejne dziesięciolecie ewoluowała w rozważaniach naukowych ekonomistów współtworzących nurt Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Warto w tym miejscu wspomnieć chociażby A.A. Alchiana [1961], H. Demsetza [1964], R.H. Coase’a [1960], S. Pejovitcha [1971] czy E.G. Furubotna [por. Furubotn i Pejovitch 1974: 1–9]. Choć ich rozważania posiadały znamiona własnych indywidualnych charakterystyk, to jednak łączył je wspólny mianownik. W głównej mierze była nim próba określenia i zdefiniowania różnego rodzaju praw własności w odniesieniu do podejmo-

wanych przez człowieka decyzji w gospodarce. Należy wyraźnie w tym momencie stwierdzić, iż to „nie organizacja, ale jednostka ludzka w ramach wspólnoty jest obiektem analizy, skupiającej się na indywidualnych zachowaniach maksymalizujących funkcję użyteczności, a więc — od instynktu do zachowań przecierających ścieżkę instytucji własności” [Stankiewicz 2012: 66]. Ludzkie zachowania oraz podejmowane decyzje w obszarze społeczno-gospodarczym podlegają tym samym instytucjonalnemu determinizmowi instytucji praw własności. Taka sytuacja rodzi z kolei istotne konsekwencje w procesie alokacji zasobów [por. Alchian i Demsetz 1973: 19]. Gospodarka natomiast staje się przestrzenią, gdzie dochodzi do licznych transakcji, których to skutki kontraktowe mogą być egzekwowane na fundamencie praw własności [por. González-Díaz i Vázquez 2008: 275]. „Własność niewątpliwie zajmuje centralne miejsce w strukturach życia społecznego, miejsce tak ważne, że zdaniem niektórych autorów nie można wyobrazić sobie niczego, co zasługiwałoby na miano społeczeństwa bez jakiejś instytucji własności” [Reeve 2002: 711].

Na podstawie powyższego można zaryzykować twierdzenie, iż to sama własność jest tym elementem instytucjonalnego porządku ekonomicznego, który determinuje sposób działania człowieka w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Warto także podkreślić, iż „własność jest to instytucja społeczna i tym samym wzorzec zachowań odziedziczony z przeszłości, odnoszący się do relacji jednostki i zbiorowości wobec rzeczy i dóbr w sytuacjach zawierających zamiar ich wykorzystania” [Stankiewicz 2012: 67], wpisująca się tym samym w bogatą mozaikę elementów kształtujących instytucjonalny porządek ekonomiczny.

1.2. Sfera instytucjonalna praw własności

W rozważaniach na temat instytucji własności widać bardzo wyraźnie, iż jest ona traktowana jako istotny instytucjonalny czynnik determinujący sposób działania człowieka w gospodarce.

Tym samym ujawnia się tu mocne odniesienie teorii praw własności do nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. W tym rozdziale rozważania będą oscylowały wokół zagadnienia źródeł pochodzenia tego elementu instytucjonalnego porządku ekonomicznego, którym jest sama własność. Warto zatem rozpocząć od zadania kluczowych pytań. Gdzie jest ulokowana w holistycznej sferze instytucjonalnej instytucja własności? W jaki sposób owa instytucja własności kształtuje działalność społeczno-gospodarczą człowieka? Czym jest, w kontekście instytucji własności, sfera instytucjonalna, która determinuje gospodarczy i ekonomiczny porządek?

Wcześniej stwierdzono już wyraźnie, iż własność stanowi jeden z elementów instytucjonalnego porządku gospodarczego. Tym samym pozostaje w obszarze zainteresowań teorii praw własności oraz nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Warto jednak w tym miejscu spojrzeć na własność z perspektywy jej operacjonalizacji, co umożliwi kontekst dynamicznego obrazu sfery instytucjonalnej. Należy zatem dość wyraźnie odróżnić pojęcie własności jako takiej od instytucji własności, która staje się w tym momencie elementem sfery instytucjonalnej. Fakt ten opisywał już Veblen twierdząc, że „pierwotny typ własności, mający swe źródło w grabieży i uprowadzaniu ludzi, zaczyna być wypierany przez pierwociny organizacji wytwórczości w oparciu na prywatnej własności niewolników. (...) Własność wciąż nosi jeszcze charakter łupu, lecz coraz wyraźniej w miarę rozwoju kultury staje się przede wszystkim świadectwem sukcesu” [Veblen 1971: 27]. Tak rozumiana własność zostaje wpisana do katalogu elementów struktury ekonomicznej, która z kolei odgrywa istotną rolę w kształtowaniu takich, a nie innych zachowań właścicieli dóbr uznawanych powszechnie za wartościowe [por. Veblen 1971: 34–62]. Zaczyna pojawiać się więc cały system instytucjonalnego determinizmu pracy, zachowywania się, prowadzenia domu czy konsumpcji. Mówiąc inaczej, pojawia się tzw. system próżnowania opierający się na samym fakcie posiadania takich czy innych dóbr.

System praw własności można zatem traktować jako początki sfery instytucjonalnej, oczywiście w zakresie zagadnień dotyczących samej własności. Ujawnia się w ekonomii tzw. sfera instytucjonalna, która swoje źródła bierze z pierwotnych form społeczności i organizacji, a przez dziesięciolecia rozwoju nauk ekonomicznych ewoluowała do współczesnej formy.

Instytucja własności staje się coraz ważniejszym elementem funkcjonowania społeczeństw, czego dowodem może być chociażby coraz większe zainteresowanie tą tematyką różnych dyscyplin naukowych. Dla nauk prawnych instytucja własności „jest podstawową formą władania dobrami przyrody. W sensie konstytucyjnym obejmuje własność i inne prawa majątkowe. W prawie cywilnym pozwala na władanie, pobieranie pożytków i rozporządzanie rzeczą w granicach wyznaczonych przez ustawy i zasady współżycia społeczno-gospodarczego” [por. Zalesko 2007: 62]. Przez ekonomistów z kolei, szczególnie przedstawicieli nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, instytucja własności jest określana jako instytucjonalny czynnik determinujący wszelkie relacje społeczno-gospodarcze, które stanowią fundament istnienia rynku jako ciągłego mechanizmu wymiany zasobów gospodarczych. Mamy zatem do czynienia z pewnego rodzaju strukturą bądź też systemem praw własności, który poprzez swój instytucjonalny determinizm ogranicza i/lub umożliwia rozwój gospodarczy. Własność można przy tym zdefiniować jako zagwarantowaną prawem stanowionym możliwość pełnego rozporządzania dobrami. Instytucje własności, wraz z całym systemem praw własności, winny być natomiast traktowane jako element sfery instytucjonalnej, mocno powiązany z regułami i normami prawnymi. Wydaje się zatem zasadnym stwierdzenie, iż instytucje własności odciskają istotne znamię na tym elemencie sfery instytucjonalnej, który jest utożsamiany z normatywnym systemem przepisów prawa. Z kolei system ten winien być zorientowany na relacje/stosunki zachodzące między uczestnikami rynku, które to w odpowiedni sposób determinują procesy alokacji

dóbr w gospodarce. Dla ekonomistów istotnym pozostaje przy tym fakt, iż system własności, będący pod wpływem mechanizmu instytucjonalnego determinizmu, będzie w sposób istotowy kształtował ostateczny kształt wymian handlowych realizowanych w gospodarce.

Wydaje się zasadnym, aby w tym miejscu przytoczyć także pokrótce zagadnienia dotyczące systemów praw własności i przedstawić współczesne koncepcje ich definiowania. W literaturze przedmiotu można spotkać się z twierdzeniem, iż „system praw własności jest to zbiór relacji między instytucjami regulującymi stosunki międzyludzkie w związku z koniecznością wykorzystywania ograniczonych zasobów” [Stankiewicz 2012: 67]. Tworzy się pewnego rodzaju prosty i ogólny model zbioru relacji, który w sposób dość trafny ukazuje współczesne koncepcje teorii praw własności. Można dostrzec, iż w systemie tym współistnieją dwa zbiory praw własności (PW) oraz gwarancji ochrony (GPW). Do zbioru pierwszego przynależą trzy typy praw własności determinujące stosunek właściciela do przedmiotu posiadania. Z kolei w zbiorze drugim znajdują się trzy poziomy gwarancji, które wpływają w sposób istotny na sposób działania właścicieli tychże praw, w zgodzie z przysługującym im poziomem praw własności.

Pierwszy poziom praw własności (PW1) to władanie dające właścicielowi pełne prawo do dysponowania dobrem, włącznie z prawem do jego zniszczenia. Poziom ten jest gwarantowany mechanizmem przymusu (GPW1). Ten zaś determinuje to, w jaki sposób podejmowana jest decyzja związana z posiadanym prawem własności. Drugim poziomem praw własności jest prawo do zarządzania dobrem (PW2). Jest ono związane z mechanizmem delegowania poszczególnych funkcji przez wyższego właściciela. Funkcja ta jest związana z gwarancją ochrony pozytywności informacji (GPW2). Jest to niezbędne do zarządzania podmiotami gospodarczymi w granicach tego poziomu systemu praw własności. Ostatnim poziomem praw własności jest prawo użytkowania (PW3) dobra zgodnie z zasadami zdefiniowanymi

przez właściciela. Ta forma własności jest umocowana gwarancją ochrony działającą wg mechanizmu ubezpieczenia (GPW3). Zapewnia ona, iż prawo użytkowania określonego dobra w gospodarce będzie mogło być realizowane w sposób pewny i efektywny z punktu widzenia użytkownika. Zakres użytkowania określonego dobra na tym poziomie praw własności jest także definiowany przez właściciela, co wynika z jego prawa do władania [por. Stankiewicz 2012: 67–68].

Omówiony powyżej system praw własności w sposób bardzo wyraźny odnosi się do jednego z głównych twierdzeń teorii praw własności, który to bardzo mocno akcentuje uzależnienie optymalnej alokacji zasobów w gospodarce od motywacji podmiotów nimi dysponujących. Wynika z tego, iż analiza dynamiki celów człowieka kontraktującego, działającego w przestrzeni społeczno-gospodarczej, może być istotnym elementem dla neoinstytucjonalnej koncepcji praw własności. „Uprawnienia własnościowe stanowią podstawowy element architektury otoczenia instytucjonalnego. Ich głównym zadaniem jest łagodzenie czy też eliminowanie konfliktów, do jakich może dochodzić w ramach gospodarowania potencjałem ekonomicznym. Na skutek właściwie zdefiniowanych uprawnień własnościowych człowiek może więcej wysiłku poświęcać działalności produkcyjnej” [Zalesko 2013: 94], co umożliwia zaś optymalizację efektywności procesów w granicach firmy i pozytywny wpływ na jakość instytucjonalnego porządku ekonomicznego w całej gospodarce. Motywacja w tym kontekście staje się swoistym skutkiem posiadanych uprawnień własnościowych, które to stanowią jeden z elementów sfery instytucjonalnej.

W literaturze przedmiotu, w kontekście zagadnienia własności prywatnej, pojawiła się koncepcja tzw. wiązki praw własności. W jej skład wchodzi prawa do posiadania, użytkowania i zarządzania dobrami, prawa do przenoszenia własności na inne podmioty oraz prawa do czerpania korzyści z posiadania określonego dobra [por. Pejovitch 1995: 66]. Wiazkę praw własności

należy zatem traktować jako dość obszerny zbiór sił instytucjonalnych, które z jednej strony mogą umożliwiać, z drugiej zaś strony mogą ograniczać aktywność ludzką w gospodarce. W podobnym kontekście osadzone są rozważania A.A. Alchiana. Wymienia on kilka kluczowych elementów sfery instytucjonalnej. Są nimi przede wszystkim:

- przestrzeń działalności gospodarczej lub sposoby użytkowania zasobów będących przedmiotem decyzji gospodarczych;
- procesy podejmowania decyzji przez właścicieli, którzy są w posiadaniu różnych rodzajów praw własności;
- możliwości przekazywania praw własności na inne osoby działające w przestrzeni społeczno-gospodarczej [por. Alchian 1997: 12].

Charakterystyczne dla tych elementów jest ich pochodzenie czy umocowanie, które swoje źródło posiada na zewnątrz, poza człowiekiem. Każdy z tych elementów jest w różny sposób zdeterminowany systemem prawnym czy też określonymi normami i zasadami pozaprawnymi obowiązującymi w danej gospodarce. Przestrzeń działalności gospodarczej, sposób użytkowania zasobów, proces podejmowania decyzji czy procedura cedowania praw własności to są te elementy, które są w taki czy inny sposób zdefiniowanymi instytucjami determinującymi działania człowieka. „Prawa własności są instrumentem społeczeństwa i czerpią znaczenie z faktu, że pomagają one ludziom w formułowaniu tych oczekiwań, które mogą w sposób rozsądny utrzymać ich relacje z innymi” [Demsetz 1967: 347].

Od czasów T. Veblena instytucje praw własności oraz sposób ich postrzegania w sposób bardzo wyraźny ewoluował. Współczesne nauki ekonomiczne i prawne na instytucje patrzą jako na systemy praw własności, które to są oparte na własności publicznej i/lub prywatnej. Przyjęcie takiej struktury instytucji praw własności generuje istotne konsekwencje dla procesów alokacji zasobów w gospodarce. Własność publiczna jest definiowana jako prawo do korzystania z dóbr deficytowych przez każdego człowieka z wyjątkiem „właściciela nieobecnego” (z ang. *absentee*

owners). Wynika z tego, iż własność publiczna jest dostępna dla tego, kto będzie pierwszy (z ang. *first-come*) [por. Alchian i Demsetz 1973: 19]. Wystarczającym będzie przykład korzystania z komunikacji publicznej (np. ograniczona liczba miejsc w autobusie miejskim). Kolejna osoba będzie mogła skorzystać z tego prawa pod warunkiem dostępności wolnego miejsca. Na przeciwnym biegunie systemu praw własności znajduje się własność prywatna. Jest ona podstawą i fundamentem umożliwiającym swobodne korzystanie z zasobów, także tych o ograniczonej ilości, zgodnie z suwerenną decyzją właściciela. Przyczyną tego jest fakt, iż ludzie w sposób nieustanny dążą do przekształcania własności wspólnej na własność prywatną. Jest to jednak ograniczone i uregulowane odpowiednimi normami i zasadami, często także formalnymi normami prawnymi [por. Alchian i Demsetz 1973: 22–23].

System praw własności, analizowany z perspektywy własności wspólnej i prywatnej, został zbudowany na fundamencie wyłączności do posiadania określonych dóbr. Należy wyraźnie podkreślić, iż jego zakres jest bardzo szeroki. Z jednej strony mamy do czynienia z pełną dostępnością do zasobów dla każdego człowieka, niemalże bez żadnych ograniczeń. Z drugiej zaś strony pojawia się niemalże absolutna własność, która w sposób realny ogranicza dostępność do dobra tylko dla jednego człowieka. W tak zarysowanych granicach systemu praw własności można doszukać się całego szeregu form pośrednich, od własności wspólnej do własności indywidualnej [por. Honoré 1961]. „Ogólnie można pojęcie własności grupowej (komunalnej) określić w przeciwstawieniu do systemu wolnego dostępu ze wskazaniem na różnice z pojęciem własności prywatnej. Jeśli przeto wyłączne prawo własności na dany obiekt należy tylko do części zbiorowości podmiotów gospodarczych, to mamy do czynienia z systemem własności komunalnej (grupowej). Z drugiej strony trzeba pamiętać, że jednostka dysponuje w tym systemie wyłącznym prawem własności tylko jako członek wspólnoty, w relacjach z pozostałymi jed-

nostkami grupy” [Stankiewicz 2012: 72]. Przedstawiony tu system praw własności jest postrzegany jako zbiór określonych norm i zasad, które często przybierają formę aktów normatywnych. Te z kolei mają na celu umożliwienie optymalnej alokacji zasobów w gospodarce. W tym świetle można powiedzieć, iż stworzenie stabilnych struktur dla relacji międzyludzkich realizowanych w przestrzeni społeczno-gospodarczej zagwarantuje zmniejszenie się niepewności w procesie gospodarowania [por. North 1990: 6]. Kluczowym jest tu jednak stwierdzenie, iż odpowiedni system praw własności reguluje sposób działania człowieka, człowieka kontraktującego. Funkcja regulacyjna, w kontekście nowego instytucjonalizmu przybiera zatem charakter instytucji. To zaś uzasadnia wprowadzenie do rozważań ekonomicznych pojęcia ‘instytucja własności’. Cały system praw własności, w skład którego wchodzi różne formy instytucjonalne, stanowi natomiast element całej instytucjonalnej sfery kształtującej sposób działania człowieka kontraktującego w gospodarce.

1.3. Człowiek a prawa własności

Wcześniejsze rozdziały ukazały przedmiot teorii praw własności postrzegany jako instytucja własności, która wpisuje się w sferę instytucjonalną. Ta zaś w sposób istotny determinuje sposób działania człowieka w gospodarce. W tym rozdziale zostały postawione kolejne pytania, a odpowiedzi na nie mają za zadanie dopełnienie prezentacji teorii praw własności, zgodnie z przyjętą w niniejszej monografii metodą. W jaki sposób, pod wpływem instytucjonalnych determinantów systemu praw własności, działa człowiek? Jaka logika przyświeca temu działaniu? Na podstawie krytycznej analizy literatury podejmującej zagadnienia teorii praw własności można wywnioskować, iż posiadane przez człowieka prawa do własności mają kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji w gospodarce. Natomiast działania podmiotu gospodarczego, człowieka kontraktującego, jako jednostki, ale także

i państwa, mają istotny wpływ na tworzenie instytucjonalnego ładu gospodarczego. Można zatem stwierdzić, iż w przestrzeni społeczno-gospodarczej istnieją określone instytucjonalne normy i zasady, które determinują lepszą koordynację działań podmiotów gospodarki, umożliwiając tym samym optymalne przetrwanie gospodarczych organizmów [por. Hayek 1967: 96–100].

W tym kontekście, w rozważaniach nad instytucjami praw własności, pojawia się koncepcja tzw. fragmentacji absolutnych praw własności. „W ekonomicznej teorii praw własności wskazuje się, że fragmentacja absolutnych praw własności i operacje rynkowe służą do nadania zasobom dóbr jak najwyższej użyteczności. Fragmentacja absolutnych praw własności owocuje zdefiniowaniem — w przepisach prawnych czy konkretnym kontrakcie — relatywnych praw własności” [Jakubowski 2006: 69]. Działania człowieka, pozostające pod wpływem instytucjonalnych norm i zasad, sprowadzają się do takiego ukształtowania praw własności, aby maksymalizować wartość rynkową przedmiotowych dóbr. Warto jednak podkreślić, iż absolutne prawo własności będzie dotyczyło w sposób bezpośredni prawa do posiadania określonego dobra. Z kolei relatywne prawo własności należy odnieść do szeregu podmiotowych ograniczeń lub możliwości tworzących określoną wiązkę praw własności. Podejmowanie decyzji o fragmentacji absolutnych praw własności, determinowane instytucjami własności, jest źródłem obopólnych korzyści dla stron transakcji. Wynika to z tego, iż generują one dodatkową rentę poprzez wzrost wartości podmiotu wymiany praw własności [por. Alessi 1983: 64–81].

Każda aktywność człowieka w gospodarce, więc także podejmowane decyzje o sposobie alokacji dóbr, są realizowane pod wpływem określonej motywacji. Ta zaś jest uzależniona w sposób istotny od poziomu posiadanych praw własności. Im większy jest poziom praw własności, tym silniejsza jest motywacja do działań określających sposób alokacji zasobów. To z kolei umożliwia optymalne gospodarowanie relacjami pomiędzy podmiotami

gospodarki [por. Wilkin i Iwanek 1997: 98–100]. „Zdaniem teoretyków praw własności najbardziej wydajną gospodarką jest ta, oparta na pełnej własności prywatnej, o charakterze wyłącznym i transferowalnym. Należy również zgodzić się ze stwierdzeniem, że system społeczno-gospodarczy oparty na prywatnej własności, w którym zapewniony jest niczym nieskrępowany transfer praw własności, prowadzi do stosunkowo najlepszej alokacji zasobów w relacji z innymi rodzajami gospodarek” [Zalesko 2013: 94]. Własność prywatna w sposób bezpośredni determinuje określone koszty dla właściciela, ale także daje prawo do czerpania korzyści wynikających z tych praw. Taki układ w sposób fundamentalny staje się motywatorem do optymalnie efektywnego wykorzystywania przedmiotowych zasobów, gdzie na jednej szali stawiane są korzyści, na drugiej zaś szali swoje piętno odciskają koszty wynikające z posiadanych praw własności [por. Demsetz 1967: 365]. Mechanizm motywacji działania człowieka, bazujący na równoważeniu korzyści i kosztów wynikających z posiadania określonych praw własności w gospodarce, stał się kluczowy w ekonomii. Współcześnie podkreśla się dość wyraźnie, iż to prywatna własność gwarantuje pełnię uprawnień własnościowych. Jest ona rozumiana jako wiązka praw własności składająca się z indywidualnego prawa posiadania, swobody użytkowania i zarządzania, prawa do zbywania i przywłaszczania korzyści z tytułu posiadania określonego dobra [por. Pejovitch 1995: 66]. Zasadnym wydaje się zatem wniosek, iż działania człowieka polegające w głównej mierze na określaniu sposobu alokowania dóbr w gospodarce, są uzależnione od poziomu własności. Instytucja własności determinuje zatem indywidualne działania człowieka kontraktującego, natomiast zmiany praw własności są determinowane chęcią zwiększania poziomu ich użyteczności dla człowieka [por. Furubotn i Pejovitch 1974: 9].

Koncepcja wiązki praw własności stała się fundamentem dla interesującego modelu struktury praw własności, który pojawił się w literaturze przedmiotu na początku XXI wieku. Koncepcja ta

bazuje na tzw. pakietach uprawnień do korzystania z określonych dóbr, co z kolei determinuje sposób działania właścicieli. „Prawa własności określają działania, które indywidualnie możemy podjąć w stosunku do innych osób. Jeśli jedna osoba ma prawo, ktoś inny ma współmierny obowiązek przestrzegania tego prawa” [Ostrom 2000: 339]. Model form własności oraz wiązek praw zawiera możliwe sposoby działania człowieka, który korzysta z powszechnej puli zasobów (z ang. *common-pool resources*). Pula powszechnych zasobów jest definiowana jako zbiór dóbr ekonomicznych. „Takie zasoby mają dwie ważne z ekonomicznego punktu widzenia cechy — wyłączenie jednostek z ich użytkowania przy pomocy barier fizycznych lub instrumentów prawnych jest kosztowne, a korzyści pozyskiwane przez daną jednostkę są odejmowane od korzyści innych jednostek” [Stankiewicz 2012: 73–74].

Prawa własności zostały rozdzielone ze względu na rodzaje uprawnień umożliwiających korzystanie z powszechnej puli zasobów. Te zaś zostały odniesione do pięciu grup posiadaczy praw własności (zob. tabela 4). Katalog praw własności zawiera pięć rodzajów uprawnień. Są nimi prawo do wejścia, pozyskiwania, zarządzania, wykluczania i alienacji.

Pierwszy poziom uprawnień jest określany jako prawo do wejścia (*access*) w fizyczną przestrzeń i czerpania korzyści z tego wynikających. Korzystanie więc z prawa posiadania określonych dóbr nie ogranicza innym ludziom tego samego prawa do tych samych dóbr. Prawo do pozyskiwania (*withdrawal*) jest określane jako uprawnienie do pozyskania konkretnych dóbr dla własnej korzyści. Człowiek ma wobec tego prawo do skorzystania z określonych zasobów na zasadzie pierwszeństwa, co jest ważnym faktem w kontekście dóbr o ograniczonej dostępności. Trzecią formą uprawnień jest zarządzanie (*managment*). Zostało ono zdefiniowane jako prawo do określania zasad sposobu użytkowania przedmiotowych zasobów oraz prawo do przekształcania tych dóbr, co może skutkować zmianą ich charakteru. Kolejnym typem uprawnień jest wykluczanie (*exclusion*). Prawo do wykluczania jest

definiowane jako prawo do określania wejścia i pozyskiwania zasobów przez innych ludzi oraz prawo do ustalania sposobu przekazywania tychże praw. Najwyższym poziomem uprawnień w tej koncepcji jest prawo do alienacji (*alienation*). Prawo to jest rozumiane jako prawo do sprzedaży lub dzierżawy praw do zarządzania (*management*) i wykluczania (*exclusion*) dotyczące przedmiotowych dóbr [por. Ostrom i Hess 2007: 11].

Tabela 4. Wiązki praw powiązane z pozycją własności

Rodzaje uprawnień	Klasy posiadaczy praw własności				
	Zupełni właściciele	Właściciele	Petenci	Uprawnieni użytkownicy	Uprawnieni uczestnicy
Wejście	X	X	X	X	X
Pozyskiwanie	X	X	X	X	
Zarządzanie	X	X	X	X	
Wykluczanie	X	X			
Alienacja	X				

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: Ostrom i Hess 2007.

Rodzaje uprawnień omówione powyżej należy teraz odnieść do pięciu grup posiadaczy praw własności. Są nimi uprawnieni uczestnicy, użytkownicy, petenci, właściciel i zupełni posiadacze (zob. tabela 4) [por. Ostrom 2003: 250–252]. Takie zestawienie różnych kategorii opisujących charakterystykę instytucji praw własności ukazuje określone zależności pomiędzy nimi. Należy podkreślić w tym miejscu fakt, iż w sposób wyraźny rozdzielona została tutaj kwestia samego prawa własności od zagadnienia efektu posiadania określonego rodzaju uprawnień.

Pierwszą grupą posiadaczy praw własności są uprawnieni uczestnicy (*authorized entrants*). Przynależność do tej grupy umożliwia człowiekowi podejmowanie takich działań, które pozwalają

mu jedynie na korzystanie z dostępu do grupowej puli zasobów [por. Ostrom 2000: 339]. Drugą grupą posiadaczy praw własności są uprawnieni użytkownicy (*authorized users*). Członkowie tej grupy posiadają prawo do bieżącego korzystania z zasobów oraz pozyskiwania ich na własny użytek. W niektórych sytuacjach mają oni także prawo do ograniczonego wpływu na procesy zarządzania tymi dobrami. Obecność lub brak ograniczeń czasowych, stosowana technologia, przeznaczenie oraz ilość wykorzystanych zasobów są tutaj uzależnione od zasad operacyjnych (*operational rules*) opracowanych przez uprawnione do tego podmioty [por. Ostrom i Hess 2007: 12]. Trzecią grupą posiadaczy praw własności są petenci (*claimants*). Członkowie tej grupy charakteryzują się posiadaniem operacyjnego prawa dostępu oraz prawa do pozyskiwania przedmiotowych dóbr na własny użytek. Petenci mają także prawo do kolektywnego wyboru i uzgadniania prawa do zarządzania dobrami. Jest to skutkiem potrzeby rozbudowy i utrzymania przedmiotowych dóbr oraz wprowadzania limitów ich eksploatacji [por. Ostrom 2003: 250–251]. Kolejną grupą posiadaczy praw własności to właściciele (*proprietors*). „Posiadają takie same prawa jak petenci z dodatkiem prawa do decydowania, kto może uzyskiwać dostęp do zbiorów zasobów” [Ostrom 2000: 341]. Nie mają oni jednak prawa do sprzedaży swoich uprawnień do zarządzania i wykluczania, choć mogą zapisywać je w spadku swoim spadkobiorcom. Grupą posiadaczy praw własności mogącą cieszyć się z najwyższego zakresu posiadanych praw są zupełni właściciele (*full owners*). Posiadają oni dodatkowo, oprócz wcześniej omówionych praw, prawo do alienacji dóbr. Oznacza to, iż mogą oni podjąć autonomiczną decyzję o sprzedaży lub wydzierżawieniu praw do zarządzania i wykluczania w zakresie przedmiotowych dóbr. Prawo to jest jednak uwarunkowane, żeby nie powiedzieć ograniczone, tym, iż skutki tych decyzji nie mogą szkodzić innym właścicielom (*proprietors*). Wydaje się to zbieżne z równowagą według Johna Nasha [Nash 1950]. „Osoba fizyczna, prywatna korporacja, rząd albo grupa społeczna może posiadać

pełne prawa własności do wszelkiego rodzaju dobra, w tym do powszechnej puli zasobów. Prawa własności nie będą jednak nigdy absolutne. Nawet prywatni właściciele mają obowiązki, aby nie generować różnego rodzaju partykularnych szkód dla innych” [Ostrom 2000: 341–342]. Omówiona tu koncepcja systemu praw własności ujawnia wysoki poziom złożoności zagadnień praw własności. Z całą pewnością nie wystarczy mówić jedynie o własności prywatnej czy wspólnej. Skomplikowane relacje pomiędzy poszczególnymi grupami posiadaczy praw własności a rodzajami uprawnień odzwierciedlają możliwe statusy i sposoby organizowania działań właścicieli praw własności [por. Ostrom 2003: 252], a tym samym ukazują możliwe sposoby działania człowieka w rzeczywistości społeczno-gospodarczej.

Rozdział 2: Teoria kosztów transakcyjnych

Zagadnienia kosztów transakcyjnych w sposób bezpośredni wpisują się w mechanizmy wymiany rynkowej. Pierwsze wzmianki o kosztach transakcyjnych, choć oczywiście w tamtych czasach tak ich nie nazywano, można dostrzec w gospodarce starożytnej. Już Arystoteles pisał, iż „handel zamienny ani nie jest przeciwny naturze, ani nie przedstawia żadnej postaci sztuki zdobywania pieniędzy, służy bowiem do uzupełnienia samowystarczalności, zgodnie z naturą. Z kolei jednak z niego rozwinęła się owa sztuka gromadzenia pieniędzy. Kiedy bowiem pomoc niesiona przez przywóz rzeczy brakujących, a wywóz zbędnych, sięgać zaczęła do coraz dalszych krajów, z konieczności musiały wejść w użycie pieniądze; nie wszystkie bowiem rzeczy, z natury potrzebne, są łatwe do przewożenia” [Arystoteles 2003: 14]. Trudność przewożenia dóbr, o której pisze starożytny filozof, w czasach nam bliższych była często utożsamiana z tarciami w gospodarce. Pod tym określeniem kryły się wszelkie niedoskonałości rynku, które ograniczały i utrudniały wymianę w gospodarce.

Carl Menger w swoich rozważaniach nad teorią ceny, wykorzystując paralelę wzburzonej fali, pisał: „jeśli służy pomiędzy dwoma zbiornikami wodnymi zostaną otwarte, powierzchnia wody stanie się niespokojna, a początkowo wzburzone fale będą powoli cichnąć, aż tafla stanie się spokojna. Fale to jedynie symptomy działania dwóch sił, które nazywamy przyciąganiem i tarciem. Ceny dóbr, które odzwierciedlają równowagę ekonomiczną, określaną poprzez dystrybucję praw własności pomiędzy podmiotami gospodarującymi, przypominają te fale” [Menger 2004: 192]. Określenie tarcia w gospodarce było dość powszechnie używane w ekonomii. Niektórzy twierdzą, że zbyt często [por. Hardt 2008: 42]. Dopiero twórczość Ronalda Coase’a sprawiła, iż owe tarcie

w gospodarce zostało wpisane do kategorii kosztów. Zauważa on, iż koszt użytkowania mechanizmu cenowego jest zbyt wysoki i należy go zredukować [por. Coase 1937: 390]. W tym momencie historii myśli ekonomicznej koszty transakcyjne weszły do regularnych rozważań przedstawicieli Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Jednocześnie stały się one kluczową koncepcją, która pozostaje mocno powiązana z zagadnieniem kontraktowania.

2.1. Koszty transakcyjne w ramach porządku ekonomicznego

Pojęcie kosztu transakcyjnego we współczesnej ekonomii poddawane było wielu niełatwym i niekoniecznie jednoznacznym zabiegom definiowania i dookreślania. Pierwsze, dość mgliste próby definiowania kosztów transakcyjnych podjął John R. Hicks. W swoich rozważaniach nt. ekonomii monetarnej stwierdził, iż „najważniejsze pytanie pojawia się w momencie, w którym szukamy wyjaśnienia przyczyn preferowania przez ludność posiadania gotówki zamiast przynoszących zysk aktywów kapitałowych” [Hicks 1935: 5]. Pojawia się więc określenie kosztu transferu aktywów, które dość wyraźnie stoi już w opozycji do tautologicznego pojęcia tarcia w gospodarce. Koszt transferu aktywów jest rozumiany jako koszt o charakterze kosztu wymiany, który ogranicza optymalne funkcjonowanie systemu gospodarczego. W sposób naturalny koszt transferu aktywów jest osadzony w rynku kapitałowym i pieniężnym. Jego odpowiednikiem na rynku dóbr i usług staje się natomiast koszt wymiany [por. Hicks 1935: 5–6]. Twórczość J.R. Hicks’a jest współcześnie uznawana za jeden z ważniejszych czynników, który przyczynił się do powstania w ekonomii określenia ‘koszt transakcyjny’, pomimo tego, iż sam nie wprowadził go do swoich prac naukowych.

Koszty transakcyjne po raz pierwszy w literaturze ekonomicznej pojawiły się w rozważaniach Tibora Scitovsky’ego w 1940 roku. W artykule pt. *A Study of Interest and Capital* dokonał on analizy

determinantów kształtujących poziom stóp procentowych aktywów kapitałowych. Poszukując przyczyny niskiego popytu na obligacje rządowe, stwierdził on, iż „jednym z powodów musi być preferencja płynności, ale drugim — prawdopodobnie tak samo istotnym — są wysokie koszty transakcyjne (opłaty brokerskie, prowizje, podatki)” [Scitovsky 1940: 307]. Próbę dookreślenia kosztów transakcyjnych podjął także Jacob Marschak. W swojej pracy naukowej skupił się na możliwości wpisania ich do modelu równowagi rynkowej. W tym kontekście pojawiło się określenie kosztów marketingowych odzwierciedlających sytuację nierównowagi rynkowej, która jest skutkiem zbyt małej liczby podmiotów na rynku. Wspólnie z Helen Makower stwierdzili, iż „rynek może stać się bardziej doskonały poprzez działalność reklamową (rozumianą bardzo szeroko, a więc również poprzez pojawienie się instytucji pośredniczących). Działania marketingowe będą prowadzone do tego momentu, w którym ich koszt zrówna się z zyskiem z udoskonalenia rynku” [Marschak i Makower 1938: 319]. Poszukiwanie determinantów kształtujących ilość dóbr podlegających wymianie oraz wysokość ich ceny prowadzi do ostatecznego wpisania kosztów transakcyjnych w zagadnienia z obszaru rynku dóbr i usług. W tym kontekście zrodziła się zależność, według której koszty transakcyjne zależne są od ilości dóbr wymienianych w gospodarce, a nie od liczby samych transakcji. Podkreśla się zatem fakt, iż podmiot dokonujący wymiany jednego dobra na drugie, musi poświęcić kolejne dobro (koszt transakcyjny) w postaci chociażby opłat za pośrednictwo lub stracony czas na realizację tejże wymiany [por. Marschak 1950: 88]. W naukach ekonomicznych nieprecyzyjne pojęcie tarcia w gospodarce zostało więc zastąpione określeniem ‘koszt transakcyjny’. Tym samym koszty transakcyjne wpisane zostały w katalog elementów porządku ekonomicznego postrzeganego z perspektywy neoinstytucjonalnej. Wydaje się zatem zasadnym twierdzenie, iż „J. Marschak w interesujący sposób pokazał, iż możliwe jest wyjaśnienie dodatniego popytu jednostek na gotówkę bez

uwzględnienia pieniądza w funkcji użyteczności. [...] Punktem wyjścia jego analizy było wprowadzenie pojęcia kosztu transakcyjnego, który został zdefiniowany w bardzo pomysłowy sposób, [twierdząc, iż] cena netto różni się od ceny wymiany o koszty transakcyjne” [Brunner 1951: 169].

Krytyczną analizę literatury, podejmującej zagadnienia kosztów transakcyjnych, należy jednak skierować na tory instytucjonalnego porządku ekonomicznego. W związku z tym można postawić kolejne pytanie badawcze: Czym są owe koszty transakcyjne wpisujące się w retorykę instytucjonalną? Nietrudno dostrzec korelację między kosztami transakcyjnymi a zagadnieniami zawartymi w teorii praw własności. „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. [...] Tym, co łączy te dwa podejścia, jest ścisły związek między kosztami transakcyjnymi a prawami własności” [Hardt 2005: 3]. Sytuacja taka sprawia, iż w literaturze przedmiotu pojawiają się odrębne sposoby definiowania kosztów transakcyjnych. Z całą pewnością na uwagę zasługuje tu twórczość D.W. Allena, który zaproponował dwie definicje. W pierwszej z nich podkreśla fakt, iż „koszty transakcyjne są kosztami ustanowienia i utrzymania praw własności. [...] Koszty transakcyjne obejmują wszelkie koszty bezpośrednie, jak również wszelkie współistniejące nieefektywności w produkcji lub w błędnej alokacji, które by z nich [kosztów transakcyjnych] wynikały” [Allen 1999: 898]. Jest to dominujące postrzeganie kosztów transakcyjnych przez przedstawicieli Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. W sposób bardzo precyzyjny gwarantuje teoretyczne ramy i mocno koreluje z instytucjonalną tradycją T. Veblena i J.R. Commonsa.

W drugiej definicji D.W. Allen w sposób bardzo zwięzły i precyzyjny odnosi się do myśli m.in. J.R. Hicksa. Podkreśla ona fakt, iż „koszty transakcyjne to koszty wynikające z przeniesienia praw

własności” [Allen 1999: 901]. Definicja ta stała się swoistym punktem wyjścia dla powstania opisowej definicji zaproponowanej przez R.N. Stavinsa. „Ogólnie rzecz biorąc, koszty transakcyjne są wszechobecne w gospodarce rynkowej i mogą wynikać z przeniesienia jakichkolwiek praw własności, ponieważ strony wymiany muszą znaleźć się nawzajem, komunikować się i wymieniać informacją. Może istnieć konieczność: przeprowadzenia kontroli i pomiaru dóbr, które mają być transferowane, sporządzania umów, konsultowania się z prawnikami lub innymi ekspertami i przenoszenia tytułu” praw własności [Stavins 1995: 134]. Każda z przedstawionych powyżej koncepcji kosztów transakcyjnych posiada swoje wady i zalety. Wynikają one raczej z przyjętego aksjomatu, który został wykorzystany przez poszczególnych ekonomistów. Kluczowym jest jednak to, iż koszty transakcyjne, jakkolwiek by ich nie definiować, stanowią istotny składnik instytucjonalnego porządku ekonomicznego. Tym samym w sposób optymalnie racjonalny określają one zjawiska społeczno-gospodarcze, które wcześniej były ukrywane za enigmatycznym pojęciem tarcia w gospodarce, czy nawet były spychane do egzogenicznych czynników procesów transakcji w gospodarce.

Do powyższego katalogu definicji kosztów transakcyjnych należy dodać także tę, która została zamieszczona przez R.H. Coase’a w artykule pt. *The Problem of Social Cost*. Stwierdza on, iż: „w celu przeprowadzenia transakcji rynkowej niezbędne jest odkrycie, kto jest zainteresowany wymianą, poinformowanie innych stron zainteresowanych o warunkach wymiany, prowadzenie procesu negocjacji, sporządzenie umowy, przeprowadzenie kontroli, aby upewnić się, że warunki umowy są przestrzegane i tak dalej. Operacje te są często bardzo kosztowne, na tyle kosztowne, że pozwalałyby zapobiec realizacji wielu transakcji, które byłyby przeprowadzone w świecie, w którym system cen funkcjonowałby bez kosztów” [Coase 1960: 15]. Podkreślony został tu bardzo wyraźnie fakt, iż koszty transakcyjne są instytucjami, które determinują sposób działania człowieka kontraktującego. To,

z jaką siłą instytucje te będą oddziaływały na działającego człowieka, będzie kształtowało sposób realizacji procesu wymiany w gospodarce. Nie ma większego znaczenia, czy przedmiotem tego determinizmu będą procesy ustanowienia, czy też przeniesienia praw własności. Istotnym jest natomiast fakt, iż transakcje realizowane w gospodarce podlegają realnemu determinizmowi działających instytucji — kosztów transakcyjnych. Tak rozumiane koszty transakcyjne należy więc odnieść do prowadzenia samej transakcji wymiany (*cost of transacting*), ochrony praw własności (*policing costs*), dystrybucji praw własności (*valuation costs*), a także zmiany struktury praw własności (*realignment costs*) [por. Hardt 2008: 59]. Na tej podstawie można wyciągnąć wniosek, iż każda z tych form kosztów transakcyjnych posiada charakter egzogeniczny w stosunku do podmiotów transakcji rynkowych, przez co koszty transakcyjne mogą być odnoszone jedynie do przestrzeni gospodarczej spoza granic firmy i/lub konsumenta — czyli podmiotów rynku dóbr i usług.

Pojęcie kosztów transakcyjnych ulega jednak ciągłej ewolucji w naukach ekonomicznych, czego dowodem może być pojawienie się kolejnej koncepcji ich rozumienia. Jej twórcą był O.E. Williamson. Jego praca naukowa skupiała się na zagadnieniu optymalnej wielkości przedsiębiorstwa. To sprawiło, że koszty transakcyjne zostały niejako wpisane do wnętrza firmy, gdzie realizowana jest wymiana dóbr. Punktem wyjścia dla powstania nowej koncepcji kosztów transakcyjnych stało się nowatorskie podejście do zjawiska transakcji. Transakcje zaczynają być postrzegane jako procesy przemieszczania się dóbr lub usług „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 działają harmonijnie, czy też występują ciągłe nieporozumienia i konflikty prowadzące do opóźnień, załamania i innych zakłóceń?” [Williamson 1998: 1]. Przyjęcie takiego sposobu definiowania transakcji oddała dylematy, czy koszty transakcyjne winny być odnoszone do mechanizmów ustanowienia, czy też transferowania praw własności w gospodarce. Transakcje realizowane w gospodarce jako takiej zaczynają być więc odnoszone do procesów zachodzących tak wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i poza nim. Dzięki takiemu określaniu transakcji, koszty transakcyjne zostają skorelowane z kosztami funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz z kosztami procesów wymiany w gospodarce.

Zaproponowana przez Olivera E. Williamsona koncepcja definiowania kosztów transakcyjnych przyczyniła się do powstania określonych skutków dla nauk ekonomicznych. Jeżeli źródeł powstawania kosztów transakcyjnych można się doszukiwać tak w granicach firmy (koszty funkcjonowania firmy), jak i w sposobie zorganizowania rynku (koszty wymiany rynkowej), to na tej podstawie można zaryzykować twierdzenie, iż dodatnie koszty transakcyjne mogą zostać ujawnione praktycznie w każdym momencie i w każdej sytuacji społeczno-gospodarczej. Ich wysokość będzie oczywiście uzależniona od sposobu zarządzania firmą i sposobu zorganizowania procesów wymiany rynkowej. Ponadto koszty transakcyjne będą uzależnione także od instytucjonalnego determinizmu, który stanowi otoczenie firmy i całej gospodarki [por. Williamson i Tadelis 2010: 5].

W tym kontekście warto także wspomnieć rozważania D.C. Northa. Zastanawia się on nad pewną zależnością dotyczącą kosztów transakcyjnych. „Jeżeli koszty transakcyjne byłyby po prostu kosztami koordynowania coraz bardziej złożonych i współzależnych części gospodarki, byłyby one prostymi kosztami informacji lub, dokładniej, kosztami pozyskiwania informacji. [...] Są także jeszcze koszty egzekwowania porozumień i podejmowania rzetelnych zobowiązań w czasie i przestrzeni, niezbędnych do wykorzystania potencjału technologii” [North 1993: 4]. Można w

tym stwierdzeniu dostrzec pewien element, który w sposób znaczący ubogacił współcześnie interpretowaną teorię kosztów transakcyjnych. Rzecz dotyczy odniesienia kosztów transakcyjnych do zdolności poznawczych człowieka, który wchodzi w interakcje w gospodarce. D.C. North pisze, iż „rzadkie zasoby kognitywne w decydujący sposób wpływają na procesy 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. [...] 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” [Hardt 2005: 9]. Nasuwa się z powyższych rozważań pewien wniosek, który pozwala na stwierdzenie, iż koszty transakcyjne są określoną sumą kosztów działania gospodarki. Należy do nich zaliczyć także koszty wymiany rynkowej oraz koszty funkcjonowania firmy obejmujące szerokie spektrum nakładów finansowych i pozafinansowych, które zostały poniesione w trakcie realizacji transakcji rynkowych [por. Stankiewicz 2012: 142].

Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, iż koszty transakcyjne wprowadzają prawa własności w tematykę dotyczącą bezpośrednio transakcji realizowanych w gospodarce. Nie zważając na perspektywy i sposoby definiowania kosztów transakcyjnych, można z dużą dozą prawdopodobieństwa stwierdzić, iż nabierają one (koszty transakcyjne) wyraźnego charakteru instytucjonalnego. Instytucjonalne cechy kosztów transakcyjnych można dostrzec w tym, iż ich poziom *ex ante* i *ex post* będzie w sposób istotny determinował sposób działania człowieka oraz wpływał na podejmowane przez niego decyzje dotyczące alokacji dóbr w gospodarce. Mechanizm instytucjonalnego determinizmu sprawia, iż koszty transakcyjne należy w sposób oczywisty wpisać do katalogu instytucji kształtujących sposób funkcjonowania gospodarki. Procesy wymiany dóbr i usług

realizowane w gospodarce są więc zdeterminowane istnieniem kosztów transakcyjnych. Fakt ten sprawia, iż należy je postrzegać jako jeden z elementów instytucjonalnego porządku ekonomicznego. Należy jednocześnie wyraźnie podkreślić, iż instytucje kosztów transakcyjnych spinają w sobie ekonomiczne i pozaekonomiczne determinanty, które w sposób esencjonalny i/lub substrakcyjny wpływają na ostateczny obraz procesów wymiany rynkowej oraz transakcji realizowanych tak w granicach firmy, jak i w całej gospodarce. Źródeł tychże sił instytucjonalnych można doszukiwać się praktycznie w całej sferze instytucjonalnej [por. Williamson i Tadelis 2010: 5], gdyż to ona stanowi rzeczywiste środowisko gospodarki.

2.2. Instytucjonalne uwarunkowania kosztów transakcyjnych

Postrzeganie kosztów transakcyjnych jako instytucji, które w sposób istotny wpływają na sposób działania człowieka w gospodarce, generuje określone konsekwencje. Skoro więc koszty transakcyjne traktuje się jako jeden z elementów instytucjonalnego porządku ekonomicznego, to pojawiają się kolejne pytania badawcze: Co jest przyczyną istnienia kosztów transakcyjnych? Co sprawia, że koszty te osiągają taki, czy inny poziom? Jakiego elementu sfery instytucjonalnej one dotyczą? I chyba najważniejsze pytanie: W jaki sposób koszty transakcyjne wpływają na sposób działania człowieka w gospodarce?

Prezentowany poniżej rozdział stanowi próbę udzielenia odpowiedzi na postawione pytania poprzez pryzmat Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Krytyczna analiza literatury przedmiotu — jak się wydaje — uprawnia do stwierdzenia, iż koszty transakcyjne istnieją tak długo, jak długo istnieje potrzeba zaspokajania podstawowych potrzeb życiowych człowieka. Jest oczywistym, iż w twórczości T. Veblena niemożliwym jest znalezienie określenia *expressis verbis* 'koszty transakcyjne'. Można jednak znaleźć dość

wyraźne symptomy i podwaliny dla współczesnych koncepcji kształtujących ekonomię kosztów transakcyjnych. Nie sposób nie zgodzić się z twierdzeniem, iż „wszędzie, gdziekolwiek występuje własność prywatna, nawet w formie bardzo mało rozwiniętej, proces ekonomiczny przybiera charakter walki między ludźmi o posiadanie dóbr” [Veblen 1971: 24]. Wspomniane tu prawo własności, które przyczyniło się do powstania klasy próżniaczej, zostało odniesione do niemalże obowiązku zdobywania środków na utrzymanie. Podkreślono jednocześnie, iż środki te „muszą być stosunkowo łatwo dostępne, aby możliwe było zwolnienie pokaźnej części członków społeczeństwa od stałej, codziennej pracy” [Veblen 1971: 9]. Sposób zdobywania tychże środków na utrzymanie był, jest i będzie zdeterminowany różnymi czynnikami instytucjonalnymi, co wynika chociażby z współcześnie akceptowanego już powszechnie mechanizmu zmian instytucjonalnych. Również sam zbiór koniecznych środków czy zasobów ulega ciągłej dynamice w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Nie zmienia to jednak faktu, iż wspomniana przez T. Veblena walka o bogactwo i posiadanie dóbr jest w sposób wyraźny naznaczona jeszcze precyzyjnie nieokreślonym kosztem dostępności.

Osadzone w nurcie Nowej Ekonomii Instytucjonalnej poszukiwania odpowiedzi na postawione w tym rozdziale pytania prowadzą do rozważań O.E. Williamsona na temat transakcji gospodarczych. Wcześniej została już omówiona jego koncepcja kosztów transakcyjnych z perspektywy samych transakcji realizowanych w granicach firmy. Należy się teraz zastanowić, co sprawia, iż koszty transakcyjne osiągają takie czy inne poziomy. Kluczowym zagadnieniem w tej części rozważań jest zatem pytanie o determinanty ich wysokości.

Gdyby odnieść koszty transakcyjne do kosztów funkcjonowania firmy, można by wyraźnie podkreślić, iż te pierwsze pozostają pod silnym wpływem sposobu podziału pracy. O.E. Williamson koszty transakcyjne dość wyraźnie powiązał ze sposobem zorganizowania firmy. To zaś ukierunkowuje poszukiwania ich

determinantów ku sposobom zorganizowania samej firmy oraz ku sposobom realizacji poszczególnych transakcji. Takie podejście do rozwiązania zagadnień determinizmu kosztów transakcyjnych akcentuje charakterystykę transakcji rynkowych poprzez ich specyfikę wymaganych aktywów, poziom niepewności oraz częstotliwość ich występowania [por. Hardt 2005: 5]. W tym świetle można pokusić się o stwierdzenie, iż głównymi czynnikami determinującymi powstanie kosztów transakcyjnych są z jednej strony same transakcje rynkowe, z drugiej strony zaś – otoczenie instytucjonalne, w którym to dochodzi do realizacji tych transakcji.

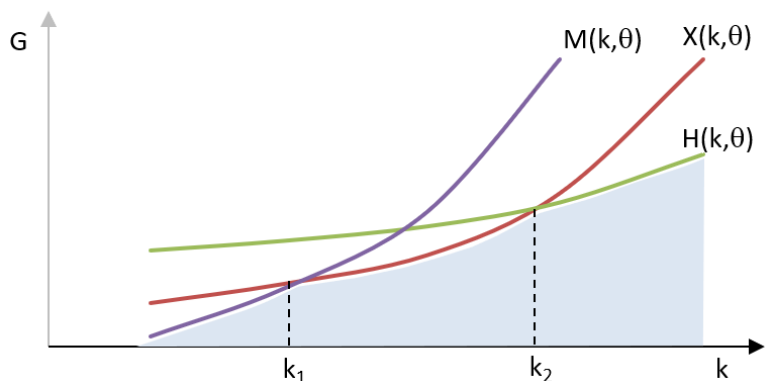
Specyficzność wymaganych aktywów, charakteryzująca transakcje rynkowe, determinuje je z perspektywy koniecznych inwestycji w te aktywa, które są bezwzględnie konieczne dla optymalnej realizacji transakcji. Istotną właściwością tak rozumianych aktywów jest także to, iż nie mogą one być wykorzystywane do innych celów. „Specyficzność aktywów pojawia się w aspekcie ponadczasowym [...], [a] strony transakcji mają zazwyczaj wybór pomiędzy inwestycjami specjalnego przeznaczenia a inwestycjami ogólnego przeznaczenia. Zakładając, iż kontrakty są wypełniane zgodnie z intencjami, pierwszy rodzaj inwestycji często pozwala na oszczędności kosztów. Takie inwestycje są również ryzykowne dlatego, iż wyspecjalizowanych aktywów nie można przemieścić bez straty wartości produkcyjnych, gdyby kontrakt musiał zostać zerwany lub przedwcześnie zakończony” [Williamson 1998: 66–67]. Chociażby już na tej podstawie widać, iż specyficzne transakcje będą powodowały powstawanie określonych kosztów transakcyjnych [por. Williamson 1998: 66].

Wartościowym wydaje się w tym miejscu krótkie wspomnienie rozważań O.E. Williamsona na temat ekonomii instytucji. W tym kontekście stwierdza on, iż na wysokość kosztów transakcyjnych mają istotny wpływ działające w gospodarce instytucje. Zostały one uporządkowane na czterech poziomach, które łącznie tworzą instytucjonalną wiązkę determinantów transakcji rynkowych.

Należy także podkreślić, iż pomiędzy wspomnianymi poziomami instytucji dochodzi do wzajemnych interakcji [por. Williamson 2000: 597–600]. Pierwszy poziom to instytucje nieformalne, zwyczaje i tradycja. Drugi poziom to formalne reguły gry odnoszone do środowiska instytucjonalnego. Trzeci poziom to instytucje wpływające na sposób prowadzenia gry rynkowej w kontekście zarządzania organizacją. Czwarty poziom to instytucje kształtujące sposób alokacji zasobów i zatrudniania. Holistyczne podejście do instytucji, które jest tu dość wyraźne zaprezentowane przez O.E. Williamsona, może być dowodem uznania ich roli jako istotnych determinantów poziomu kosztów transakcyjnych. Należy wyraźnie podkreślić, iż źródeł istnienia przedmiotowych tu instytucji można szukać nie tylko w bezpośrednim otoczeniu transakcji. Jak podkreśla O.E. Williamson, „koszty te należy widzieć w szerszym kontekście” [Williamson 1998: 36]. Można zatem stwierdzić, iż „ekonomia kosztów transakcyjnych kładzie główny ciężar na porównawczą analizę kosztów transakcyjnych” [Williamson 1994: 1] z zastrzeżeniem fundamentalnego znaczenia środowiska instytucjonalnego oraz instytucji determinujących zarządzanie organizacją [por. Williamson 1994: 1].

W świetle instytucjonalnych rozważań nad kosztami transakcyjnymi da się jednoznacznie stwierdzić, iż wiązka najróżniejszych instytucji, które wpływają na sposób zarządzania firmą oraz alokację zasobów w gospodarce, jest źródłem determinizmu poziomu kosztów transakcyjnych. Innymi słowy można powiedzieć, iż wysokość kosztów zarządzania transakcjami stanowi wypadkową poziomu specyficzności aktywów — *asset specificity* — (k) oraz wektora zmiennych parametrów — *vector of shift parameters* — (θ), które odnoszą się do środowiska instytucjonalnego (zob. wykres 2).

Wykres 2. Specyficzne aktywa a poziom KT



Źródło: Williamson 1994: 22.

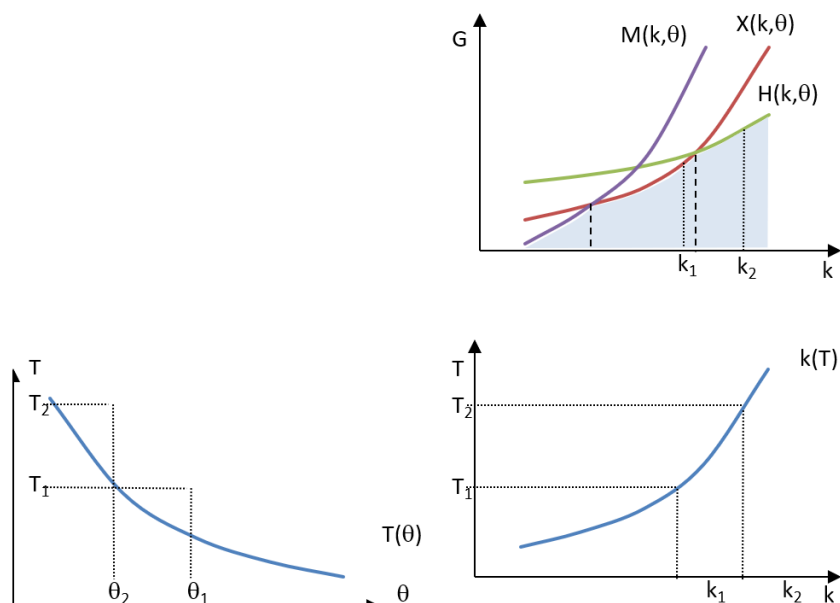
O.E. Williamson opisuje w tym kontekście trzy sposoby zarządzania transakcjami w gospodarce. Są nimi: zarządzanie rynkowe — $M(k, \theta)$, zarządzanie w granicach firmy — $H(k, \theta)$ oraz zarządzanie hybrydowe — $X(k, \theta)$. Ujawniona zostaje tu zależność, według której wysoki poziom specyficzności aktywów, koniecznych do realizacji określonej transakcji, determinuje wybór sposobu zarządzania transakcjami przez przedsiębiorstwo. „Zakładając, że każdy model jest ograniczony do wyboru tego samego poziomu specyficzności aktywów, uzyskujemy następujące relacje kosztów: $M(0) < H(0)$ oraz $M' > H' > 0$ ” [Williamson 1994: 34]. Pierwsza relacja dowodzi istnienia przewagi zarządzania rynkowego nad zarządzaniem przez przedsiębiorstwo, co wynika z mechanizmu kształtowania się cen. Pojawienie się jednak trudności wynikających z zachowań oportunistycznych lub innych czynników wzmacniających sytuację nierównowagi rynkowej sprawia, iż hybrydowe zarządzanie transakcjami zyskuje przewagę nad dwoma pierwszymi. Analiza ta ujawnia wagę instytucjonalnego determinizmu poziomu specyficzności aktywów dla ostatecznego poziomu kosztów transakcyjnych. „Znaczenie specyficzności

aktywów dla ekonomii kosztów transakcyjnych trudno przecenić. [...] To uwarunkowanie jest zarówno źródłem uderzających podobieństw między transakcjami, jak i rozlicznych dyskusyjnych implikacji. Oczywiście, specyficzność aktywów nabiera znaczenia jedynie w połączeniu z ograniczoną racjonalnością lub oportunizmem i w warunkach niepewności. Ale jest także faktem, że specyficzność aktywów jest potężną siłą napędową, której ekonomia kosztów transakcyjnych zawdzięcza wiele swych walorów prognostycznych” [Williamson 1998: 68–69].

Wychodząc od przedstawionych wcześniej uwarunkowań wysokości kosztów zarządzania transakcjami, jednocześnie bazując na tezach instytucjonalnego determinizmu prezentowanych przez innych przedstawicieli ekonomicznej teorii kosztów transakcyjnych, można podjąć próbę wyjaśnienia twierdzenia, iż to instytucje są pierwotnym determinantem poziomu kosztów transakcyjnych. Kluczową pozostaje w dalszym ciągu specyficzność aktywów, która w sposób fundamentalny kształtuje i różnicuje sposób realizacji transakcji w gospodarce. „Specyfika aktywów odnosi się do stopnia, w którym składnik aktywów może zostać przesunięty do alternatywnych zastosowań i przez alternatywnych użytkowników bez utraty wartości produkcyjnej” [Williamson 1994: 19]. W tym kontekście mowa jest o sześciu rodzajach czynników, które determinują poziom specyficzności aktywów. Są nimi (a) specyfika miejsca, (b) specyfika aktywów fizycznych oraz (c) aktywów ludzkich, (d) wartość marki, (e) indywidualne aktywa wymagane przez klienta, a także (f) specyfika czasu [por. Williamson 1994: 19]. Wspólnym mianownikiem wymienionych tu determinantów staje się ich bezpośrednie uzależnienie od rodzaju transakcji oraz od ich złożoności. W tym miejscu pojawia się pojęcie poziomu złożoności kontraktów (T), który to jest istotnym determinantem kształtującym poziom specyficzności aktywów koniecznych do realizacji transakcji — $k(T)$ (zob. wykres 3). Z kolei poziom złożoności kontraktów jest bezpośrednio ukształtowany mechanizmami instytucjonalnego determinizmu (środowisko

instytucjonalne) — $T(\theta)$. To właśnie szeroko rozumiane środowisko instytucjonalne wpływa na charakter transakcji realizowanych w gospodarce rynkowej.

Wykres 3. Instytucjonalny determinizm poziomu kosztów transakcyjnych



Źródło: opracowanie własne, na podstawie Williamson 1994: 22.

Podczas zarysowywania mechanizmu instytucjonalnego determinizmu poziomu kosztów transakcyjnych wydaje się zasadnym podjęcie próby ogólnej analizy zależności pomiędzy instytucjami a kosztami transakcyjnymi. Należy jednocześnie podkreślić, iż kontrakty winny być postrzegane jako „specyficzna forma instytucji, gdyż podobnie jak one redukują ryzyko i niepewność związaną 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” [Hardt 2005: 6]. Przyjmując argumentację O.E. Williamsona, można zaem stwierdzić, iż sposób realizacji transakcji rynkowych jest zdeterminowany działającym strumieniem instytucji. To zaś wpływa w sposób istotny na poziom kosztów transakcyjnych generowanych w procesie realizacji tychże transakcji [por. Williamson 1994: 32].

Przedstawiony powyżej deterministyczny charakter poziomu specyficzności aktywów niezbędnych do realizacji transakcji rynkowych, nie jest jedynym determinantem wpływającym na ostateczny charakter transakcji. Wcześniej zasygnalizowano już, iż transakcje realizowane w gospodarce pozostają także pod wpływem poziomu niepewności oraz ich częstotliwości występowania. Zagadnienie to jest równie istotne dla ukazania instytucjonalnego determinizmu poziomu złożoności kontraktów, a także poziomu specyficzności aktywów. W tym miejscu należy stwierdzić, iż same kontrakty pozostają powiązane w sposób bezpośredni z procesem podejmowania decyzji przez człowieka kontraktującego. Decyzje te są natomiast podejmowane w określonym środowisku instytucjonalnym, które może generować istotny poziom niepewności i zakłóceń rynkowych. Nie sposób zatem nie zgodzić się z twierdzeniem, iż „ekonomiczny problem społeczeństwa, to głównie problem adaptacji do zmian w poszczególnych okolicznościach miejsca i czasu” [Hayek 1945: 524]. Niepewność jawi się tu jako jeden z elementów/rodzajów zakłóceń rynkowych o dość szczególnym znaczeniu, tak dla człowieka kontraktującego, jak i dla zjawisk społeczno-gospodarczych zachodzących w realnej gospodarce. Choć jej wpływ na zjawiska społeczno-gospodarcze jest warunkowy, to pozostaje jednak faktem, iż „zwiększanie stopnia niepewności powoduje zwiększanie nacisku na strony [wymiany rynkowej], by zaprojektowały narzędzia niezbędne do naprawy sytuacji, ponieważ luki kontraktowe powiększą się, a liczba okazji do ciągłych dostosowań wzrasta i rośnie ich znaczenie, w miarę jak zwiększa się stopień

niepewności” [Williamson 1998: 72]. Bez względu na to, jakie będą faktyczne źródła niepewności — behawioralne czy ekonomiczne — pozostaje ona istotnym determinantem kształtującym poziom złożoności procesu kontraktowania.

Trzecim ze wspomnianych determinantów kształtujących ostateczny obraz transakcji rynkowych jest częstotliwość ich występowania w gospodarce. Kluczowa w tym kontekście okazuje się zależność pomiędzy liczbą realizowanych transakcji, które wymagają wyspecjalizowanych struktur zarządzania, a poziomem efektywności ich realizacji w gospodarce. W tym kontekście warto przytoczyć ponownie O.E. Williamsona, który stwierdza, iż „tam, gdzie częstotliwość jest niewielka, a potrzeby zróżnicowanego zarządzania są duże, zaleca się agregowanie potrzeb podobnych, ale niezależnych transakcji” [Williamson 1998: 73]. Zwiększenie więc częstotliwości realizacji transakcji wymagających inwestycji w specyficzne aktywa jest źródłem realnych korzyści, które ujawniają się w oszczędnościach kosztów transakcyjnych, ale także w redukcji „neoklasycznych” kosztów produkcji. Uwarunkowania uzyskanych oszczędności mogą wynikać z jednej strony z osiągnięcia tzw. efektu skali, z drugiej strony mogą zaś być związane ze zmiennością zakresu transakcji. Na tej podstawie wydaje się zasadnym stwierdzenie, iż częstotliwość występowania transakcji rynkowych wpływa w sposób istotny na podejmowanie decyzji przez człowieka w procesie kontraktowania [por. Williamson 1979: 253]. Z powyższego można wywnioskować, iż efektywność wymiany rynkowej jest zależna od poziomu specyficzności aktywów niezbędnych do realizacji transakcji, od poziomu niepewności oraz od częstotliwości występowania tychże transakcji w gospodarce. Przedstawione czynniki pozostają natomiast pod bezpośrednim wpływem determinantów działających w środowisku instytucjonalnym. Odpowiednie działania uprawnionych do tego podmiotów gospodarki krajowej (np. władza ustawodawcza, podmioty władzy wykonawczej, bank centralny czy chociażby władza samorządowa) winny być ukierunkowane na tworzenie,

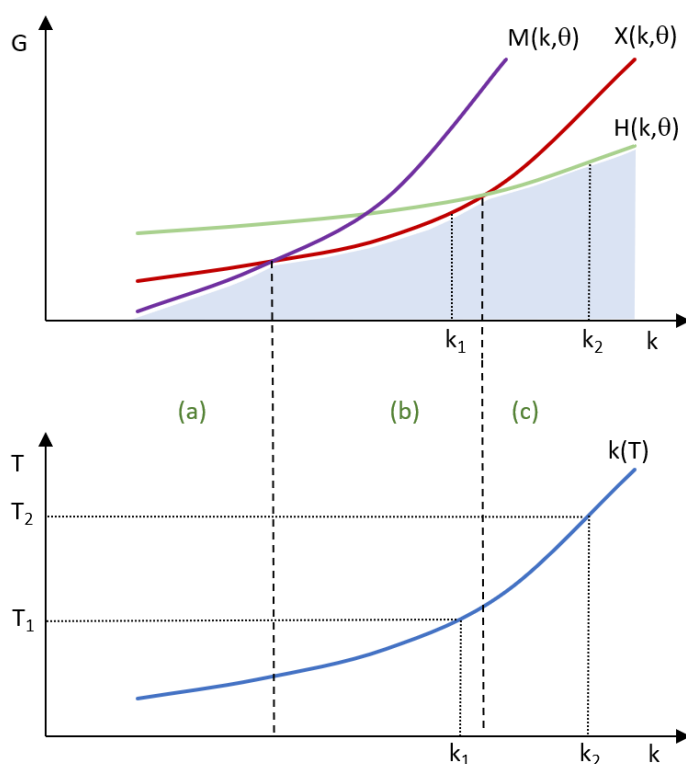
lub też wzmacnianie/osłabianie, określonych instytucji, co finalnie skutkowałoby zmniejszeniem poziomu niepewności rynku. To z kolei wydaje się być czynnikiem sprawczym do tworzenia takiego środowiska instytucjonalnego, które stałoby się korzystniejsze dla procesów kontraktowania w gospodarce [por. Hardt 2008: 182–183].

W świetle powyższych twierdzeń można wyraźnie podkreślić, iż wszelkie zmiany instytucjonalne są tym czynnikiem, który w sposób fundamentalny determinuje zmiany w poziomie złożoności kontraktów (T). Warto jednak w tym miejscu doprecyzować pewne pojęcia pojawiające się w niniejszych rozważaniach. Należy pamiętać, iż poziom złożoności kontraktów nie jest tym samym, co specyficzne aktywa konieczne do optymalnej realizacji transakcji w gospodarce. Poziom złożoności kontraktów jest tą zmienną, która ujawnia fakt skomplikowania samej transakcji rynkowej, będącej przedmiotem rozważań teorii kontraktów. Warto jednak w tym miejscu zasygnalizować, iż poziom złożoności kontraktów jest uzależniony w sposób istotny od nieformalnych i formalnych instytucji. Środowisko instytucjonalne stanowi więc źródło determinantów, które ostatecznie definiują charakter transakcji bez względu na to, na jakim etapie znajduje się proces kontraktowania (etap przygotowawczy, etap realizacji czy czas po zakończeniu realizacji transakcji) [por. Hardt 2008: 184]. Zależność ta została przedstawiona na wcześniejszym wykresie 3. postaci $T(\theta)$, gdzie θ oznacza strumień zmiennych parametrów instytucjonalnych. Relacja ta na wykresie przyjęła postać krzywej malejącej. Należy to interpretować w taki sposób, iż wzrost pozytywnych skutków oddziaływania instytucji powoduje zmniejszenie poziomu złożoności kontraktów. Wydaje się zasadnym stwierdzenie, iż to nie sama liczba determinantów jest tu istotna, lecz sposób, w jaki one wpływają oraz ostateczny skutek tego determinizmu dla poziomu złożoności kontraktów. Najważniejszym jednak wnioskiem powinno być stwierdzenie, iż poziom złożoności kontraktów jest pewnego rodzaju obrazem warunków instytucjonalnych, pod

wpływem których są realizowane transakcje rynkowe [por. Słomka-Gołębiowska 2009: 124–132]. Uzasadnienie tego można znaleźć także w rozważaniach O.E. Williamsona, który pisze, iż „środowisko instytucjonalne jest zestawem podstawowych reguł politycznych, społecznych i prawnych, które tworzą podstawy produkcji, wymiany i redystrybucji” [Williamson 1994: 21].

Drugim pojęciem, które warto tu doprecyzować, są specyficzne aktywa niezbędne do realizacji transakcji rynkowych. Na wykresie 4. została przedstawiona zależność pomiędzy poziomem złożoności kontraktów (T) a poziomem specyficzności aktywów niezbędnych do realizacji określonych kontraktów (k). Relację tę obrazuje krzywa rosnąca, co należy interpretować w taki sposób, iż wzrost poziomu złożoności kontraktów skutkuje wzrostem poziomu specyficznych aktywów. To zaś ma bezpośrednie przełożenie na poziom złożoności samych kontraktów. Specyficzność aktywów ujawnia zatem konieczność inwestowania w takie aktywa, które są charakterystyczne dla określonej transakcji rynkowej. Można zatem postawić tezę, iż wzrost złożoności samych kontraktów będzie skutkował większą potrzebą inwestowania w specyficzne aktywa.

Wykres 4. Optymalny wybór sposobu zarządzania transakcjami w gospodarce



Źródło: opracowanie własne, na podstawie Williamson 1994: 22.

Omówienie różnic pomiędzy poziomem złożoności kontraktów a specyficznością aktywów niezbędnych do realizacji transakcji rynkowych, warto podsumować krótką analizą instytucjonalnego determinizmu wysokości kosztów transakcyjnych. Zależność ta została przedstawiona także na łącznym wykresie 3., gdzie wcześniejsze relacje odniesiono do różnych form zarządzania transakcjami. Innymi słowy, wykres ten przedstawia bezpośredni determinizm kształtujący poziom kosztów transakcyjnych (G). Na wykresie zostały umieszczone trzy krzywe rosnące. Krzywa $M(k, \theta)$ dotyczy zarządzania transakcjami przez rynek, krzywa $H(k, \theta)$ —

przez firmę, a krzywa $X(k, \theta)$ — poprzez organizację hybrydową [por. Williamson, 1994: 22]. Bazując na wnioskach, które przedstawił O.E. Williamson należy zauważyć, iż „koszt ukończenia transakcji na rynku wzrasta, gdy ich złożoność się zwiększa lub gdy zwiększa się poziom aktywów specyficznych” [Williamson 2012: 7]. Przestrzeń zarysowana poniżej trzech krzywych obrazuje zatem dopuszczalny poziom kosztów transakcyjnych dla różnych wielkości je determinujących (zob. wykres 4). Stopniowy wzrost poziomu specyficzności aktywów, a więc także wzrost skomplikowania samych transakcji, będzie determinował wybór najbardziej optymalnego sposobu zarządzania, poczynsz od (a) zarządzania rynkowego dla najmniej skomplikowanych kontraktów poprzez (b) zarządzanie hybrydowe aż do (c) zarządzania transakcjami przez firmę dla najbardziej skomplikowanych transakcji realizowanych w gospodarce. W świetle powyższych rozważań, bazujących na ekonomii kosztów transakcyjnych O.E. Williamsona, można dostrzec pewnego rodzaju sytuację problemową. Nietrudno wyobrazić sobie taki scenariusz w gospodarce, kiedy to koszty transakcyjne, związane z realizacją określonego kontraktu, przekroczą ich dopuszczalny poziom wyznaczony linią zarządzania transakcjami przez firmę $H(k, \theta)$. Rodzi się zatem pytanie o optymalny sposób zarządzania taką transakcją w gospodarce. Na potrzeby niniejszego rozdziału niech będzie jednak wystarczającym zasygnalizowanie tego problemu, który z całą pewnością winien zostać poruszony w dalszych pracach naukowych wpisujących się w nurt Nowej Ekonomii Instytucjonalnej.

W rozdziale poświęconym instytucjonalnym uwarunkowaniom kosztów transakcyjnych nie może zabraknąć także prezentacji badań D.C. Northa. Elementem, który odróżnia go od O.E. Williamsona, jest przede wszystkim sposób definiowania kosztów transakcyjnych z perspektywy gospodarki krajowej, a nie z perspektywy konkretnej organizacji czy firmy. Wartościowymi z całą pewnością dla niniejszych rozważań są zagadnienia dotyczące wpływu instytucji na koszty transakcyjne oraz dotyczące uzależ-

nienia poziomu kosztów transakcyjnych od procesu poznawczego człowieka. Szczególną uwagę zwraca D.C. North „na fakt, iż kluczem do sukcesu ekonomicznego poszczególnych krajów nie były jedynie przewagi technologiczne, ale również czynniki natury instytucjonalnej. [Warto podkreślić także, iż] funkcjonowanie organizacji pociąga za sobą znaczne koszty, które mogą być zredukowane dzięki istnieniu efektywnej struktury instytucjonalnej. Koszty transakcyjne są pochodną określonych rozwiązań regulacyjnych” [Hardt 2005: 9]. Należy je definiować jako koszty koordynacji złożonych relacji zachodzących w różnych obszarach gospodarki, którymi będą chociażby koszty zdobywania informacji. Do katalogu kosztów transakcyjnych wpisują się także koszty egzekwowania postanowień kontraktowych oraz koszty wygenerowane w procesie podejmowania wiarygodnych zobowiązań, koniecznych do optymalnego wykorzystania potencjału technologicznego [por. North 1993: 4].

Na tej podstawie można powiedzieć, iż efektywna działalność gospodarcza pozostaje pod wpływem różnych determinantów technologicznych i organizacyjnych, ale także jest kształtowana istniejącą strukturą instytucjonalną, w której dochodzi do realizacji transakcji. Wysokość zatem kosztów transakcyjnych będzie sumą elementarnych kosztów wynikających ze sposobu realizacji podstawowych grup działań, których realizacja stanowić będzie źródło pojawienia się określonych korzyści ekonomicznych [por. North 1971: 119]. Do katalogu składowych kosztów transakcyjnych wpisuje się koszty [por. Hardt 2005: 10–12]:

- odkrywania potencjalnych możliwości zysku,
- badania adekwatnych struktur organizacyjnych,
- utworzenia nowej organizacji lub modyfikacji struktury zarządzania,
- poszukiwania technologii,
- alternatywnych rozwiązań instytucjonalnych,
- rozpoczęcia nowej działalności związanej z kontraktowaniem,
- pozyskiwania informacji,

- negocjowania kontraktów
- realizacji kontraktów.

Na tej podstawie można zaryzykować stwierdzenie, iż poziom kosztów transakcyjnych jest bezpośrednio uzależniony od wielu czynników tworzących instytucjonalne środowisko i przestrzeń społeczno-gospodarczą, w granicach której człowiek kontraktujący realizuje dostrzeżone okazje do zysku. Stwierdzenie to jest poniekąd zbieżne z wnioskami O.E. Williamsona. Charakterystycznym pozostaje jednak fakt, iż to transakcje realizowane w gospodarce są przedmiotem instytucjonalnego determinizmu, który to jest analizowany z perspektywy całego rynku, a nie tylko firmy.

Wartościowym dla niniejszych rozważań wydaje się także jeszcze jeden wątek instytucjonalnego determinizmu kosztów transakcyjnych. D.C. North „zwraca uwagę na ograniczenia poznawcze jednostki i stwierdza, że 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” [Hardt 2005: 9]. Na tej podstawie powyżej przedstawiony katalog determinantów kosztów transakcyjnych zostaje wzbogacony o bardzo subiektywny i indywidualny czynnik podmiotów wymiany rynkowej. Sposób postrzegania szeroko rozumianego otoczenia instytucjonalnego, w tym także umiejętność odnajdywania możliwości generowania zysku, zostaje uwarunkowany poziomem wiedzy konkretnego działającego człowieka. W tym kontekście warto podkreślić, iż „z im bardziej złożoną rzeczywistością mamy do czynienia, tym bardziej niepewne są wyniki naszych działań” [North 1990: 22]. Poziom niepewności, ujawniony w procesie kontraktowania, jest więc wynikiem często bardzo skomplikowanej rzeczywistości, w której dochodzi do wymiany rynkowej, ale także pozostaje determinowany trudnościami poznawczymi. Tym samym niepewność staje się kolejną instytucją wpływającą w sposób bezpośredni na

wysokość kosztów transakcyjnych. Omawianą tu sytuację może również odnieść do analizy źródeł kosztów transakcyjnych przedstawionych na wykresie 3. Brak obecności instytucji redukujących poziom niepewności związany z potrzebą informacji (przesunięcie $\theta_1 \rightarrow \theta_2$) będzie powodował wzrost poziomu złożoności procesów wymiany rynkowej (przesunięcie $T_1 \rightarrow T_2$). To z kolei stanie się przyczyną do pozyskania wymaganych i specyficznych informacji (przesunięcie $k_1 \rightarrow k_2$), co spowoduje wzrost poziomu kosztów transakcyjnych [por. North i Thomas 1973: 93–94]. Z powyższych rozważań można wyciągnąć jeden kluczowy wniosek. Poziom kosztów transakcji realizowanych w gospodarce jest w sposób istotny uzależniony od działających instytucji w przestrzeni społeczno-gospodarczej. W jej skład wchodzi przede wszystkim środowisko instytucjonalne i struktura zarządzania transakcjami, co dodatkowo jest determinowane subiektywnymi i indywidualnymi cechami działającego człowieka [Stankiewicz 2012: 148–149]. Koszty transakcyjne są więc w sposób wyraźny uzależnione od instytucjonalnego strumienia posiadającego swoje źródła w rzeczywistości społeczno-gospodarczej.

2.3. Działalność człowieka a koszty transakcyjne

Nurt Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, a więc także teoria kosztów transakcyjnych, wychodzi z założenia, iż należy badać „człowieka takiego, jakim on jest, działającego w ograniczeniach narzuconych przez rzeczywiste instytucje” [Coase 1984: 231]. Założenie to, choć w sposób bardzo ogólny, to jednak wydaje się, że bardzo trafnie wskazuje na główny problem, który powinien być omówiony w tej części opracowania. W jaki sposób działa człowiek? Jaka logika przyświeca działającemu człowiekowi w podejmowaniu takich, a nie innych decyzji? Pytanie to w sposób oczywisty dotyczy logiki ludzkiej aktywności w kontekście istnienia kosztów transakcyjnych w gospodarce. Kluczowe miejsce w ekonomii kosztów transakcyjnych zajmują transakcje rynkowe

bez względu na sposób ich definiowania. Ich charakter wskazuje, iż podmiotem, który ostatecznie podejmuje decyzje o sposobie realizacji transakcji jest sam człowiek. To zatem człowiek działający pod wpływem instytucjonalnych determinantów [por. Ostrom 1990: 51] staje się głównym aktorem na scenie instytucjonalnej teorii kosztów transakcyjnych.

Rozpoczynając omawianie kosztów transakcyjnych w odniesieniu do działającego człowieka, wydaje się zasadnym przedstawienie myśli R.H. Coase'a. W tym kontekście warto do niniejszych rozważań wprowadzić określenie 'człowieka kontraktującego'. „Człowiek kontraktujący, jak określa podmiot swojej analizy O.E. Williamson, wskazuje zbiór założeń przyjętych w analizie zachowań ekonomicznych. Obserwowane zachowania są źródłem wnioskowania na temat przedmiotu analizy: transakcji, z właściwym jej uwikłaniem w łań organizacyjny i prawny” [Nowak 2009: 198]. Porządek w ujęciu instytucjonalnym winien być natomiast rozumiany jako pewnego rodzaju system umów i kontraktów zawieranych pomiędzy podmiotami gospodarującymi, który to określa sposób ich współpracy lub konkurowania w przestrzeni społeczno-gospodarczej [por. Davis i North 2008: 7].

Ludzką aktywność, podejmowaną w celu realizacji transakcji rynkowych, można analizować z punktu widzenia założeń behawioralnych. Choć niniejsze opracowanie należy zaliczyć do rozważań ekonomicznych, to jednak zasadnym wydaje się także skorzystanie z twórczości nauk społecznych, a w szczególności nurtu funkcjonalizmu, w którym w kontekście teorii wymiany uwaga koncentruje się „na badaniu wpływu zjawiska A na jakiś szerszy system B. Teoretycy wymiany nie uchylili pytania o funkcje, ale uznali je za drugorzędne, gdyż żadna na nie odpowiedź nie dostarcza wyjaśnienia, dlaczego zjawisko A zachodzi, tj. dlaczego jednostki zachowują się w taki, a nie inny sposób. [...] Powołanie się na normy czy wzory, którym jednostki się podporządkowują, nie tłumaczy niczego, gdyż trzeba wiedzieć, co skłania jednostki do przestrzegania norm, a także skąd normy się biorą” [Szacki

2002: 839]. Odnosząc to stwierdzenie do kontekstu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, należy stwierdzić, iż owe normy nie zmuszają człowieka w sposób automatyczny do takiego czy innego działania. Człowiek podporządkowuje się istniejącym i obowiązującym regułom jedynie wtedy, kiedy to takie zachowania uznaje on za korzystne dla siebie [por. Homans 1967: 60]. W tym świetle poszukiwania przyczyn działalności człowieka kontraktującego powinny oscylować wokół ludzkich instytucji, które swoje cele i problemy czerpią z ogólnej kondycji człowieka [por. Jenkins 1980: 5]. Już w tym momencie można dostrzec podobieństwo nurtu funkcjonalizmu społecznego do rozważań O.E. Williamsona, który pisze, iż „ekonomia kosztów transakcyjnych charakteryzuje naturę ludzką taką, jaką znamy, przez odniesienie do ograniczonej racjonalności i oportunistów. Pierwsza potwierdza granicę kompetencji poznawczej. Oportunizm wprowadza subtelne kierowanie się własnym interesem” [Williamson 1998: 57].

Podobieństw rozważań ekonomicznych i socjologicznych można także doszukać się w rozważaniach D.C. Northa, który w swojej pracy naukowej po roku 1990 „zwraca uwagę na ograniczenia poznawcze jednostki i stwierdza, że 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” [Hardt 2005: 9]. Ujawnioną tu racjonalność, której w sposób bezsprzeczny należy przypisać profesjonalną postawę i rzetelność poznawczą, można podzielić na trzy formy ze względu na siłę oddziaływania. Są nimi (a) maksymalizacja — najsilniejsza forma racjonalności; (b) ograniczona racjonalność — półsilna forma racjonalności oraz (c) racjonalność organiczna — naj słabsza forma racjonalności. Najsilniejsza forma racjonalności stanowi często przyczynę działań ludzkich analizowanych przez ekonomię neoklasyczną [Alter 1982: 156; por. Solek 2010: 21–23]. Racjonalność organiczna z kolei jest przypisywana do ekonomicznego nurtu ewo-

lucyjnego [por. Alchian 1950: 211–221], a także przedstawicielom szkoły austriackiej [Hayek 1967; por. Menger 1883]. Ograniczona racjonalność została natomiast zaadaptowana i uznana za najbardziej słuszną przez ekonomistów reprezentujących ekonomię kosztów transakcyjnych. Według tej formy racjonalności uznaje się, iż działający człowiek posiada racjonalne intencje, które są jednak racjonalne w ograniczonym zakresie [por. Simon 1961: XXIV]. Oznacza to, że ograniczona racjonalność ludzkich intencji odnosi się do decyzji mających na celu oszczędne gospodarowanie, natomiast ograniczona racjonalność jako taka ujawnia nieoptymalny charakter procesu poznania. Ten zaś jest wynikiem instytucjonalnego determinizmu, któremu podlega działalność człowieka w gospodarce. „Oszczędzanie na ograniczonej racjonalności przyjmuje dwie formy. Jedna dotyczy procesów decyzyjnych, druga — struktur zarządzania. [...] Ekonomia kosztów transakcyjnych zajmuje się głównie — jednak — dotyczącymi oszczędzania konsekwencjami przypisywania transakcji do struktur zarządzania na zasadzie dyskryminacyjnej” [Williamson 1998: 58–59].

Warto tym miejscu wspomnieć także zagadnienie poświęcone strukturom zarządzania. Była o nich mowa już wcześniej, tutaj jednak zostaną one przedstawione jako istotny element konieczny do zrozumienia logiki działającego człowieka. Aktywność człowieka kontraktującego, co warto wyraźnie podkreślić, w świetle zagadnień kosztów transakcyjnych odnosi się do transakcji, które jako takie „nie są wymianą towarów, lecz alienacją i pozyskiwaniem, dokonywanym między jednostkami, praw własności i wolności, stworzonych przez społeczeństwo, a przeto muszą być negocjowane przez zainteresowane strony, zanim praca może wyprodukować, konsumenci — skonsumować, a towary mogą być fizycznie wymienione” [Commons 1931: 652]. Prezentowane tu podejście do transakcji realizowanych w przestrzeni rynkowej daje podstawę do wyciągnięcia dość wartościowych wniosków.

W pierwszej kolejności należy zauważyć, iż mówiąc o transakcjach rynkowych mamy do czynienia ze zjawiskami polegającymi

na wymianie praw własności. To zaś w sposób dość naturalny wymusza niejako istnienie szeregu relacji międzyludzkich, co z kolei sprawia, iż gracze mogą działać w gospodarce bardzo różnie. Sytuacja konfliktu interesów, stopień posiadanych praw własności czy też możliwa równowaga negocjacyjna będą między innymi tymi czynnikami, które w sposób istotny odcisną swoje piętno na sposobie działania człowieka kontraktującego w gospodarce. Drugi wniosek, który należy wyciągnąć z analizowanej definicji transakcji rynkowych, dotyczy już bezpośrednio człowieka gospodarującego, przez którego należy rozumieć człowieka dokonującego szeregu najróżniejszych wyborów, które w sposób bezpośredni związane są z chęcią osiągnięcia określonych korzyści [por. Stankiewicz 2012: 135]. Nie sposób więc nie zgodzić się z twierdzeniem, iż to, w jaki sposób działa człowiek gospodarujący, jest uzależnione od rodzaju transakcji rynkowych, które umożliwiają mu osiągnięcie określonego zysku.

Warto w tym miejscu przedstawić także sposób działania człowieka kontraktującego w kontekście szeregu różnych relacji, które pojawiają się w przestrzeni społeczno-gospodarczej, w związku z koniecznością realizacji określonych transakcji. Same transakcje handlowe, dotyczące w głównej mierze wymiany dóbr i usług na rynku, będą determinowały istnienie różnych postaw ludzkich, będących skutkiem istnienia takich relacji, jak: (a) konkurencja pomiędzy uczciwymi i nieuczciwymi stronami transakcji, (b) równowaga szans w dostępie do transakcji, (c) przewaga przetargowa wynikająca z postawy oportunistycznej i w końcu (d) prawomocność procesu wymiany gospodarczej determinowanej przez instytucje norm prawnych. W przestrzeni społeczno-gospodarczej istnieją jednak takie transakcje, które są realizowane przez osoby, pomiędzy którymi powstaje relacja przełożony-podwładny. Taka sytuacja powoduje powstawanie transakcji zarządzania. W swojej istocie transakcje zarządzania odnoszą się także do wymiany praw własności. Charakterystycznym dla tego rodzaju transakcji jest jednak fakt, iż przedmiotem wymiany praw

własności jest czas wolny podwładnego, transferowany na pracę na rzecz przełożonego, za określone wynagrodzenie. Widać tu dość wyraźnie, iż transakcje zarządzania są bardzo mocno związane ze strukturami hierarchicznymi, które istnieją w gospodarce, dotykając aspektu wolności praw człowieka. Relacje, o których tu mowa, są źródłem dość istotnej asymetrii możliwych do podjęcia działań związanych z transakcją zarządzania. W relacji przełożony–podwładny to ten pierwszy posiada prawo do podejmowania decyzji, której odbiorcą jest pracownik. Warto dodać, iż dość specyficzną formą transakcji zarządzania są tzw. transakcje racjonowania. Charakteryzują się one przede wszystkim bardzo kolektywną naturą roli kierownika–przełożonego. Niech za przykład wystarczą chociażby organy władzy centralnej czy samorządowej, kolegialne organy władzy organizacji, czy nawet kolegia sądów powszechnych [por. Commons 1931: 652–654]. Istotnym elementem w tego rodzaju transakcjach zarządzania pozostaje fakt, iż „zachowana jest asymetryczność sytuacji prawnej stron, a we wszystkich transakcjach występuje racjonowanie albo bogactwa (wealth), albo siły nabywczej podwładnych, bez korzystania z metody przetargu (czasami maskowane pozorami negocjacji) i zarządzania, które pozostawia się wykonawcom. W procesie zawierania takich transakcji przedkładane są różne argumenty, prośby i szeroko korzysta się ze sztuki przemawiania” [Stankiewicz 2012: 137]. Jest to niezmiernie istotne z perspektywy instytucjonalnego determinizmu sposobu działania człowieka kontraktującego w gospodarce. Treści zawarte w powyższym akapicie pozwalają wnioskować, iż rodzaje transakcji realizowanych w gospodarce przyjmują rolę instytucjonalnego determinizmu, który to kształtuje sposób działania człowieka kontraktującego. Ten zaś zgodnie z zasadami chociażby oportunistycznym i ograniczonej racjonalności poddaje się tym instytucjonalnym regułom działania.

Specyficzność transakcji realizowanych w gospodarce została wpisana do katalogu instytucjonalnych determinantów sposobu

działania człowieka kontraktującego [por. Williamson 1979: 246–247]. W ten sposób ubogacona sfera instytucjonalna będzie przestrzenią, w której realizowane są transakcje rynkowe przy wykorzystaniu określonych struktur zarządzania [por. Williamson 1981a: 1544]. „Za kryterium sposobu organizowania transakcji handlowej przyjmuje się, w sposób ściśle instrumentalny, jeden z kosztów oszczędzania. Zasadniczo dotyczy to dwóch rodzajów kosztów: oszczędzania kosztów produkcji i oszczędzania kosztów transakcyjnych” [Williamson 1979: 245]. Można zatem stwierdzić, iż struktury zarządzania pozostają w sposób istotny związane z instytucjonalnymi ramami, w których to integralność transakcji jest elementem fundamentalnym [por. Williamson 1979: 235]. W związku z tym to, jak działa człowiek kontraktujący, w kontekście jego wyboru optymalnych struktur zarządzania, wynikających z istnienia kosztów transakcyjnych, będzie zdeterminowane rodzajami transakcji. Te zaś zostały podzielone, ze względu na ich charakterystykę, na: (a) transakcje niespecyficzne, (b) mieszane lub (c) idiosynkratyczne.

Konieczność realizacji w gospodarce transakcji niespecyficznych determinuje wybór zarządzania rynkowego. Ten rodzaj transakcji charakteryzuje się przede wszystkim niską specyficznością, czy nawet prostotą rozwiązań kontraktowych. W związku z tym najlepszym sposobem realizacja wymiany handlowej o takiej właśnie charakterystyce pozostaje rynek. To właśnie zarządzanie rynkowe daje możliwość osiągania najlepszych korzyści dla każdej ze stron dzięki funkcjonującym tu chociażby ramom prawnym [por. Williamson 1981b: 361]. Transakcje, realizowane z wykorzystaniem klasycznych mechanizmów prawa kontraktowania, charakteryzują się bowiem niską tożsamością stron wymiany, formalną oznaczonością kontraktu oraz względną przewidywalnością skutków transakcji bez konieczności ingerencji trzeciej strony [por. Williamson 1998: 80–81]. Ujawniona natomiast konieczność podejmowania decyzji o realizacji transakcji sporadycznych, których jednak poziom specyficzności zaczyna być

wyższy, sprawia, iż należy zastanowić się nad innymi strukturami zarządzania. Tego typu transakcje stają się przyczyną pojawiania się pewnych problemów, z którymi mechanizmy rynkowe nie są w stanie już sobie poradzić samodzielnie [por. Williamson 1979: 249]. Taka sytuacja determinuje wybór zarządzania trójsronnego, które w ekonomii jest utożsamiane z neoklasycznym prawem kontraktowania. „Gdy strony takich transakcji zawrą kontrakt, to podlegają silnym bodźcom na rzecz jego realizacji. Nie tylko podjęto wyspecjalizowane inwestycje, których koszt jest znacznie niższy w przypadku alternatywnych zastosowań, ale przekazanie tych aktywów następcy spowodowałoby niestychane problemy związane z ich wyceną. Zainteresowanie stron w podtrzymywaniu stosunków jest szczególnie duże w przypadku transakcji wysoce idiosynkratycznych” [Williamson 1998: 86].

Transakcje rynkowe, które będą charakteryzowały się mieszaną lub wysoką specyficznością, a dodatkowo będą naznaczone okresową powtarzalnością występowania w gospodarce, będą wymagały już zastosowania wyspecjalizowanych struktur zarządzania [por. Williamson 1979: 250]. W tej sytuacji człowiek kontraktujący ma do wyboru dwie możliwości związane ze sposobem zorganizowania tych transakcji. Pierwsza z nich dotyczy transakcji charakteryzujących się mieszanym poziomem specyficzności oraz znaczącą częstotliwością występowania w gospodarce. Ten rodzaj transakcji będzie wymagał wykorzystania zarządzania bilateralnego, które umożliwi optymalną ich realizację w gospodarce. Cechą charakterystyczną tego rodzaju transakcji będzie niepełny (mieszany) poziom specyficzności niezbędnych aktywów ludzkich i fizycznych. Fakt ten sprawia, iż możliwe jest wykorzystanie zewnętrznych dostaw zasobów do działalności operacyjnej przedsiębiorstwa [por. Williamson 1998: 103]. To zaś determinuje konieczność podejmowania określonych decyzji związanych z nawiązaniem nowych relacji z dostawcami zewnętrznymi, co nie jest bez znaczenia w kontekście wysokości kosztów transakcyjnych [por. Williamson 1981b: 361]. Pojawia się bowiem konieczność

zewnętrznej adaptacji oraz wdrożenia procesów mających na celu wzajemne uzgodnienia kontraktowe. „Obie strony podlegają raczej bodźcom do podtrzymania stosunków niż do ich rozwiązania, przy czym problemem jest uniknięcie utraty cennych oszczędności specyficznych dla transakcji. Jednakże każda ze stron zawłaszcza odrębny strumień zysków i nie można od niej oczekiwać, by ochoczo przyjmowała każdą propozycję zmiany kontraktu” [Williamson 1998: 87].

Druga możliwość zorganizowania transakcji rynkowych pojawia się wraz ze wzrostem poziomu ich specyficzności oraz dużą częstotliwością występowania w gospodarce. Ten rodzaj transakcji, objawiający się ich idiosynkratycznym charakterem, w sposób dość wyraźny determinuje wdrożenie mechanizmu wewnętrznej adaptacji. Realizacja transakcji idiosynkratycznych wymusza niejako na człowieku gospodarującym konieczność podejmowania decyzji według logiki tzw. ujednoliconego zarządzania. Odnosi się ono w sposób bezpośredni do wewnętrznej organizacji struktury hierarchicznej — przedsiębiorstwa. „Wysoko idiosynkratyczne transakcje to takie, gdzie przy związanej z nimi produkcji wymagane są bardzo wyspecjalizowane aktywa ludzkie i fizyczne, tak że nie występują żadne oczywiste oszczędności skali, osiągalne przez wymianę między firmami, których nabywca (lub sprzedawca) nie mógłby zrealizować sam” [Williamson 1998: 87]. Realizacja transakcji idiosynkratycznych wymaga zatem urzeczywistnienia specyficznych działań adaptacyjnych, które to nie będą wymagały ustawicznego konsultowania się, negocjowania i rewidowania kontraktów z dostawcami zewnętrznymi. Taka metoda procedowania transakcji w gospodarce sprowadza się do mechanizmu pionowej integracji w granicach firmy [por. Williamson 1998: 95–107]. Wybór takiej metody zarządzania transakcjami jest umotywowany istotnym wzrostem poziomu specyficzności samych transakcji oraz koniecznością dokonywania inwestycji w specyficzne aktywa niezbędne do jej (transakcji) realizacji. „Integracja pionowa w ramach przedsiębiorstwa może

.....

polegać na łączeniu kolejnych faz wytwarzania i zbytu danego produktu, a więc faz: surowcowej, wytwarzania komponentów (półproduktów i produktów pośrednich), montowania (elaboracji) i dystrybucji gotowego wyrobu” [Stankiewicz 2012: 92–93]. W świetle rozważań przedstawionych w powyższych akapitach można stwierdzić, iż sposób zorganizowania procesu realizacji transakcji przez człowieka kontraktującego jest zdeterminowany charakterystyką samej transakcji oraz instytucjonalnych uwarunkowań rynkowych. Wybór pomiędzy zarządzaniem rynkowym a strukturą hierarchiczną jest zatem uzależniony od poziomu specyficzności niezbędnych aktywów. W sytuacji istnienia skrajnie wysokiego poziomu specyficzności transakcji za optymalną formę zarządzania transakcjami uznaje się natomiast ujednolicone zarządzanie wykorzystujące mechanizm pionowej integracji w granicach firmy [por. Williamson 1981b: 558].

Przyjmując w niniejszych rozważaniach założenia ekonomii behawioralnej, na aktywność człowieka kontraktującego można spojrzeć jako na pewnego rodzaju pogoń za własnym interesem. W świetle rozważań ekonomicznych nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej należy podkreślić, iż najsilniejszą formą tak rozumianej ludzkiej aktywności w gospodarce jest oportunizm, który w sposób wyraźny koreluje z ekonomią kosztów transakcyjnych. Oportunizm najczęściej przyjmuje postać „aktywnego poszukiwania renty, zwykle w formie raczej skrywanej pogoni za własnym interesem” [Stankiewicz 2012: 101], ale także bywa „rozumiany jako przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu” [Stankiewicz 2012: 163]. Warto także podkreślić, iż aktywność człowieka kontraktującego może ujawniać tzw. oportunizm *ex ante* oraz *ex post*. Podział ten wynika bezpośrednio z postawy człowieka, którą przyjmuje przed i po realizacji transakcji rynkowej. Istotnym w tym kontekście jest fakt, iż decyzje podejmowane przez człowieka kontraktującego, na etapie przygotowania realizacji transakcji, mogą być niezgodne z tymi, które podejmuje po jej zakończeniu. Bezwzględnie jednak

wspólnym mianownikiem każdej z tych decyzji jest dążenie do osiągnięcia największych z możliwych własnych korzyści, co często przybiera formę podstępu. Należy tu jasno podkreślić, iż postawa oportunistyczna, jako najsilniejsza forma bezwzględnego dążenia do osiągania własnych korzyści, jest przyjmowana, tak w kontekście zarządzania przedsiębiorstwem, jak i w kontekście prywatnych transakcji zawieranych w gospodarce. Praktyka ta ujawnia się chociażby w transakcjach związanych z usługami finansowymi [por. Szewc-Rogalska 2015: 91–100], czy też w działaniach realizowanych w obrębie dużych korporacji [por. Rudolf 2013: 40–54].

Człowiek kontraktujący, goniąc za osiągnięciem własnych interesów, świadomie ujawniania drugiej stronie kontraktu informacje, które są niekompletne lub zniekształcone. Takie zabiegi mają na celu wprowadzenie partnerów w błąd, zatajenie czy zagmatwanie spraw związanych z realizacją kontraktu [por. Williamson 1998: 60]. Praktyki te stanowią w gospodarce „zjawiska, które nie polegają na dążeniu do osiągnięcia celów danymi środkami w sposób zgodny z regułami. Wykazują one, ponad wszelkie wątpliwości, że we wszystkich społeczeństwach typowa jednostka nieustannie zmierza także do celu ignorowanego przez standardowy model: do powiększenia tego, co może ona nazwać swoim. [...] To pogoń za tym celem czyni jednostkę rzeczywistym podmiotem procesu gospodarczego” [Georgescu-Roegen 1971: 319]. Taka charakterystyka ludzkiej aktywności w gospodarce sprawia, iż transakcje rynkowe mogą być narażone na skutki oportunistyczne. To zaś będzie skutkowało koniecznością wprowadzenia odpowiednich zabezpieczeń, które umożliwią optymalną realizację kontraktów, niwelując negatywne skutki możliwe do ujawnienia w trakcie lub po zakończeniu realizacji transakcji. To z kolei sprawia, iż narażone na skutki oportunistyczne kontrakty będą realizowane z wykorzystaniem odpowiednich struktur zarządzania. Z tych rozważań można wyciągnąć wniosek, iż postawa oportunistyczna staje się realnym źródłem powstania niepewności w gospo-

darce która będzie generowała nowe koszty transakcyjne [por. Williamson 1998: 61–62].

Pojawia się w tym momencie kolejna cecha transakcji rynkowych, która — jak się wydaje — jest równie istotnym determinantem dla podejmowanych decyzji przez człowieka kontraktującego. Jest nią niepewność, która jest o tyle ważna w gospodarce, że „niektórych kontraktów nigdy nie da się zrealizować, jeśli obie strony nie mają zaufania do mechanizmu rozstrzygania” [Williamson 1979: 238] sporów pomiędzy stronami transakcji. Wcześniej zostało powiedziane, że niepewność powstaje na skutek postawy oportunistycznej człowieka kontraktującego. Z całą pewnością jest to jeden z wielu determinantów wzrostu poziomu kosztów transakcyjnych. W kontekście jednak samych transakcji i sposobów ich realizacji można zauważyć pewną zależność. Sposób zarządzania transakcjami, co także wpływa na uzyskany poziom kosztów transakcyjnych, polegający na nieustannym podejmowaniu najróżniejszych decyzji, będzie uzależniony od umiejętności reagowania i adaptacji w związku ze zmieniającym się otoczeniem instytucjonalnym [por. Hayek 1945: 524]. Pozostawiając jednak na marginesie rozważań omawianą wcześniej niepewność behawioralną, można dostrzec, iż ludzka aktywność jest realizowana w cieniu nieprzewidywalności całej gospodarki krajowej — tzw. niepewność pierwotna — oraz niepewności wtórnej, która jest wynikiem braku komunikacji i niepełnej informacji wynikających z istnienia zjawisk przyrodniczych czy nieprzewidywalnych preferencji konsumentów [por. Koopmans 1957: 162–163]. Wszystkie te przejawy niepewności, które w sposób znaczący utrudniają podejmowanie decyzji przez człowieka kontraktującego, stanowią ograniczające czynniki sfery instytucjonalnej, z którymi należy się zmierzyć w procesie realizacji transakcji rynkowych. „Zakres możliwych sygnałów, ofert, grózb, itp., które można przekazać w trakcie tego procesu, z uwzględnieniem synchronizacji ruchów, trudno określić. Wyobraźnia i zdolność do zaskakiwania przeciwników mogą stać

się istotnymi sprawami, a program działań bardzo często będzie ulegać poszerzeniu w tym procesie” [Johansen 1979: 511]. Podejmowanie zatem decyzji przez człowieka kontraktującego w warunkach niepewności będzie determinowało konieczność odpowiedniego sposobu zarządzania, co z kolei przełoży się na odpowiedni poziom kosztów transakcyjnych. Zależność ta nie jest jednak tak prosta w realnej gospodarce, gdzie realizowane są transakcje rynkowe. Proste transakcje nie będą podatne tak bardzo na wzrost niepewności z tego względu, iż nie będą one wymagały chociażby wchodzenia w skomplikowane interakcje. Z kolei transakcje idiosynkratyczne, charakteryzujące się dużym poziomem specyficzności niezbędnych aktywów, które będą realizowane w ograniczeniach wynikających z istnienia niepewności, będą już wymagały od człowieka kontraktującego podjęcia odpowiednich działań, mających na celu naprawę i/lub minimalizację luki kontraktowej, zmniejszającej skutki niepewności transakcji [por. Williamson 1998: 72].

Na podstawie przedstawionych rozważań w tym rozdziale można stwierdzić, iż działania człowieka kontraktującego, zmierzające do realizacji transakcji rynkowych, w sposób istotny są zdeterminowane samym ich (transakcji) charakterem oraz wieloma innymi czynnikami instytucjonalnymi. Wybór określonych struktur zarządzania pozostaje uzależniony od poziomu specyficzności niezbędnych aktywów, postawy oportunistycznej człowieka kontraktującego, poziomu ograniczonej racjonalności, niepewności oraz kosztów produkcji.

Zależności wyboru różnych form organizacji transakcji od czynników instytucjonalnych zostały przedstawione w tabeli 5. Strzałki w tabeli ukazują kierunek oraz siłę, z jaką oddziałują określone czynniki na wybór optymalnej formy organizacji transakcji. Wynika z powyższego, iż wzrost poziomu specyficzności aktywów, oportunistyzmu, ograniczonej racjonalności i niepewności skłania człowieka kontraktującego do organizowania transakcji z wykorzystaniem nierynkowych form zarządzania. Z kolei obni-

żanie poziomu kosztów transakcyjnych związanych z realizacją określonej transakcji determinuje sposób jej realizacji na zasadach rynkowych lub okołorynkowych.

Tabela 5. Kryteria wyboru formy zarządzania

Kryteria wyboru	Formy zarządzania			
	Rynkowe	Trójstronne	Bilateralne	Ujednolicone
Specyficzność aktywów	→→→→	→→→→		
Poziom oportunistu	→→→→	→→→→→	→→→→	
Ograniczona racjonalność	→→→→	→→→→→	→→→→→	→→
Niepewność	→→→→	→→→→→	→→→→→	→→→→
Koszty transakcyjne			←←←←	←←←←←

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Stankiewicz 2012: 140.

Rozdział 3: Teoria kontraktów

Celem instytucjonalnego porządku ekonomicznego jest optymalny rozwój człowieka, gospodarki i całych społeczności. Wszystko to jest realizowane pod nieustannym wpływem determinizmu najróżniejszych instytucji. Z całą pewnością można powiedzieć, iż jedną z ważniejszych ról w tym procesie odgrywają same instytucje, które są przyczyną i siłą, z jednej strony ograniczającą, z drugiej strony zaś umożliwiającą lub ułatwiającą podejmowanie odpowiednich działań przez człowieka gospodarującego [por. Burchard-Dziubińska 2013: 17–18]. Jedną z form ludzkiej aktywności w gospodarce są także same kontrakty, mówiąc precyzyjniej — procesy kontraktowania. We wcześniejszych rozdziałach poświęcono wiele miejsca na omówienie zagadnień teorii praw własności oraz kosztów transakcyjnych. W tym rozdziale obraz instytucjonalnego porządku ekonomicznego zostanie uzupełniony o najważniejsze kwestie dotyczące teorii kontraktów.

3.1. Kontrakty elementem instytucjonalnego porządku ekonomicznego

Na samym początku tego rozdziału zostanie podjęta próba ukazania fundamentalnej specyfiki samych kontraktów oraz to, jakie zajmują miejsce i jaką spełniają rolę w gospodarce, w ujęciu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Na pierwszy rzut oka, bez podejmowania dogłębnych analiz, kwestia kontraktów wydaje się dość błaha i oczywista. Niemalże codzienne zawieranie umów, często słownych i nieformalnych, a także realizacja postanowień umownych mających na celu realizację wymiany najróżniejszych dóbr i praw własności, to regularna praktyka każdego człowieka. Patrząc się jednak na te praktyki człowieka gospodarującego z perspektywy całej gospodarki, okazuje się, iż kontrakty stają się na tyle ważne w ekonomicznych rozważaniach, że w literaturze

przedmiotu pojawia się określenie 'człowiek kontraktujący' [por. Stankiewicz 2013: 276]. Wyłania się zatem kluczowe pytanie, dla prezentowanych w tym rozdziale rozważań, w duchu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej: Czym wobec tego są kontrakty i jak należy definiować te zjawiska społeczno-gospodarcze?

Próbę udzielenia odpowiedzi na tak postawione pytanie można zacząć od pewnego stwierdzenia, iż każda organizacja funkcjonująca w gospodarce winna być analizowana z perspektywy licznych procesów kontraktowania. Równie ważne wydaje się także stwierdzenie, iż procesy te mogą być zorganizowane na różne sposoby [por. Williamson 1998: 33]. Taki oto kontekst sprawia, iż przedsiębiorstwo, jako jedna z form organizacji gospodarczych, należy traktować jako osobiwą wiązkę kontraktów realizowanych pomiędzy indywidualnymi osobami. Osoby te będą tu jednak występowały, tak we własnym imieniu, jako osoba fizyczna, ale także jako reprezentanci organizacji gospodarczych [por. Stabryła 2010: 357]. W tym kontekście kontrakt jawi się tu jako najczęściej formalne i prawne oświadczenie, na podstawie którego strony transakcji przyjmują na siebie określone zobowiązania [por. Masten 2000: 25]. Fakt ten sprawia, iż transakcje mogą dotyczyć praktycznie każdej wymiany rynkowej, a nie tylko tej, która ma miejsce w granicach firmy. Charakterystyka i specyfika samego kontraktu staje się tym samym unikatową instytucją, która determinuje ostatecznie strukturalny charakter transakcji rynkowych, tak w sposób formalny, jak i nieformalny. Na skutek postanowień kontraktowych transakcje stają się pewniejsze, trwalsze i bardziej transparentne dla otoczenia. W tym kontekście E.G. Furubotn i R. Richter podkreślają, iż „kontrakt może być rozumiany jako dwustronna transakcja, w której dwie strony zgadzają się co do pewnych wzajemnych zobowiązań. Oprócz porozumienia się stron w sprawie swoich relacji, istnienie legalnych sankcji jest uznane za charakterystyczną cechę kontraktu” [Furubotn i Richter 1997: 19].

Na kontrakty można także spojrzeć z perspektywy ekonomii kosztów transakcyjnych oraz praw własności. W tym duchu, w lite-

raturze przedmiotu, kontrakty są postrzegane jako osobliwe „zbiory uprawnień własnościowych” [por. Allen 1999: 900]. Realizowane w gospodarce transakcje, które pozostają skutkiem postanowień kontraktowych, będą polegały natomiast na transferze praw własności pomiędzy stronami. Czynnikiem kształtującym takie działanie człowieka gospodarującego będą m.in. chęć transferu ryzyka, pojawienie się różnych bodźców motywacyjnych, a także możliwość oszczędzania kosztów transakcyjnych ujawnionych w szerokorozumianym procesie realizacji tychże transakcji [por. Masten 2000: 26–27]. W tym kontekście kontrakty w gospodarce można analizować na dwa sposoby. Według pierwszej metody są one traktowane jako narzędzia analityczne. Ten fakt sprawia, iż będą wykorzystywane w niemalże każdej relacji gospodarczej, począwszy od transakcji pomiędzy przedsiębiorstwami, skończywszy na relacjach i stosunkach pomiędzy indywidualnymi ludźmi. Taka charakterystyka kontraktów wydaje się bardzo abstrakcyjna, gdyż nie bierze pod uwagę wielu czynników i warunków, w których umowy są zawierane, realizowane i rozstrzygane. Według drugiej metody analizowania kontraktów stają się one już realnym narzędziem umożliwiającym organizację i koordynację transakcji realizowanych pomiędzy agentami dzięki wzajemnie uzgodnionym regułom i obietnicom [por. Brousseau i Glachant 2008: 37–38]. Takie rozumienie kontraktów sprawia, iż wpisują się one w katalog instytucjonalnych determinantów transakcji rynkowych. Kontrakty więc, szczególnie długoterminowe, stają się instytucjami ułatwiającymi — a może nawet umożliwiającymi — optymalną realizację transakcji poprzez łagodzenie rynkowej niepewności, złożoności transakcji i postaw oportunistycznych poszczególnych graczy [por. Klein 2008: 445–446].

Na podstawie powyższych stwierdzeń można postawić swoistą tezę, iż głównym celem i zadaniem kontraktów jest umożliwienie skutecznej oraz optymalnie efektywnej realizacji transakcji rynkowych poprzez wzajemne ujawnienie się stron transakcji, określenie indywidualnych wymagań oraz warunków transakcji.

Kontrakty stanowią także szczególny fundament dla ewentualnych roszczeń w sytuacji niewykonania lub niewłaściwego wykonania postanowień umownych przez jedną ze stron [por. Coase 1960: 15–17]. Zagadnienia kontraktów w gospodarce w sposób naturalny wpisują się także w problematykę prawną. To zaś sprawia, iż ich instytucjonalny determinizm staje się osobliwym narzędziem wspierającym osłabianie wszelkiego rodzaju niedomówień generujących szereg problemów związanych z transakcjami realizowanymi na podstawie niekompletnych i nieoptymalnych umów. W tym kontekście rodzi się pewnego rodzaju rekomendacja, według której kontrakty winny być zaprojektowane tak, aby z jednej strony gwarantowały efektywną alokację praw i obowiązków, z drugiej zaś — aby nie pozostawiały stronom umowy przestrzeni na działania przesadnie oportunistyczne [por. Craswell 2000: 1].

3.2. Instytucjonalne determinanty kontraktów

Dla rozważań prezentowanych w niniejszym rozdziale dość istotnym jest swoisty postulat dotyczący fundamentalnego znaczenia kontraktów. Wynika z niego, iż osadzone w instytucjonalnych ramach kontrakty umożliwiają człowiekowi gospodarującemu odnalezienie drogi kompromisu w osiągnięciu optymalnych korzyści z transakcji rynkowych, które nierzadko pozostają pod wpływem negatywnych skutków oportunistyki jednej ze stron [por. Brousseau i Glachant 2008: 38]. W duchu nurtu neoinstytucjonalnego kontrakt jest rozumiany jako „znacząca instytucja w całej strukturze instytucjonalnej współczesnego systemu społeczno-gospodarczego, ściśle powiązana z mechanizmem rynkowym, procesem kształtowania się kosztów transakcyjnych i funkcjonowaniem przedsiębiorstw” [Stankiewicz 2012: 99].

Na podstawie obserwacji rzeczywistości społeczno-gospodarczej można z dużą dozą prawdopodobieństwa stwierdzić, iż transakcje rynkowe, których głównym podmiotem jest człowiek

gospodarujący, są realizowane w realiach daleko odbiegających od wyidealizowanych warunków kontraktowania ekonomii neoklasycznej. Ciągła dynamika otoczenia instytucjonalnego, niepewność, złożoność, a także czynniki behawioralne sprawiają, iż człowiek kontraktujący jest zmuszany do nieustannych poszukiwań alternatywnych rozwiązań realizacji transakcji. Niech wystarczającym będzie przykład wzrostu popularności wszelkiego rodzaju systemów „regulujących” wymianę gospodarczą na poziomie konsumenckim na początku XXI wieku. Możliwość dokonywania zakupów chociażby używanych dóbr na rynku e-commerce jest jednym z głównych powodów realizacji transakcji rynkowych w Internecie, na co wskazuje 39% respondentów w Polsce [por. Staniszevska i Gordon 2015]. Coraz częściej można zaobserwować, iż drobny handel czy wymiana rynkowa najróżniejszych dóbr, także tych używanych, na poziomie konsumenckim, wpisuje się współcześnie, obok „wielkich” transakcji handlowych, w świat kontraktów. Wydaje się zasadnym stwierdzenie, iż takie praktyki mają na celu w dużej mierze osłabianie dysproporcji informacyjnej, niepewności i ryzyka transakcji. To zaś sprawia, iż tego rodzaju wymiany handlowe stają się coraz bardziej efektywne dla każdej ze stron transakcji.

Na podstawie całych powyższych rozważań można stwierdzić, iż realizacja procesów wymiany rynkowej dokonywana jest pod wpływem niepewności wynikającej chociażby z dużej fluktuacji warunków instytucjonalnych. Fakt ten sprawia, iż człowiek gospodarujący zostaje zmuszony do realizacji transakcji rynkowych w warunkach występującej ograniczonej racjonalności, oportunistu i specyficzności aktywów [por. Williamson 1998: 43–45]. Taka sytuacja determinuje natomiast różne strategie działania człowieka kontraktującego.

W pierwszej kolejności warto wspomnieć o formie kontraktowania, która będzie polegała w głównej mierze na planowaniu transakcji, w czasie realizacji których strony będą charakteryzowały się nieograniczonymi możliwościami poznawczymi (brak

ograniczonej racjonalności), ale także będą przyjmowały postawę oportunistyczną. Sama wymiana gospodarcza będzie jednocześnie wymagała inwestycji w specyficzne aktywa konieczne do jej optymalnie efektywnej realizacji. Nieograniczona racjonalność sprawia, że kontrakty będą miały na celu zniwelowanie jedynie skutków postaw oportunistycznych *ex ante* na etapie negocjacji.

Druga możliwa forma kontraktowania ujawnia się w momencie, gdy mamy do czynienia z ograniczoną racjonalnością stron kontraktu. Przy jednoczesnym osłabieniu postaw oportunistycznych transakcje rynkowe, które będą jednocześnie wymagały inwestycji w specyficzne aktywa, będą możliwe do optymalnej realizacji z wykorzystaniem procesu kontraktowania w formie obietnicy. W takich sytuacjach zanika problem postaw oportunistycznych. Ujawniają się jednak zagrożenia, których źródłem może być niesymetryczność informacji i nierówności procesów poznawczych. Przyjęcie takiej strategii kontraktowania przez człowieka gospodarującego będzie dążyło do wzajemnego zobowiązania się stron do efektywnej realizacji transakcji i osiągnięcia uczciwych korzyści z takiej wymiany gospodarczej. Wystąpienie w przestrzeni społeczno-gospodarczej ograniczonej racjonalności oraz oportunizmu, przy jednoczesnym braku specyficzności aktywów transakcji, będzie determinowało do tego, iż proces kontraktowania stanie się możliwy do zrealizowania na bazie mechanizmów konkurencji. Ten rodzaj procesów kontraktowania będzie się charakteryzował tym, iż żadnej ze stron nie będzie zależało na zachowaniu tożsamości partnera i przedłużania z nim kontraktu.

Kolejna możliwa strategia kontraktowania będzie się sprowadzała do zastosowania tzw. prywatnych rozstrzygnięć. Bywa to możliwe w sytuacji, kiedy obok istniejącej niepewności pojawiają się: ograniczona racjonalność, oportunizm oraz specyficzność aktywów. Realizacja kontraktów w takich uwarunkowaniach, z wykorzystaniem narzędzi planowania, obietnicy czy konkurencji, będzie całkowicie niemożliwa, a w najlepszym wypadku nieopty-

malna. „To jest świat zarządzania. [...] Imperatyw organizacyjny, jaki powstaje w takich okolicznościach, jest następujący: organizuj transakcję tak, by oszczędzić na ograniczonej racjonalności i jednocześnie chronić je przed zagrożeniami oportunistów” [Williamson 1998: 45].

Wartościowym wydaje się także omówienie pokrótce świata kontraktów w perspektywie instytucjonalnych determinantów, które nadają ostateczną formę samym transakcjom rynkowym oraz procesom ich kontraktowania w gospodarce. Jedną z nich może być ta, zaprezentowana przez Zbigniewa Stańka. Na bazie kryterium systemu instytucjonalnego zdefiniowane zostały instytucje zastane i nowo powstałe [por. Staniek 2012: 110–112]. Taki podział instytucjonalnego determinizmu nie pozostaje bez znaczenia dla ostatecznej charakterystyki samych transakcji. Analizowanie procesów kontraktowania, z perspektywy historycznej, pozwala wszak na wydzielenie kontraktów chociażby w formie wcześniejszego kontraktu sprzedaży lub późniejszego kontraktu najmu. Pierwszy z nich jest „umową między jednostkami w jednakowym stopniu neutralnymi wobec siebie, określającą krąg zadań, które będą wykonywane w przyszłości w miarę realizacji kontraktu [natomiast] kontrakt najmu jest umową między jednostką neutralną wobec ryzyka, a przeciwnikiem ryzyka” [Stankiewicz 2012: 108].

W literaturze przedmiotu napotkać można także podział kontraktów według kryterium zależności od ryzyka. W tym kontekście pojawiają się kontrakty określane jako klasyczne, implikacyjne lub relacyjne. Jeszcze innym kryterium wartym przytoczenia jest sposób powiązania zwierzchnika z podwładnym. To zaś sprawia, iż możemy mieć do czynienia z kontraktami handlowo-przetargowymi, menedżerskimi czy racjonującymi. Różnicując natomiast kontrakty według miejsca ich zawierania, możemy je określać jako klasyczno-rynkowe, bilateralne (pomiędzy monopolem a monopsonem), czy też kontrakty wewnętrzne [por. Stępnicka 2015: 64–65]. Przedstawiony tu bardzo ogólny zarys różnych typo-

logii kontraktów w sposób oczywisty nie zamyka pełnego ich katalogu. Wieloaspektowość i ciągła fluktuacja otoczenia instytucjonalnego, mnogość różnego rodzaju okoliczności i uwarunkowań procesów kontraktowania, a także nieustanna i wzmagająca się dynamika gospodarki sprawiają, iż kontrakty będą organizowane przez człowieka gospodarującego na różne sposoby. Szczegółowa analiza rodzajów kontraktów występujących w gospodarce nie jest jednak celem niniejszej publikacji. Niech będzie zatem wystarczającym bardzo krótkie przedstawienie przeciwstawnych cech kontraktów, które wskazują ich bogactwo w gospodarce. J. Martiensen wymienia takie oto pary cech charakteryzujących kontrakty: kompletny — niekompletny; klasyczny — relacyjny; eksplikacyjny — implikacyjny; obowiązujący — nieobowiązujący; formalny — nieformalny; krótkoterminowy — długoterminowy; standardowy — kompleksowy (co do formy); wymagający wsparcia — samorealizujący się; indywidualny — kolektywny; weryfikowalny — nieweryfikowalny (przez sądy); w imieniu własnym — z pełnomocnictwa oraz symetryczny — asymetryczny (ze względu na posiadane informacje przez strony) [por. Martiensen 2000: 358].

Dla rozważań na temat instytucjonalnych determinantów kontraktów wartościową wydaje się jeszcze inna typologia kontraktów, która znajduje także swoje miejsce w literaturze przedmiotu. Głównym wyznacznikiem dla tego podziału pozostaje poziom komplementarności, rozumianej jako relacja całość-część kontraktu. Kontrakty zostały wcześniej przedstawione jako osobliwe instytucje, same jednocześnie pozostające pod wpływem sił instytucjonalnych, które z jednej strony ograniczają, z drugiej strony zaś umożliwiają lub ułatwiają realizację transakcji w gospodarce w sposób systemowy. W związku z tym można mówić o istnieniu, w rzeczywistości społeczno-gospodarczej, kontraktów kompletnych i niekompletnych.

Na samym początku należy wyraźnie podkreślić, iż kontrakty kompletne w ekonomii neoinstytucjonalnej są postrzegane jako

teoretyczne modele kontraktowania. Stanowią one pewnego rodzaju podstawę czy odniesienie w procesie poznawania realnych kontraktów realizowanych w gospodarce. Fundamentalnym komponentem kontraktów kompletnych pozostają zobowiązania i renegocjacje (*commitment and renegotiation*). Z kolei najważniejszym założeniem istnienia tego rodzaju kontraktów — choć z natury rzeczy czysto teoretycznym — jest fakt, iż zostaje on przez strony wynegocjowany, podpisany, transakcja jest realizowana zgodnie z ustalonymi postanowieniami, a po jej zakończeniu strony umowy odseparowują się od siebie [por. Salanie 2005: 161–163]. Mocą postanowień kontraktu kompletnego strony zobowiązują się do wzajemnych ograniczeń, które to odnoszą się do przyszłych działań zmierzających do realizacji celów transakcji w zaplanowanym czasie.

Równie ważną charakterystyką kontraktów kompletnych jest zupełna zdolność stron do stuprocentowego urzeczywistnienia zobowiązań z nich wynikających. Te osobliwe predyspozycje stron kontraktu należy analizować „z następujących punktów widzenia: 1) struktury instytucjonalnej, przenikającej system prawa kontraktowego; 2) wiarygodności uczestników (agentów, stron), m.in. ich stosunków do sprawy własnej reputacji; 3) występowania pewnych gwarantów (swoistych zakładników) realizacji warunków kontraktu, jak np. zastawu, kaucji, tytułów własności, świadczących o determinacji stron; 4) kar ponoszonych w przypadku jednostronnej decyzji o zerwaniu kontraktu” [Stankiewicz 2012: 106]. Kompletnie kontrakty warunkowe (w oryg. *complete contingent contract*), jak czasami się je nazywa w literaturze przedmiotu, choć posiadają charakter czysto teoretyczny, są niezwykle wartościowe w procesie definiowania transakcji w realnych kontraktach. Kontrakty kompletne przyjmują bardzo często funkcję osobliwych wytycznych do formułowania rzeczywistych kontraktów w sposób optymalny. Chociażby poziom ich optymalności zbliżał się do poziomu idealnego, to jednak kontrakty te w rzeczywistości pozostaną wciąż kon-

traktami niekompletnymi [por. Craswell 2000: 1]. W tym kontekście zasadnym wydaje się stwierdzenie, iż kontrakt kompletny będzie „determinował kierunek działania, podejmowane decyzje lub warunki transakcji w każdym możliwym w przyszłości stanie rzeczy” [Klein 2000: 466].

Należy w tym miejscu równie mocno podkreślić pewien fakt, iż rozbieżność kontraktów kompletnych od realnych procesów kontraktowania nie powinna być odnoszona do ich ułomności. Ta swoista nierealność czy oderwanie od rzeczywistości wynika z ograniczonej zdolności stron do przewidywania, identyfikowania i opisywania w sposób idealny przyszłych zdarzeń [por. Masten 2000: 28–29]. Inną przyczyną abstrakcyjności tej formy kontraktów jest również mnogość i dynamika aspektów prawnych, które stanowią esencjonalne instytucje dla całego procesu kontraktowania. To zaś sprawia, co potwierdzają wybitni prawnicy, iż realne kontrakty będą się charakteryzowały relatywnie wysokim poziomem niedoskonałości. Wynika z tego, iż wspomniana tu zmienność i wielość czynników prawnych, wpisuje się do katalogu instytucjonalnych determinantów kształtujących poziom niepewności człowieka gospodarującego w procesie kontraktowania [por. Schwartz i Scott 2003: 550–555]. Analizując więc kontrakt kompletny w kontekście instytucjonalnego determinizmu, należy go postrzegać jako specyficzny „rodzaj kontraktu, w którym ujęte zostały wszystkie zmienne mogące mieć wpływ na strukturę relacji kontraktowych branych pod uwagę w całym okresie prowadzonych negocjacji i podpisywania umowy” [Stankiewicz 2012: 106].

Kontrakty kompletne są osobliwymi teoretycznymi modelami, natomiast kontrakty niekompletne odnoszą się do rzeczywistego świata transakcji rynkowych realizowanych w gospodarce. Omawiana wcześniej niekompletność jest więc wynikiem rozbieżności pomiędzy teoretyczną koncepcją a realnym kontraktem, który umożliwia optymalną realizację rzeczywistych transakcji rynkowych. Poddając analizie zagadnienia kontraktów niekom-

pletnych, według wytycznych neoinstytucjonalnych, można dojść do wniosku, iż owa niekompletność kontraktów jest wynikiem działających sił instytucjonalnych, które w sposób istotny kształtują otoczenie procesów kontraktowania. We współczesnych rozważaniach ekonomistów nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej „uzyskano właściwie pełną zgodę, że racjonalność ograniczona, i radykalna niepewność oraz asymetria informacji są głównymi przyczynami niekompletności kontraktów” [Stankiewicz 2012: 122]. Podkreślanie faktu niekompletności kontraktów skutkuje tym, iż mogą one być traktowane jako wadliwe czy niepoprawne. Jest to jednak niezgodne z praktyką gospodarczą. To właśnie te kontrakty pozostają przyczyną dla skutecznego i efektywnego procesowania transakcji rynkowych w gospodarce. Omawiany tu podział kontraktów należy zatem traktować jedynie jako metodologiczne narzędzie do analizowania abstrakcyjnych kontraktów kompletnych, które to pozostają pełnowartościowym punktem odniesienia w procesie formułowania rzeczywistych już kontraktów niekompletnych. Wszak to te drugie pozostają pod olbrzymim wpływem instytucjonalnego determinizmu, co w dużej mierze sprawia, iż są one realne. Pierwszy rodzaj kontraktów będzie więc miał znaczenie analityczne i koncepcyjne, drugi zaś typ kontraktów będzie stanowić przedmiot tejże analizy, tak istotny w nurcie Nowej Ekonomii Instytucjonalnej [por. Brousseau i Glachant 2008: 37–38]. W tym świetle należy również podkreślić, iż kontrakty niekompletne będą koncentrowały wokół siebie strony kupującą i sprzedającą, które podejmują działania kontraktowania. „Ponieważ przyszłość jest trudna do przewidzenia, spisują oni kontrakt niekompletny. W miarę upływu czasu, gdy niepewność zostanie rozwiana, strony mogą renegocjować swój kontrakt, aby *ex post* wygenerować efektywny rezultat” [Hart i Moore 2008: 2]. W tym kontekście kontrakty niekompletne zostają wpisane w instytucjonalną sferę, która w sposób istotny kształtuje procesy polegające w głównej mierze na projektowaniu, renegocjowaniu i realizacji wszelkich

postanowień kontraktowych. Kontrakty niekompletne umożliwiają zatem skuteczną i optymalnie efektywną wymianę gospodarczą. To zaś sprawia, iż stają się one kompletne ze względu na ich skuteczność i efektywność, która polega na osiągnięciu zamierzonego celu przez strony kontraktu.

Warto przedstawić jeszcze jedną, równie istotną cechę kontraktów niekompletnych. Ten rodzaj kontraktów należy traktować jako bardzo dynamiczne procesy kontraktowania, które będą odnosiły się do realnego gospodarowania i zarządzania w gospodarce. Z całą pewnością kontrakty niekompletne nie są więc statycznymi umowami, które miałyby na celu jedynie realizację określonych transakcji rynkowych. Cały proces kontraktowania, który wyraźnie koreluje z instytucjonalnym determinizmem, w sposób istotny jest „zakorzeniony w pewnego rodzaju ograniczonej racjonalności podmiotu, który jest odpowiedzialny w ostateczności za wykonanie zamówienia. W nurcie Nowej Ekonomii Instytucjonalnej jest to spowodowane zarówno ograniczoną racjonalnością każdej jednostki zaangażowanej w systemie gospodarczym oraz niepewnością” [Brousseau 2000: 2]. Istotnym elementem procesu kontraktowania pozostaje więc postawa oportunistyczna człowieka gospodarującego, zarówno ta zamierzona, jak i niezamierzona. Równie ważna pozostaje także nieweryfikowalność warunków kontraktowych przez sądy. Podejmowane więc przez człowieka gospodarującego działania kontraktowania będą polegały w głównej mierze na sformalizowaniu realizacji transakcji rynkowej na podstawie danych *ex ante* dla osiągnięcia optymalnych korzyści *ex post*. Mechanizm ten jednak pozostaje wciąż pod ważnym wpływem instytucjonalnego determinizmu.

W tym oto kontekście zasadnym wydaje się wspomnienie o modelu procesu kontraktowania przedstawionym przez Sanforda Grossmana i Oliviera Harta. W procesie tym wydzielono dwa okresy — *ex ante* i *ex post*. „W pierwszym okresie menedżer każdej firmy wchodzi w relacje związane z inwestycjami w specy-

ficzne aktywa, natomiast w drugim okresie podejmowane są decyzje o przyszłej produkcji i realizowane są korzyści” [Grossman i Hart 1985: 6]. Analiza tego modelu ujawnia cztery kluczowe daty stanowiące kolejne etapy procesu kontraktowania. Są nimi: (data 0) moment podpisania umowy mającej na celu alokację praw własności; (data 1) podjęcie relacji związanych ze specyficznymi aktywami; (data 2) ujawnienie rzeczywistego stanu rzeczy oraz (data 3) etap wymiany handlowej [por. Grossman i Hart 1985: 6–12]. Kluczową perspektywą analizy prezentowanego tu modelu kontraktowania jest problem istnienia sytuacji nieprzewidywanych lub nawet nieprzewidywalnych. Najważniejsza decyzja człowieka kontraktującego polega tu na dokonaniu wyboru pomiędzy kontynuowaniem, wstrzymaniem bądź zerwaniem obowiązującego kontraktu. Ponadto mamy tu do czynienia z sytuacją niezdolności weryfikowania przez sąd właściwego stanu rzeczy wpisanego w kontrakt. To wszystko sprawia, iż proces kontraktowania staje się coraz bardziej rozbudowany i złożony, przyjmując następującą postać. W fazie *ex ante* mamy do czynienia z dwoma etapami. Są nimi (data 0) etap podpisania umowy i (data 1) czas inwestycji w specyficzne aktywa konieczne do realizacji transakcji. W tym momencie pojawia się nowy przejściowy etap, kiedy to (data 2) ujawniają się nowe, nieprzewidziane wcześniej stany rzeczy będące istotne dla efektywnej realizacji transakcji. To sprawia, iż pojawia się konieczność renegotjacji postanowień pierwotnie zawartego kontraktu. W granicach fazy *ex post* funkcjonują natomiast (data 3) etap renegotjacji, (data 4) etap dostaw oraz (data 5) czas zapłaty [por. Brousseau 2000: 5–8].

Należy w tym miejscu podkreślić, iż instytucjonalny determinizm procesów kontraktowania ujawnia się także w osobliwym procesie endogenizacji kontraktów. Proces ten należy rozumieć jako szereg specyficznych interakcji, które to zapewnią transformację oraz adaptację struktur zarządzania w otoczeniu i wewnątrz kontraktów niekompletnych [Stankiewicz 2012: 122–123]. Wspomniane struktury zarządzania są dzielone na cztery poziomy. Pierwszy

szczebel charakteryzuje się najwyższym poziomem ogólności i dotyczy przede wszystkim założeń behawioralnych. Zarządzanie na tym poziomie jest ukierunkowane w głównej mierze na ograniczoną racjonalność, radykalną niepewność oraz oportunizm. Drugi poziom zarządzania odnosi się do problematyki związanej z koordynacją, co jest istotnym elementem dla kontraktowania niekompletnego. Proces koordynowania realizacji postanowień kontraktowych jest w sposób istotny determinowany czynnikami behawioralnymi, a także wysokim poziomem nieweryfikowalności przez sądy. Następny poziom ogólności jest definiowany jako funkcja zarządzania. W jej granicach pojawiają się wszelkie działania człowieka kontraktującego, które to polegają w głównej mierze na wdrożeniu w życie postanowień kontraktowych. Ostatnim poziomem struktur zarządzania jest tzw. mechanizm zarządzania. W jego skład wchodzi określone działania człowieka kontraktującego, które stają się źródłem powstawania różnych czynników i determinantów związanych z władzą, przymusem oraz procesami nadzoru i arbitrażu [por. Stankiewicz 2012: 123].

Problematyka kontraktów niekompletnych w sposób wyraźny nawiązuje do procesów kontraktowania realizowanych w gospodarce, tym samym dotyczy zagadnień związanych z zarządzaniem organizacją. Obserwacja zjawisk społeczno-gospodarczych zachodzących w gospodarce ujawnia jednocześnie wieloaspektowość dotyczącą procesów kontraktowania. Na zakończenie tego rozdziału wydaje się zasadnym opisanie realnego przykładu, który może ukazać rzeczywistą zależność kontraktów kompletnych oraz realnych kontraktów niekompletnych mających na celu realizację określonej transakcji w gospodarce. Przykład ukazuje mechanizm procesów kontraktowania inwestycji publicznych z wykorzystaniem wzorcowych warunków kontraktowych w Polsce. „Międzynarodowa Federacja Inżynierów-Konsultantów (w oryg. *Federation Internationale des Ingenieurs-Conseils* — FIDIC) wydała w 1999 roku pierwsze wydania następujących czterech nowych standardowych Warunków Kontraktowych:

- Warunki Kontraktowe na Budowę, które zaleca się dla robót budowlanych lub inżynierskich projektowanych przez zamawiającego, [...]
- Warunki Kontraktowe dla Urządzeń oraz Projektowania i Budowy, które są zalecane dla dostarczania urządzeń elektrycznych, czy też mechanicznych oraz dla projektowania i wykonywania robót budowlanych lub inżynierskich, [...]
- Warunki Kontraktowe dla zamówień obejmujących kompletne opracowania technologiczne, nabycie i dostarczenie urządzeń oraz realizację 'pod klucz', [...]
- Krótka Forma Umowy, którą zaleca się dla robót stosunkowo prostych lub powtarzalnych" [Booen 2009: 9].

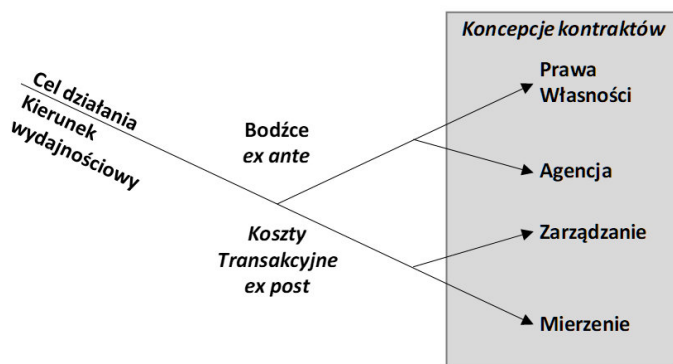
Przedstawione wzorcowe warunki kontraktów są bardzo wartościowym źródłem formalnych zapisów i reguł. Dotyczy to norm natury ogólnej, jak i szczegółowych warunków kontraktowych. W praktyce kontraktowania inwestycji publicznych ten rodzaj kontraktów kompletnych bardzo często, o ile nie w każdym przypadku, jest punktem wyjścia do formułowania realnych kontraktów niekompletnych. Korzystanie z wzorców opracowanych przez FIDIC w procesie kontraktowania jest źródłem wymiernych korzyści dla każdej ze stron. Fakt ten sprawia, iż kontrakty niekompletne utrzymują wysokie standardy krajowych systemów zamówień publicznych. Te zaś są regulowane odpowiednimi dyrektywami Unii Europejskiej oraz pozostają zgodne z warunkami kontraktowymi Banku Światowego. Korzystanie zatem z wzorcowych zapisów kontraktów kompletnych umożliwia racjonalizację procesu kontraktowania, a tym samym sposobu realizacji samej inwestycji celu publicznego [por. Boczek 2009: 3]. Można więc zaryzykować stwierdzenie, iż przedstawiony tu przykład potwierdza zasadność współistnienia kontraktów kompletnych oraz realnych kontraktów niekompletnych w gospodarce, która charakteryzuje się silną dynamiką zmian na skutek działających sił instytucjonalnego determinizmu.

3.3. Człowiek działający — kontraktujący

Świat kontraktów, funkcjonujący we współczesnych światowych gospodarkach, stanowi wieloaspektowy labirynt różnych norm, zasad, wymogów, uwarunkowań oraz wielkiej liczby transakcji rynkowych, tak sformalizowanych, jak i nieformalnych, które pozostają osadzone w sferze instytucjonalnej. Taka oto rzeczywistość stanowi niemalże naturalne środowisko funkcjonowania człowieka kontraktującego. To w takim środowisku człowiek stara się osiągnąć optymalny poziom korzyści z niezliczonych transakcji, w których to uczestniczy, przyjmując role sprzedawcy i nabywcy, dostawcy i odbiorcy dóbr współczesnego świata. Bez względu na to, czy człowiekiem gospodarującym jest indywidualna osoba działająca we własnym imieniu, czy też jednostka-przedstawiciel organizacji gospodarczej, powszechne siły instytucjonalnego determinizmu oraz niedościgniona dynamika świata kontraktów, wymuszają na nim podejmowanie całego szeregu decyzji, które to kształtują jego przestrzeń życiową *ex post* realizowanych transakcji. Nie ma także znaczenia system społeczny, gospodarczy czy ustrój polityczny. Człowiek gospodarujący współcześnie działa i funkcjonuje w gospodarce naznaczonej procesami kontraktowania. Zmieniają się rodzaje instytucji, pojawiają się nowe, a inne zapadają w zapomnienie. Zmieniają się rodzaje transakcji, zmianie ulegają mechanizmy kontraktowania. Nie zmienia się tylko jedno — działający instytucjonalny determinizm [por. Kirdina i Sandstrom 2010]. W świetle powyższego, na koniec rozważań dotyczących procesów kontraktowania, zasadnym wydaje się zadanie jeszcze jednego pytania. W jaki sposób człowiek kontraktujący powinien działać w tak dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej, aby osiągnąć zakontraktowany cel w sposób skuteczny i efektywny? Próbę odpowiedzi na tak postawione pytanie można dokonać w świetle Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, która bada „człowieka takiego, jakim on jest, działającego w ograniczeniach narzuconych przez rzeczywiste instytucje” [Coase 1984: 231].

Krytyczna analiza twórczości O.E. Williamsona umożliwiła poznanie koncepcji mapy kierunków kontraktowania człowieka gospodarującego. Ta osobliwa mapa powinna być współcześnie postrzegana jako drogowskaz umożliwiający człowiekowi osiągnięcie zamierzonych celów w sposób optymalnie efektywny. Poznawcza mapa kontraktu przedstawia „wszystkie koncepcje kontraktu, [...] zarówno monopolowe, jak i efektywnościowe, [które] analizowane są z tego samego punktu widzenia: jakim celem służy zastępowanie klasycznej wymiany rynkowej — przy której produkt sprzedaje się po jednolitej cenie wszystkim uczestnikom bez ograniczeń — bardziej skomplikowanymi formami kontraktowania (włączając w to nierynkowe sposoby organizacji gospodarczej). Koncepcje monopolowe wiążą odstępstwa od klasycznej normy z celem monopolistycznym. Koncepcje efektywnościowe utrzymują natomiast, iż odstępstwa te służą celom oszczędnościowym” [Williamson 1998: 37].

Schemat 3. Mapa kierunków kontraktowania



Źródło: Williamson 1998: 37.

Na potrzeby niniejszych rozważań szerzej omówiona zostanie tylko druga z koncepcji poznawczej mapy kontraktów (zob. schemat 3). Wybór koncepcji procesu kontraktowania, który umożliwia skuteczną i efektywną realizację celów działania czło-

wieka kontraktującego, będzie składał się z kilku kluczowych etapów. W pierwszej kolejności należy określić główny kierunek procesu kontraktowania. Wybór pierwszego z nich sprawia, iż fundamentem wszystkich dalszych działań będą instytucjonalne bodźce *ex ante*. Oznacza to, że proces kontraktowania, a tym samym sposób realizacji transakcji, będzie uzależniony od instytucjonalnego determinizmu tych czynników, które istniały już przed podjęciem działań przez człowieka gospodarującego. Inną możliwą do wyboru opcją jest obranie kierunku kontraktowania, w którym kluczowymi determinantami będą sam proces kontraktowania, ale także, a może przede wszystkim, związane z nim koszty transakcyjne *ex post*.

Kolejny etap określania koncepcji kontraktowania jest w sposób bezpośredni uzależniony od tego pierwszego. Wybór więc kierunku kontraktowania, bazujący na działających instytucjach *ex ante*, daje możliwość podjęcia działań zmierzających do minimalizacji niedoboru tychże bodźców w zakresie bądź prawa własności bądź koncepcji agencji. Koncepcja kontraktowania bazująca na prawach własności będzie polegała na rozwiązywaniu problemów własnościowych, w szczególności w zakresie prawa użytkowania aktywów, prawa do renty z tytułu posiadania określonych aktywów lub prawa do zmiany charakterystyki tychże aktywów [por. Furubotn i Pejovitch 1974: 4]. Rodzaj praw własności w sposób istotny determinuje tym samym taktykę działań człowieka kontraktującego, które mają doprowadzić do optymalnej realizacji transakcji gospodarczej, także w kontekście kosztów społecznych [por. Coase 1960: 38–39]. Z kolei wybór koncepcji agencji, jako kierunku realizacji transakcji rynkowych, będzie polegał w głównej mierze na tym, iż to „szefowie zawierają kontrakt w pełnej świadomości ryzyka związanego z wykonywaniem kontraktu przez agentów. A zatem, choć oddzielenie własności od kontroli osłabia bodźce zysku, jest to antycypowane już w momencie tego oddzielenia i znajduje pełne odzwierciedlenie w cenach nowych udziałów. Przyszłość nie kryje zatem

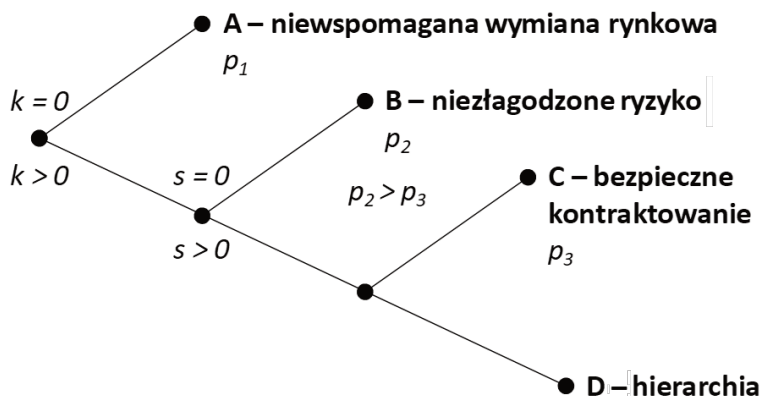
żadnych niespodzianek — wszystko, co istotne dla działań kontraktowych, zamieszczono w uzgodnieniach *ex ante* dotyczących bodźców” [Williamson 1998: 40].

Wybór kierunku wydajnościowego bazującego już na samym procesie kontraktowania oraz na kosztach transakcyjnych daje człowiekowi gospodarującemu możliwość skorzystania z koncepcji zarządzania lub też mierzenia podaży [por. Williamson 1998: 41–42]. Warto jednak podkreślić dość wyraźnie, iż wybór tej drogi kontraktowania transakcji nie powoduje odcięcia się od powszechnego determinizmu bodźców *ex ante*. Mają one wciąż kluczowe znaczenie dla efektywności realizacji transakcji w gospodarce. Charakterystycznym pozostaje jednak fakt, iż kierunek ten bardzo wyraźnie akcentuje prywatne rozstrzygnięcia w sytuacjach konfliktowych, na etapie realizacji samej transakcji. „Osoba dążąca do dokonania optymalnego wyboru musi zostać zastąpiona przez arbitra, outsajdera, który stara się wypracować kompromisy pomiędzy sprzecznymi roszczeniami” [Buchanan 1975: 229]. Dodatkowo należy podkreślić, iż wybór tego właśnie kierunku wydajnościowego, który w sposób bardzo silny koreluje z teorią kosztów transakcyjnych, implikuje konieczność podejmowania decyzji kontraktowych z uwzględnieniem tych instytucji, które będą kształtowały realizację transakcji *ex post* procesu kontraktowania. W tym kontekście człowiek kontraktujący ma możliwość skorzystania chociażby z koncepcji zarządzania. Warto przy tym stwierdzić, iż przyjęcie tej właśnie koncepcji za optymalną wymusza na człowieku kontraktującym podejmowanie odpowiednich decyzji w procesie kontraktowania. Będą one polegały z jednej strony na samodzielnym rozwiązywaniu konfliktów, z drugiej zaś strony, będą dotyczyły projektowania struktur zarządzania w taki sposób, aby wyprzedzały, uniemożliwiały zaistnienie lub minimalizowały skutki przyszłych sporów. Można zatem stwierdzić, że koncepcja ta generuje sporo trudności dla podmiotu podejmującego decyzje, z drugiej jednak strony fakt ten może być postrzegany jako główna zaleta tego rozwiązania.

Obok koncepcji zarządzania człowiek kontraktujący może zdecydować się także na formułowanie kontraktów według zasad mierzenia niejasności funkcjonowania lub cech dotyczących podaży przedmiotów kontraktowanych transakcji.

Przedstawione powyżej zagadnienia, dotyczące wyboru wydajnościowych koncepcji kontraktowania, w sposób naturalny niejako wymuszają omówienie także tzw. schematu kontraktowania O.E. Williamsona [por. Williamson 2000: 595–613] (zob. schemat 4). Punktem wyjścia przyjętym w tej koncepcji jest fakt, iż przedmiot transakcji może być zrealizowany przy wykorzystaniu technologii zwykłego ($k=0$) lub technologii specjalnego zastosowania ($k>0$). Należy jednocześnie zauważyć, że realizacja transakcji, korzystająca z technologii specjalnego zastosowania, będzie wymagała dokonania określonych inwestycji w specyficzne aktywa. [por. Williamson 2002: 182]. W tym miejscu należy stwierdzić, iż transakcje możliwe do zrealizowania z wykorzystaniem jedynie technologii ogólnego przeznaczenia będą odnosiły się do wymiany rynkowej, która nie będzie wymagała żadnego dodatkowego wsparcia. Z punktu widzenia prawa i ekonomii transakcje te nie będą generowały wzajemnego uzależnienia się stron. Dodatkowo obowiązującą ceną będzie cena rynkowa (p_1), a ewentualne spory będą możliwe do rozstrzygnięcia przez sądy (węzeł A). Transakcje te w literaturze przedmiotu są często określane jako „wyraziste na wejściu dzięki jasnej umowie, wyraziste na wyjściu dzięki jasnym działaniom” [Macneil 1974: 738].

Schemat 4. Prosty schemat kontraktowania



Źródło: Williamson 2000: 602.

Transakcje, których realizacja będzie już wymagała skorzystania z technologii specjalistycznych, zdeterminują konieczność podejmowania określonych inwestycji w aktywa specyficzne. Ten fakt sprawia, iż w przestrzeni społeczno-gospodarczej, w której podejmowane są procesy kontraktowania, pojawia się ryzyko związane z realizacją samych transakcji. Sytuacja ta z kolei staje się przesłanką do uruchomienia przez strony kontraktu mechanizmów zabezpieczających realizację jego (kontraktu) postanowień. Transakcje, które będą wykorzystywały technologię specjalnego przeznaczenia ($k > 0$), ale nie będą, z różnych względów, wdrażały procedur zabezpieczających ($s = 0$), zostały określone jako transakcje niezłagodzonego ryzyka (węzeł B). Będą to najpewniej te kontrakty, które regulują transakcje nie bardzo złożone o niewielkich rozmiarach [por. Williamson 2000: 604]. Transakcje, których oznaczniem jest węzeł C, to transakcje wymagające w prawdzie inwestycji w specyficzne aktywa, jednak określa się je mianem transakcji bezpiecznych. Jest to skutkiem tego, iż strony przedstawiają sobie wzajemnie umówione zabezpieczenia ($s > 0$). Mogą one występować w różnych formach, tj.:

(opłaty za zerwanie, kary umowne); zastosowanie ustalonych struktur zarządzania (dotyczy rozstrzygania ewentualnych przyszłych sporów) oraz częstotliwość wymiany handlowej pomiędzy tymi samymi stronami (wzmocnienie skłonności do ciągłości transakcji) [por. Williamson 1998: 46–47]. Należy jeszcze podkreślić jeden, równie istotny fakt. Na skutek wykorzystywania w procesie kontraktowania procedur zabezpieczających pojawiają się czynniki powodujące zmianę ceny równowagi. W tym kontekście zachodzą tu odpowiednie zależności pomiędzy cenami w poszczególnych węzłach schematu kontraktowania. Cena w transakcjach bezpiecznych będzie niższa niż cena w transakcjach, w których ryzyko nie zostało złagodzone ($p_2 > p_3$). Transakcje, które zostały przedstawione na węźle D, mają podobną charakterystykę, jak te z węzła C, z jednym wyjątkiem. Wyróżniają się one jeszcze wyższym stopniem specyficzności aktywów, przez co zwiększa się poziom niepewności. Rodzi to konieczność zastosowania adaptacji kooperacyjnej na poziomie firmy [por. Williamson 2002: 183–184].

Ogólny schemat kontraktowania O.E. Williamsona bardzo wyraźnie akcentuje dynamikę relacji pomiędzy technologią, zabezpieczeniem kontraktowym oraz ceną równowagi. Poszczególne elementy, ich wysokość, wartość i specyfika są w sposób fundamentalny uzależnione od oddziaływania najróżniejszych czynników i bodźców, które łącznie tworzą sferę instytucjonalną procesów kontraktowania. W tym kontekście zasadnym wydaje się wspomnienie myśli F.A. Hayeka, który stwierdza, że: „gdy zdolność rozpoznawcza ogólnej zasady, której towarzyszą dane atrybuty, zostaje osiągnięta w jednej dziedzinie, używać się będzie tej samej matrycy za każdym razem, gdy oznaki tych ogólnych atrybutów zostaną wywołane całkowicie odmiennymi czynnikami” [Hayek 1967: 50].

Na podstawie powyższych rozważań wydaje się zatem zasadnym stwierdzenie, iż człowiek kontraktujący ma możliwości realizacji swoich celów w sposób efektywnościowy. Działania

podejmowane przez człowieka kontraktującego pozostają oczywiście pod bardzo dynamicznym wpływem instytucjonalnego determinizmu. Ten jednak, z jednej strony, działania te ogranicza, a z drugiej zaś strony, umożliwia lub ułatwia. Rozważania osadzone w duchu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej ukazały jednocześnie, iż człowiek kontraktujący ma możliwość wielorakiego dostosowania swojej gospodarczej aktywności w taki sposób, aby osiągnięte rezultaty mogły nosić miano optymalnych.

Zakończenie

„Społeczno-gospodarcza aktywność człowieka kontraktującego w ujęciu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej” to autorska próba przedstawienia teoretycznych fundamentów nurtu neo-instytucjonalnego, której celem było udzielenie odpowiedzi o przyczyny takiego, a nie innego działania człowieka w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Przedstawione opracowanie — co zostało podkreślone w recenzji pracy — stanowi przykład syntetycznego, ale zarazem koherentnego opracowania, poświęconego problematyce instytucjonalnych uwarunkowań działalności człowieka, traktowanego jako podmiot społeczno-gospodarczy, analizowanej z perspektywy podstawowych teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Każda z prezentowanych teorii uzasadnia sposób funkcjonowania człowieka w gospodarce i w społeczeństwie. Każda z nich ową różnorodność sposobów działania człowieka uzasadnia instytucjonalnym determinizmem, który jest jej (działalności ludzkiej) pierwotnym i fundamentalnym determinantem.

Pierwsza część monografii została poświęcona ekonomii dobrobytu, którą to należy traktować jako swoiste wprowadzenie czy ugruntowanie dalszych rozważań. Z kolei rozdział poświęcony fundamentalnym zagadnieniom koncepcji neoinstytucjonalnego nurtu w ekonomii stanowi metodologiczny łącznik z drugą częścią opracowania. Ta natomiast miała na celu zaprezentowanie najważniejszych teorii NEI w kontekście porządku ekonomicznego rozumianego jako sytuacja, w której cały szereg instytucji kształtuje ciągły i stabilny rozwój gospodarczy określający stan dobrobytu. Przyjęta perspektywa omawiania teorii instytucji, kosztów transakcyjnych, praw własności i kontraktów, a także zastosowana autorska metoda opisu tychże teorii pozwala stwierdzić — co również potwierdzają recenzje prac autora — iż treści te mogą stanowić wartościowy wkład dla dalszych badań

naukowych oraz dla celów dydaktycznych w zakresie nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej.

Zaprezentowana monografia stanowi wartościowe opracowanie, które porządkuje i systematyzuje wiedzę na temat człowieka jako podmiotu społecznego i gospodarującego w świetle kluczowych teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Dlatego niech będzie nam wolno w tym miejscu po raz ostatni przedstawić esencję wyciągniętych wniosków w toku prezentowanych rozważań. Człowiek w sposób naturalny jest podmiotem społeczno-gospodarczym, którego celem jest zapewnienie sobie i swojej rodzinie/najbliższemu otoczeniu oczekiwanego poziomu dobrobytu, który to w jego mniemaniu winien nosić znamiona sprawiedliwości społecznej. Dla osiągnięcia tego celu podejmuje on — człowiek gospodarujący — szereg, często bardzo złożonych, działań na podstawie podejmowanych decyzji. Ta aktywność człowieka pozostaje jednak pod wpływem szerokiego strumienia instytucjonalnego determinizmu. Z jednej strony może być on źródłem ograniczeń, z drugiej zaś strony może ułatwiać lub nawet umożliwiać podejmowanie przez niego określonych działań w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Wszystkie działania podejmowane przez człowieka gospodarującego — a przynajmniej ich większość — dotyczą w różny sposób zagadnień własności. Ta zaś z jednej strony może nosić znamiona instytucji, z drugiej strony może być także przedmiotem ludzkiej aktywności, czy nawet jej przyczyną. Człowiek wszak część swoich działań podejmuje, aby osiąść takie lub inne prawa do własności, czego wyrazem jest współczesny trend konsumpcjonizmu. Aktywność, o której tu mowa, prowadzi do realizacji ludzkich celów, nie zawsze w sposób obiektywnie doskonały. Każde z tych działań jest narażone na różnego rodzaju nieefektywność ekonomiczną, która będzie generowała określone koszty transakcyjne. Stają się one w pewnym sensie instytucją ograniczającą lub utrudniającą osiąganie założonych celów. W tym momencie człowiekowi gospodarującemu z pomocą przychodzą zasady kontraktowania. One to,

nosząc znamiona instytucji ułatwiających, a nierzadko nawet umożliwiających, wspierają człowieka w tym, aby jego działania – transakcje były realizowane w sposób instytucjonalnie optymalny. Tym sposobem człowiek gospodarujący staje się człowiekiem kontraktującym, który to pod wpływem ograniczonej racjonalności, niepewności i własnego oportunistycznego podejścia podejmuje decyzje o sposobie kontraktowania transakcji, prowadzące go do osiągania założonych celów. Te z kolei stają się źródłem do osiągnięcia przez człowieka kontraktującego oczekiwanego poziomu dobrobytu ekonomicznego w realnej przestrzeni społeczno-gospodarczej.

Jest faktem, iż prezentowana monografia stanowi jedynie próbę teoretycznego przedstawienia najważniejszych zagadnień wpisujących się w nurt neoinstytucjonalny. Sposób jednak ujęcia problematyki oraz zarysowane perspektywy otwierają w pewnym sensie nowe obszary dla przyszłych badań w tym zakresie. Już chociażby sam fakt instytucjonalnego postrzegania przyczyn sposobów działania człowieka może być źródłem badań nad istotą zarządzania w gospodarce, czy też nad aktualizacją podejścia procesowego [Derkacz 2017; Derkacz i Bołkunow 2019]. Nowe postrzeganie teorii Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, przedstawione w tej monografii, może być także przyczyną do przyszłych prób koherentnego analizowania zjawisk społeczno-gospodarczych, chociażby w zakresie problematyki kapitałochłonności inwestycji w gospodarce lub neoinstytucjonalnego rozumienia polityki gospodarczej państwa. Ponadto można zaryzykować stwierdzenie, iż monografia ta jest pierwszą udaną próbą spójnego, zwięzłego, a jednocześnie koherentnego omówienia istoty Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, a nie poszczególnych teorii ją kształtujących. Tym sposobem „Społeczno-gospodarcza aktywność człowieka kontraktującego w ujęciu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej” może wpisać się do katalogu monografii definiujących ten współczesny nurt w światowej ekonomii.

Bibliografia

Adams D., Dunse N. [et al.] (2005), *Conceptualising state–market relations in land and property: The growth of institutionalism – extension or challenge to mainstream economics?* [w:] **M. White, C. Watkins, D. Adams**, *Planning, Public Policy & Property Markets*, Blackwell Publishing, ss. 37–55.

Alchian A.A. (1950), *Uncertainty, evolution, and economic theory*, „The Journal of Political Economy” 1(6).

Alchian A.A. (1961), *Some Economics of Property*, Rand Corporation, Santa Monica.

Alchian A.A. (1997), *Some Implications of Recognitions of Property Wright Transaction Costs* [w:] **S. Pejovitch** (red.), *The Economic Foundations of Property Right*, Edward Elgar, Cheltenham.

Alchian A.A., Demsetz H. (1973), *The Property Right Paradigm*, „The Journal of Economic History” 33, ss. 16–27.

Alessi L. (1983), *Property Rights, Transaction Cost, and X-efficiency*, „American Economic Review” 73.

Allen D.W. (1999), *Transaction Costs* [w:] **B. Bouckaert, G. De Geest** (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Alston L.J., Mueller B. (2008), *Property Rights and the State* [w:] **C. Ménard, M.M. Shirley** (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Heidelberg, ss. 573–590.

Alter M. (1982), *Carl Menger and ‘Homo Oeconomicus’: Some Thoughts on Austrian Theory and Methodology*, „Journal of Economic Issues” 16.

Arystoteles (2003), *Polityka*, Warszawa, Wyd. elektroniczne: www.katedra.uksw.edu.pl.

Ball M. (1998), *Institutions in British property research: a review*, „Urban Studies” 35, ss. 1501–1517.

Barzel Y. (1985), *Transaction costs: are they just costs?*, „Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics” H.1, ss. 4–16.

Baumol W.J., Oates W.E. (1988), *The Theory of Environmental Policy*, Cambridge UP, Cambridge.

Boczek Z.J. (2009), *Realizacja inwestycji budowlanych w systemie zamówień publicznych oraz procedur FIDIC*, Wydawnictwo EUROINSTYTUT, Szczecin.

Booen P.L. (2009), *Przewodnik po wybranych kontraktach FIDIC. I*, SIDiR, Warszawa.

Bromley D.W. (1989), *Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy*, Basil Blackwell, New York – Oxford.

Brousseau E. (2000), *Incomplete contracts and governance structures: are incomplete contract theory and new institutional economics substitutes or complements?* [w:] *Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Brousseau E., Glachant J.-M. (2008), *New Institutional Economics*, Cambridge UP, Cambridge.

Brunner K. (1951), *Inconsistency and Indeterminacy in Classical Economics*, „Econometrica” 19(2).

Buchanan J.M. (1975), *A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory*, „American Economic Review” 65.

Buitelaar E. (2004), *A transaction-cost analysis of the land development process*, „Urban studies” 41, ss. 2539–2553.

Buitelaar E. (2008), *The cost of land use decisions: applying transaction cost economics to planning and development*, John Wiley & Sons.

Burchard-Dziubińska M. (2013), Rola instytucji w kształtowaniu ładu ekonomicznego [w:] **A. Pollok, S. Owsiak** (red.), *W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Challen R. (2000), *Institutions, transaction costs, and environmental policy: institutional reform for water resources*, Edward Elgar Publishing.

Cheung S. NS (1970), *The structure of a contract and the theory of a non-exclusive resource*, „The Journal of Law and Economics” 13, ss. 49–70.

Chung L.L.W. (1994), *The economics of land-use zoning: a literature review and analysis of the work of Coase*, „Town planning review” 65, s. 77.

Clinch P.J., O'Neill E. (2010), *Assessing the Relative Merits of Development Charges and Transferable Development Rights in an Uncertain World*, „Urban Studies” 47, ss. 891–911.

Coase R.H. (1937), *The Nature of the Firm*, „Economica” 4, ss. 386–405.

Coase R.H. (1960), *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” 3, ss. 1–44.

Coase R.H. (1984), *The New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 140, ss. 229–231.

Coase R.H. (1998), *The New Institutional Economics*, „American Economic Review” 88, ss. 72–74.

Coase R.H. (2008), *The Institutional Structure of Production* [w:] C. Ménard, M.M. Shirley (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer-Verlag, Heidelberg.

Coggan A., Buitelaar E. [et al.] (2013), *Factors that influence transaction costs in development offsets: Who bears what and why?*, „Ecological Economics” 88, ss. 222–231.

Coggan A., van Grieken M. [et al.] (2015), *Private transaction costs of participation in water quality improvement programs for Australia's Great Barrier Reef: Extent, causes and policy implications*, „Australian Journal of Agricultural and Resource Economics” 59, ss. 499–517.

Coggan A., Whitten S.M. [et al.] (2010), *Influences of transaction costs in environmental policy*, „Ecological economics” 69, ss. 1777–1784.

Cole D.H. (2000), *New Forms of Private Property: Property Rights in Environmental Goods* [w:] **B. Bouckaert, G. De Geest** (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

Commons J.R. (1931), *Institutional economics*, „The American economic review” 21, ss. 648–657.

Commons J.R. (1934), *Institutional Economics*, Macmillian, New York.

Commons J.R. (2009), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Transaction Publishers, New Brunswick – London.

Craswell R. (2000), *Contract Law: General Theories* [w:] **B. Bouckaert, G. De Geest** (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

Dahlman C.J. (1979), *The problem of externality*, „The journal of law and economics” 22, ss. 141–162.

Davis L.E., North D.C. (2008), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge UP, Cambridge.

Dawkins C.J. (2000), *Transaction costs and the land use planning process*, „Journal of Planning Literature” 14, ss. 507–518.

Demsetz H. (1964), *The Exchange and Enforcement of Property Rights*, „Journal of Law and Economics” 7, ss. 11–26.

Demsetz H. (1967), *Toward a Theory of Property Rights*, „The American Economic Review” 57, ss. 347–359.

Demsetz H. (1969), *Information and efficiency: another viewpoint*, „The journal of law and economics” 12, ss. 1–22.

Dequech D. (2002), *The demarcation between the "old" and the "new" institutional economics: recent complications*, „Journal of Economic Issues” 36, ss. 565–572.

Derkacz A.J. (2017), *Model optymalizacji inwestycji publicznych a wybrane teorie nowej ekonomii instytucjonalnej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Derkacz A.J. (2018), *W poszukiwaniu efektywności inwestycji publicznych. Koncepcja optymalizacji inwestycji publicznych a wybrane teorie nowej ekonomii instytucjonalnej*, MyBook, Szczecin.

Derkacz A.J., Bołkunow W. (2019), *Neoinstytucjonalna koncepcja mierników procesów biznesowych*, ZN KZIF SGH.

Dollery B. (2001), *New institutional economics and the analysis of the public sector*, „Review of Policy Research” 18, ss. 185–211.

Ericson R.E. (2008), *Command economy* [w:] *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan, London.

Evans A.W. (1974), *Economics and planning*, „Studies in Social Science and Planning” 81, ss. 89–99.

Falconer K. (1999), *The Invisible Costs of scheme implementation and administration* [w:] **Van Huylenbroeck G., Whitby, M.**(eds), *Countryside Stewardship: policies, farmers and markets*, Oxford, Pergamon.

Falconer K., Dupraz P. [et al.] (2001), *An investigation of policy administrative costs using panel data for the English environmentally sensitive areas*, „Journal of agricultural economics” 52, ss. 83–103.

Falconer K., Saunders C. (2002), *Transaction costs for SSSIs and policy design*, „Land use policy” 19, ss. 157–166.

Feldman A.M. (2008), *Welfare economics*, „The New Palgrave Dictionary of Economics”, Vol. 1–8, ss. 7077–7087.

Field B.C., Field M.K. (1997), *Environmental economics: an introduction*, „Sustainable Human Development Review” 105.

Furubotn E.G., Pejovitch S. (1974), *Introduction. The New Property Rights Literature* [w:] **E.G. Furubotn, S. Pejovitch** (red.), *The Economics of Property Rights*, Ballinger Publishing Company, Cambridge.

Furubotn E.G., Richter R. (1991), *The New Institutional Economics: A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Mohr Siebeck, Tübingen.

Furubotn E.G., Richter R. (1997), *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Garrouste P., Saussier S. (2008), *The Theories of the Firm* [w:] **E. Brousseau, J.M. Glachant** (red.), *New Institutional Economics. A Guidebook*, Cambridge UP, Cambridge.

Georgescu-Roegen N. (1971), *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard UP, Cambridge .

González-Díaz M., Vázquez L. (2008), *Make-or-Buy Decisions: A New Institutional Economics Approach* [w:] *New Institutional Economics. A guidebook*, Cambridge UP, Cambridge.

Gordon R.L. (1994), *Regulation and Economic analysis: a critique over two centuries*. Springer Science & Business Media.

Graaff J. De V. (2008), *Lump sum taxes*, „The New Palgrave Dictionary of Economics, Palgrave Macmillan”, „The New Palgrave Dictionary of Economics Online, Palgrave Macmillan”, accessed on 4.

Grossman S., Hart O. (1985), *The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*, „Working Paper Department of Economics” 372.

Hanley N., Shogren J. [et al.] (2013), *Introduction to environmental economics*, Oxford UP.

Hanna S. (1995), *Efficiencies of user participation in natural resource management* [w:] **S. Hanna, M. Munasinghe** (red.), *Property rights and the environment: Social and ecological issues*, The World Bank, Washington, ss. 59–67.

Hardt Ł. (2005), *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 1–2, ss. 1–19.

Hardt Ł. (2008), *Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych, od koncepcji do operacjonalizacji*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa.

Hart O., Moore J. (2008), *Contracts and Reference Points*, „The Quarterly Journal of Economics” CXXIII.

Hayek F.A. (1937), *Economics and knowledge*, „Economica” 4, ss. 33–54.

Hayek F.A. (1945), *The Use of Knowledge in Society*, „American Economic Review” 35(4).

Hayek F.A. (1967), *The results of human action but not of human design*, Routledge & Kegan Paul, London.

Helmke G., Levitsky S. (2004), *Informal institutions and comparative politics: A research agenda*, „Perspectives on politics” 2, ss. 725–740.

Hennart J.-F. (1993), *Explaining the swollen middle: Why most transactions are a mix of “market” and “hierarchy”*, „Organization science” 4, ss. 529–547.

Hicks J.R. (1935), *A Suggestion for Simplifying the Theory of Money*, „Economica” 3(1).

Hodgson G.M. (1989), *Institutional economic theory: the old versus the new*, „Review of Political Economy” 1, ss. 249–269.

Hodgson G.M. (2006), *What Are Institutions?*, „Journal of Economic Issues” XL, 1–25.

Homans G.C. (1967), *The Nature of Social Science*, Harcourt, Brace & World, New York.

Honoré A.M. (1961), *Ownership* [w:] A.G. Guest (red.), *Oxford Essays in Jurisprudence*, Oxford UP, London.

Howitt R.E. (1994), *Empirical analysis of water market institutions: The 1991 California water market*, „Resource and Energy Economics” 16, ss. 357–371.

Jakubowski R.M. (2006), *Efektywność gospodarcza w ujęciu ekonomicznej teorii praw własności – wybrane zagadnienia*, „Ekonomia i Prawo” 2.

Jaraitė J., Convery F. [et al.] (2010), *Transaction costs for firms in the EU ETS: lessons from Ireland*, „Climate Policy” 10, ss. 190–215.

Jenkins I. (1980), *Social Order & The Limits Of Law*, Princeton UP, Princeton.

Johansen L. (1979), *The Bargaining Society and the Inefficiency of Bargaining*, „Kyklos” 32, ss. 497–522.

Johansson P.-O. (1991), *An introduction to modern welfare economics*, Cambridge UP, Cambridge.

Just R.E., Hueth D.L. [et al.] (2005), *The welfare economics of public policy: A practical approach to project and policy evaluation*, Edward Elgar Publishing.

Kirdina S. (2001), *Institutional Matrices and Development in Russia*, Novosibirsk.

Kirdina S. (2003), *Institutional Matrices and Institutional Changes* [w:] *The 5th International Symposium on Evolutionary Economics*, Pushchino, ss. 182–195.

Kirdina S. (2004), *Institutional Matrices' Concept in Meso-Level Social and Economical Diagnosis: Case of Consulting, Russia* [w:] *The conference „What is theory for? On the relationship between social theory and empirical research”*, European Sociological Association, Paris.

Kirdina S. (2013), *New Systemic Institutional Approach for Comparative Political and Economic Analysis*, „Review of Radical Political Economics” 45(3).

Kirdina S., Sandstrom G. (2010), *Institutional Matrices Theory as a Framework for both Western and Non-Western People to Understand the Global Village* [w:] *Non-Western Challenges to Western Social Theory*, International Sociological Association Gothenburg (Sweden).

Klaes M. (2008), *The History of Transaction Costs* [w:] **S.N. Durlauf, L.E. Blume** (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, Palgrave Macmillan.

Klein P.G. (1998), *New institutional economics*, Available at SSRN 115811.

Klein P.G. (2000), *New Institutional Economics* [w:] **B. Bouckaert, G. De Geest** (eds), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

Klein P.G. (2008), *The Make-or-Buy Decision: Lessons from Empirical Studies* [w:] **C. Ménard, M.M. Shirley** (eds), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlin – Heidelberg.

Kleiner G.B. (2004), *Ewolucja instytucjonalnych systemów*, Nauka, Moskwa.

Klimczak B. (2006), *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław.

Klosterman R.E. (1985), *Arguments for and against planning*, „Town Planning Review” 56, s. 5.

Kołodko G. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka SA, Warszawa.

Koopmans T.C. (1957), *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill Book Company, New York.

Lange O. (1978), *Ekonomia polityczna*, PWN, Warszawa.

Ledyard J.O. (2008), *Market Failure [w:] The World of Economics. The New Palgrave*, Palgrave Macmillan, London.

Leftwich A., Sen K. (2010), *Beyond institutions: institutions and organizations in the politics and economics of growth and poverty reduction: a thematic synthesis of research evidence*, Research Programme Consortium for Improving Institutions for Pro-Poor Growth.

Legieź T. (2012), *Instytucjonalna teoria przemian gospodarczych– rozwój gospodarczy z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomia” 4(21), ss. 30–45.

Macneil I.R. (1974), *The Many Futures of Contracts*, „South California Law Review”.

Mankiw G.N. (2011), *Principles of Economics*, South-Western Cengage Learning.

Marschak J. (1950), *The Rationale of the Demand for Money and of Money Illusion*, „Metroeconomica” 47.

Marschak J., Makower H. (1938), *Assets, Prices and Monetary Theory*, „Economica” 5(10).

Marshall G.R. (2013), *Transaction costs, collective action and adaptation in managing complex social – ecological systems*, „Ecological Economics” 88, ss. 185–194.

Martensen J. (2000), *Institutionenökonomik, Die Analyse der Bedeutung von Regeln und Organisationen für die Effizienz ökonomischer Tauschbeziehungen*, Vahlen, München.

Masten S. (2000), *Contractual Choice* [w:] B. Bouckaert, G. De Geest (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

Matuszczak A. (2009), *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w obszarze ekonomicznym, środowiskowym i społecznym*, „Rocznik Ekonomiczny KPSW w Bydgoszczy”, ss. 125–141.

McCann L. (2013), *Transaction costs and environmental policy design*, „Ecological Economics” 88, ss. 253–262.

McCann L., Colby B. [et al.] (2005), *Transaction cost measurement for evaluating environmental policies*, „Ecological Economics” 52, ss. 527–542.

McCann L., Easter K.W. (1999), *Transaction costs of policies to reduce agricultural phosphorous pollution in the Minnesota River*, „Land economics” 3, ss. 402–414.

McCann L., Easter K.W. (2000), *Estimates of public sector transaction costs in NRCS programs*, „Journal of Agricultural and Applied Economics” 32, ss. 555–563.

Menger C. (1883), *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie Insbesondere*, Dunker & Humblot, Leipzig.

Menger C. (2004), *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn.

Mettepenningen E., Verspecht A. [et al.] (2009), *Measuring private transaction costs of European agri-environmental schemes*, „Journal of Environmental Planning and Management” 52, ss. 649–667.

Mishan E.J., Letwin W. (1969), *Welfare Economics: 10 Introductory Essays*, Random House.

Moore T. (1978), *Why allow planners to do what they do? A justification from economic theory*, „Journal of the American Institute of Planners” 44, ss. 387–398.

Mueller D. (1989), *Public Choice II. A Revised Edition of Public Choice*, Cambridge University Press 1, ss. 1–39.

Nash J.F. (1950), *Equilibrium Points in n-Person Games*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA” 36, ss. 48–49.

Ng Y.-K. (2004), *From preference to happiness [w:] Welfare Economics*, Springer, ss. 257–283.

Nilsson M., Sundqvist T. (2007), *Using the market at a cost: How the introduction of green certificates in Sweden led to market inefficiencies*, „Utilities Policy” 15, ss. 49–59.

North D.C. (1971), *Institutional Change and Economic Growth*, „The Tasks of Economic History” 31, ss. 118–125.

North D.C. (1984), *Transaction Costs, Institutions, and Economic History*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 140, ss. 7–17.

North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge UP, Cambridge.

North D.C. (1991), *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 5.

North D.C. (1993), *Institutions, transaction costs and productivity in the long run*, Washington University in St. Louis, St. Louis.

North D.C. (1994), *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review” 84, ss. 359–368.

North D.C. (1995a), *Five Propositions About Institutional Change* [w:] *Explaining Social Institutions*, red. **J. Knight, Itai Sened**, University of Michigan Press, Ann Arbor, ss. 15–26.

North D.C. (1995b), *The new institutional economics and third world development* [w:] *The new institutional economics and third world development*, Routledge, ss. 31–40.

North D.C. (2008), *Institutions and the Performance of Economies Over Time* [w:] **C. Ménard, M.M. Shirley** (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Heidelberg.

North D.C., Thomas R.P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge UP, Cambridge.

Nowak M. (2009), *Instytucjonalizmy w socjologii ekonomii. Problem i jego konceptualizacja*, WN WNS Uniwersytetu im. A. Mickiewicza, Poznań.

Ollila P. (2009), *Principles of Institutional Economics – with Applications to Cooperative Enterprises*, Helsinki University, Department of Economics, Helsinki.

Olson M. (2008), *The rise and decline of nations: Economic growth, stagnation, and social rigidities*, Yale UP, Yale.

Ostrom E. (1990), *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge UP, Cambridge.

Ostrom E. (2000), *Private and Common Property Right* [w:] **B. Bouckaert, G. De Geest** (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

Ostrom E. (2003), *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, „Journal of Theoretical Politics” 15(3).

Ostrom E., Hess C. (2007), *Private and common property rights*, School of Public & Environmental Affairs Research Paper, Bloomington.

Oxley M.J. (1975), *Economic theory and urban planning*, „Environment and Planning A” 7, ss. 497–508.

Pejovitch S. (1971), *Toward a General Theory of Property Rights*, „Journal of Economics” 31.

Pejovitch S. (1995), *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Pigou A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, Macmillan and Co., London.

Posner R.A. (1977), *Economic Analysis of Law*, Books.

Posner R.A. (1983), *The economics of justice*, Harvard UP.

Reeve A. (2002), *Własność* [w:] **R.E. Goodin, F. Pettit** (red.), *Przewodnik po współczesnej filozofii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa.

Rørstad P.K., Vatn A. [et al.] (2007), *Why do transaction costs of agricultural policies vary?*, „Agricultural economics” 36, ss. 1–11.

Rudolf S. (2010), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna*, „Przedsiębiorstwo Przyszłości” 1.

Rudolf S. (2013), *Oportunizm interesariuszy w nadzorze korporacyjnym*, „Zarządzanie i Finanse” 2(6), ss. 40–54.

Rutherford M. (1996), *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, Cambridge UP, Cambridge.

Salanié B. (2005), *The Economics of Contracts: a Primer*, MIT Press, Cambridge.

Samuels W.J. (1995), *The present state of institutional economics*, „Cambridge Journal of Economics” 19, ss. 569–590.

Sandmo A. (2008), *Pigouvian taxes*, „The New Palgrave Dictionary of Economics”, Volume 1–8, ss. 4947–4948.

Schotter A. (2008), *The economic theory of social institutions*, Schotter, Andrew. "The economic theory of social institutions." Cambridge University Press (2008).

Schwartz A., Scott R.E. (2003), *Contract theory and the limits of contract law*, „Faculty Scholarship Series” 308, 541–619.

Scitovsky T. (1940), *A Study of Interest and Capital*, „Economica” 7(27).

Shahab S., Allam Z. (2019), *Reducing transaction costs of tradable permit schemes using Blockchain smart contracts*, „Growth and Change” 51(1).

Shahab S., Clinch J.P. [et al.] (2018a), *Accounting for transaction costs in planning policy evaluation*, „Land Use Policy” 70, ss. 263–272.

Shahab S., Clinch J.P. [et al.] (2018b), *Estimates of transaction costs in transfer of development rights programs*, „Journal of the American Planning Association” 84, ss. 61–75.

Shahab S., Clinch J.P. [et al.] (2018c), *Timing and distributional aspects of transaction costs in transferable development rights programmes*, „Habitat International” 75, ss. 131–138.

Shahab S., Clinch J.P. [et al.] (2019a), *Impact-based planning evaluation: Advancing normative criteria for policy analysis*, „Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science” 46, ss. 534–550.

Shahab S., Clinch J.P. [et al.] (2019b), *An Analysis of the factors influencing transaction costs in transferable development rights programmes*, „Ecological economics” 156, ss. 409–419.

Shahab S., Viallon F.-X. (2019), *A transaction-cost analysis of Swiss land improvement syndicates*, „Town Planning Review” 90, ss. 545–565.

Shubik M. (1975), *The general equilibrium model is incomplete and not adequate for the reconciliation of micro and macroeconomic theory*, „Kyklos” 28, ss. 545–573.

Simon H.A. (1961), *Administrative Behavior*, Macmillan, New York.

Simon H.A. (1972), *Theories of bounded rationality*, „Decision and Organization” 1, ss. 161–176.

Słomka-Gołębiowska A. (2009), *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy* [w:] **S. Rudolf** (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego, Kielce.

Solek A. (2010), *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe PTE” 8.

Stabryła A. (2010), *Analiza i projektowanie systemów zarządzania przedsiębiorstwem*, Mfiles.pl, Kraków.

Staniek Z. (2012), *Równowaga instytucjonalna i jej wymiary* [w:] **S. Rudolf** (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, WSEiP, Kielce.

Staniszewska P., Gordon M. (2015), *E-commerce w Polsce 2015*, Gemius Polska, Warszawa.

Stankiewicz W. (2012), *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, PWSBIA, Warszawa.

Stankiewicz W. (2013), *Instytucjonalna teoria kontraktów — presja ekonomii i prawa*, „Ekonomia. Economics” 4(25).

Staszewski C. (1981), *Własność — zagadnienie społeczno-moralne*, ODISS, Warszawa.

Stavins R.N. (1995), *Transaction Costs and Tradable Permits*, „Journal of Environmental Economics and Management” 29.

Stępnicka N. (2015), *Instytucje gospodarki cyfrowej w latach 1995–2014 — między teorią a praktyką*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Szacki J. (2002), *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Szewc-Rogalska A. (2015), *Oportunizm podmiotów i instytucji jako stimulator ryzyka systemowego*, „Nauki o finansach” 1(22), ss. 91–100.

Thompson D.B. (1999), *Beyond benefit-cost analysis: Institutional transaction costs and regulation of water quality*, „Natural Resources Journal” 39(3), ss. 517–541.

Veblen T. (1971), *Teoria klasy Próżniaczej*, PWN, Warszawa.

Veblen T. (2009), *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, Transaction Publishers, New Brunswick – London.

Walker B. (1981), *Welfare economics and urban problems*, Hutchinson.

Webster C.J., Lai L.W.-C. (2003), *Property rights, planning and markets: managing spontaneous cities*, Edward Elgar Publishing.

Wilkin J., Iwanek M. (1997), *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, WNE, Warszawa.

Williamson O.E. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, New York.

Williamson O.E. (1979), *Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, „Journal of Law and Economics” 22(2).

Williamson O.E. (1981a), *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, „Journal of Economic Literature” 19(4).

Williamson O.E. (1981b), *The Economics of Organization: The Transaction Costs Approach*, „American Journal of Sociology” 87, ss. 548–577.

Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Rochester NY, Social Science Research Network [online] <https://papers.ssrn.com/abstract=1496720>.

Williamson O.E. (1994), *Comparative Economic Organization. The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, An International Center for Economic Growth Publication, San Francisco, California.

Williamson O.E. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Williamson O.E. (2000), *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of economic literature” 38, ss. 595–613.

Williamson O.E. (2002), *The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract*, „Journal of Economic Perspectives” 16, ss. 171–195.

Williamson O.E. (2012), *Economic Theories of the Firm* [w:] P. Mäntysaari (red.), *Organising the Firm. Theories of Commercial Law, Corporate Governance and Corporate Law*, Springer, Hardcover, ss. 5–13.

Williamson O.E., Tadelis S. (2010), *Transaction Cost Economics* [w:] National Science Foundation grant number SES-0239844, University of California, National Science Foundation grant number SES-0239844, Berkeley.

Zalesko M. (2007), *Wybrane aspekty teorii praw własności*, „Ekonomia i Prawo” 3: *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, ss. 61–67.

Zalesko M. (2013), *Prawa własności filarem rozwoju gospodarczego*, „Ekonomia” 4(25).



Arkadiusz J. Derkacz – doktor nauk ekonomicznych, specjalista ds. zarządzania w gospodarce, polityki gospodarczej oraz międzynarodowych stosunków finansowo-ekonomiczno-prawnych. Przedstawiciel Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Adiunkt w Instytucie Ekonomicznym w Społecznej Akademii Nauk w Warszawie. Doradca Ekonomiczny w Departamencie Badań i Innowacji Finansowych Narodowego Banku Polskiego. Ekspert ds. Ekonomicznych Komisji Europejskiej. Absolwent UAM w Poznaniu, CCI Strasbourg i Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Naukowo realizuje badania w zakresie ekonomii rozwoju oraz zarządzania w gospodarce. Członek Rady Fundacji „Ambitna Polska”, członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Forum Myśli Instytucjonalnej. Współpracuje z „The Forum for Social Economics” (USA). Członek rady redakcyjnej „Science Journal of Business and Management” (USA).



Sina Shahab – adiunkt na Uniwersytecie w Cardiff oraz profesor wizytujący na Uniwersytecie w Dublinie. Współprzewodniczący grupy badawczej ds. planowania przestrzennego i środowiska miejskiego (SPACE) na Uniwersytecie w Cardiff. Zainteresowania badawcze, doświadczenie i wiedza specjalistyczna dotyczą analizy polityki, w szczególności polityki rozwoju i gruntów w kontekście międzynarodowym. Zainspirowany różnymi teoriami ekonomicznymi, w tym nową ekonomią instytucjonalną i ekonomią behawioralną, bada sposoby projektowania i wdrażania efektywnej polityki. Lauréat prestiżowych nagród: The Royal Town Planning Institute (RTPI) Award for Research Excellence 2018 oraz Journal of the American Planning Association (JAPA) Article of Year Award 2019.