



Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae
Rok 17, Nr 2/2013
Wydział Zarządzania i Administracji
Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach

Nauki dla Zarządzania.
Od czasów Adamięckiego do współczesności

Barbara Zbroińska¹

WKŁAD EKONOMII KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH I TEORII KONTRAKTÓW DO NAUKI O ZARZĄDZANIU

Wstęp

Początki ekonomii kosztów transakcyjnych (nowej teorii firmy) datuje się na lata 30-te XX wieku, kiedy ukazał się artykuł R. Coase'a przedstawiający zupełnie nową koncepcję przedsiębiorstwa. W jej świetle przedsiębiorstwo i rynek nie funkcjonują obok siebie, lecz są względem siebie alternatywnym sposobem alokacji rzadkich zasobów, a czynnikiem który decyduje o powstaniu przedsiębiorstwa, jego wielkości i strukturze, są koszty transakcyjne. Nie znane ekonomii neoklasycznej, po raz pierwszy zdefiniowane zostały jako koszty używania mechanizmu cenowego. Teorię kosztów transakcyjnych ponownie odkryto w latach 90-tych XX wieku za sprawą dorobku O.W. Williamsona, skupionym na badaniu warunków osiągania harmonijnej współpracy przedsiębiorstw i rozwiązywaniu konfliktów, za pomocą dobrze skonstruowanych instytucji oraz mikroekonomicznej analizie przedsiębiorstwa i jego struktury zarządzania w poszukiwaniu rozwiązań obniżających koszty transakcyjne.

Teoria kosztów transakcyjnych jest jednym z kierunków nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), usytuowanej w nurcie ekonomii neoklasycznej, ale wyróżniającej się odrębnym paradygmatem, w którym czołowe miejsce zajmują takie kategorie, jak: instytucje, kontrakty i koszty transakcyjne. Przedmiotem badań ekonomii kosztów transakcyjnych są głównie przedsiębiorstwa, dlatego swoim zainteresowaniem wnika ona w obszary penetrowane przez mikroekonomię oraz naukę o zarządzaniu. Z mikroekonomią łączy ją problematyka kosztów, ponieważ koszty transakcyjne należą do ogólnej rodziny kosztów i podobnie jak inne koszty podlegają ocenie według kryterium minimalizacji. Z nauką o zarządzaniu zbieżność

¹ Dr hab. prof. UJK Barbara Zbroińska, profesor, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach.

przejawia się głównie w zagadnieniach motywów i form współpracy przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest wykazanie przenikania nowej ekonomii instytucjonalnej do nauki o zarządzaniu i jej wkładu do teorii przedsiębiorstwa.

Paradygmat nowej ekonomii instytucjonalnej

Podstawowe kategorie NEI to instytucje, w tym kontrakty, organizacje i koszty transakcyjne. Pojęcie instytucji odbiega od potocznego rozumienia. Oznacza ono według D.C. Northa reguły gry, stworzone przez człowieka ograniczenia, kształtujące ludzkie współdziałania i tworzące strukturę bodźców oddziałującą na uczestników wymiany, czyniąc świat bardziej przewidywalnym². Instytucje formalne przybierają postać aktów normatywnych od wewnętrznych norm w organizacji, po przepisy prawa. Koordynacja działania odbywa się także przy udziale instytucji nieformalnych, którymi są normy moralne, zwyczaje nie ujmowane w przepisach i nie podlegające egzekwowaniu w sensie prawnym. Organizacja to podmiot posiadający zasoby, zmierzający do osiągnięcia założonych celów, wykorzystujący instytucje. W uproszczeniu organizację przyrównuje się do gracza, a instytucje to reguły gry³. Na gruncie NEI przedsiębiorstwo jest organizacją, a państwo to największa organizacja dysponująca zasobami i tworząca otoczenie instytucjonalne, którego elementem jest system prawa.

Instytucje tworzą w nauce rozległe pole badań. Ekonomiści reprezentujący współczesny nurt instytucjonalno-ewolucyjny nawiązują do prac T. Veblena, J.R. Commonsa, W. Mitchella, badają ewolucję systemu gospodarczego złożonego z instytucji ogólnego zasięgu, działających na poziomie makroekonomicznym, składających się na otoczenie instytucjonalne państwa⁴. Nowa ekonomia instytucjonalna nawiązując do teorii przedsiębiorstwa R.H. Coase, interesuje się instytucjami poziomu mikroekonomicznego, czyli kontraktami rozumianymi jako ograniczone instytucje współpracy.

Metoda NEI polega na przyjęciu transakcji (kontraktu) za podstawową jednostkę analizy. Zgodnie z hipotezą O.E. Williamsona, każdy problem wymiany można interpretować jako kontrakt, którego zawarcie i realizacja wymagają ponoszenia kosztów transakcyjnych⁵. Koszty transakcyjne stają się uniwersalną miarą oceny efektywności ogółu instytucji. Ich zastosowanie wykracza daleko poza stosunki wymiany na rynku dóbr. Powstają one w każdej sferze ludzkiego działania,

² B. Klimczak, *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną* [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, (red.) S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji, Kielce 2005, s. 16.

³ A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*” 2003 nr 6, s. 795-823.

⁴ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 15.

⁵ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 388.

nie tylko w stosunkach rynkowych, ponieważ żyjemy „w świecie kontraktów” o różnym natężeniu niepewności i nielojalności.

Zawarcie kontraktu oznacza podjęcie współpracy, której celem są oszczędności na kosztach transakcyjnych. Zasada stosowania kryterium kosztów transakcyjnych polega na porównywaniu dwóch wariantów rozwiązania o podobnych kosztach „produkcyjnych” oraz podobnym efekcie materialnym i wyborze tego, które generuje mniejsze koszty transakcyjne. Strony przystępujące do umowy uwzględniają w jej formule atrybuty transakcji: specyficzność aktywów, częstotliwość i niepewność, których natężenie wpływa na stopień szczegółowości kontraktu, a co za tym idzie na poziom kosztów transakcyjnych *ex ante* i *ex post*⁶. Specyficzność aktywów przejawia się w lokalizacji – specyfika rozmieszczenia aktywów, unikatowych cechach fizycznych, wysokich kwalifikacjach, przeznaczeniu aktywów – aktywa dedykowane na potrzeby ściśle określonego odbiorcy, znakach handlowych w efekcie podjętych działań⁷. Im większa specyficzność aktywów zaangażowanych w kontrakt, tym większe ryzyko dla ich właściciela i tym silniejsze jego dążenie do asekuracji na etapie zawierania umowy- kontraktu. Transakcje zawsze przeprowadzane są w warunkach niepewności obiektywnej, związanej z ogólnym ryzykiem. Dodatkowo towarzyszy im niepewność behawioralna mająca źródło w nielojalności partnerów biznesowych, im bardziej specyficzne aktywa, tym większa potrzeba uwzględniania w formule kontraktu zachowania drugiej strony. Zwiększenie częstotliwości zawierania transakcji wpływa na zmniejszenie kosztów transakcyjnych. Kombinacja atrybutów transakcji określa rodzaj współdziałania jako planowanie, obietnicę, konkurencję lub zarządzanie⁸.

Tworzeniu, utrzymaniu i egzekwowaniu instytucji, w tym kontraktów jako formy współpracy, towarzyszą koszty transakcyjne. Dotychczas nie wypracowano jednej, uniwersalnej definicji tej kategorii, a wręcz przeciwnie, na potrzeby badawcze tworzone są kolejne interpretacje, co powszechnie krytycy NEI uznają jako słabość metodyczną tej dyscypliny⁹.

W sferze mikroekonomicznej koszty transakcyjne wyodrębniane są poprzez oddzielenie kosztów produkcyjnych od ogólnej sumy kosztów danej działalności. W sferze makroekonomicznej, gdzie funkcjonowanie otoczenia instytucjonalnego państwa wymaga utrzymania niezliczonej ilości instytucji normujących wszelkie płaszczyzny życia społecznego, składających się na zbiór wielorakich typów norm, koszty transakcyjne stają się bardziej niejednorodne.

Pomimo wielości stosowanych definicji, ekonomiści są zgodni, że zawsze mają one związek z zawieraniem transakcji, przenoszeniem praw własności i układem instytucjonalnym. Zdefiniowane po raz pierwszy i zastosowane do wyjaśnienia zjawiska efektów zewnętrznych przez R.H. Coase, jako koszty używania mecha-

⁶ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, *op.cit.*, s. 65.

⁷ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3, 2012 [online]. [WWW.Waclaw Stankiewicz Ekonomika Instytucjonalna.pdf](#), s. 150.

⁸ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, *op.cit.*, s. 42

⁹ Ł. Hardt, *Narodziny i ewolucja treści znaczeniowej wyrażenia koszty transakcyjne*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 11-12, s. 1-23.

nizmu cenowego, towarzyszące przenoszeniu praw własności¹⁰. Cechy szczególne kosztów transakcyjnych, tylko dla nich właściwe to: częste nieuświadomienie ich istnienia, trudności kwantyfikacji, pomijanie w rachunku ekonomicznym, traktowanie jako efektu ubocznego zawieranych transakcji i przenoszenia praw własności. Powstają na skutek asymetrii informacji, która skłania do negocjowania, zawierania i ubezpieczania kontraktów. Są kosztami społecznej koordynacji, kosztami utrzymania organizacji w ruchu¹¹, pojawiają się tam, gdzie używane są zasoby do tworzenia, utrzymania, korzystania i zmiany instytucji¹². Według D.C. Northa są kosztami mierzenia (poznawania) atrybutów transakcji - pozyskiwania informacji o produkcie, o kliencie, o dostawcy, o cechach towaru¹³, a także kosztami wynikającymi z międzyludzkich interakcji¹⁴, co obrazowo wyraził K. Arrow przez porównanie do zjawiska tarcia w fizyce, zawsze uwzględnianego we współdziałaniu mechanizmów, lecz niemożliwego do wyeliminowania¹⁵. Wspólną cechą wszystkich definicji kosztów transakcyjnych jest podkreślanie ich nieprodukcyjnego pochodzenia i instytucjonalnego miejsca powstawania. Nie dostrzegane w standardowym modelu neoklasycznym, w NEI stanowią składową łącznych kosztów działalności, obok kosztów transformacji - inaczej produkcyjnych.

Koszty transakcyjne należą do kategorii kosztów w ogóle i chociaż mają z nią cechy wspólne, to zachowują odrębność. Cechą wspólną różnych kategorii kosztów jest zmniejszenie korzyści, jednak ich treść jest odmiennie interpretowana w ekonomii neoklasycznej, w rachunkowości i ekonomii instytucjonalnej. W rachunkowości koszty jednostek oznaczają zmniejszenie korzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów lub zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw. Wyrażają wartość pracy żywej i zasobów majątkowych zużytych w celu wytworzenia produkcji. Cechą wyróżniającą koszty jest ponoszenie ich w określonym celu¹⁶. Przybierają formę rozchodu lub spadku wartości aktywów. Koszty transakcyjne jako kategoria nie są ujmowane w rachunkowości jednostek z powodów metodycznych, pomimo wpływu na wyniki działalności. Jedynie elementy wymierne kosztów transakcyjnych znajdują odzwierciedlenie w ewidencji księgowej pod postacią zużycia zasobów. Trudności pomiaru wyrażają stawiane w pracach badaczy pytania¹⁷: co jest kosztem transakcyjnym, a co nim nie jest? gdzie przebiega granica między kosztami transakcyj-

¹⁰ R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, "Economica" 1937, nr 4, s. 336-405.

¹¹ J. Wilkin, *Jaki kapitalizm, jaka Polska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 48.

¹² A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia...*, *op.cit.*, s. 811.

¹³ D.C. North, *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990., cyt [za:] M. Lissowska, *Instytucje...*, *op.cit.*, s. 39.

¹⁴ Ł. Hardt, *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005 nr 1-2, s. 1-19., a także Ł. Hardt, *Ekonomia kosztów transakcyjnych. Geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.

¹⁵ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, *op.cit.*, s. 32.

¹⁶ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody. Koszty. Wynik finansowy przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009, s. 103.

¹⁷ B. Zbroińska, *Koszty transakcyjne skarbowości. Analiza instytucjonalna kontraktów skarbowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2011, s. 45.

nymi, a pozostałymi? na jakiej podstawie je wyodrębnić? czy ten sam koszt raz może być uznany za koszt transakcyjny, a innym razem nie? gdzie kończą się koszty produkcyjnego zastosowania tych zasobów, a gdzie zaczynają koszty koordynacji? Niektórzy ekonomiści przyjmują, że miarą kosztów transakcyjnych są wynagrodzenia pracowników przedsiębiorstwa, zatrudnionych na stanowiskach innych niż bezpośrednio związanych z produkcją¹⁸.

Źródła kosztów transakcyjnych tkwią w ograniczonej racjonalności podejmującego decyzje i nieelojalności partnerów powodujących, że współpraca i rywalizacja podmiotów odbywa się w warunkach niepewności, a jej zmniejszenie stanowi przesłankę dla wprowadzania instytucji.

Związek kosztów transakcyjnych z instytucjami o różnym zasięgu działania skutkuje różnorodnością tych kosztów, co dało podstawę do ich klasyfikacji według typu współpracy stron kontraktujących. Stosując się do tego kryterium wyróżniono koszty transakcyjne rynkowe (przetargowe), menedżerskie (zarządzania) i publiczne (racjonujące)¹⁹. Koszty transakcyjne rynkowe dotyczą zawierania umowy między niezależnymi uczestnikami rynku i z jej realizacją, obejmują nakłady na pozyskiwanie informacji związanych z transakcją przed jej zawarciem oraz w trakcie jej trwania, a także z egzekwowaniem kontraktu. Koszty transakcyjne menedżerskie związane są z zarządzaniem, powstają w przedsiębiorstwie i w każdej innej organizacji o strukturze hierarchicznej w związku z umową między przełożonym i podwładnym, w której dochodzi do wymiany wolności danej jednostki na dochód (korzyść) oraz ustalane są powiązania i zależności organizacyjne. Do nich zalicza się m.in. koszty nadzoru właścicielskiego, logistyki wewnątrz organizacji, organizowania pracy, kontroli. Koszty transakcyjne publiczne (racjonowania) odnoszą się do transakcji dostarczania dóbr publicznych, w których występuje kolektywny przełożony, a podwładnym jest jednostka. Obejmują nakłady na tworzenie instytucji ogólnego zasięgu, dostarczanie dóbr publicznych, podejmowanie decyzji politycznych, a w szczególności utrzymanie organizacji wykonujących te działania²⁰. Związane są z udziałem państwa w gospodarce i zawodnością regulacji, np. biurokracją.

Inny podział wyodrębnia następujące rodzaje kosztów transakcyjnych²¹: koszty poszukiwania alternatyw – czas i nakłady na pozyskiwanie informacji o cenach, o kontrahentach; koszty realizacji rozliczeń – prowizje instytucji finansowych; koszty mierzenia – nakłady na pomiar i określenie cech fizycznych produktu, wydatki na ekspertów; koszty zawierania kontraktów – czas i koszty negocjacji, koszt wymaganych procedur; koszty specyfikacji i ochrony praw własności – opłaty usług prawnych oraz współudział w finansowaniu otoczenia instytucjonalnego

¹⁸ J. Berthelemy, B. Quelin, *Contractual Agreements and Outsourcing: a Transaction-cost Analysis*, [za:] M. Lissowska, *Instytucje gospodarki...*, *op.cit.*, s. 41.

¹⁹ A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia...*, *op.cit.*, s. 811.

²⁰ E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2000, s. 40.

²¹ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna*, *op.cit.*, s. 151.

państwa; koszty zachowań oportunistycznych – koszty ubezpieczenia, postępowania sądowego, utracone korzyści z powodu oportunistycznej postawy pracowników.

Postęp w technologii komunikacji, dostęp do informacji za pomocą techniki elektronicznej, wpływają na zmniejszenie rynkowych kosztów transakcyjnych. Jednak z drugiej strony masowość i anonimowość transakcji rynkowych stwarza popyt na usługi doradcze, finansowe, badania rynku, ubezpieczenia, potrzebę selekcjonowania natłoku informacji, co w końcowym efekcie przyczynia się do dynamicznego wzrostu kosztów transakcyjnych w skali gospodarki. Pierwszy raz próbę oszacowania kosztów transakcyjnych w gospodarce amerykańskiej podjęli J. Wallis i D.C. North w latach 80-tych²². Pomiaru dokonano metodą polegającą na wyodrębnieniu osób i działań związanych z dokonywaniem wymiany rynkowej, dzieląc gospodarkę na dwa sektory: transakcji, który generuje koszty transakcyjne oraz sektor transformacji (produkcji), a ogół zatrudnionych w gospodarce na pełniących funkcje transakcji lub funkcje transformacji. Sektor transakcji, który autorzy nazywają „przemysłem transakcji” tworzą zawody związane z pośrednictwem, pełniące funkcje transakcyjne na wolnym rynku, do którego zaliczono następujące rodzaje działalności: finanse, ubezpieczenia, obrót nieruchomości, bankowość, doradztwo podatkowe, handel hurtowy, detaliczny i transport w części dotyczącej czynności transakcyjnych. Koszty transakcyjne poza sektorem transakcji, w pozostałych przedsiębiorstwach, zmierzono zatrudnieniem i wynagrodzeniem osób wykonujących zawody świadczące usługi transakcyjne do których zaliczono: menedżerów, handlowców, księgowych, kierowników różnych szczebli, zaopatrzeniowców, ochronę. Koszty transakcyjne gospodarki oszacowano na podstawie udziału wynagrodzeń w zawodach transakcyjnych w ogólnej sumie wynagrodzeń w przedsiębiorstwach, a następnie ich udziału w PKB. Uzyskane wyniki wskazują, że koszty transakcyjne gospodarki amerykańskiej w ciągu 100 lat wzrosły w sektorze prywatnym dwukrotnie, z 22,5% do 40,8% PKB, a w sektorze publicznym prawie czterokrotnie, z 3,6% do 13,9% PKB.

Istotnym elementem paradygmatu NEI jest założenie o nielojalności stron kontraktów. Oportunizm wpisany w naturę człowieka sprawia, że zawsze kieruje się on własnym interesem i „jest na tyle uczciwy, na ile mu się to opłaca”²³. Włączenie niepewności behawioralnej do modelu współpracy stron kontraktu jako jednej z instytucjonalnych cech transakcji wymusza podejmowanie działań mających na celu ograniczenie lub zapobieganie skutkom nielojalności, takich jak pozyskiwanie informacji, prowadzenie negocjacji, projektowanie umów. Skutki nielojalności można przyrównać do efektów zewnętrznych, które powstają, gdy działalność jednego podmiotu powoduje szkody innym podmiotom, mimo tego szkodzący nie ponosi kosztów, a poszkodowany nie uzyskuje rekompensaty²⁴. Podobnie jest

²² J. Wallis, D.C. North, *Measuring the Transactions Sector in the American Economy 1870-1970*, w: *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, 1986, s. 95 – 162. <http://www.nber.org/chapters/c9679.pdf>

²³ A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia...*, op. cit., s. 802.

²⁴ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 2000, s. 619.

z nielojalnością, jej skutkiem są utracone korzyści partnerów. Świadomość takiego zagrożenia skłania ich do ponoszenia z wyprzedzeniem kosztów transakcyjnych zmniejszających to zagrożenie. W relacjach rynkowych nielojalność może przybierać formę asymetrii informacji, w przedsiębiorstwie nielojalni mogą być zarówno pracownicy świadczący minimum pracy lub dopuszczający się przestępstw np. wyjawienia tajemnicy biznesowej lub defraudacji majątku, lub pracodawcy, np. w zakresie obowiązku ubezpieczeń społecznych. Nielojalność w stosunkach z państwem może przybierać postać unikania opodatkowania lub z drugiej strony „efektu ogłoszenia informacji”, czy ulegania grupom nacisku w procesie tworzenia prawa.

Implikacje dla nauki o zarządzaniu

Sformułowanie przez H.R. Coase hipotezy przedstawiającej rynek i przedsiębiorstwo jako alternatywne formy alokacji zasobów dało początek nowej teorii przedsiębiorstwa, stawiającej problem wyboru *make or buy* w innym kontekście. Czynnikiem przesądzającym o sposobie alokacji przez rynek, czy w przedsiębiorstwie, są koszty transakcyjne. Według standardowej ekonomii neoklasycznej przedsiębiorstwo postrzegane jest przez pryzmat funkcji produkcji. Jej rozmiary określają czynniki wytwórcze, ich ceny i technologia, a miarą efektywności jest stopa zysku. Nowa ekonomia instytucjonalna wywodząc się z nurtu ekonomii neoklasycznej uzupełnia ją, rozszerzając spektrum badań wyboru producenta i konsumenta dodatkowo o wybór formy kooperacji²⁵. Kładzie nacisk na wybór formuły współpracy między przedsiębiorstwami oraz wewnątrz firmy, przyjmując za kryterium koszty transakcyjne. Tendencja do minimalizacji kosztów transakcyjnych prowadzi zarazem do minimalizacji łącznych kosztów danej działalności, spełniając tym samym zasady racjonalnego gospodarowania. Kryterium kosztów transakcyjnych ma zastosowanie w dużych przedsiębiorstwach, gdzie są one wysokie ze względu na rozbudowane funkcje usługowe wobec procesów transformacji (produkcji), prowadzone badania rynku, nadzór właścicielski, ubezpieczenia transakcji, obsługę prawną.

Trzon współczesnej instytucjonalnej teorii przedsiębiorstwa stanowią założenia o niedoskonałości rynku, ograniczonej racjonalności, niepewności behawioralnej, asymetrii informacji i wysokich kosztach jej pozyskiwania, oraz nastawieniu na budowanie właściwych, bezkonfliktowych relacji pryncypał-agent. Przedsiębiorstwo to struktura zarządzania reagująca na koszty transakcyjne dostosowaniem form współpracy i wewnętrznej organizacji, której funkcjonowanie polega na kontraktowaniu.

W wyborze formuły współpracy decydującą rolę odgrywają atrybuty transakcji: specyficzność aktywów, niepewność behawioralna oraz częstotliwość, kształtujące poziom kosztów transakcyjnych. Przy założeniu niezmiennych nakładów i efektów materialnych przedmiotu transakcji, podejmujący decyzję o sposobie jej

²⁵ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki...*, *op.cit.*, s. 37.

realizacji kierują się tendencją do minimalizacji kosztów transakcyjnych²⁶. Wielkość przedsiębiorstwa, czyli decyzje dotyczące rozwijania kolejnych komórek organizacyjno-usługowych na potrzeby wytwarzania zależą od relacji kosztów ich działalności i kosztów zakupu lub zlecenia innym podmiotom. Transakcja rynkowa lub zlecenie na zewnątrz stanowią alternatywne rozwiązanie dla organizacji danej działalności w przedsiębiorstwie. Wzrost przedsiębiorstwa odbywa się zgodnie z logiką rachunku marginalnego. Porównanie kosztu kolejnej transakcji przeprowadzonej na rynku z kosztem jej zorganizowania wewnątrz przedsiębiorstwa wyznacza granicę jego wzrostu. Wielkość przedsiębiorstwa nie jest determinowana czynnikami technologicznymi, lecz kosztami transakcyjnymi. Jeśli koszty zorganizowania i koordynowania danej działalności w przedsiębiorstwie przewyższają koszty transakcji rynkowej lub zlecenia na zewnątrz, to transakcja zostanie przeprowadzona na rynku. W odwrotnej sytuacji, skrajnie dana transakcja może zostać wyeliminowana z rynku.

U podstaw teorii kontraktów leżą wprowadzone przez Coase'a pojęcia integracji poziomej i pionowej. Asymetria informacji, niepewność behawioralna i obiektywna oraz dążenie do pomnażania własnych korzyści prowadzą do integracji poziomej, tj. zawierania porozumień, a nawet zmów między niezależnymi konkurentami, lub do integracji pionowej, w wyniku której powstaje grupa kapitałowa podmiotów powiązanych, łącząca odrębne spółki w sensie prawnym, ale zależne od spółki matki²⁷. Integracja pionowa nie musi więc wynikać z przyjętej strategii opanowania rynku i monopolizacji, lecz jest skutkiem dążenia do oszczędności na kosztach transakcyjnych.

O.E. Williamson w odróżnieniu do Coase'a nie traktuje rynku i przedsiębiorstwa jako alternatywy względem siebie, lecz jako równoległe formy koordynacji. Początkowo O.E. Williamson, podzielał poglądy H.R. Coase'a, że koszty koordynacji działań są mniejsze w przedsiębiorstwie, od kosztów transakcji rynkowych, co wyjaśniało proces rozrastania się przedsiębiorstw²⁸. Obecnie obserwuje się zjawisko odwrotne. Ewolucja przedsiębiorstwa to wynik nieustannego dostosowywania się, porównywania kosztów transakcyjnych skłaniających do podejmowania decyzji o fuzji lub podziale. Tendencja do „odchudzania” przedsiębiorstwa wynika z konieczności uwolnienia się od balastu kosztów stałych, bezpośrednio związanych ze strukturą aktywów. Wyższemu udziałowi majątku trwałego towarzyszą odpowiednio wyższe koszty stałe, w których zasadniczy udział ma amortyzacja, co powoduje wzrost unieruchomienia aktywów i zmniejszenie elastyczności. Przedsiębiorstwu trudniej dostosować się do turbulentnych zmian rynku, zmienić strukturę produkcji im większy jest udział majątku trwałego, oraz tym trudniej jest on zbywalny, im bardziej specyficzne są aktywa. Powszechne dążenie do zwiększenia elastyczności jeszcze bardziej potwierdza hipotezę, że przedsię-

²⁶ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki...*, *op.cit.*, s. 43.

²⁷ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna, op.cit.*, s. 161.

²⁸ W. Szymański, *Zmiany kosztów transakcyjnych w dostosowywaniu przedsiębiorstw do wyzwań współczesnej gospodarki*, [w:] *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, (red.) R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie 2011, s. 17.

biorstwo należy traktować jako **wiązkę kontraktów**. Przedsiębiorca kontraktuje na rynku zawierając umowy z dostawcami, odbiorcami, podwykonawcami, jest kontraktorem w przedsiębiorstwie, gdzie zawiera umowy z pracownikami. Tendencja do wychodzenia na zewnątrz, zlecenie zadań innym firmom, w skrajnej postaci prowadzi do pojawiania się przedsiębiorstw „pustych”, które stają się wyłącznie koordynatorami, a wszystkie funkcje produkcyjne wykonują na podstawie kontraktu inne, niezależne podmioty. Popularną obecnie formą integracji niezależnych firm jest outsourcing. Motywem takich zmian struktury zarządzania jest zmniejszenie kosztów transakcyjnych. Przedsiębiorstwo stając się bardziej elastyczne ponosi mniejsze koszty transakcyjne w porównaniu z wariantem podejmowania działań w ramach firmy.

Przyjęcie instytucjonalnego założenia, że wielkość i struktura organizacyjna przedsiębiorstwa w dużym stopniu zależą od kosztów transakcyjnych implikuje zarazem, że stymulują one zmiany. Rynek jest sprawniejszy, szybciej dostosowuje się do zmian, niż przedsiębiorstwo reagujące z opóźnieniem na informacje płynące z rynku. Bodźce odbierane przez przedsiębiorstwa motywują je do zrewidowania form współpracy. Nasuwa się wniosek, że respektowanie kryterium kosztów transakcyjnych sprzyja innowacyjności przedsiębiorstw, ponieważ warunkiem wprowadzania innowacji jest skłonność do zmian²⁹.

Koordynacja wewnątrz organizacji wiąże się z ponoszeniem menedżerskich kosztów transakcyjnych. Treścią umowy między przedsiębiorcą, a pracownikiem jest rezygnacja z wolności i podporządkowanie się wewnętrznej strukturze hierarchicznej w zamian za wynagrodzenie lub inne korzyści. W dużych przedsiębiorstwach na skutek oddzielenia własności od sprawowania zarządu powstają koszty agencji. Problem funkcji właścicielskich i menedżerskich podejmuje teoria agencji, zgodnie z którą właściciel – pryncypał – powierza reprezentowanie swoich interesów i zarządzania przedsiębiorstwem technokratom- agentom. Sprawowanie zarządu, agencji odbywa się na podstawie kontraktu, który określa wzajemne zobowiązania stron i środki ich egzekwowania, biorąc pod uwagę wszechobecną nielojalność stron. Koszty agencji obejmują koszty nadzoru właścicielskiego, koszty ubezpieczenia się agentów na wypadek zerwania umowy, koszty pryncypała obejmujące utracone korzyści spowodowane działaniem agenta na skutek nie-trafionych decyzji lub nielojalności. Spełnienie kryterium minimalizacji kosztów transakcyjnych przejawia się w poszukiwaniu takich form współpracy stron, które ograniczają konflikt interesów między agentem i pryncypałem.

Efekty współpracy motywowanej zmniejszaniem kosztów transakcyjnych mają także konsekwencje w zmianach jakościowych na rynku. Jednym z przykładów jest zjawisko nazwane przez O.E. Williamsona fundamentalną transformacją, kiedy zacieśnienie współpracy i przywiązywanie wagi do tożsamości kontraktujących stron, prowadzi do przekształcania się warunków rynku konkurencyjnego w bilateralny monopol³⁰. Do takich przewartościowań polegających na „związaniu”

²⁹ W. Szymański, *Zmiany kosztów...*, *op.cit.*, s. 27.

³⁰ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, *op.cit.*, s. 74.

stron dochodzi wówczas, gdy przedmiot transakcji cechuje wysoka specyficzność aktywów i kontrakt ma charakter długookresowy. Współpraca między stronami zacieśnia się, nawiązują się relacje interpersonalne, wzrasta wzajemne zaufanie, strony angażują się w inwestycje w kapitał ludzki. W kolejnym kontrakcie dotychczasowe strony pozostają dla siebie jedynymi spełniającymi wymagania partnerami, którym dotychczasowi konkurenci nie są w stanie sprostać, w miejsce początkowych warunków swobodnej konkurencji utrwała się struktura dwustronnego monopolu.

Zakończenie

Nową wartością wniesioną przez ekonomię kosztów transakcyjnych do nauki o zarządzaniu jest koncepcja przedsiębiorstwa odmienna od neoklasycznej. Przedsiębiorstwo postrzegane jest jako struktura zarządzania, wiązka kontraktów zawieranych wewnątrz organizacji i z podmiotami zewnętrznymi. Rola technologii i czynników wytwórczych w podejmowaniu decyzji o powstaniu i rozwijaniu przedsiębiorstwa eksponowana w tradycyjnym ujęciu, w koncepcji neoinstytucjonalnej ustąpiła miejsca kosztom transakcyjnym. Ewolucja przedsiębiorstwa jest skutkiem dążenia do wyboru najbardziej efektywnej formuły współpracy, generującej mniejsze koszty transakcyjne. Zmienność otoczenia, w którym dokonuje się obrót gospodarczy i pojawianie się nowych, dotychczas nie znanych zjawisk, oddziałuje jednocześnie na obydwie formy alokacji zasobów, tj. rynek i przedsiębiorstwo. Płynność w obrębie przedsiębiorstw, procesy integracji pionowej lub przeciwnie, rozkooperowanie i podziały dowodzą reakcji na relacje kosztów transakcyjnych zorganizowania danej działalności przez rynek i kosztów transakcyjnych prowadzenia tej działalności w przedsiębiorstwie. Dynamiczne zmiany otoczenia zachodzące pod wpływem procesów globalizacji i rewolucji w dziedzinie technologii komunikacji, a także związane z nimi szanse i zagrożenia, będą sprzyjały powstawaniu nowych, hybrydowych struktur zarządzania i form współpracy.

Słabością NEI jest problem operacjonalizacji kosztów transakcyjnych, które najczęściej są niemierzalne. Możliwość ich dostrzegania ułatwia podejście kontraktualne. Przedsiębiorstwo w tym kontekście jest stroną umów, porozumień zarówno zewnętrznych w relacjach z innymi uczestnikami rynku oraz państwem, jak i stroną w transakcjach z pracownikami.

Zasługą ekonomii instytucjonalnej jest włączenie do modelu podejmowania decyzji czynnika behawioralnego, jakim jest założenie o nielojalności stron. Oportunizm przyczynia się do zwiększenia kosztów transakcyjnych polegających na podejmowaniu działań i środków zabezpieczających przed niepewnością.

Bibliografia:

1. Berthelemy J., Quelin B., *Contractual Agreements and Outsourcing: a Transaction-cost Analysis*, B. Quelin – HEC 2001, [online].
https://studies2.hec.fr/jahia/webdav/site/hec/shared/sites/quelin/acces_anonyme/TCE/2001-Modified-dTCE-Bart.pdf

2. Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 2000.
3. Coase R.H., *The Nature of the Firm*, "Economica" 1937, nr 4, s. 336-405.
4. Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E., *Przychody. Koszty. Wynik finansowy przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa: 2009.
5. Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2000.
6. Hardt Ł., *Ekonomia kosztów transakcyjnych. Geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
7. Hardt Ł., *Narodziny i ewolucja treści znaczeniowej wyrażenia koszty transakcyjne*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 11-12, s. 1-23.
8. Hardt Ł., *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005 nr 1-2, s. 1-19.
9. Klimczak B., *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną* [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, (red.) S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji, Kielce 2005, s. 11-25.
10. North D.C., *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
11. Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3, 2012 [online], WWW.Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_pdf
12. Szymański W., *Zmiany kosztów transakcyjnych w dostosowywaniu przedsiębiorstw do wyzwań współczesnej gospodarki* [w:] *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, (red.) R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie 2011, s. 15-37.
13. Wallis J., North D.C., *Measuring the Transactions Sector in the American Economy 1870-1970* [w:] *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, 1986, s. 95-162. [online], <http://www.nber.org/chapters/c9679.pdf>
14. Wilkin J., *Jaki kapitalizm, jaka Polska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
15. Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
16. Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003 nr 6, s. 795-823.
17. Zbroińska B., *Koszty transakcyjne skarbowości. Analiza instytucjonalna kontraktów skarbowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2011.

Abstrakt:

Celem artykułu jest ukazanie przenikania nowej ekonomii instytucjonalnej do nauki o zarządzaniu. Odmierna od tradycyjnej koncepcja przedsiębiorstwa wprowadza kategorie kontraktów i kosztów transakcyjnych. Przedsiębiorstwo pojmowane jest jako struktura zarządzania, wiązka kontraktów zawieranych z niezależnymi podmiotami oraz wewnątrz organizacji. Rozmiary przedsiębiorstwa, jego ewolucja i charakter współpracy z innymi podmiotami, są wynikiem poszukiwania rozwiązań minimalizujących koszty transakcyjne. Ich poziom zależy od atrybutów transakcji (specyficzności aktywów, niepewności i częstotliwości). Stałym ele-

mentem sytuacji decyzyjnej przedsiębiorstwa jest założenie o nielojalności stron kontraktów zawieranych zarówno na rynku, jak i w przedsiębiorstwie.

Contribution of transaction cost economics and contract theory to management sciences

The aim of the article is to show permeation of New Institutional Economics to management sciences. The concept of the enterprise which is different from the traditional one introduces categories of contracts and transaction costs. The enterprise is understood as a management mechanism, a bundle of contracts between independent entities and inside the organisation. The size of the enterprise, its evolution and forms of cooperation with other entities are the result of searching for solutions that minimise transaction costs. Their level depends on attributes of transactions (specificity of the assets, uncertainty, frequency). The assumption of opportunism of the parties to contracts both on the market and inside of the enterprise is a permanent component of all relations.

PhD professor UJK Barbara Zbroińska, professor, Jan Kochanowski University in Kielce.