EKONOMISTA nr 6/99
EGZEMPLARZ AUTORSKI

MARIAN GORYNIA

Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej

Wprowadzenie

We współczesnej teorii przedsiębiorstwa można wyróżnić sześć głównych nurtów: neoklasyczną teorię firmy, menedżerskie teorie firmy, behawioralną teorię firmy, teorię agencji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych [M. Gorynia 1998].

Pierwsze trzy koncepcje zostały zrekonstruowane i ocenione we wcześniejszym opracowaniu [M. Gorynia 1999]. Kolejne trzy to koncepcje młodsze, jeszcze niezupełnie rozwinięte, podlegające stałym zmianom i uzupełnieniom. W kręgach akademickich ich znajomość nie jest jeszcze powszechna, a do praktyków gospodarczych prawie w ogóle nie dotarła. Z teoretycznego punktu widzenia są one interesujące, a predykcje z nich wyprowadzane mogą być przydatne w prowadzeniu działalności gospodarczej oraz w kształtowaniu polityki ekonomicznej. Celem tego opracowania jest prezentacja i ocena najbardziej charakterystycznych poglądów dotyczących właśnie tych trzech koncepcji. Tworzą one trzon tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej.

I. Teoria agencji

1. Kwestia wyodrębnienia teorii agencji

W literaturze przedmiotu nie ma jednomyślności odnośnie do tego, czy teorii agencji należy przypisywać status odrębnej koncepcji (teorii) przedsiębiorstwa czy też należy ją traktować jako uzupełnienie, nie dość wszakże samodzielne, aby mówić o kolejnej teorii, oddzielonej od innych koncepcji firmy. Zwolennikiem pierwszego podejścia jest O.E.Willliamson. Uważa on, że nowa ekonomia instytucjonalna obejmuje dwa nurty: monopolu i efektywności [O.E. Williamson 1985, s. 23–29]. W nurcie efektywności mieszczą się koncepcje praw własności, agencji i kosztów transakcyjnych. Podobny pogląd prezentują autorzy francuscy, którzy teorię agencji zaliczają do grupy nowych teorii użytecznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem. W ich opinii do teorii tych, oprócz teorii agencji, należą teorie: praw własności, kosztów transakcyjnych, organizacji oraz ekonomia branży (*économie industrielle*) [G. Charreaux, A. Couret, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon 1987]. Także J. Tirole może być zaliczony do tych autorów, którzy teorii agencji przypisują względnie samodzielną rolę. Autor ten rozwija neoklasyczną teorię firmy, uwzględniając relację agencji między pryncypałem i agentem [J. Tirole 1989].

Do drugiego nurtu poglądów należy zaliczyć H. Gabrié i J.-L. Jacquier. W książce traktującej o nowoczesnej teorii przedsiębiorstwa w ujęciu instytucjonalnym nie poświęcają oni

teorii agencji osobnego rozdziału, a najistotniejsze elementy tej koncepcji prezentują w części dotyczącej praw własności [H.Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 24–26]. W podobny sposób postąpił G. Koenig, który wyróżnił następujące teorie firmy: neoklasyczną, menedżerską, behawioralną, kontraktów, organizacji i systemową [G. Koenig 1993]. W ujęciu tego ostatniego autora na wyróżnienie nie zasłużyły więc zarówno teoria agencji, jak i teoria praw własności.

2. Teoria agencji jako składnik nowej ekonomii instytucjonalnej

Przedstawione wątpliwości odnośnie do zasadności wyodrębnienia teorii agencji trzeba wyjaśnić. Zdając sobie sprawę z licznych związków między teorią agencji a teorią praw własności, w tym artykule przyjmujemy, że teorię agencji można traktować jako dający się zasadnie wydzielić zbiór poglądów na temat przedsiębiorstwa. Za O.E. Williamsonem zaliczamy teorię agencji do nowej ekonomii instytucjonalnej (obok teorii praw własności i teorii kosztów transakcyjnych). Trzy wymienione teorie różnią się pod wieloma względami od neoklasycznej teorii firmy i jednocześnie mają wiele cech wspólnych, sytuujących je w zbliżonej pozycji w stosunku do ortodoksji neoklasycznej. Przed przedstawieniem teorii agencji i pozostałych koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej scharakteryzujemy tę ostatnią jako szersze ujęcie wymienionych trzech teorii [Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 13–58].

Wspólną cechą koncepcji zaliczanych do nowej ekonomii instytucjonalnej jest rezygnacja z traktowania przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki. W koncepcjach tych odchodzi się od utożsamiania istoty firmy z funkcją produkcji w kierunku pojmowania przedsiębiorstwa jako struktury regulacji (*governance structure*), w której dokonywane są transakcje. Firmy neoklasycznej nie rozpatrywano jak organizacji. Uwagę zwracano na ceny oraz ilość nakładów i produktów. Abstrahowano od wewnętrznej organizacji firmy, koordynacji i kontroli. Według nowej ekonomii instytucjonalnej firma jest siecią kontraktów, której istotą jest relacja zatrudnienia. Podobnie jak w teorii neoklasycznej, celem firmy jest maksymalizacja zysku.

Mówi się więc, że nowa ekonomia instytucjonalna zajmuje się ekonomią organizacji, w przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej, która zajmuje się ekonomią produkcji. Struktura regulacji stanowi ramy instytucjonalne, w których odbywa się zarządzanie transakcjami. Podstawową jednostką analizy są transakcje.

W warstwie metodycznej nowa ekonomia instytucjonalna opiera się na prowadzeniu mikroanalitycznych porównań instytucjonalnych. Pozwalają one określić relatywne przewagi (zależnie od charakteru transakcji) różnych struktur regulacji lub sposobów organizacji działalności gospodarczej, np. rynków lub innych struktur regulacji.

Jako kryterium wyboru w orzekaniu o względnej wyższości struktur regulacji jest zysk. Wybrana struktura regulacji powinna pozwalać na jego maksymalizację. Do maksymalizacji zysku nie prowadzi jednak (lub prowadzi nie tylko) wydajność techniczna, lecz efektywność organizacyjna. Nakazuje ona dążyć do minimalizacji kosztów funkcjonowania organizacji i maksymalizacji wydajności przez motywację uczestników organizacji.

W nowej ekonomii instytucjonalnej przyjmuje się hipotezy behawioralne odmienne w stosunku do teorii neoklasycznej Odchodzi się tutaj od neoklasycznego założenia pasywności podmiotów ekonomicznych. Teoria instytucjonalna wprowadza do analizy stosunki konfliktowe, u których podłoża leżą rozbieżności w interesach uczestników życia gospodarczego. Szczególną uwagę poświęca się różnicom interesów pracodawców i pracobiorców, wskazując na zachowania oportunistyczne tych ostatnich, zmierzające do osiągania osobistych (egoistycznych) celów . W rozważaniu tych problemów często wykorzystuje się pożyczoną z teorii organizacji zasadę ograniczonej racjonalności.

Nowa ekonomia instytucjonalna reprezentuje podejście interdyscyplinarne do zjawisk gospodarczych, a w szczególności do transakcji. Ekonomia ta stara się wykorzystać i integrować dorobek trzech dyscyplin: ekonomii, teorii organizacji i prawa [O.E. Williamson 1985a]

Nowej ekonomii instytucjonalnej przypisuje się także skłonności do ukazywania wyższości, w kategoriach efektywności, firmy kapitalistycznej nad alternatywnymi formami organizacji działalności gospodarczej [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 31]. Pogląd ten należy jednak uznać za chybiony, gdyż punkt wyjścia prowadzenia porównań efektywności różnych struktur regulacji stanowi właśnie założenie nie o ich wyższości absolutnej, lecz o związanej z uwarunkowaniami sytuacyjnymi, które stanowią cechy transakcji: częstotliwość, niepewność i specyficzność angażowanych zasobów.

Należy także zaznaczyć, że nowa ekonomia instytucjonalna nie jest bynajmniej nurtem jednolitym. Potwierdzą to rozważania prowadzone w kolejnych punktach dotyczących teorii agencji, praw własności i kosztów transakcyjnych. W tym miejscu zwracamy tylko uwagę, że teorie te w nieco odmienny sposób rozkładają akcenty odnośnie do głównego przedmiotu zainteresowań. Przedmioty zainteresowań tych teorii należy uznać za komplementarne – wzajemnie się one uzupełniają, tworząc łącznie teorię firmy w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej. Ważne jest, że w tej ekonomii można wyodrębnić dwie gałęzie, które cechuje znaczna odrębność podejścia. Pierwszą gałęzią jest teoria praw własności i teoria agencji, w których przywiązuje się pierwszorzędną wagę do pobudek i motywacji zachowań oraz do aspektów *ex ante* kontraktów. Drugą gałąź stanowi teoria kosztów transakcyjnych, w której nalizuje się koszty transakcji występujące w różnych możliwych strukturach regulacji, przy czym nacisk kładzie się na aspekty *ex post* transakcji.

Trzeba wreszcie podkreślić, że nowa ekonomia instytucjonalna, będąc raczej uzupełnieniem, a nie alternatywą ortodoksji neoklasycznej, ma niewiele cech wspólnych z ekonomią instytucjonalną. Jedyną taką cechą jest przejęcie przez nową ekonomię instytucjonalną postulatu J.R. Commonsa, żeby podstawową jednostką analizy działalności gospodarczej była transakcja [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 49]. Pozostałe postulaty badawcze instytucjonalistów przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej zignorowali (dotyczy to np. uwzględnienia aspektów społecznych i politycznych). W warstwie metodycznej nowa ekonomia instytucjonalna jest również bliższa ekonomii neoklasycznej, wykorzystuje bowiem raczej podejście dedukcyjne, a nie posługuje się indukcją preferowaną przez instytucjonalistów.

3. Główne poglądy

Podstawowym pojęciem tej teorii jest relacja agencji. Nie jest ona jednoznacznie definiowana przez różnych autorów. Zgodnie z często cytowaną definicją, relacja agencji jest kontraktem, według którego jedna osoba posługuje się usługami innej osoby w celu wypełnienia jakiegoś zadania. Taki kontrakt implikuje delegację uprawnień przez pryncypała do agenta – tak bowiem nazywają się strony stosunku agencji [M.C. Jensen, W.H. Meckling 1976]. Nieco później ci sami autorzy rozszerzyli pojęcie agencji do wszelkich form kooperacji, bez konieczności rozstrzygania, która ze stron kontraktu (relacji) agencji jest pryncypałem, a która agentem. Niekiedy wskazuje się więc, że takie terminy, jak stosunek agencji lub teoria agencji wydają się zawężone; bardziej uzasadnione byłoby mówienie o stosunku kontraktowym i teorii kontraktów lub nawet o stosunku kooperacji i teorii kooperacji [G. Charreaux i in. 1987, s. 24].

Aby wystąpił tzw. problem agencji, musi być spełnionych kilka warunków. Pierwszym jest istnienie rozbieżności (choćby częściowej) interesów pryncypała i agenta, drugim – występowanie niepewności, trzecim – niedoskonała możliwość obserwacji zachowań agenta przez pryncypała. Innym warunkiem jest występowanie kosztów zawarcia i wykonania kontraktu

(między pryncypałem i agentem). Należy tu też wskazać na niekompletność kontraktów oraz asymetrię informacyjną stron relacji agencji.

W teorii agencji przyjmuje się, że uczestnicy relacji agencji dążą do maksymalizacji ich funkcji użyteczności. Zakłada się, że są oni skłonni wykorzystywać w interesie własnym wspomniane okoliczności warunkujące wystąpienie relacji agencji. Strony stosunku agencji będą starały się przeciwdziałać lub zapobiegać niepowodzeniom kontraktów, ponosząc określone koszty, nazywane kosztami agencji. Wynikają one z braku możliwości kompletnego ujęcia w kontrakcie (stosunku agencji) wszystkich ważnych warunków umowy, co w konsekwencji dopuszcza do oportunistycznych zachowań podmiotów.

Wyróżnia się trzy kategorie kosztów agencji: pierwsza to koszty ponoszone przez pryncypała, aby kontrolować agenta i motywować go do zachowań zgodnych z interesem pryncypała; druga – koszty ponoszone przez agenta, aby wzbudzić zaufanie pryncypała; trzecia – nie są to koszty rzeczywiste, lecz koszty alternatywne, oznaczające utratę użyteczności przez pryncypała na skutek rozbieżności jego interesów z interesami agenta.

We współczesnej teorii agencji wyróżniają się dwa nurty: normatywny i pozytywny. Przedmiotem zainteresowań w nurcie normatywnym są: optymalny podział ryzyka między stronami stosunku agencji, określenie cech kontraktów optymalnych oraz właściwości rozwiązań problemu równowagi z punktu widzenia teorii dobrobytu ogólnego [Tamże, s. 26]. Nurt pozytywny w teorii agencji skupia uwagę na wykorzystaniu cech analitycznych tej teorii do wyjaśnienia rzeczywistych zachowań organizacji, a w szczególności firm prywatnych. Pozytywna teoria agencji wniosła największy wkład do wyjaśnienia istnienia różnych form organizacyjnych przedsiębiorstw prywatnych oraz do wyjaśnienia różnych aspektów funkcjonowania spółek akcyjnych.

W pozytywnej teorii agencji przyjmuje się, że firma jest fikcją prawną, która służy jako miejsce przebiegu kompleksowego procesu poszukiwania równowagi między sprzecznymi celami jednostek. W tym sensie każdą organizację można traktować jako swoistą formę kontraktu.

W pozytywnej teorii agencji zaproponowano także teorię form organizacyjnych, zgodnie z którą w naturalnym procesie selekcji zwycięża forma organizacyjna, gwarantująca minimalizację kosztów, w tym kosztów agencji [E.F. Fama, M.C. Jensen 1983]. W procesie decyzyjnym w organizacjach wyróżnia się dwie grupy funkcji: decyzyjne (*decision management*), obejmujące propozycje sposobu wkorzystania zasobów i wprowadzenie przyjętych postanowień w życie, oraz kontrolne (*decision control*), obejmujące akceptację propozycji wykorzystania zasobów i nadzór nad wykonaniem podjętych decyzji (ocena i nagradzanie lub karanie). Rozdzielenie funkcji własności (ponoszenia ryzyka) od decyzyjnych powoduje powstanie takich procesów decyzyjnych w organizacjach, że widoczne jest rozgraniczenie między funkcjami decyzyjnymi i kontrolnymi. Natomiast połączenie obu tych funkcji w rękach ograniczonej liczby jednostek prowadzi do koncentrowania tytułów własności przez te same podmioty. To czy efektywne jest połączenie funkcji decyzyjnych i kontrolnych w jednych rękach (czyli zapewnienie minimalizacji kosztów agencji), zależy od stopnia złożoności organizacji. Organizacja jest złożona, jeśli informacja jest specyficzna. Chodzi tu o rozproszoną informację potrzebną do podejmowania decyzji, która musi być przekazywana pomiędzy poszczególnymi jednostkami, implikując określone koszty. Oganizacja nie jest złożona, jeśli cechuje ją koncentracja informacji specyficznej. Najczęściej stopień złożoności organizacji idzie w parze z jej wielkością, choć nie jest to zależność bezwzględnie obowiązująca.

W organizacji niezłożonej, w związku z wysokim stopniem koncentracji informacji specyficznej, efektywne jest połączenie funkcji decyzyjnych i kontrolnych. Ale to połączenie może spowodować wysokie koszty agencji, gdyż utrudniona stanie się kontrola przez właści-

ciela (lub właścicieli) menedżerów, spełniających oba rodzaje funkcji. Rozwiązanie problemu agencji może w takim przypadku polegać na skupieniu w jednych rękach funkcji własności, decyzyjnych i kontrolnych. Jest to sytuacja typowa w przedsiębiorstwach prywatnych z jednoosobowym właścicielem.

W organizacjach złożonych bardziej racjonalne jest natomiast rozdzielenie funkcji własności, decyzyjnych i kontrolnych. Rozproszenie informacji wskazuje na celowość delegacji uprawnień przez właścicieli do agentów, którzy wykorzystują tę informację. Redukcja kosztów związanych ze stosunkiem agencji jest możliwa dzięki oddzieleniu funkcji decyzyjnych i funkcji kontrolnych. Separacji podlegają także ponoszenie ryzyka i funkcje decyzyjne.

Rozproszenie własności wskazuje na celowość przekazywania funkcji kontrolnych osobom profesjonalnie do tego przygotowanym.

Typologia możliwych form organizacyjnych, zaproponowana przez przedstawicieli teorii agencji, przyjmuje kryterium stopnia rozdzielenia funkcji decyzyjnych i ponoszenia ryzyka. Stopień ten zależy przede wszystkim od charakteru kapitałów zaangażowanych w danej organizacji. Spektrum możliwych form organizacyjnych zawiera się między spółką akcyjną z maksymalnym rozproszeniem własności a przedsiębiorstwem będącym własnością jednoosobową.

Teoretycy agencji poświęcają szczególnie dużo uwagi funkcjonowaniu wielkich spółek akcyjnych. Dwie grupy problemów są często przedmiotem analizy. Do pierwszej należą sposoby rozwiązywania konfliktów między akcjonariuszami i menedżerami w spółkach notowanych na rynku finansowym. Rozpatrywane są zarówno zewnętrzne systemy kontroli i rozwiązywania konfliktów (np. dyscyplina narzucana przez rynek finansowy), jak i systemy wewnętrzne (prawo głosu akcjonariuszy, hierarchia, nadzór wzajemny, systemy motywacji). Druga grupa problemów wiąże się z interpretacją polityki finansowej firm i produktów finansowych. Proponuje się rozpatrywanie tej polityki i tych produktów jako sposobów rozwiązywania konfliktów między akcjonariuszami, wierzycielami i menedżerami. W ten sposób powstają nowe, oryginalne wyjaśnienia takich zjawisk, jak polityka dywidendy lub pojawienie się obligacji zamiennych stanowiących nowy produkt finansowy.

4. Podsumowanie

Pozytywna teoria agencji wydaje się schematem analitycznym, pozwalającym na wyjaśnienie niektórych aspektów zachowań organizacji i form organizacyjnych w gospodarce, którą cechuje swoboda zawierania umów (kontraktów). Obszar analityczny tej teorii pozwala na jej zastosowanie w różnych dziedzinach, jak teoria organizacji, finanse, prawo czy rachunkowość [G. Charreaux i in. 1987, s. 48]. O możliwościach wszechstronnego wykorzystania tej teorii decyduje m.in. podjęcie w niej zagadnienia oportunizmu (*moral-hazard*). Dlatego pole zastosowań koncepcji nie ogranicza się do relacji właściciel–menedżer (jak w pierwotnej wersji teorii agencji), lecz obejmuje także różne szczeble hierarchii w organizacjach [J. Tirole 1989, s. 35].

Podejmowana przez tę teorię tematyka częściowo ujmuje też kwestie związane z teorią praw własności i kosztów transakcyjnych. Szczególnie bliskie są związki teorii praw własności i teorii agencji. Przez niektórych autorów teoria agencji ujmowana jest jako fragment teorii praw własności [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994].

Potencjalna wielość zastosowań teorii agencji sprawia, że można mieć zastrzeżenia do niskiego stopnia ogólności twierdzeń przez nią formułowanych. Niektóre z nich mają charakter *ad hoc*, tzn. sformułowane zostały tylko po to, aby wyjaśnić szczególne zjawisko, cechujące się często wąskim zakresem występowania. Można w związku z tym zaproponować, aby nie traktować teorii agencji jako teorii w pełnym tego słowa znaczeniu. Bardziej uzasadnione

może być postrzeganie teorii agencji jako pewnego schematu analitycznego, dostarczającego aparatury pojęciowej do analizowania tzw. problemu agencji, który w różnych mutacjach pojawia się w różnych dziedzinach gospodarki. Można teorię agencji traktować jako teorię organizacji, stanowiącą swego rodzaju program badawczy, a teorię agencji w konkretnym zastosowaniu (np. w odniesieniu do struktury finansowania firmy) jako teorię testowalną.

Wnikliwi krytycy teorii agencji wskazują także na podważalny charakter jej centralnych hipotez [Tamże, s. 296–297]. W wątpliwość podaje się mianowicie przyjmowane w teorii agencji twierdzenie, że menedżer–akcjonariusz nie może być równie efektywny jak menedżer–właściciel. Nie do zaakceptowania jest także hipoteza, w myśl której zysk firmy zależy wyłącznie od jakości zarządzania nią.

II. Teoria praw własności

Jak już zaznaczono, teoria praw własności jest jednym z trzech głównych składników nowej ekonomii instytucjonalnej. Do teorii tej odnoszą się więc także cechy wspólne elementów nowej ekonomii instytucjonalnej.

1. Główne idee teorii praw własności

Punktem wyjścia teorii praw własności jest twierdzenie, że formy własności i prawa, które z nich wynikają, odgrywają podstawową rolę w zachowaniach podmiotów gospodarczych, gdyż są istotnym warunkiem wyzwalania inicjatywy indywidualnej. Zmiany praw własności są wyzwalane przez interakcję między ich pierwotną strukturą i poszukiwaniem przez człowieka sposobów podwyższenia jego użyteczności [E. Furubotn, S. Pejovich 1974, s. 9]. Prawa własności są instytucją społeczną – pozwalają one na mierzenie osiągnięć poszczególnych jednostek w porównaniu z innymi [H. Demsetz 1967].

Za dziedzinę, w której zastosowanie teorii praw własności może doprowadzić do najbardziej obiecujących wyników, uważa się teorię firmy [M.C. Jensen, W.C. Meckling 1979]. Teoria praw własności może być przede wszystkim zastosowana do modyfikacji (krytykowanej za nadmierne uproszczenie rzeczywistości i brak realizmu) neoklasycznej funkcji produkcji. Taka zmodyfikowana funkcja produkcji przyjmuje następującą postać [Tamże]:

$$Q = F_{\theta}(L, K, M, \Phi, T)$$

gdzie:

Q – produkowana ilość dowolnego produktu,

L, K i M – odpowiednio nakłady pracy, kapitału i innych zasobów materialnych,

T – wektor opisujący stan wiedzy i technologii,

Φ – zbiór wchodzących w grę form organizacji przedsiębiorstwa, czyli wewnętrznych reguł gry przy danym θ,

θ – wektor cech opisujących główne aspekty systemu praw własności i praw związanych z kontraktami, czyli zewnętrzne reguły gry, w których obrębie funkcjonuje firma,

F – zbiór możliwych funkcji produkcji, tzn. że funkcje należące do tego zbioru są zróżnicowane w zależności od θ.

Takie ujęcie funkcji produkcji stanowi rozwinięcie neoklasycznej funkcji produkcji w dwóch kierunkach: z jednej strony uwzględnia się – oprócz nakładów – wpływ formy organizacyjnej przedsiębiorstwa, czyli wewnętrzne reguły gry, na co zwraca się szczególną uwagę w omówionej już teorii agencji. Z drugiej zaś – zaznacza się rolę obowiązującego systemu

praw własności, czyli zewnętrzne reguły gry, co stanowi główny przedmiot zainteresowania teorii praw własności. Oba aspekty funkcjonowania firmy, tzn. wewnętrzne i zewnętrzne reguły gry, są ze sobą powiązane. Można w tym dopatrywać się trudności z precyzyjnym rozgraniczeniem pola badawczego teorii agencji i teorii praw własności. Oznacza to zerwanie z często krytykowanym założeniem czarnej skrzynki i uwzględnienie wcześniej pomijanych istotnych aspektów funkcjonowania firmy. W teorii praw własności prawa własności definiowane są w sposób specyficzny, często odbiegający od ujęć występujących w ramach dyscyplin prawnych.

Zgodnie z przytoczonym już poglądem H. Demsetza, prawa własności pozwalają każdemu podmiotowi indywidualnemu wiedzieć *a priori* to, czego może racjonalnie oczekiwać od innych członków społeczeństwa. Te antycypacje są ucieleśnione zarówno w systemie prawnym, jak i w zwyczajach i tradycjach obowiązujących w danym społeczeństwie [H. Demsetz 1982]. Takie ujęcie praw własności wydaje się jednak zbyt szerokie, nie podaje bowiem cech konstytutywnych praw własności, odróżniających je od innych praw.

S. Pejovich twierdzi natomiast, że prawa własności nie są relacjami między ludźmi i rzeczami, lecz skodyfikowanymi relacjami między ludźmi, które mają związek z użytkowaniem rzeczy [E. Furubotn, S. Pejovich 1974]. Jest to punkt widzenia pozostający w opozycji do poglądów przedstawicieli nauk prawnych. Prawo własności jest prawem realnym. Należy także wskazać na rozróżnienie praw absolutnych i umownych. Prawa absolutne odnoszą się do wszystkich. Prawa umowne są normami postępowania odnoszącymi się tylko do zaangażowanych stron i nie mogą naruszać praw absolutnych [G. Charreaux i in. 1987, s. 64].

Efektywne prawa własności muszą wykazywać dwie cechy: po pierwsze – muszą być to prawa wyłączne, a to implikuje, że ten sam podmiot będzie ponosił całkowitą odpowiedzialność: będą go obciążać wszystkie konsekwencje negatywne, ale do niego należeć będą też całe ewentualne zyski. Po drugie – prawa własności winny być odstępowalne, czyli transferowalne; odstępowanie praw własności jest warunkiem *sine qua non* dokonywania takich zmian tych praw, które umożliwiają ludziom uzyskanie większej użyteczności. Tym samym wolność transferu praw własności warunkuje istnienie rynków efektywnych.

Późniejsze ujęcie definicji praw własności przez H. Demsetza również wychodzi poza tradycyjne określenia tej kategorii. Prawa własności oznaczają zwyczaje ukształtowane przez prawo, a także moralne uprawnienia ograniczające zakres dyspozycji jednostki dotyczące zawłaszczania i wykorzystywania zasobów w stosunku do innych podmiotów gospodarczych.

U podstaw teorii praw własności leży przesłanka, że większość dóbr charakteryzuje cechy, niepozwalające na utrzymanie tradycyjnego założenia, że produkcja czy konsumpcja określonego dobra nie wywiera wpływu na inne podmioty rynku. Stawia się więc tezę, że w każdej gospodarce występują efekty zewnętrzne, a więc nie koordynowane przez rynek powiązania między podmiotami.W teorii praw własności wskazuje się na potrzebę ograniczania zasięgu stosunków niewymiennych przez internalizację efektów zewnętrznych. Ażeby to było możliwe, konieczne jest podejmowanie przez państwo takich przedsięwzięć prawnoinstytucjonalnych, które powinny prowadzić do precyzyjnego podziału praw własności. Brak wykształconych praw własności prowadzi do nieoptymalnej alokacji zasobów i dlatego dążenie do lepszego wykorzystania zasobów wiąże się z wykorzystaniem pierwotnej funkcji praw własności, polegającej na tworzeniu bodźców zapewniających wyższy stopień internalizacji efektów zewnętrznych. Internalizacja nie jest jednak procesem, który nie powoduje ponoszenia kosztów, potrzebne są bowiem nakłady na produkcję określonych informacji. Kosztami tymi są właśnie koszty transakcyjne, czyli zgodnie z definicją Coase'a – „koszty używania mechanizmu cenowego" [R. Coase 1937].

Doprowadzenie do respektowania prawa własności jednostki przez innych wymaga ponoszenia kosztów przez tę jednostkę. Mogą to być np. koszty prawnego zastrzeżenia określonej wiedzy, umiejętności, znaku towarowego, wzoru użytkowego itp.

Efektywne i skuteczne wykorzystanie praw własności wiąże sie także z ponoszeniem określonych kosztów pozyskiwania, przetwarzania, analizowania i przechowywania informacji. Jest to następstwem zjawiska asymetrii informacyjnej między różnymi ludźmi zainteresowanymi egzekwowaniem praw własności. Przykładem może być nierówny dostęp do informacji właścicieli (akcjonariuszy) i menedżerów w spółkach akcyjnych.

Zwolennicy teorii praw własności zwracają uwagę na to, że rynek może w pełni skutecznie funkcjonować tylko w gospodarce, w której respektowane są typowe dobra prywatne. Dobra prywatne charakteryzuje wyłączność i konkurencyjność konsumpcji. W przypadku tych dóbr można jednoznacznie określić prawa właściciela do użytkowania posiadanego zasobu, uzyskania dochodu z zasobów i zmian form i/lub istoty zasobów [E. Furubotn, S. Pejovich 1974]. Tam gdzie występują dobra publiczne czy też dobra mieszane (np. w postaci tzw. dóbr klubowych), rola rynku jest na ogół ograniczona[1]. Utrudniona jest także egzekucja i ochrona praw własności w przypadku tzw. dóbr przeciekających; są to np. patenty lub *know-how*.

Podstawę teorii praw własności stanowi kilka założeń o fundamentalnym charakterze. Spełnienie ich jest warunkiem *sine qua non* doniosłości i adekwatności teorii praw własności. Założenia te są następujące:

1) podtrzymane jest założenie teorii neoklasycznej o racjonalności zachowań podmiotów gospodarczych; prawa własności są maksymalnie efektywne tylko wtedy, gdy ich posiadacze postępują zgodnie z zasadą racjonalności;

2) niezależnie od systemu ekonomicznego i tego, kim i jacy są posiadacze praw własności, podmioty ekonomiczne maksymalizują ich funkcje użyteczności w poszukiwanie sposobu zaspokojenia interesu własnego;

3) każda jednostka poddana jest ograniczeniom wynikającym z istnienia szerszej struktury, do której należy; teoria praw własności uwzględnia historię organizacji i zajmuje się ich porównaniami;

4) informacja z reguły nie jest doskonała, a koszty transakcji nigdy nie są zerowe;

5) maksymalizacja użyteczności indywidualnej przyczynia się do wzrostu użyteczności społecznej [G. Charreaux i in. 1987, s. 66].

2. Predykcje wyprowadzane z teorii praw własności

Teoria praw własności umożliwia dokonywanie predykcji zachowań menedżerów zależnie od tego, w jakich formach (strukturach) organizacyjnych funkcjonują zarządzane przez nich przedsiębiorstwa. Szczególną uwagę przywiązuje się do sytuacji, w których prawa własności podlegają osłabieniu. Pojawia się wtedy tendencja do konwergencji i porównywalności zachowań różnych menedżerów. W tym celu rozważać można różne formy organizacyjne przedsiębiorstw.

Pierwszą możliwą sytuacją jest firma, której zysk reglamentują obowiązujące regulacje (np. maksymalna dopuszczalna stopa zysku). W takiej firmie menedżerowie są raczej nastawieni

[1] Dobra klubowe to dobra mieszane, będące dobrami pośrednimi pomiędzy czystymi dobrami prywatnymi a czystymi dobrami publicznymi. Konsumpcja dobra klubowego przez jedną osobę nie zmniejsza dostępnej ilości dobra dla innych (inaczej niż w przypadku czystych dóbr prywatnych). Możliwe jest jednakże powstanie kongestii lub braku miejsc. W przypadku dóbr klubowych, w przeciwieństwie do dóbr czysto publicznych, możliwe jest wykluczenie z konsumpcji określonych jednostek [C.V. Brown, P.M. Jackson 1990, s. 42; T. Sandler, J.T. Tscherhart 1990].

na maksymalizację ich funkcji użyteczności. Akcjonariusze nie są zainteresowani nadmierną kontrolą menedżerów, bowiem zysk i tak nie może przekroczyć określonego pułapu. Prawdopodobnie w rozważanym typie przedsiębiorstwa będzie się podejmować dużo inwestycji luksusowych, mających niewiele wspólnego z rachunkiem ekonomicznym.

Druga sytuacja odnosi się do firmy mającej rozdrobniony akcjonariat i zarządzanej przez płatnych menedżerów. Prawa własności są słabe, a ich efektywność ograniczona. Drobni akcjonariusze nie mają silnej motywacji, aby kontrolować dyskrecjonalne zachowania kierowników. Dowolność zachowań menedżerów podlega jednak ograniczeniom. Nie mogą oni dopuścić do spadku zysków poniżej minimalnego poziomu, który jest wymagany przez akcjonariat. Zbyt silne obniżenie zysku doprowadziłoby także do spadku wartości menedżerów na rynku pracy, wartość ta zależna jest bowiem m.in. od zdolności do takiego zarządzania firmą, które przynosi zyski. Należy także zauważyć, że koszty dyskrecjonalnych zachowań menedżerów zostaną z dużym prawdopodobieństwem zauważone przez ich kontrahentów, co również sprzyja większej powściągliwości zachowań menedżerów.

Trzecim możliwym przypadkiem jest spółdzielnia (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, kasy oszczędnościowe itp.). Na skutek braku precyzyjnie wykształconych praw własności i właścicieli zawłaszczających zyski, organizacje te są bardzo nieefektywne. Menedżerowie zazwyczaj mają tendencję – podobnie jak w dwu poprzednich przypadkach – do maksymalizowania własnej funkcji użyteczności.

Czwarta potencjalna sytuacja dotyczy firmy publicznej (państwowej). Własność jest tutaj szczególnie rozmyta, a koszty odkrycia nieefektywności są szczególnie wysokie.

Kolejnym przypadkiem jest przedsiębiorstwo socjalistyczne, gdzie szczególne zagrożenia dla efektywności stanowią zachowania menedżerów polegające na akumulowaniu kapitału przeznaczonego na pokonywanie trudności, które mogą się ujawnić w przyszłości.

Ostatnia z rozpatrywanych sytuacji odnosi się do firmy zarządzanej przez samorząd pracowniczy (przedsiębiorstwo samorządne). Temu przypadkowi szczególnie dużo miejsca poświęcili M.C. Jensen i W.C. Meckling [1976]. Ich zdaniem, jest to sytuacja najbardziej oddalona od systemu kapitalistycznego. Pracownicy nie są właścicielami firmy w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, gdyż nie mają prawa do nadwyżki osiągniętej przez przedsiębiorstwo. Autorzy ci podkreślają, że przedsiębiorstwo samorządne może funkcjonować zarówno w gospodarce rynkowej, jak i w gospodarce socjalistycznej, gdzie wyklucza się istnienie prywatnych praw własności do firmy i gdzie wszystkie aktywa produkcyjne pozostają własnością państwa. Podstawowa różnica między przedsiębiorstwem kapitalistycznym a samorządnym polega na tym, że w tym drugim nikt nie jest zainteresowany maksymalizacją zysku, lecz maksymalizacją średniej nadwyżki przypadającej na pracownika[2]. Przedsiębiorstwo samorządne wykazuje skłonność do działania na krótką metę, gdyż przyjmowaniem długiego horyzontu nie są zainteresowani pracownicy współzarządzający przedsiębiorstwem. W gospodarce, w której działają przedsiębiorstwa samorządne, spotyka się tzw. problem wejścia. Do optymalizacji gospodarki w sensie Pareto niezbędna jest nieograniczona swoboda nowych wejść. W rozważanym typie gospodarki nie ma jednak realizatorów tego postulatu. Kolejna trudność wiąże się z brakiem silnej motywacji pracowników do precyzyjnego kontrolowania menedżerów. Osłabienie motywacji wynika natomiast z braku transferowalności praw własności pracowników do majątku przedsiębiorstwa. Prawa własności zatrudnionych ograniczają się do udziału w osiąganych nadwyżkach pieniężnych (*cash flows*). Istnieją też obawy, czy firma samorządna będzie rozwijać w odpowiednim tempie swój potencjał innowacyjny.

---

[2] Obserwację tę poczynił znacznie wcześniej badacz zachowań przedsiębiorstw kontrolowanych przez pracowników (tzw. model ilyryjski) [B. Ward 1958].

III. Teoria kosztów transakcyjnych

1. Źródła i poprzednicy[3]

Jak już wspomniano, teoria kosztów transakcyjnych jest jednym z trzech głównych składników nowej ekonomii instytucjonalnej. Często uważa się ją za najbardziej wpływowy i teoretycznie bogaty nurt w nowej ekonomii instytucjonalnej [M. Dietrich 1994, s. 2]. Teoria kosztów transakcyjnych jest niekiedy traktowana jako serce nowej teorii firmy [*Transaction Cost...* 1996, s. VII].

U podłoża omawianej koncepcji leżała krytyka neoklasycznej teorii firmy. Jednym z podstawowych punktów tej krytyki był zarzut o nieuwzględnianiu w *mainstream economics* aspektów instytucjonalnych (założenie czarnej skrzynki).

W podstawowych założeniach metodologicznych teoria kosztów transakcyjnych jest zgodna z ekonomią głównego nurtu. Jej główną cechą jest prowadzenie rozumowania w kategoriach efektywnościowych. Dlatego też uważa się, że teoria kosztów transakcyjnych, jako jeden ze składników nowej ekonomii instytucjonalnej, pozostaje z ekonomią neoklasyczną w relacji komplementarności a nie substytucji [O.E. Williamson 1975].

Podwaliny teorii kosztów transakcyjnych stworzył R. Coase. W klasycznym artykule *The Nature of the Firm* zauważył on, że głównym powodem powstawania firm jest fakt, że posługiwanie się mechanizmem cen pociąga za sobą określone koszty (np. koszty ustalania cen rynkowych, negocjowania i zawierania kontraktów) [R. Coase 1937]. Dlatego może być uzasadnione rezygnowanie z posługiwania się mechanizmem rynkowym i zastąpienie go przez koordynację administracyjną (firma). W tym ujęciu mechanizm cen (rynek) oraz kontrola przedsiębiorcza (menedżerska), czyli firma, są alternatywnymi sposobami organizacji produkcji, a centralny problem sprowadza się do koordynacji alokacji zasobów. Istota firmy jest wyprowadzana ze stosunków wymiennych między uczestnikami życia gospodarczego.

W literaturze podkreśla się, że pierwotne sformułowanie podstaw teorii kosztów transakcyjnych miało liczne słabości, które stanowią przedmiot krytyki [M. Dietrich 1994, s. 17]. Uważa się mianowicie, że pogląd, wedle którego firmy i rynki są alternatywnymi sposobami koordynacji działalności produkcyjnej, jest niespójny. Twierdzenie, że firmy zajmują miejsce rynków oznacza, że rynki mogą istnieć bez firm. Jest to jednak niemożliwe, gdyż nieistnienie firm implikuje brak produkcji, a wobec tego rynki nie mają żadnej funkcji do spełnienia, po prostu nie istnieją [Tamże].

Na uwagę zasługuje także wkład K.J. Arrowa. Jako pierwszy użył on terminu *koszty transakcyjne*, definiując je jako koszty działania systemu gospodarczego. W takim ujęciu koszty transakcyjne są kategorią bardziej ogólną od kategorii niepowodzenia rynku (*market failure*). W niektórych przypadkach blokują one powstawanie rynków [K.J. Arrow 1969, s. 59–73].

Kontrybucja H. Simona do powstania teorii kosztów transakcyjnych polegała na wprowadzeniu koncepcji ograniczonej racjonalności [H.A. Simon 1959].

Należy także wskazać na prace zaliczane do tzw. ekonomii informacji (*economics of information*), których głównym osiągnięciem było zwrócenie uwagi na asymetrię informacji zarówno typu *ax ante*, jak i *ex post* (w stosunku do transakcji) [G.A. Akerlof 1970].

---

[3] W tym miejscu ograniczono się do podania najważniejszych źródeł i poprzedników współczesnej teorii kosztów transakcyjnych Williamsona. Kompletne omówienie tego zagadnienia przedstawił Williamson, który poprzedników zakwalifikował do trzech dyscyplin: ekonomia, prawo i teoria organizacji [O.E. Williamson 1985b, s. 2–12].

2. Główne założenia i poglądy

Teoria kosztów transakcyjnych zajmuje się wyborem najlepszego sposobu regulacji (*governance structure*) transakcji. Zawiera dwa bieguny – rynek i hierarchię. Są to dwa skrajne rozwiązania, których wybór zdeterminowany jest przez poziom kosztów transakcyjnych związanych z przeprowadzeniem transakcji. Wyróżnia się dwa rodzaje kosztów transakcyjnych:

1) *ex ante* – koszty doprowadzenia do transakcji (np. znalezienie partnerów, sformułowanie warunków kontraktu itp.),

2) *ex post* – koszty stwierdzenia, czy transakcja odbyła się zgodnie z ustalonymi warunkami, koszty rozwiązania ewentualnych sporów itp.

Koszty transakcyjne rozpatruje się, przyjmując dwa założenia behawioralne, że zachowanie ludzkie charakteryzuje oportunizm i ograniczona racjonalność. Spełnienie obu założeń warunkuje wystąpienie kosztów transakcyjnych.

Teoretycznie można wyróżnić dwa ekstremalne sposoby regulacji transakcji:

1) ogólną, generalną regulację rynkową (pojedyncze, niepowtarzalne transakcje rynkowe),

2) regulację administracyjną (hierarchiczną).

Spektrum sposobów przeprowadzania transakcji zawiera się między rynkiem a hierarchią. Pomiędzy skrajnymi punktami występuje współpraca w regulacji przebiegu transakcji (*private ordering*), czyli obszar zachowań kooperacyjnych.

Efektywność poszczególnych form regulacji zależy od specyficzności zasobów, niepewności i częstotliwości transakcji.

Ogólne zależności między formą regulacji a własnościami transakcji można ująć następująco:

1) regulacja rynkowa jest wskazana, gdy brakuje specyficzności zasobów; jest szczególnie efektywna w przypadku transakcji wielokrotnych;

2) regulacja trójstronna (z udziałem arbitra) zalecana jest w przypadku okazjonalnych transakcji wymagających częściowo lub całkowicie specyficznych zasobów;

3) regulacja dwustronna wskazana jest w przypadku średniej specyficzności nakładów i wielokrotnych transakcji;

4) regulacja administracyjna wskazana jest w przypadku wysokiej specyficzności nakładów i transakcji wielokrotnych oraz w przypadku transakcji okazjonalnych.

Niezależnie od stopnia niepewności wszelkie transakcje niespecyficzne są najefektywniej regulowane przez rynek. W przypadku częściowej specyficzności i przy wysokiej niepewności ujawnia się tendencja do polaryzacji sposobów regulacji w kierunku transakcji rynkowych – dążenie do ograniczenia specyficzności, a w kierunku transakcji hierarchicznych – dążenie do podniesienia specyficzności. Warunkiem efektywności kooperacji (transakcji regulowanych dwustronnie lub trójstronnie) są jednostronne lub dwustronne zastawy (np. spowodowania s*witching costs*, czyli kosztów dostawcy lub odbiorcy).

W przeciwieństwie do ortodoksyjnej teorii ekonomicznej, ujmującej wyłącznie koszty produkcji, teoria kosztów transakcyjnych uwzględnia właśnie koszty transakcji. W teorii neoklasycznej firma widziana była w perspektywie funkcji produkcji, w teorii kosztów transakcji firma traktowana jest jako struktura regulacji (*governance structure*), umożliwiająca minimalizację kosztów transakcyjnych.

Teoria kosztów transakcyjnych pozornie odnosi się tylko do poziomu firmy (mikroskala) w gospodarce rynkowej. Wydaje się jednak, że jej zdolnością predykcyjną można bez trudu objąć również wyższe poziomy analityczne (mezo- i makroekonomiczne) oraz inne typy gospodarek. W skrajnej wersji hierarchia Williamsona może objąć całą gospodarkę, która z pewnością utraciłaby wówczas atrybuty gospodarki rynkowej.

Koncepcja kosztów transakcyjnych jest uzupełnieniem, rozwinięciem, a nie zaprzeczeniem teorii ortodoksyjnej. Eliminuje najbardziej kontrfaktyczne predykcje tej teorii i tworzy gamę nowych predykcji, które w konwencjonalnej teorii nie występują [A.M. Rugman 1981, s. 16]. W szczególności chodzi o twierdzenie, że przedsiębiorstwa nie dążą do minimalizacji kosztów produkcji, lecz do minimalizacji sumy kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych.

3. Krytyka

Popularność teorii kosztów transakcyjnych przyczyniła się do tego, że wielu autorów poddaje ją bardzo wnikliwej ocenie. Dlatego pokaźna jest liczba uwag krytycznych pod adresem tej teorii.

Przede wszystkim należy wskazać na dwie słabe strony analizowanej koncepcji, których wystąpienie we współczesnej wersji teorii sformułowanej przez Williamsona wiąże się z akceptacją poglądów Coase'a. Na jedną z nich zwrócono już uwagę wcześniej. Rozpatrywane przez Williamsona różne struktury regulacji traktowane są jako alternatywne sposoby organizacji produkcji. M. Dietrich wskazuje, że teoretycznie implikuje to ewentualność wystąpienia sytuacji, w której nie ma firm, co jest nielogiczne, gdyż brak firm oznacza brak produkcji [M. Dietrich 1994, s. 22–23]. Zarzut Dietricha wydaje się jednak nieuzasadniony. Całkowity lub doskonały rynek ze spektrum możliwych rozwiązań instytucjonalnych Williamsona mógłby bowiem oznaczać istnienie wyłącznie jednoosobowych firm, których działalność byłaby koordynowana przez rynek. Nie byłoby natomiast ogólnej koordynacji administracyjnej wewnątrz firm, gdyż nie miałyby one struktur hierarchicznych.

Teorii kosztów transakcyjnych zarzuca się także niewłaściwe rozumienie istoty firmy. Metodologia tej koncepcji odwołuje się do wymiany (transakcji) jako dominującej kategorii opisującej życie gospodarcze. W rzeczywistości cechą charakterystyczną firmy jest zarządzanie procesem produkcyjno-dystrybucyjnym [Tamże].

Drugi poważny zarzut pod adresem teorii kosztów transakcyjnych dotyczy tego, że logicznie dla teoretyków kosztów transakcyjnych jest konieczne przyjęcie alokacji zasobów opartej na rynku. Ale jeśli nie jest możliwe posługiwanie się rynkami, to niemożliwe jest też mówienie o oszczędności kosztów transakcyjnych [Tamże]. Aby można było określić oszczędności w kosztach transakcyjnych występujące przy różnych strukturach regulacji, konieczne jest istnienie punktu odniesienia, a tym punktem jest właśnie poziom kosztów transakcyjnych, gdy działalność gospodarcza koordynowana jest za pomocą rynku.

Wątpliwości budzi także sposób rozumienia przez Williamsona oportunizmu. Niespójność i niekonsekwencja twórcy teorii kosztów transakcyjnych polegają na tym, że oportunizm raz przyjmowany jest jako uniwersalna cecha zachowań ludzkich, a następnie traktowany jest jako czynnik endogeniczny. Takie podejście zauważalne jest np. przy rozważaniu różnic kulturowych między Stanami Zjednoczonymi Ameryki a Japonią, które mają sprawiać występowanie różnic w poziomie oportunizmu w obu tych krajach [O.E. Wiliamson 1985a, s. 122]. Istotnie, w podejściu Williamsona do oportunizmu można dostrzec pewną niekonsekwencję, lecz nadużyciem jest wyprowadzanie wniosku, że niższy poziom oportunizmu w kulturze japońskiej podaje w wątpliwość uzasadnienie istnienia firm japońskich [M.M. Kay 1992].

Krytycy teorii kosztów transakcyjnych twierdzą także, że problematyczny jest pogląd, iż brak oportunizmu oznacza zerowe koszty transakcyjne. Wskazuje się mianowicie, że nawet mimo braku zachowań oportunistycznych, sama ograniczona racjonalność może być dostatecznym warunkiem wystąpienia kosztów transakcyjnych [M. Dietrich 1994, s. 24–25].

Poważnym uchybieniem teorii kosztów transakcyjnych jest pomieszanie pojęć ograniczonej racjonalności i oportunizmu [Tamże]. Pomieszanie to przypisuje się rozróżnieniu przez

Williamsona dwóch rodzajów niepewności – parametrycznej i behawioralnej. Niepewność parametryczna odnosi się do zakłóceń zewnętrznych, a behawioralna ma charakter strategiczny i wiąże się z oportunizmem.

Wskazuje się także na niewłaściwość postulatu Williamsona dotyczącego sumowalności kosztów produkcji (neoklasycznych) i kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne występują bowiem na skutek ograniczonej racjonalności, a koszty produkcji są wynikiem doskonałej racjonalności [Tamże, s. 28–29].

Wymienione uwagi krytyczne można uzupełnić następującymi spostrzeżeniami poczynionymi przez G. Koeniga [1993]:

1) empiryczne uchwycenie kosztów transakcyjnych jest bardzo trudne, a weryfikowanie tej koncepcji nastręcza istotne trudności;

2) wyjaśnienie pojawienia się firmy w gospodarce rynkowej ograniczone do kosztów transakcji ma charakter monoprzyczynowy i wywołuje istotne wątpliwości teoretyczne;

3) zbytnim uproszczeniem wydaje się odwoływanie w analizie złożonej sieci relacji wyłącznie do kontraktów dwustronnych, które powstają w obrębie organizacji;

4) teoria kosztów transakcyjnych przejęła niektóre niedostatki analizy neoklasycznej, np. ograniczenie pola zainteresowania do alokacji zasobów;

5) ujęcie ma charakter zbyt opisowy i jest zbyt mało sformalizowane.

Należy wreszcie zwrócić uwagę na dwie kolejne słabości teorii kosztów transakcyjnych sformułowane przez M. Cassona i N. Wadesona [1996/97]. Są to następujące zarzuty:

1) w teorii kosztów transakcyjnych zbyt wiele uwagi poświęca się oportunizmowi – istnienie firmy jest prawie w całości wyjaśnione za pomocą argumentu, że struktura organizacyjna (hierarchia) jest narzędziem służącym do zmniejszania lub eliminacji skutków oportunizmu;

2) w teorii kosztów transakcyjnych nie jest właściwie potraktowany problem wewnętrznej organizacji firmy; jest on rozważany powierzchownie, a proponowana przez Williamsona typologia wewnętrznych struktur regulacji odwołuje się do szerokiego zakresu kosztów agencji, w znacznym stopniu zbieżnych z kosztami transakcyjnymi, co potwierdza stwierdzenie o przywiązywaniu nadmiernego znaczenia do oportunizmu jako kategorii wyjaśniającej istnienie firmy.

Bibliografia

Akerlof G.A., *The Market for „Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „Quarterly Journal of Economics" 1970, nr 84.

Arrow K.J., *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, in: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, Vol. 1. U.S. Joint Economic Committee, 91 Congress, 1 Session, Government Printing Office, Washington D.C. 1969.

Brown C.V., Jackson P.M., *Public Sector Economics*, Blackwell, Oxford 1990.

Casson M., Wadeson N., *Communication Costs and the Boundaries of the Firm,* Discussion Papers in Economics and Management, University of Reading 1996/1997, nr 358, series A, vol. IX.

Charreaux G., Couret A., Joffre P., Koenig G., de Montmorillon B., *Des nouvelles théories pour gérer l`entreprise*, Economica, Paris 1987.

Coase R., *The Nature of the Firm*, „Economica" 1937, nr 4.

Demsetz H., *Toward a Theory of Property Rights*, „American Economic Review" 1967, nr 5.

Demsetz H., *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*, Amsterdam–New York–Oxford 1982.

Dietrich M., *Transaction Cost Economics and Beyond. Towards a New Economics of the Firm*, Routledge, London 1994.

Fama E.F., Jensen M.C., *Separation of Ownership and Control,* „Journal of Law and Economics" 1983, vol. 26.

Furubotn E., Pejovich S., *The Economics of Property Rights,* Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass. 1974.

Gabrié H., Jacquier J.-L., *La théorie moderne de l`entreprise. L`approche institutionnelle*, Economica, Paris 1994.

Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista" 1999, nr 4.

Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.

Jensen M.C., Meckling W.H., *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics" 1976, vol. 3.

Jensen M.C., Meckling W.H., *Rights and Production Functions: an Application to Labor-Managed Firms and Codetermination*, „Journal of Business" 1979, nr 4.

Kay M.M., *Markets, False Hierarchies and the Evolution of the Modern Corporation*, „Journal of Economic Behaviour and Organization" 1992, nr 17.

Koenig G., *Les théories de la firme*, Economica, Paris 1993.

Rugman A.M., *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*, New York Columbia University Press, New York 1981.

Sandler T., Tscherhart J.T., *The Theory of Clubs: a Survey*, „Journal of Economic Literature" 1990, nr XVIII, grudzień.

Simon H.A., *Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science*, „American Economic Review" 1959, nr 3.

Transaction Cost Economics and Beyond, ed. J. Groenewegen, Kluwer Academic Publishers, Boston 1996.

Tirole J., *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge Mass. 1989.

Ward B., *The Firm in Iliria*, „American Economic Review" 1958, nr 4.

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

Williamson O.E., *Reflections on the New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics" 1985a, nr 141.

Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, „The Free Press", New York 1985b.

Williamson O.E., *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly" 1991, nr 36.