

INSTYTUCJE RYNKOWE I KOSZTY TRANSAKCYJNE – KLUCZOWE POJĘCIA NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Jacek Chotkowski

Pracownia Badań Rynkowych w Boninie k. Koszalina, Instytut Hodowli i Aklimatyzacji
Roślin – Państwowy Instytut Badawczy w Radzikowie
Kierownik Pracowni: dr inż. Jacek Chotkowski

Słowa kluczowe: teorie ekonomiczne, nowa ekonomia instytucjonalna, instytucje, koszty transakcyjne

Key words: economic theories, new institutional economy, institutions, transactional costs

S y n o p s i s. Nowa ekonomia instytucjonalna zyskuje coraz większe znaczenie jako jeden z głównych nurtów współczesnej teorii rozwoju ekonomicznego. W opracowaniu zaprezentowano genezę powstania, podstawowe pojęcia i charakterystyczne dla tej koncepcji sposoby wyjaśniania problemów wzrostu gospodarczego. Zaproponowano sposób klasyfikacji kluczowych instytucji mających wpływ na efektywność procesów gospodarczych przez kształtowanie poziomu kosztów transakcyjnych. Na podstawie studiów literaturowych omówiono istotę, najważniejsze składniki oraz uwarunkowania redukcji kosztów transakcyjnych.

WSTĘP

Pojęcie ekonomii instytucjonalnej należy łączyć z uwzględnianiem roli instytucji w rozwoju gospodarczym. Koncepcja ta powstała jako wyraz sprzeciwu wobec dominacji teorii wzrostu gospodarczego opartych na modelach abstrahujących od zmieniających się warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Główne nurty w historii myśli ekonomicznej, takie jak ekonomia klasyczna i neoklasyczna, keynesizm i monetaryzm, stanowią teoretyczne i ideologiczne uzasadnienie mechanizmu rynkowego niezależnego od społeczeństwa [Ząbkowicz 2003]. Opisywały one (głównie poprzez zmatematyzowane modele ekonomiczne) proces alokacji zasobów za pomocą mechanizmu cenowego [Friedman 2007]. Powstanie nurtu ekonomii instytucjonalnej jest wyrazem poszukiwania modeli rozwoju ekonomicznego dokładniej opisujących rzeczywiste procesy gospodarcze i uwzględniających rolę społeczeństwa, państwa i jednostek gospodarczych. Przekonanie o wpływie jakościowych zmian instytucjonalnych na wyniki działalności gospodarczej rosło w miarę kształtowania się warunków konkurencyjnych rynku, odbiegających od założeń rynku doskonałego. Działalność instytucji stanowiła szansę na łagodzenie sprzeczności między grupami społecznymi: właścicielami kapitału, menedżerami, pracownikami wykonawczymi i całym społeczeństwem [Romanow i in. 1992]. Założenia ekonomii instytucjonalnej uwzględniały szeroki społeczny punkt widzenia

dzięki badaniu ewolucji idei, poglądów i mentalności powodowanej wprowadzaniem nowych technologii [Drabińska 2007]. Z drugiej strony, w ramach tego nurtu badano wpływ zmian w zwyczajowych (kulturowych) normach postępowania społeczeństwa na efektywność procesów gospodarczych, w tym wdrażania innowacji. Podejście uwzględniające rolę instytucji w rozwoju ekonomicznym zyskało w ostatnich dwóch latach nowe uzasadnienie w związku z kryzysem finansowym i gospodarczym na światowych rynkach.

GENEZA I ZAŁOŻENIA EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Za prekursora koncepcji ekonomii instytucjonalnej uznaje się Thorsteina Veblena (1857-1929). W dziele z 1899 r. pt. *Teoria klasy próżniaczej* zakwestionował on neoklasyczną koncepcję człowieka kierującego się rachunkiem przyjemności i przykrości w swoim postępowaniu oraz dokonującego racjonalnych wyborów. Przeciwstawił temu własną koncepcję człowieka jako istoty społecznej, uwarunkowanej kulturowo i mentalnie, naśladującej zachowania społeczności, która go wychowała, i potrafiącej dostosować swój sposób bycia do wymagań otoczenia społecznego, w którym chce być zaakceptowana [Drabińska 2007]. T. Veblen nazywa instytucjami powszechnie utrwalone w prawie lub zwyczaju (tradycji) zasady postępowania. Podstawą rozwoju cywilizacyjnego społeczeństw są zmiany instytucji gospodarczych: własności prywatnej, gospodarki pieniężnej i systemu finansowego, systemu cen, form organizacyjnych przemysłu. Instytucje decydują o rozwoju, gdyż wymuszone przez nowe technologie rewolucje społeczno-gospodarcze mogą nastąpić dopiero po zmianach w mentalności społeczeństwa, jego zwyczajach i regulacjach prawnych [Drabińska 2007]. Ogromna rola wpływu legislacyjnej działalności państwa na życie gospodarcze została podkreślona w twórczości ekonomicznej Johna R. Commonsa (1862-1945). Oprócz ingerencji państwa w procesy gospodarcze i społeczne dzięki właściwym regulacjom prawnym Commons sformułował koncepcję kontroli działań indywidualnych przez działania kolektywne takich instytucji jak: organizacje pracownicze, zrzeszenia przedsiębiorców i farmerów [Stankiewicz 2007]. Celem działań kolektywnych jest zarówno ograniczanie swobody działań indywidualnych, jak i wyzwalamie inicjatywy. Commons uważał, że ekonomia instytucjonalna jest syntezą prawa, ekonomii i etyki. Według niego regułami prawnymi powinny być objęte również procesy negocjowania i przetargów, a centralny punkt analizy powinny stanowić transakcje oraz konflikty interesów oraz współzależności grup społecznych [Stankiewicz 2007].

Współczesna wersja ekonomii instytucjonalnej to nowa ekonomia instytucjonalna, nazwana tak przez Olivera Williamsona [1998a]. Różnice w założeniach metodologicznych „starego” i „nowego” instytucjonalizmu polegają w szczególności na tym, że główny przedmiot badań u Veblena stanowiły kwestie ewolucji ekonomicznej i technologicznej, natomiast „nowym” przedmiotem badań są m.in. kontrakt, prawa własności i instytucje [Pizło 2009]. Istotą nowej ekonomii instytucjonalnej jest uwzględnienie problematyki społecznej koordynacji. Nurt ten zapoczątkowany został opublikowaniem w 1937 r. artykułu Ronalda Coase *The Nature of the Firm*, w którym do analizy ekonomicznej wprowadzono pojęcie kosztów transakcji. Koszty te możemy ogólnie określić jako koszty społecznej koordynacji albo koszty funkcjonowania systemu ekonomicznego, czyli koszty związane z przenoszeniem praw własności z jednego uczestnika wymiany na drugiego [Godłowski-Legiędź 2005]. Koszty transakcji kształtowane są przez instytucjonalne zaplecze gospodarki i – obok in-

stytucji – decydują o jakości społecznej koordynacji działań jednostek skierowanych na rozwiązanie kwestii rzadkości zasobów. Jak podkreśla Douglas North, decydującymi czynnikami rozwoju gospodarczego krajów zachodnich nie były innowacje techniczne, akumulacja kapitału i korzyści skali produkcji, lecz zdolności społeczeństw do wykorzystania dostępnych technologii, co zależy od dziedzin kształtujących ludzkie interakcje: kultury, prawa, ideologii i polityki [Godłów-Legiędź 2005]. Twórcy nowej ekonomii instytucjonalnej nie negują założeń ekonomii neoklasycznej, akceptują gospodarkę rynkową, konkurencję i liberalizm polityki gospodarczej oraz przyjmują efektywność ekonomiczną jako kryterium celu gospodarowania. Wychodzą jednak z założenia, że mechanizm rynku, zarówno w dziedzinie alokacji, jak i podziału, jest wspomagany przez działalność instytucji. Nowa ekonomia instytucjonalna powiązała znaczenie instytucji z efektywnością gospodarowania, zwłaszcza poprzez kategorię kosztów transakcji [Wilkin 2002]. Założyła ona konieczność ustalenia właściwych relacji w zawieraniu transakcji rynkowych między mechanizmem wolnorynkowym i oddziaływaniem oraz rolą instytucji.

PODZIAŁ I ROLA INSTYTUCJI W GOSPODARCE

Instytucje kształtujące efektywność gospodarowania i tempo zmian dostosowawczych według Williamsona [1998b] ulokowane są na czterech podstawowych poziomach analizy (tab. 1).

W gospodarce nakazowo-rozdzielczej rola systemu instytucjonalnego koncentrowała się na mechanizmie planowania i egzekwowania ustalonych założeń, z dominacją państwowych instytucji formalnych. Wraz z transformacją ustroju gospodarczego kluczową instytucją stał się sam rynek i jego mechanizmy. Ogólnie w gospodarce rynkowej instytucje rozumiemy jako zespoły pewnych norm (wzorców postępowania) kształtujących działania i wyniki gospodarcze [Balcerowicz 1993]. Determinują one stan, sposób działania oraz dynamikę rozwoju przedsiębiorstw, stąd można je określić mianem makroregulatorów rozwoju gospodarczego [Czternasty, Czyżewski 2007]. Instytucje należy odróżnić od organizacji, jednak niektóre instytucje realizują swoje funkcje za pośrednictwem organizacji, np. normy prawne są egzekwowane przez sądy, wsparcie procesów rozwojowych ze strony polityki Unii

Tabela 1. Schemat Williamsona: Poziomy analizy ekonomicznej z perspektywy instytucjonalnej

Poziomy analizy	Przedmiot analizy	Tempo zmian [lata]	Cel analizy
Teoria społeczna	Społeczne podłoże: instytucje nieformalne, zwyczaje, zasady moralne, tradycja, religia	Od 100 do 1000	Często nieświadomiony, spontaniczny
Ekonomia praw własności	Otoczenie instytucjonalne: formalne reguły gry, zwłaszcza dotyczące praw własności (ustrój polityczny, wymiar sprawiedliwości, biurokracja)	Od 10 do 100	Dostosowanie otoczenia instytucjonalnego
Ekonomika kosztów transakcyjnych	Struktury zarządzania (mechanizm kształtowania proporcji transakcji rynkowych i zarządzania hierarchicznego)	Od 1 do 10	Wybór racjonalnej struktury zarządzania
Ekonomika neoklasyczna	Alokacja zasobów i zatrudnienia (ceny i ilości)	Ciągle dostosowania	Optymalizacja oparta na rachunku marginalnym

Źródło: [Williamson 1998b].

Europejskiej przez agendy rządowe, w tym agencje płatnicze. Należy systematycznie analizować i oceniać jakość instytucji z punktu widzenia ich wpływu na wzrost gospodarczy. Powinny one podlegać zmianom i doskonaleniu, aby bardziej efektywnie oddziaływały na rozwój ekonomiczny. W artykule zaproponowano podział instytucji na następujące grupy:

RYNEK I MECHANIZMY RYNKU

W gospodarce rynkowej rynek należy uznać za kluczową instytucję, chociaż nie jest tak postrzegany w teorii nowej ekonomii instytucjonalnej. Według Williamsona [1998a] *rynek jest [...] czymś cudownym, nie tylko ze względu na swe znakomite zdolności sygnalizacyjne, ale także z powodu dużej zdolności wskazywania i utrzymywania bodźców silnego rodzaju*. Zastępowanie transakcji zawieranych za pośrednictwem rynku transakcjami w ramach zintegrowanej struktury przedsiębiorstwa (transakcje wewnętrzne) zapewnia oszczędności kosztów transakcyjnych, chociaż zwykle powoduje pogorszenie bodźców. Jest ono szczególnie istotne w sytuacji wypłacania nagród za innowacje [Williamson 1998a]. Ogólnie mechanizm rynkowy pełni kluczową rolę w systemie gospodarczym, ponieważ stanowi siłę sprawczą procesów ekonomicznych i weryfikator ich efektywności, a także zapewnia koordynację działalności gospodarczej oraz uruchamia procesy konkurencji [Kowalski 2007]. Przez rozwój mechanizmu rynkowego należy rozumieć niezakłócone kształtowanie w wyniku relacji popytu i podaży tendencji cenowych jako przesłanek decyzji uczestników rynku. Wzorcem rynku efektywnego jest rynek funkcjonujący w warunkach zbliżonych do warunków konkurencji doskonałej. Rynek nazywamy konkurencyjnym, gdy żaden z uczestników rynku nie ma wpływu na cenę (poziom cen wyznacza autonomiczny mechanizm popyt – podaż), następuje szybki przepływ informacji rynkowej, w tym impulsów cenowych. W tych warunkach, zgodnie z prawem jednej ceny, różnice w cenach danego produktu między różnymi rynkami równe są jedynie kosztom transportu, przechowywania, kosztom zmiany formy w wyniku przetworzenia, uszlachetnienia itp. Rynek zapewnia efektywną alokację zasobów. Źródłami nieefektywności rynku są m. in.: rozwój struktur monopolistycznych rynku, niedoskonała informacja (asymetryczna), obawy przed zachowaniami oportunistycznymi uczestników rynku (zachowania niezgodne z przyjętymi zasadami), brak wyceny efektów zewnętrznych, brak wyceny dostarczania dóbr publicznych oraz występowanie form interwencjonizmu państwa [Rembisz, Stańko 2007]. Stąd zadaniem polityki państwa jest m.in. przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym oraz innym przejawom zawodności rynku.

INSTYTUCJE NIEFORMALNE – NORMY ZWYCZAJOWE

Zaliczamy tutaj utrwalone w tradycji (kulturze) pewne wzorce postępowania, kształtujące ludzkie zachowania. Ewentualne zmiany wymagają bardzo długich okresów czasu. Wśród tego rodzaju norm zwyczajowych najważniejsze znaczenie dla rozwoju gospodarczego ma przestrzeganie zasad etycznych i uczciwość między uczestnikami życia gospodarczego. Również poczucie wzajemnego zaufania warunkujące efektywne współdziałanie podmiotów gospodarczych i członków społeczeństwa. Zaliczamy tutaj także takie cechy jak: pracowitość, wytrwałość i przedsiębiorczość oraz ambicję osiągania nowych wyższych celów ekonomicznych i społecznych. Cechy te należy traktować jako efekt pewnego wzorca do naśladowania, gdyż stanowią one również cechy osobowości. W teorii ekonomii Max Weber [za: Stankiewicz 2007] wiązał rozwój gospodarki kapitalistycznej z takimi nieformalnymi cechami ówczesnego społeczeństwa zachodniej Europy jak: radykalna protestancka moralność, kult dobrej roboty i oszczędzania.

INSTYTUCJE FORMALNE

Stanowią je w pierwszej kolejności obowiązujące normy prawne, ustrój gospodarczy i polityka państwa, system finansowo-podatkowy oraz procedury administracyjne (biurokratyczne). Do grupy instytucji formalnych zaliczamy więc instytucje władzy, agendy rządowe i samorządowe, wymiar sprawiedliwości, instytucje nadzoru nad normami jakościowymi, sanitarnymi i certyfikacją, naukę, oświatę i doradztwo, instytucje wspierające przedsiębiorczość. Funkcje tej grupy instytucji realizują najczęściej wyspecjalizowane organizacje. Od czasu akcesji naszego kraju do UE istotną rolę w zakresie wsparcia procesów rozwojowych spełniają agencje płatnicze i wdrażające programy pomocowe. Niedoskonałe rozwiązania prawne, fiskalne i biurokratyczne stanowią najważniejszą barierę rozwoju gospodarczego i źródło wysokich kosztów transakcyjnych. Podobne koszty pociąga za sobą długotrwałość postępowań i mała skuteczność sądów w zakresie egzekwowania uprawnień własnościowych w naszym kraju. Najważniejszy postulat odnośnie doskonalenia tych instytucji to wprowadzenie kompleksowych rozwiązań ułatwiających działalność gospodarczą. Mimo że byłoby to działanie bardzo korzystne dla rozwoju gospodarczego naszego kraju oraz mimo wielu składanych deklaracji politycznych w tym zakresie, dotychczas nie udało się osiągnąć postępu w redukowaniu biurokratyczno-prawnych barier rozwoju biznesu, w tym tych dotyczących powstawania nowych firm.

INSTYTUCJE SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO

Kapitał społeczny to skłonność obywateli do współdziałania w nakierowaniu na rozwiązywanie problemów – komplementarna wobec władzy państwowej i samorządowej. Zaliczamy tutaj wszelkie formy współpracy obywateli na rzecz dobrobytu społeczności lokalnych oraz w skali regionalnej i ogólnokrajowej, w tym w formie organizacji formalnych. Do instytucji społeczeństwa obywatelskiego zaliczyć należy tzw. organizacje pozarządowe oraz aktywność obywateli w ramach organizacji społecznych, politycznych, związkowych i wszelkich innych. Dla rozwoju gospodarczego szczególne znaczenie mają zrzeszenia producentów i przedsiębiorstw reprezentujących określone branże biznesu oraz izby gospodarcze i inne organizacje samorządu zawodowego. Celem wszelkich form współdziałania jest osiągnięcie oszczędności kosztów transakcyjnych, zarówno poprzez wspólne przedsięwzięcia produkcyjne, dystrybucyjne i marketingowe (oszczędność skali), jak i zwiększenie wzajemnego zaufania, wymianę informacji oraz oddziaływanie na tworzenie efektywnych uregulowań prawnych i dotyczących polityki państwa. Wymienione tutaj organizacje i zjawiska społeczne na ogół nie są uwzględniane jako instytucje w teorii nowej ekonomii instytucjonalnej.

INSTYTUCJE INFRASTRUKTURY RYNKU

Infrastrukturę rynku tworzą wszelkie podmioty, urzędnicy, organizacje i formy organizacyjne ułatwiające realizację transakcji rynkowych, dystrybucję produktów oraz przepływ informacji i innych strumieni marketingowych. Na rynku dóbr przemysłowych, a zwłaszcza rynku dóbr konsumpcyjnych występują miliony uczestników. W dotarciu do odbiorcy (konsumenta) z informacją (promocją) i towarem niezbędne są ogniwa pośrednictwa realizujące sprzedaż hurtową i detaliczną. Oprócz pośredników uczestniczących w dystrybucji i sprzedaży produktów istotne znaczenie odgrywają banki, firmy ubezpieczeniowe, przedsiębiorstwa transportowe oraz agencje marketingowe, w tym reklamowe, badań rynku itp. Bez efektywne-

go współdziałania tej ostatniej grupy podmiotów trudno sobie wyobrazić realizację transakcji rynkowych. Oprócz rynku niezorganizowanego (targowiska) i częściowo zorganizowanego (rynki hurtowe i detaliczne) jako elementy infrastruktury rynku występują również formy rynku zorganizowanego (giełdy i aukcje). Do charakterystycznych cech handlu giełdowego zaliczamy m.in.: towary będące przedmiotem obrotu są wystandaryzowane (ujednolicone ilościowo i jakościowo), towary nie występują fizycznie na giełdzie, handel odbywa się według precyzyjnie ustalonych reguł, uczestnicy rynku muszą spełniać określone kryteria, uczestnicy rynku mają równy dostęp do informacji o cenach, transakcje zawierają wyspecjalizowani pośrednicy – maklerzy. Współcześnie giełdy towarowe jedynie w znikomym stopniu są miejscem dokonywania rzeczywistych transakcji kupna-sprzedaży, lecz umożliwiają handel instrumentami pochodnymi (*futures*, *opcje*), których podstawową funkcją jest ubezpieczenie rzeczywistych transakcji rynkowych od ryzyka cenowego [Rembeza, Pennings 1997].

Elementem infrastruktury rynku jest także informacja rynkowa. Dokładna, aktualna i kompletna informacja jest ważnym czynnikiem wspomagającym prawidłowość funkcjonowania instytucji rynku [Borkowski 2003]. Jej znaczenie jako czynnika produkcji wzrasta wraz z nasilaniem się konkurencji, zmiennością warunków otoczenia oraz postęпами społeczeństwa wiedzy i informacji (społeczeństwo informacyjne). Oprócz monitoringu cen i innych parametrów transakcji nowe techniki informatyczne mogą być wykorzystywane do tworzenia elektronicznych systemów handlu.

STRUKTURY ZARZĄDZANIA PODMIOTAMI RYNKOWYMI I ZARZĄDZANIA HIERARCHICZNEGO

Do elementów systemu instytucjonalnego zaliczyć należy również sposoby zarządzania podmiotami rynkowymi i rodzaje struktur organizacyjnych. Wymienione formy organizacyjne mają wpływ na koszty transakcyjne rozpatrywane łącznie z kosztami produkcji i marketingu. Jeszcze większe możliwości ograniczania kosztów transakcyjnych wiążą się z systemami powiązań umownych (tzw. struktury hierarchiczne) między podmiotami gospodarczymi, określającymi podział uprawnień własnościowych i decyzyjnych [Czternasty, Czyżewski 2007]. Zaliczamy tutaj powiązania w ramach różnych ogniw łańcucha marketingowego (integracja pionowa) oraz integrację poziomą, np. w formie tworzenia spółdzielni drobnych wytwórców.

MIKROEKONOMICZNE MECHANIZMY OPTYMALNEJ ALOKACJI NAKŁADÓW

Oprócz wymienionych wyżej powiązań integracyjnych nakierowanych na redukcję kosztów transakcyjnych podmioty gospodarcze mogą wykorzystać mikroekonomiczne mechanizmy zwiększania efektywności produkcji i marketingu. W danych warunkach, mogą być dostępne w szczególności wymienione niżej formy, które kształtuje jakość otoczenia instytucjonalnego:

- specjalizacja, koncentracja i zwiększanie skali działalności biznesowej,
- optymalny z punktu widzenia kosztów jednostkowych poziom nakładów i stopień intensywności produkcji,
- redukcja ryzyka ekonomicznego,
- wdrażanie innowacji technologicznych i innych form postępu, np. w rolnictwie postępu biologicznego.

ISTOTA KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH

Zasadniczym przedmiotem analizy ekonomicznej w nowej ekonomii instytucjonalnej są koszty transakcyjne. W ekonomii klasycznej i neoklasycznej koszty te pomijano, nie dostrzegając ich istnienia. W nowej ekonomii instytucjonalnej przyjmuje się, że oszczędności kosztów transakcyjnych są celem i skutkiem działania ekonomicznych instytucji kapitalizmu, a nie doskonalenie technologii i realizacja celów monopolistycznych [Williamson 1998a]. Według Kennetha Arrowa koszty transakcyjne to *koszty funkcjonowania systemu gospodarczego* i należy je rozumieć jako odpowiednik tarcia w systemach fizycznych [Williamson 1998a]. Wynikają one zarówno z typowych kosztów zawierania każdej transakcji (tzw. obiektywnych), jak poszukiwanie informacji, analiza wariantów i wybór produktu, zawarcie i realizacja umowy, jak i kosztów wynikających z ograniczonej wiedzy, oportunistu i skłonności do popełniania błędów w realnym świecie. Koszty transakcyjne wynikają więc również z niepełnej racjonalności jednostek gospodarczych (gdzie otoczenie charakteryzuje się złożonością i niepewnością) oraz skłonności natury ludzkiej do oportunistu (dążenie do osiągnięcia korzyści na skutek przekazywania niepełnej informacji lub zachowania się niezgodnie z przyjętymi zasadami) [Rembeza, Pennings 1997]. Zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych Williamsona [1998a], oprócz ponoszonych w określonej wysokości kosztów zawierania transakcji rynkowych przedsiębiorstwa ponoszą koszty wewnętrznej koordynacji towarzyszące kosztom produkcji. Integracja pionowa i zastępowanie transakcji rynkowych między samodzielnymi podmiotami transakcjami wewnątrz organizacji jest powodowane oszczędnością kosztów. Oszczędzanie kosztów transakcyjnych ma podstawowe znaczenie dla zrozumienia innowacji organizacyjnych w ogóle, w tym zwłaszcza integracji pionowej [Williamson 1998a]. Wybór alternatywnych sposobów zarządzania (rynkowy, firmowy, sposoby mieszane) do pośredniczenia przy transakcji zależy od cech tych transakcji, w tym specyfiki aktywów. Zgodnie z założeniami ekonomii kosztów transakcyjnych efektywna struktura rynku (stopień integracji) uzależniona jest od trzech podstawowych wymiarów transakcji:

- specyfiki aktywów. Strony transakcji mają zazwyczaj wybór między inwestycjami specjalnego przeznaczenia i inwestycjami ogólnego przeznaczenia. Pierwszy rodzaj inwestycji pozwala na oszczędność kosztów, ale zwiększa ryzyko, gdyż wyspecjalizowanych aktywów nie można przenieść bez strat wartości produkcyjnych [Williamson 1998a]. Inaczej rzecz ujmując, dane aktywa charakteryzują się wysoką specyfiką, jeżeli nie mogą być wykorzystane w innej transakcji bez znaczącego zmniejszenia ich wartości. W przypadku wysokiej specyfiki aktywów dla obu stron transakcji ma miejsce tendencja do integracji [Rembeza, Pennings 1997]. Przy niskiej specyficzności aktywów przedsiębiorstwa mogą być skłonne do koordynacji za pomocą kontraktów (przy wysokiej częstotliwości transakcji) lub mogą preferować transakcje na wolnym rynku (niska częstotliwość);
- niepewności i złożoności. Koszty transakcyjne mogą rosnąć z powodu trudności w podejmowaniu racjonalnych decyzji.
- częstotliwości i regularności transakcji. Wysoka częstotliwość w warunkach wysokiej specyfiki aktywów wymusza powiązania (integrację pionową) między producentem i odbiorcą.

Według szacunków koszty transakcyjne dla różnych grup towarów stanowią do kilkudziesięciu procent ceny detalicznej. Przykładowo według Wallise i Northa [za: Iwanek, Wilkin 1998] w gospodarce USA ich poziom wzrósł z 25% dochodu narodowego w 1870 r. do 55% w

1970 r. Odpowiednio według analizy Ghertmana [za: Małysz 2003] koszty te w USA w 1990 r. wzrosły do 62% PKB. Dla porównania, według wymienionych szacunków, udział kosztów transakcyjnych w latach 1960-1990 w gospodarce Niemiec wzrósł z 38% do 52% (podobnie w Japonii), a we Francji z 34% do 63% [Małysz 2003]. Rozróżniamy koszty transakcyjne *ex ante* (powstające w trakcie przygotowania i negocjowania umów) oraz koszty *ex post* obejmujące utworzenie realizującej transakcję struktury zarządzania i operowanie nią [Williamson 1998a]. Zgodnie z klasyfikacją Eggertssona [Czternasty, Czyżewski 2007] do kosztów transakcyjnych zaliczane są wydatki dotyczące następujących czynności:

- projektowania kontraktu, w tym poszukiwania i gromadzenia informacji o cenach, przedmiocie i stronach kontraktu,
- negocjowania, renegocjowania i sporządzania kontraktu (zawarcia transakcji),
- monitorowania drugiej strony kontraktu, pośrednictwa oraz koszty związane ze strukturami kierowania wykorzystywanymi do rozwiązywania sporów,
- zabezpieczania umowy i składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań,
- egzekwowania kontraktu i wprowadzania sankcji w wypadku jego zerwania,
- ochrony praw własności przed osobami trzecimi.

Ogólnie koszty transakcyjne można podzielić na trzy rodzaje [Małysz 2003]:

1. Rynkowe koszty transakcyjne. Na koszty tego rodzaju składają się koszty poszukiwania i gromadzenia informacji (torowania drogi umowie), prowadzenia pertraktacji i podejmowania decyzji dotyczących zawarcia umowy, koszty nadzorowania uzgodnionych terminów, ilości i jakości produktu oraz koszty egzekwowania praw i postanowień umowy.
2. Wewnątrzfirmowe koszty transakcyjne. Zaliczamy tutaj koszty utrzymywania i modernizacji struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa niezależne od wielkości obrotów (koszty stałe) oraz koszty zmienne funkcjonowania firmy: procesu podejmowania decyzji, koszty nadzoru nad realizacją zarządzeń, pomiaru wydajności pracowników, przetwarzania informacji i prowadzenia biznesu, przemieszczania dóbr i usług wewnątrz firmy.
3. Publiczne koszty transakcyjne. Są to koszty zorganizowania, utrzymania i modernizacji formalnego i nieformalnego porządku publicznego danego systemu politycznego, społecznego i ekonomicznego (stworzenia porządku prawnego, publicznego zarządzania, obronności, systemu wychowania i kształcenia, sądownictwa) oraz koszty funkcjonowania społeczeństwa (bieżące wydatki na ustawodawstwo, obronę kraju, komunikację, kształcenie, podejmowanie decyzji publicznych oraz ich egzekwowanie).

PODSUMOWANIE

Powstanie koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej było wyrazem uznania wspomagającej roli otoczenia prawno-instytucjonalnego wobec mechanizmu rynkowego w kształtowaniu procesów ekonomicznych. Instytucje poprzez koszty transakcyjne decydują o efektywności gospodarowania oraz o tempie zmian dostosowawczych. Sam rynek również stanowi instytucję i powinien ewoluować w kierunku rynku efektywnego. Koncepcja nowej ekonomii instytucjonalnej korzysta z dorobku i zasad teoretycznych ekonomii neoklasycznej oraz ekonomii instytucjonalnej. Instytucje jako reguły postępowania i zachowania się uczestników rynku, w tym struktury zarządzania, podlegają zmianom prowadzącym do redukcji kosztów funkcjonowania systemu gospodarczego. Redukcja kosztów transakcyjnych stanowi jeden z przejawów wzrostu efektywności funkcjonowania rynku. Większość

istotnych elementów systemu instytucjonalnego, np. regulacje prawne, ustrój gospodarczy i administracyjny, w tym system podatkowy, jest kształtowana w ramach decyzji polityki państwa. Część decyzji prowadzących do zmniejszenia kosztów transakcyjnych, np. dotyczących struktur organizacyjnych (zarządzania) znajduje się w gestii przedsiębiorstw. Kluczowym problemem aplikacji koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej do praktyki gospodarczej jest ustalenie właściwych relacji w procesie zawierania transakcji rynkowych między mechanizmem wolnorynkowym i hierarchicznymi strukturami zarządzania, np. stopniem powiązań kontraktowych. Relacje te zależą od trzech podstawowych wymiarów transakcji: specyfiki aktywów, którymi dysponują uczestnicy rynku, niepewności, złożoności oraz częstotliwości transakcji. Ekonomia kosztów transakcyjnych wskazuje, że zwłaszcza w warunkach wysokiej specyficzności aktywów, wysokiej niepewności i częstości transakcji, koszty wewnętrznej koordynacji (kontrakty lub integracja pionowa) mogą być niższe od kosztów transakcji wolnorynkowych.

LITERATURA

- Balcerowicz L. 1993: *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, SGH, Warszawa.
- Borkowski B. 2003: *Systemy informacyjne w rolnictwie na potrzeby Wspólnej Polityki Rolnej*, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Czternasty W., Czyżewski B. 2007: *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*, Wyd. AE, Poznań.
- Drabińska D. 2007: *Miniwykłady z historii myśli ekonomicznej. Od merkantylizmu do monetaryzmu*, Wyd. SGH, Warszawa.
- Friedman M. 2007: *Price theory*, Aldine Transaction, New Jersey.
- Godłów-Legiędź J. 2005: *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista” 2, s. 171-187.
- Iwanek M., Wilkin J. 1998: *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wyd. UW, Warszawa.
- Kowalski A. 2007: *Funkcjonowanie rynku żywnościowego i rolnego*, [w:] *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, (red.) W. Rembisz, M. Idzik, WSFiZ, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 13-40.
- Małyusz J. 2003: *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista” 3, s. 315-340.
- Pizło W. 2009: *Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym w świetle teorii ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Rembeza J., Pennings J. M. E. 1997: *Gotówkowe i terminowe rynki produktów rolnych*, Instytut Ziemiaka, Bonin.
- Rembisz W., Stańko S. 2007: *Interwencjonizm rynkowy w rolnictwie*, [w:] *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, (red.) W. Rembisz, M. Idzik, WSFiZ, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 141-169.
- Romanow Z., Szulc W., Wilczyński W. 1992: *Przewodnik metodyczny do nauki historii myśli ekonomicznej*, Wyd. AE, Poznań.
- Stankiewicz W. 2007: *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- Wilkin J. 2002: *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską*, [w:] *Wież i Rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, IERiGŻ-PIB, IRWiR PAN, SGH, Warszawa, s. 199-222.
- Williamson O. E. 1998a: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Williamson O.E. 1998b: *Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed*, „The Economist”, vol. 146, no 1, 23-58.
- Ząbkowicz A. 2003: *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 6, s. 795-824.

Jacek Chotkowski

MARKET INSTITUTIONS AND TRANSACTIONAL COSTS – BASIC CONCEPTS
OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMY

Summary

The new institutional economy gains more and more importance as one of the main trends of the contemporary theory of economic development. The paper of theoretical character presents the origin, fundamental concepts and the ways of explaining problems of economic growth, characteristic of the institutional economy. It proposes methods of classifying main institutions affecting the effectiveness of economic processes by establishing the level of transactional costs. On the basis of the literature studies the author describes the essence, most important elements and conditions of the reduction of the transactional costs.

Adres do korespondencji:
dr inż. Jacek Chotkowski
Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roślin
Pracownia Badań Rynkowych
76-009 Bonin k. Koszalina
tel. (94) 342 30 31 w. 233
e-mail: chotkowski@ziemniak-bonin.pl