

## Wybór tekstów klasycznych

Oliver E. Williamson

### **Ekonomia kosztów transakcyjnych: naturalne etapy rozwoju**

**Wykład noblowski wygłoszony 8 grudnia 2009 r.**

**z wprowadzeniem Boba Jessopa**

Tekst klasyczny, który wybraliśmy do publikacji w niniejszym wydaniu kwartalnika „Zarządzanie Publiczne”, to wykład Olivera Williamsona wygłoszony z okazji otrzymania przez niego Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych w 2009 r. (zwanej również Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii). Współlaureatką była Elinor Ostrom (jedna z prac jej autorstwa została opublikowana w „Zarządzaniu Publicznym” w 2013 r.). Co ciekawe, choć obydwójce naukowcy otrzymali tę nagrodę za badania w dziedzinie szeroko pojętego rządzenia (*governance*), wnioski przez nich wyciągnięte znacznie różnią się od siebie, niekoniecznie pozostając w sprzeczności. Argumenty przytaczane przez Ostrom najczęściej przywołuje się na poparcie tezy o konieczności znajdowania rozwiązań problemów z wykorzystywaniem tzw. dóbr wspólnej puli (*commonpool resources*) oraz związanych z nimi kwestii limitowania dostępu do zasobów wspólnych (co, zdaniem zwolenników teorii racjonalnego wyboru, nieuchronnie prowadzi do tzw. tragedii wspólnego pastwiska) w drodze współpracy i deliberacji. Tymczasem Williamson w swoich analizach wskazuje, że gdy relacje rynkowe oparte na wolnej konkurencji nie odpowiadają pewnym rodzajom transakcji, lepiej zorganizować je w ramach jednej firmy, a nie powierzać (jeżeli to właściwe słowo w tym kontekście) rynkowi. W zamieszczonym poniżej wykładzie przedstawia szereg przyczyn takiego stanu rzeczy.

Oliver Eaton Williamson urodził się 27 września 1932 r. w Superior (stan Wisconsin) jako drugie dziecko Scotta i Lucille Williamsonów. Jego rodzice początkowo pracowali jako nauczyciele w szkołach średnich. Po wyjściu za mąż Lucille zrezygnowała z pracy zawodowej, co było powszechną praktyką w tamtej epoce, natomiast ojciec przyszłego noblisty porzucił szkołę i przeniósł się do rodzinnej firmy zajmującej się budową oraz sprzedażą nieruchomości. Superior to stolica hrabstwa Douglas w stanie Wisconsin, ale było i nadal pozostaje małym miasteczkiem, przepojonym duchem egalitaryzmu i demokracji (Williamson 1996). Według najnowszego spisu ludności z 2010 r. miejscowość ta liczy niewiele ponad 27 000 mieszkańców. „Ollie” uczęszczał do miejscowych szkół, a Central High School ukończył w 1950 r. Początkowo miał zamiar zostać prawnikiem, lecz ze względu na upodobanie do nauk ścisłych, szczególnie do matematyki, zaczął myśleć o studiach inżynierskich. Za namową matki zapisał się do Ripon College (Wisconsin), małej uczelni specjalizującej się w humanistyce i naukach ścisłych, realizującej w tamtym czasie wspólny program akademicki z Massachusetts Institute of Technology. Williamson ukończył studia w 1955 r. po dwóch latach spędzonych w Ripon College i trzech kolejnych na MIT, gdzie studiował inżynierię i zarządzanie. Po uzyskaniu dyplomu zarządzał projektami realizowanymi przez rząd USA. Jak pisze w swoich wspomnieniach (ibidem), dzięki temu uzyskał bardzo cenną wiedzę na temat tego, jak naprawdę działa (lub nie działa) biurokracja. Pięć lat później uzyskał tytuł MBA na Uniwersytecie Stanforda i przeniósł się do Carnegie Institute of Technology (obecnie Carnegie Mellon), gdzie w 1963 r., jako stypendysta Fundacji Forda, obronił doktorat z ekonomii. W tym czasie w Carnegie naucało lub pobierało nauki wielu ekonomistów, którzy w przyszłości mieli zostać wyróżnieni Nagrodą Nobla (nauczyciele: Herbert Simon, Franco Modigliani, Merton Miller i Robert Lucas; studenci: Edward Prescott, Finn Kydland i sam Oliver Williamson). Charakterystyczne dla tej instytucji interdyscyplinarne programy nauczania pomogły ukształtować podejście badawcze zastosowane przez Williamsona w jego dociekaniach nad rządzeniem. Dziedzinę tę postrzegał przez pryzmat prawa, ekonomii oraz teorii organizacji, badając granice firm z punktu widzenia ekonomii kosztów transakcyjnych, a nie teorii cen, dzięki czemu opracował bardziej realistyczny, behawioralny model działania firmy i jej udziałowców. Jego praca nosiła tytuł *The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm* [Ekonomika postępowania uznaniowego: cele działania kierownictw z punktu widzenia teorii przedsiębiorstwa] (opublikowana w formie książkowej w 1964 r.).

Był to pierwszy krok na drodze, która wcale nie skończyła się z chwilą, gdy Williamson przeszedł na emeryturę w 2004 r. W swoim wykładzie noblowskim opisuje on kilka etapów podejmowanych przez siebie badań, wpływ Johna Commonsa, jednego z czołowych teoretyków starej amerykańskiej szkoły instytucjonalistycznej, laureata Nagrody Nobla Ronalda Coase'a (1937, 1960), ekonomisty i pioniera teorii kosztów transakcyjnych, a także Kennetha Arrowa, Chestera Barnarda i Herberta Simona oraz praktyczne doświadczenie zdobyte dzięki pracy na stanowisku specjalnego asystenta ds. gospodarczych Naczelnika Wydziału Antymonopolowego w amerykańskim Departamencie Sprawiedliwości, co wzmogło jego zainteresowanie ekonomią, prawem oraz ich interakcjami w ramach pojedynczej organizacji. Motyw przewodni jego badań stanowiła kwestia zasięgu działania lub granic przedsiębiorstwa. Problem ten można wyrazić w kategoriach kryteriów, w odniesieniu do których przedsiębiorstwa (a co za tym idzie także inne organizacje) podejmują decyzje typu „kup lub zrób” – czyli zawierają kontrakty na zakup środków produkcji na wolnym rynku poprzez outsourcing, a przynajmniej uzyskują je dzięki lepiej lub gorzej sporządzanym umowom, lub produkują je bądź zamawiają w ramach organizacji sterowanej hierarchicznie, a nie za pośrednictwem rynku (dobry przegląd literatury przedmiotu proponują Lafontaine, Slade 2007; Simester, Knez 2002; Whinston 2003). Podejście to doprowadziło do identyfikacji dwóch głównych rodzajów koordynacji działań przedsiębiorstw – hierarchii i rynku. W późniejszych pracach Williamson i inni analizowali cechy charakterystyczne obydwu modeli oraz pośrednich form hybrydowych. Badania te miały niebagatelne konsekwencje praktyczne, prawne i normatywne, ponieważ dostarczały przekonujących narzędzi do oceny, czy konkretny przypadek integracji pionowej można zaliczyć do praktyk antykonkurencyjnych czy też w rzeczywistości przyczynia się on do zwiększenia efektywności działania firmy, przynosząc korzyści ostatecznym konsumentom produkowanych przez nią dóbr lub usług. Narzędzia te stały się kluczowymi kryteriami nowego prawno-ekonomicznego podejścia do ustawodawstwa antymonopolowego w USA. Do najważniejszych zagadnień porwacających w pracach Williamsona – trzeba tu zaznaczyć, że część z nich przejął od wcześniejszych lub współczesnych sobie teoretyków i osadził w odmiennym kontekście, a inne sam wprowadził do obiegu – zaliczają się koszty transakcyjne, ograniczona racjonalność, intensywność bodźców motywacyjnych, administracja nakazowo-kontrolna, system prawa kontraktów, podejmowanie wiarygodnych zobowiązań (prowadzących do wzrostu wzajemnego zaufania między umawiającymi się stronami) oraz wpływ dostępu do informacji (w powiązaniu z asymetrią informacji i kosztami pozyskiwania informacji dla stron znajdujących się w niekorzystnej sytuacji).

Williamson przyznaje, że swoje spostrzeżenia i pomysły zawdzięcza w dużej mierze przygotowaniu interdyscyplinarnemu oraz ukończonym studiom inżynierskim. Pisze: „Mojemu inżynierskiemu wykształceniu zawdzięczam otwarte podejście do kosztów transakcyjnych, owo szczególne zainteresowanie precyzyjnym określeniem i śledzeniem konsekwencji organizacyjnych tych kosztów” (Williamson 1996). Zauważa on na przykład, że inżynierowie opracowują modele teoretyczne, w których nie uwzględniają siły tarcia, ale udana realizacja ich projektów w praktyce wymaga uwzględnienia tego parametru w postaci wszelkiego rodzaju oporów i turbulencji. W przeciwieństwie do Williamsona ekonomia neoklasyczna zakłada, iż tarcie nie istnieje (tzn. rynki działają doskonale, nie ma problemów z dostępem do informacji, nie ma kosztów transakcyjnych, nie istnieje także podlegający negocjacom konflikt interesów uniemożliwiający uzyskanie rozwiązań optymalnych w sensie Pareto), traktuje więc firmy jako czarne skrzynki przekształcające czynniki produkcji w gotowe produkty w procesie uwarunkowanym jedynie ograniczeniami technologicznymi. Podejście noblisty opiera się zaś na poważnym potraktowaniu tych rodzajów tarcia oraz na włączeniu ich do analizy uwarunkowań, w których rynki, hierarchie i hybrydowe formy koordynacji działań odgrywają ważną rolę na strategicznym szczeblu funkcjonowania przedsiębiorstwa. Innymi słowy w przeciwieństwie do inżynierów zwolennicy ekonomii neoklasycznej są bardziej skłonni zakładać, że świat rzeczywisty działa analogicznie do ich abstrakcyjnych modeli formalnych (ibidem). Niebagatelny wpływ na prace Williamsona miał fakt, iż zatrudniono go do nauczania przedmiotu o nazwie organizacja przemysłowa, którego nigdy wcześniej nie studiował. Późniejsze losy naukowca stanowią więc znakomitą ilustrację tezy Thomasa Kuhna (1970): przełomowych odkryć dokonują młodzi naukowcy odgrywający początkowo marginalną rolę we własnych dyscyplinach. Właśnie dzięki temu – jak przyznaje Williamson – szczęśliwemu zbiegowi okoliczności był znacznie mniej skłonny do bezkrytycznego przyjmowania zdezaktualizowanych „obiegowych sądów” w tej subdyscyplinie, chętnie natomiast krytykował je w świetle wyników własnych badań. Zdecydowanie opowiadał się za wykorzystaniem dorobku zarówno ekonomii, jak i teorii organizacji do analizy funkcjonowania organizacji przemysłowych, pragnąc wykazać, że organizacje i instytucje mają znaczenie, dlatego nie można ich traktować jako czarne skrzynki. Tezy te zawarł we wcześniejszym, bardzo wpływowym artykule poświęconym kosztom transakcyjnym i integracji pionowej (Williamson 1971).

Williamson w następujący sposób charakteryzuje różnice między podejściem zaproponowanym przez siebie i perspektywą tradycyjną: 1) ortodoksyjna perspektywa wyboru została zastąpiona perspektywą kontraktów/koordynacji działań (co wymaga bardziej szczegółowych analiz na poziomie mikro oraz postrzegania rynków i hierarchii jako alternatywnych sposobów realizacji umów); 2) miejsce założenia o hiperracjonalności zajęło domniemanie ograniczonej racjonalności (zgodnie z tą perspektywą badawczą wszystkie kontrakty złożone są niekompletne); 3) uproszczona wąska perspektywa działań podejmowanych wyłącznie dla własnej korzyści została rozszerzona o zachowania strategiczne, do których zalicza się zerwanie współpracy między firmami w przypadku wystąpienia zaburzeń o po-

tencjalnie poważnych następstwach; 4) zamiast zerowych kosztów transakcyjnych wyeksponowano dodatnie koszty, zależne od atrybutów transakcji w odniesieniu do hierarchii i rynków; 5) za główny problem organizacji uznano adaptację – dostosowanie (autonomiczne lub koordynowane, odpowiadające z grubsza podziałowi na rynek i hierarchię) oraz 6) wiele spośród porównywalnych działań podejmowanych przez instytucje zależy od istnienia dwustronnych powiązań (od słabych do bardzo silnych, zależnie od tego, czy inwestycje w aktywa wspierające miały charakter ogólny czy wysoce specyficzny) w połączeniu z zaburzeniami, do których kompensacji konieczne były adaptacje.

W późniejszych pracach Williamson uzupełnił swoje dociekania stwierdzeniem, że podczas gdy wytwarzanie dóbr i usług w ramach jednej firmy pozwala zaoszczędzić na kosztach pertraktacji w porównaniu z outsourcingiem na warunkach rynkowych, to jednak stwarza ono ryzyko polegające na czerpaniu osobistych korzyści z przebiegu tego procesu przez menadżerów, działających tym samym na szkodę przedsiębiorstwa, jego akcjonariuszy oraz klientów (zob. Klein et al. 1978). Spostrzeżenie to dotyka bardzo istotnych kwestii projektowania instytucji i jednocześnie stanowi jedną z przyczyn, dla których książki noblisty tak powszechnie wykorzystuje się na kursach strategii biznesu w szkołach zarządzania.

W bardziej ogólnych zarysach nowe podejście Williamsona stanowi nowatorskie rozwiązanie tzw. triady Commonsa (od nazwiska przedstawiciela starego instytucjonalizmu amerykańskiego Johna R. Commons), czyli konfliktu, wzajemności i porządku postrzeganych jako konstytutywne cechy instytucji gospodarczych. Jego prace położyły podwaliny pod nową ekonomię instytucjonalną, eksponując ekonomikę organizacji i ekonomikę zarządzania (zob. Williamson 2000). Wyraziwszy w tych kategoriach stosunkowo prostą decyzję typu „kup lub zrób”, Williamson i jego zwolennicy przeszli do analizy bardziej złożonych przypadków i zjawisk, takich jak *joint ventures*, franszyzy oraz kontrakty relacyjne (Baker et al. 2002), efektywne rozwiązywanie konfliktów, koszty biurokracji jako sposób rządzenia, wybór między finansowaniem długiem a finansowaniem kapitałowym (np. Aghion, Bolton 1992; Hart 1995; Williamson 1988), ład korporacyjny (Williamson 1988), przesłanki przemawiające za prywatyzacją zakładów przemysłowych, umowy o pracę, egzekwowanie prawa antymonopolowego oraz wprowadzanie regulacji w tych dziedzinach. Kolejni badacze zastosowali koncepcje noblisty w innych dziedzinach niż ekonomia. Analizom poddali m.in. politykę publiczną, strategie korporacyjne, sieciowe formy organizacji oraz odmiany kapitalizmu. Dwa kluczowe teksty, w których Williamson zawarł wyniki swoich badań to *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* [Rynki i hierarchie. Analiza i implikacje dla działań antymonopolowych] (1975) oraz *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* [Instytucje gospodarcze kapitalizmu. Firmy, rynki i kontrakty relacyjne] (1985; zob. też Alchian, Woodward 1988). Obydwie pozycje zalicza się do najczęściej cytowanych prac w dziedzinie nauk społecznych (szybka kwerenda przeprowadzona dla celów niniejszego wstępu wskazuje, że to prawda; częściej niż prace Williamsona cytuje się tylko *Discipline and punish* [Nadzorować i karać] Michaëla Foucaulta; dane za Google Scholar).

Jesienią 1963 r., po obronie doktoratu, Williamson otrzymał propozycję pracy na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley, gdzie – jak wspomniałem – miał wykładać przedmiot o nazwie organizacja przemysłowa. Dwa lata później naukowiec przeniósł się na Uniwersytet Pensylwanii. Chociaż początkowo został mianowany na stanowisko na Wydziale Ekonomii, wkrótce podjął także pracę na Wydziale Prawa oraz w Szkole Polityki Publicznej i Miejskiej. W 1983 r. przeniósł się do Yale, gdzie tak jak poprzednio piastował trzy stanowiska – został profesorem na Wydziale Ekonomii Prawa i Organizacji (im. Gordona B. Tweedy’ego), nauczając jednocześnie na wydziałach Organizacji i Zarządzania oraz Prawa i Ekonomii. Na Uniwersytecie Yale położył podwaliny pod nową specjalność: ekonomikę instytucji (na Wydziale Ekonomii), a także założył kwartalnik „*Journal of Law, Economics, and Organization*”. W 1988 r. Williamson powrócił do Berkeley, gdzie objął łącznie stanowiska na wydziałach Przedsiębiorczości, Ekonomii oraz Prawa. Wykładał na studiach podyplomowych, a od 1998 r. pracował równocześnie jako profesor Wydziału Ekonomii i Prawa im. Edgara F. Kaisera w Szkole Biznesu im. Waltera A. Haasa. Na emeryturę przeszedł w 2004 r. Podczas drugiego pobytu w Berkeley stworzył cieszące się światową renomą warsztaty naukowe dla doktorantów w dziedzinie analizy instytucjonalnej (teraz przemianowane na Williamson Seminar on Institutional Analysis).

Tekst publikowany w niniejszym wydaniu kwartalnika „Zarządzanie Publiczne” można potraktować jako wprowadzenie do dziedziny zwanej nową ekonomią instytucjonalną, ze szczególnym uwzględnieniem ekonomii kosztów transakcyjnych, sposobów rządzenia oraz rozwoju nowego paradygmatu interdyscyplinarnego, począwszy od jego początkowej nieformalnej fazy po skonsolidowany program badawczy wymagający dalszej formalizacji (stan na 2009 r.), empirycznej operacjonalizacji i rygorystycznej weryfikacji. Nie ma powodu, by nie zgodzić się z przedstawionym tu przez Williamsona opisem powstawania nowej dziedziny dociekań. W poniższym wystąpieniu noblista refleksyjnie i powściągliwie opisuje rolę odegraną przez siebie w tym procesie. W anglosaskim świecie dwuznacznych komplementów niekiedy stosuje się określenie „skromność jak najbardziej uzasadniona”, jednak w żaden sposób nie stosuje się ono do Williamsona. Badacz ten, dzięki pracom innych wybitnych naukowców (niektórych wymienia z nazwiska w tekście) oraz dzięki znakomitemu przygotowaniu interdyscyplinarnemu zdefiniował dziedzinę ładu korporacyjnego (*corporate governance*) oraz jej aspekty w kategoriach kosztów transakcyjnych, a następnie rozcią-

gnął implikacje swoich analiz na inne obszary – nauki, polityki i stanowienia norm prawnych – wykraczające daleko poza relacje wewnątrz i pomiędzy przedsiębiorstwami. Badania zapoczątkowane przez Williamsona wywarły również niebagatelny wpływ na prawodawstwo antymonopolowe. Zgodnie z zaproponowanym przez niego podejściem wszelkie interwencje administracji i władzy sądowniczej w tej dziedzinie winny się opierać na zdroworozsądkowej analizie efektywności oraz korzyści dla konsumentów postrzeganych jako końcowi użytkownicy produktów i usług.

Wpływ Williamsona wykracza bardzo daleko poza ekonomię teoretyczną, co dotyczy zwłaszcza badań w dziedzinie rządzenia. Oczywiście w tej sferze możliwe są również inne rozwiązania, co dokumentuje cała seria artykułów publikowanych w naszym kwartalniku. Wielu autorów tych tekstów bardzo niechętnie zgodziłoby się zaakceptować nawet łagodną wersję racjonalności wykorzystaną przez Williamsona do opisu zjawiska ograniczonej racjonalności, natomiast inni z pewnością postawiliby pytanie, czy dobrze zaprojektowane instytucje rzeczywiście wystarczą do zapewnienia sprawnej i efektywnej koordynacji w ramach rynków oraz/lub hierarchii. Ale ponieważ kwestie te nie mają bezpośredniego związku z miejscem prezentowanego wykładu w nurcie badań nad rządzeniem (ze względu na to, że stanowi on przegląd życiowych dokonań autora oraz rys historyczny stworzonej przez niego dziedziny badań przedstawiony podczas przyjęcia Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii), kończę ten wstęp spostrzeżeniem, że Oliver Williamson jako przedstawiciel nurtu badań interdyscyplinarnych zalicza się do grona najbardziej zasłużonych laureatów nagrody przyznawanej przez Królewską Szwedzką Akademię Nauk.

Bob Jessop (Lancaster University)  
Przełożył Rafał Śmietana

## Bibliografia

- Alchian A.A., Woodward S. (1988) „The firm is dead; long live the firm. A review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*”, *Journal of Economic Literature*, t. 26, nr 1, s. 65–79.
- Aghion P., Bolton, B. (1992). „An ‘incomplete contracts’ approach to financial contracting”, *Review of Economic Studies*, t. 59, nr 3, s. 473–494.
- Baker G., Gibbons R., Murphy K.J. (2002). „Relational contracts and the theory of the firm”, *Quarterly Journal of Economics*, t. 117, nr 1, s. 39–84.
- Coase R.H. (1937). „The nature of the firm”, *Economica*, N.S., t. 4, nr 16, s. 386–405.
- Coase R.H. (1960). „The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, t. 3, nr 1, s. 1–44.
- Foucault M. (1977). *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*. London: Penguin Books.
- Hart O. (1995). *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: Clarendon Press.
- Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A. (1978). „Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process”, *Journal of Law and Economics*, t. 21, s. 297–326.
- Kuhn T.S. (1970). *The Structure of Scientific Revolutions*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Lafontaine F., Slade M. (2007). „Vertical integration and firm boundaries: The evidence”, *Journal of Economic Literature*, t. 45, nr 3, s. 629–685.
- Ostrom E. (2012). „Instytucje i środowisko”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 2(20), s. 83–99.
- Simester D., Knez M. (2002). „Direct and indirect bargaining costs and the scope of the firm”, *Journal of Business*, t. 75, nr 2, s. 283–304.
- Whinston M.D. (2003). „On the transaction cost determinants of vertical integration”, *Journal of Law, Economics and Organization*, t. 19, nr 1, s. 1–23.
- Williamson O.E. (1964). *The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Williamson O.E. (1971). „The vertical integration of production: market failure considerations”, *American Economic Review*, 61(2), 112–123.
- Williamson O.E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.
- Williamson O.E. (red.) (1980). *Antitrust Law and Economics*. Houston, TX: Dame Publications.
- Williamson O.E. (1981). „The economics of organization: The transaction cost approach”, *American Journal of Sociology*, t. 87, nr 3, s. 548–577.
- Williamson O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.

Williamson O.E. (1988). „Corporate finance and corporate governance”, *Journal of Finance*, t. 43, nr 3, s. 567–591.

Williamson O.E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.

Williamson O.E. (2000). „The new institutional economics: Taking stock, looking ahead”, *Journal of Economic Literature*, t. 38, nr 3, s. 595–613.

Williamson O.E. (2002). „The theory of the firm as governance structure: From choice to contract”, *Journal of Economic Perspectives*, t. 16, nr 3, s. 171–195.

Williamson O.E., Winter S. (red.) (1991). *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. New York: Oxford University Press.

Oliver E. Williamson

## Ekonomia kosztów transakcyjnych: naturalne etapy rozwoju<sup>1</sup>

Wykład noblowski wygłoszony 8 grudnia 2009 r.

Program badawczy, w którym uczestniczę wraz innymi przedstawicielami świata nauki, bywa nazywany ekonomią zarządzania, ekonomią organizacji lub ekonomią kosztów transakcyjnych. W części pierwszej wyjaśniam, że rządzenie (*governance*) stanowi koncepcję nadrzędną, natomiast ekonomia kosztów transakcyjnych jest środkiem, za pomocą którego można zoperacjonalizować pojęcie organizacji. Do uczestnictwa w badaniach w tej dziedzinie zainspirowało mnie pytanie sformułowane po raz pierwszy przez Ronalda Coase'a w 1937 r.: jakie czynniki decydują o tym, kiedy firma produkuje dany towar lub usługę we własnym zakresie, a kiedy nabywa je od niezależnych jednostek funkcjonujących na rynku? W części drugiej nawiązuję do swojego artykułu zatytułowanego „The Vertical Integration of Production” [Pionowa integracja produkcji]. Od chwili jego publikacji w 1971 r. dokonałem w tym obszarze pewnych postępów i zachęciłem innych naukowców do badań, które w pewnej chwili zaczęto nazywać ekonomią kosztów transakcyjnych. Podstawy ekonomii kosztów transakcyjnych przedstawiam w rozdziale trzecim. Zagadki i wyzwania, które wymagały „doprowadzenia do końca logiki efektywnego rządzenia” przedstawiam krótko w części czwartej. Wystąpienie kończy się krótkimi wnioskami.

Słowa kluczowe: koszty transakcyjne, pionowa integracja produkcji, outsourcing, kontrakty, alokacja zasobów.

### 1. Ogólny zarys przedmiotu badań

Dla ekonomistów, jeżeli nie dla większości badaczy, zarządzanie i organizacja są ważne tylko wtedy, gdy można je poddać analizie. Moim zdaniem przypisanie koncepcji zarządzania treści operacyjnej pociąga za sobą konieczność badania organizacji gospodarczych przez pryzmat kontraktów, a nie neoklasycznego wyboru. Interdyscyplinarność

tego przedsięwzięcia, w którym połączono ekonomię i teorię organizacji (później dołączyły do nich pewne elementy nauk prawnych), a także uwzględnienie w analizie pomijanych do tej pory kosztów transakcyjnych umożliwiło opracowanie teorii organizacji gospodarczej zdolnej do formułowania sprawdzalnych przewidywań. Oczywistym punktem wyjścia do rozpoczęcia dociekań było zagadkowe zjawisko integracji pionowej.

Oliver E. Williamson – University of California, Berkeley, CA, USA

<sup>1</sup> Wczesną wersję niniejszego artykułu zaprezentowałem moim kolegom i studentom na Uniwersytecie Kalifornijskim w Berkeley oraz Stevenowi Tadelisowi. Mam poważne wątpliwości, czy zdecydowałbym się na realizację opisanego tu przedsięwzięcia, gdyby nie 1) moje przygotowanie interdyscyplinarne w Carnegie (gdzie teorie ekonomii i organizacji omawiano łącznie), 2) moje doświadczenie w charakterze specjalnego asystenta Naczelnika Wydziału Antymonopolowego Departamentu Sprawiedliwości USA (dzięki czemu w organach odpowiedzialnych za egzekwowanie ochrony konkurencji dostrzegłem potrzebę połączenia ekonomii i teorii organizacji) oraz 3) możliwość analizowania tych kwestii wraz z moimi studentami na Uniwersytecie Pensylwanii, gdy wznowiłem pracę akademicką. (Uczenie innych to jednocześnie uczenie samego siebie, zwłaszcza jeżeli studenci zainteresują się prezentowanym zagadnieniem).

#### 1.1. Rządzenie

Podczas gdy podręcznikowe teorie mikroekonomiczne milczały na temat koncepcji dobrego rządzenia, John R. Commons, wiodący przedstawiciel nurtu ekonomii instytucjonalnej pierwszej połowy XX w., w następujący sposób sformułował problem, przed którym stoją organizacje gospodarcze: „Fundamentalna jednostka działalności (...) musi zawierać w sobie trzy zasady: konflikt, wzajemność i porządek. Jednostką tą jest transakcja” (Commons 1932, s. 4). Commons zaleca dalej, by „teorie ekonomii koncentrowały się na transakcjach i zasadach działania, na problemach organizacji oraz na (...) [sposobach] stabilizowania działalności organizacji” (idem 1950, s. 21).

Tę wizję ekonomii należy skonstruować z neoklasycznym paradygmatem alokacji zasobów w dwóch ważnych wymiarach. Po pierwsze podczas gdy Commons uznawał prymat organizacji i ciągłości stosunków kontraktowych, paradygmat alokacji zasobów zajmował się nimi jedynie sporadycznie, koncentrując się na cenach i poziomie produkcji, na podaży oraz popycie. Po drugie podejście do ekonomii oparte na teorii cen miało się stać „dominującym paradygmatem” w XX w. (Reder 1999, s. 43), a ekonomia instytucjonalna została sprowadzona głównie do historii myśli, ponieważ jej przedstawicielom nie udało się zaproponować pozytywnego programu badawczego, opartego na empirycznej weryfikacji stawianych prognoz (Stigler, za: Kitch 1983, s. 170). Niezależnie od liczby oddanych zwolenników ekonomii instytucjonalnej ten nurt badawczy utknął na mieliźnie.

Nie sugeruje to jednak, że ekonomii instytucjonalnej brakowało dobrych pomysłów. Rzeczywiście triada Commonsa – konflikt, wzajemność i porządek – zapowiada koncepcję rządzenia w sensie, w jakim używam jej w tej pracy: rządzenie jest środkiem, za pośrednictwem którego wprowadza się **porządek**, a tym samym łagodzi **konflikty** i realizuje **wzajemne korzyści**. Co ważniejsze, podstawową jednostką analizy w tym podejściu staje się transakcja.

Następnie James Buchanan wprowadził rozróżnienie między podejściami do organizacji gospodarczych z perspektyw – odpowiednio – wyboru oraz kontraktów, stwierdzając, że ekonomia jako dyscyplina „popełniła błąd”, gdy fascynowała się teorią wyboru i powiązaną z nią aparaturą służącą do optymalizacji (Buchanan 1975, s. 225). Jeżeli „wzajemność korzyści płynących z dobrowolnej wymiany stanowi (...) najbardziej fundamentalną ze wszystkich perspektyw w ekonomii” (idem 2001, s. 29), to perspektywę analityczną opartą na kontraktach należy uznać za zdecydowanie zbyt rzadko przyjmowaną.

W ciągu ostatnich 35 lat obserwujemy rosnące zainteresowanie wykorzystaniem perspektywy kontraktowej, obejmującej zarówno teorię eksponujące środki motywacyjne stosowane *ex ante* (teoria agencji/planowania mechanizmów, teoria zespołów, teoria praw majątkowych) oraz te oparte na analizowaniu *ex post* prawidłowości rządzących stosunkami kontraktowymi. Ekonomia kosz-

tów transakcyjnych to konstrukcja bazująca na podejściu *ex post* do rządzenia, ze szczególnym naciskiem na transakcje, w przebiegu których ciągłość (lub jej przerwanie) w relacji wymiany odgrywa kluczowe znaczenie. Szczególną uwagę na tego rodzaju transakcje zwracał Commons. Pod jakimi względami różnią się one od idealnej transakcji zwykłej wymiany na rynku (gdzie nie istnieje domniemanie tego rodzaju relacji ciągłości) – zarówno w wymiarze prawnym, jak i ekonomicznym? Jakie pociąga to za sobą konsekwencje w sferach rządzenia i zarządzania?

Odpowiedzi na te pytania wymagają przeformułowania problemu organizacji gospodarczej w kategoriach kontraktów poprzez: 1) zdefiniowanie kluczowych różnic między transakcjami; 2) opis zbiorów cech określających alternatywne sposoby rządzenia, do których zaliczają się rynki i hierarchie; 3) połączenie powyższych w ramach hipotezy efektywnego dostosowania (*efficient alignment hypothesis*); 4) dzięki tej ostatniej stworzono by przewidywania dające się weryfikować w badaniach empirycznych i 5) opracowywano by konsekwencje wyciągniętych wniosków dla polityk publicznych. Oczywiście przedstawione powyżej czynności wymagają uprzedniego zdefiniowania i szczegółowego opisu atrybutów aktorów ludzkich zawierających takie kontrakty.

## 1.2. Organizacja

Podczas gdy teoria neoklasyczna traktuje przedsiębiorstwo jako czarną skrzynkę służącą do przekształcania nakładów w produkty zgodnie z prawami technologii, jak zaobserwował Harold Demsetz, nie jest to konstrukcja ogólnego przeznaczenia. „Błędem byłoby utożsamianie przedsiębiorstwa z [neoklasycznej] teorii ekonomii z jego imiennikiem występującym w świecie rzeczywistym. Główna misja ekonomii neoklasycznej polega na podejmowaniu prób zrozumienia mechanizmu koordynacji wykorzystania zasobów za pomocą cen, a nie wewnętrznego funkcjonowania realnie istniejących przedsiębiorstw” (Demsetz 1983, s. 377).

Chociaż Demsetz nie wysunął propozycji połączenia sił przez ekonomię i teorię organizacji w celu lepszego zrozumienia organizacji przedsiębiorstw oraz organizacji rynkowych

działających w świecie rzeczywistym, dostrzegłem w tym potrzebę chwili i sposobność badawczą w dużej mierze dzięki studiom doktoranckim (1960–1963), odbytym w Szkole Podyplomowej Administracji Przemysłowej Uniwersytetu Carnegie Mellon. Realizowany na tej uczelni niezwykły, interdyscyplinarny program w dziedzinie nauk społecznych zakładał, że teoria organizacji i ekonomia jako dziedziny dociekań powinny się wzajemnie uzupełniać<sup>2</sup>. Herbert Simon, James March i Richard Cyert odegrali szczególnie ważną rolę w formułowaniu jego założeń<sup>3</sup>. Kwestie ograniczonej racjonalności, określanie celów działania<sup>4</sup>, prawidłowości czasowych (gdy organizacja zaczyna żyć własnym życiem), kluczowe znaczenie adaptacji, uzależnienie funkcjonowania od rutynowych procedur oraz – bardziej ogólnie – „architektura złożoności” stanowiły problemy i pojęcia podstawowe, które miały się okazać istotne dla zrozumienia niekompletnych (niepełnych) kontraktów i złożoności charakteryzującej funkcjonowanie organizacji. Gdyby prawidłowości rządzące stosunkami kontraktowymi stały się przedmiotem dociekań w Carnegie, niewątpliwie badano by je zgodnie z podejściem interdyscyplinarnym.

<sup>2</sup> Jacques Dreze stwierdził: „Od czasu [mojego pobytu w Carnegie] nie przeżyłem tak ogromnej stymulacji intelektualnej” (Dreze 1995, s. 123). Wraz z wieloma innymi podpisuję się pod jego słowami. Do grona laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii spośród nielicznej grupy wykładowców i studentów Carnegie zaliczają się Herbert Simon, Franco Modigliani, Merton Miller, Robert Lucas, Edward Prescott i Finn Kydland.

<sup>3</sup> Do klasycznych pozycji łączących ekonomię i teorię organizacji napisanych przez wykładowców Carnegie zaliczają się *Models of Man* [Modele człowieka] (Simon 1957b), *Organizations* [Teoria organizacji] (March, Simon 1958) oraz *Behavioral Theory of the Firm* [Behawioralna teoria funkcjonowania firmy] (Cyert, March 1963).

<sup>4</sup> Jednym ze sposobów wprowadzenia do rozważań aspektów powiązanych z organizacją jest zmiana celów działania przedsiębiorstwa poprzez zastąpienie neoklasycznego założenia o maksymalizacji zysków różnymi postaciami „uznaniowości decyzji menadżerów” – takimi jak maksymalizacja sprzedaży (Baumol 1959), maksymalizacja wzrostu (Marris 1964) lub preferencje wydatków (tzn. szczególna satysfakcja odczuwana przez menadżerów z powodu ponoszenia pewnych rodzajów wydatków) (Williamson 1964). Te wysiłki na rzecz wprowadzenia „realizmu motywacji” zaowocowały kilkoma prognozami i zainspirowały nieliczne badania empiryczne.

### 1.3. Koszty transakcyjne

Ronald Coase w swoim klasycznym już artykule „The nature of the firm” [Natura przedsiębiorstwa] (1937) jako pierwszy naukowiec wprowadził pojęcie kosztów transakcyjnych do badań nad przedsiębiorstwami i organizacjami rynkowymi. Młody Coase (miał wtedy 27 lat) odkrył poważną lukę w powszechnie przyjętej, podręcznikowej teorii przedsiębiorstwa i organizacji rynkowych. Postrzegając przedsiębiorstwo i rynek jako „alternatywne metody koordynowania produkcji” (ibidem, s. 388) i zaobserwował, że decyzji o zastosowaniu jednej lub drugiej metody nie powinno się traktować jako czegoś narzuconego z góry (jak powszechnie zakładano), lecz powinno się do niej dochodzić. W związku z powyższym Coase zalecał ekonomistom, by:

(...) wypełnili to, co wydaje się luką w [standardowej] teorii ekonomicznej między założeniem (przyjmowanym dla pewnych celów), że alokacji zasobów dokonuje się za pomocą mechanizmu cenowego, oraz założeniem (przyjmowanym dla innych celów), że alokacja ta zależy od przedsiębiorcy-koordynatora. Musimy wyjaśnić, na jakiej podstawie dokonuje się wyboru między tymi alternatywami w praktyce (ibidem, s. 389).

Brakującą koncepcją okazały się koszty transakcyjne.

Początkowo praca Coase’a wzbudziła niewielki odzew (idem 1988, s. 23). Jeszcze przez 20 lat pokutowała przyjmowana milcząco, niekwestionowana teza o zerowych kosztach transakcyjnych. Dwa ważne artykuły opublikowane w 1960 r. zmieniły ten stan rzeczy. Po wykazaniu wszystkich logicznych następstw koncepcji zerowych kosztów transakcyjnych dostrzeżono nieprzewidziane konsekwencje tego powszechnego założenia.

Pierwszą praktyczną ilustrację możliwości nowego podejścia Coase zaprezentował w 1960 r. w swoim artykule zatytułowanym „The problem of social cost” [Problem kosztów społecznych]. Po przeformułowaniu problemu efektów zewnętrznych w kategoriach umów, analizując logiczne następstwa zerowych kosztów transakcyjnych, uzyskał zdumiewający wynik: „wniosek Pigou (oraz większości ekonomistów z tamtych czasów), jakoby do powstrzymania przedsiębiorców,



których działania wywierały szkodliwy wpływ na innych (często określane mianem negatywnych efektów zewnętrznych), konieczne były określone działania rządu (zazwyczaj nakładanie podatków), okazał się błędny (Coase 1992, s. 717)<sup>5</sup>. Dzieje się tak dlatego, że w przypadku zerowych kosztów strony transakcji będą bez ponoszenia strat negocjować aż do uzyskania efektywnego wyniku niezależnie od początkowej alokacji praw własności. W tym przypadku król rzeczywiście był nagi: efekty zewnętrzne i innego rodzaju tarcia zniknęły. Ze względu na niedorzeczność tej konkluzji prawdziwe przesłanie Coase'a brzmiało następująco: „badajmy świat dodatnich kosztów transakcyjnych” (ibidem, s. 717)<sup>6</sup>. Podobnie Kenneth Arrow w swoim artykule „The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation” [Organizacja działalności gospodarczej: kwestie istotne dla wyboru alokacji rynkowej lub nierynkowej] również ujawnił konieczność uwzględnienia dodatnich kosztów transakcyjnych zarówno w odniesieniu do zawodności rynku, jak i w związku z zawieraniem umów na rynkach półproduktów: „istnienie pionowej integracji może sugerować, że koszty działania konkurencyjnych rynków nie są zerowe, co zwykle zakłada się w naszych analizach teoretycznych” (Arrow 1969, s. 48).

Analiza logicznych następstw zerowych kosztów transakcyjnych ujawniła konieczność przyję-

<sup>5</sup> Nawet szkoła chicagowska, której przedstawiciele mieli poważne zastrzeżenia co do wykorzystania przez Coase'a argumentów o efektach zewnętrznych, opierała się przed przyjęciem jego stwierdzenia, że efekty zewnętrzne zanikają w warunkach zerowych kosztów transakcyjnych. Spór Coase'a ze szkołą chicagowską omawia Edmund Kitch (1983, s. 220–221).

<sup>6</sup> Nie wszyscy zgadzają się z tą tezą. Niektórzy ekonomiści uważają, że „twierdzenie Coase'a” – pierwsze 15 stron jego artykułu (Coase 1960) – sugeruje w rzeczywistości, iż bezkosztowe renegecje precyzyjnie opisują zawieranie umów w praktyce. Jednak kolejne 29 stron (ibidem) pokazuje, że hipoteza zerowych kosztów transakcyjnych jest nie tylko błędna, lecz także podważa nasze rozumienie złożonych zjawisk ekonomicznych. Jeżeli więc chcielibyśmy prawidłowo zrozumieć efekty zewnętrzne i inne zjawiska ze świata rzeczywistego, należałoby jednoznacznie przyjąć założenie o dodatnich kosztach transakcyjnych. Coase potwierdził, że taki miał zamiar, w swoim wykładzie noblowskim (idem 1992, s. 712).

cia założenia o istnieniu dodatnich kosztów, lecz pojawiły się tu trzy problemy. Po pierwsze po otwarciu czarnej skrzynki przedsiębiorstw i organizacji rynkowych oraz po zajrzeniu do środka okazała się ona puszką Pandory: dodatnie koszty transakcyjne dostrzegano wszędzie. Miało się to okazać przekleństwem, ponieważ zawsze można było przywołać takie koszty w jakiejś postaci po fakcie, w celu wyjaśnienia dowolnego zjawiska, w wyniku czego odwoływanie się do tego pojęcia zaczęło się cieszyć „zasłużoną złą sławą” (Fischer 1977, s. 322). Po drugie nie wystarczy wykazać, że niektóre rodzaje kosztów transakcyjnych są wysokie. O ile nie różnią się one między modelami (np. między rynkami i hierarchiami), fakt ten nie ma znaczenia przy porównywaniu kontraktów. I po trzecie koszty transakcyjne, które pomyślnie zaliczyły test porównawczy, należy osadzić w ramach pojęciowych. Dopiero w tych ramach można wyprowadzić przewidywania, a następnie poddawać je weryfikacji empirycznej. Należało więc skoncentrować się na kluczowych cechach intrygującej koncepcji dodatnich kosztów transakcyjnych i wypełnić je treścią operacyjną.

## 2. Pionowa integracja produkcji

Mianem triady Carnegie (Williamson 1996, s. 25) określa się: zdyscyplinowanie, interdyscyplinarność i aktywny umysł. Zdyscyplinowanie oznacza poważne traktowanie reprezentowanej przez siebie dyscypliny i pracę zgodną z obowiązującymi w niej zasadami. Interdyscyplinarność to odwoływanie się do pokrewnych nauk społecznych, oczywiście jeżeli badane zjawiska przekraczają granice dyscyplin. Posiadanie aktywnego umysłu polega na zadawaniu pytania „co tu się dzieje?”, a nie na zadowalaniu się stwierdzeniem „właśnie tak to działa”<sup>7</sup>. Triada Carnegie bardzo mi pomogła, gdy na pole swoich badań wybrałem organizacje przemysłowe, mimo że przed wejściem na rynek pracy nie miałem zajęć z tego przedmiotu podczas studiów w Carnegie (ani gdzie indziej).

W latach sześćdziesiątych XX w. Coase scharakteryzował wiodące podręczniki z dziedziny organizacji przemysłu jako przykład „stosowanej

<sup>7</sup> Rozróżnienia te omawia np. Roy D'Andrade (1986).

teorii cen” (Coase 1972, s. 62). Zgadzam się z tym stwierdzeniem, ale z pewnym zastrzeżeniem: paradygmat struktura–działanie–wydajność również odegrał ważną rolę w podejściu szkoły harwardzkiej do tego zagadnienia. Organizacja rynków (zwłaszcza w odniesieniu do rozkładu liczby i wielkości firm oraz warunków wejścia na rynek) zajmowała poczesne miejsce w analizach, lecz organizacja przedsiębiorstw pozostawała w cieniu. Ponieważ wówczas przedsiębiorstwa postrzegano przeważnie jako funkcje produkcji służące do przekształcania nakładów w produkty zgodnie z prawami technologii, lekcja płynąca z organizacji przedsiębiorstw dla kształtowania polityki publicznej brzmiała następująco: niestandardowe i nieznane formy zawierania umów oraz organizacji są za bardzo problematyczne i przypuszczalnie antykonkurencyjne; nie dotyczyło to tylko praktyk zawierania umów (kontraktów) oraz struktur organizacyjnych mających podstawy fizyczne lub techniczne<sup>8</sup>.

W przeciwieństwie do tej jednostronnej interpretacji odchylen od normy, która charakteryzuje dominującą orientację organizacji przedsiębiorstw, perspektywa stosowana na Uniwersytecie Carnegie do analizy różnorodności kontraktów i organizacji mogła również posłużyć celom efektywnościowym. Ta różnica punktów widzenia stała się szczególnie wyraźna, gdy w latach 1966–1967 pracowałem jako specjalny asystent ds. gospodarczych naczelnika Wydziału Antymonopolowego Departamentu Sprawiedliwości USA, zwłaszcza gdy poproszono mnie o komentarz na temat wcześniejszego projektu regulacji związanych z tzw. sprawą Schwinna. Kwestia ta dotyczyła pionowych ograniczeń rynkowych. W analizie przedstawiono argument, że ograniczenia nakładane przez franszyzodawcę – producenta rowerów firmę Schwinn – na swoich (niewyłącznych) franczyzobiorców były antykonkurencyjne. Nie podzielałem tej opinii. Nie tylko nie byłem

przekonany, czy przedmiotowe ograniczenia rzeczywiście pociągały za sobą skutki antykonkurencyjne. Wręcz przeciwnie, uważałem, że ograniczenia te przyczyniały się do zachowania integralności systemu franszyzowego jako takiego (Williamson 1985, s. 183–189). Niestety główni architekci sprawy Schwinna postrzegali ją jako sposobność do zastosowania w praktyce „dominującego wtedy myślenia ekonomistów na temat ograniczania dystrybucji” (Posner 1977, s. 1). Tego rodzaju antykonkurencyjna interpretacja zwyciężyła przed amerykańskim Sądem Najwyższym<sup>9</sup>.

Ze względu na to, co uznałem za wybiórcze i błędne uzasadnienie w przypadku Schwinna i w innych<sup>10</sup>, po powrocie do pracy dydaktycznej na Uniwersytecie Pensylwanii postanowiłem ponownie przyjrzeć się zagadnieniu pionowej integracji i pionowym ograniczeniom rynkowym. Wraz ze studentami studiów podyplomowych przedzieraliśmy się przez literaturę przedmiotu, lecz mimo przeanalizowania kilku bardzo dobrych prac z dziedziny ekonomii organizacji (Fellner 1947; McKenzie 1951; Stigler 1951) doszliśmy do wniosku, że nie odgrywała ona w badanym przez nas procesie znaczącej roli. Dlatego postanowiłem powrócić do analizy integracji pionowej jednocześnie z perspektywy ekonomii i teorii organizacji.

Mój artykuł zatytułowany „The vertical integration of production: Market failure considerations” [Pionowa integracja produkcji: rozważania na temat zawodności rynku] różnił się od poglądów ortodoksyjnych pod następującymi względami: 1) badałem organizacje gospodarcze przez pryzmat kontraktów (umów), a nie z ortodoksyjnej perspektywy teorii wyboru; 2) przedstawiłem swoje wnioski w kategoriach ograniczonej racjonalności – z tej perspektywy wszystkie złożone kontrakty są niekompletne; 3) dopuściłem możliwość zachowań strategicznych (odejście od ducha współpracy), gdy w zlecanej na zewnątrz

<sup>8</sup> Coase (1972, s. 67) opisał tę powszechną skłonność w następujący sposób: jednym z najważniejszych następstw skłonności do odwoływania się do monopolu jest to, że gdy ekonomista znajdzie coś – taką czy inną praktykę gospodarczą – której nie rozumie, poszukuje wyjaśnienia odwołującego się właśnie do monopolu. A ponieważ w tej dziedzinie niewiele wiemy, liczba niezrozumiałych praktyk wydaje się dość duża, co skutkuje bardzo częstymi odniesieniami do tego rodzaju wytłumaczeń.

<sup>9</sup> Co ciekawe, dziesięć lat później Sąd Najwyższy w rzeczywiście wycofał się z tego rozstrzygnięcia w sprawie Schwinna, gdy zaczęto coraz wyraźniej dostrzegać ograniczenia „dominującego nurtu myślenia”.

<sup>10</sup> Nie oznacza to jednak, że tego rodzaju spory zdarzały się powszechnie. O kierownictwie i personelu Wydziału Antymonopolowego pod koniec lat sześćdziesiątych XX w. mogę mówić wyłącznie w superlatywach.

produkcji lub realizacji zamówienia na usługi występują zaburzenia o poważnych konsekwencjach; 4) potraktowałem adaptację jako główny cel efektywnościowy organizacji gospodarczej; 5) wprowadziłem rozróżnienie inwestycji w aktywa na ogólne (generyczne) i swoiste (specyficzne), w którym dwustronną relację zależności między dostawcą i odbiorcą przypisałem tej drugiej. Łącznie moja argumentacja sprowadzała się do tego, że: w przypadku aktywów ogólnych efektywną wymianę na rynku półproduktów zazwyczaj zapewniają zwykle kontrakty, lecz szala wagi przesuwa się na stronę hierarchii w miarę wzrostu zależności dwustronnych (i wynikającego z nich ryzyka kosztownych adaptacji) ze względu na specyfikę aktywów oraz ryzyko występowania nietypowych zaburzeń.

Mimo że początkowo uznawałem ten dokument za jednostkową próbę rozwiązania zagadki granic wielkości przedsiębiorstwa oraz poszerzenia naszej wiedzy na temat integracji pionowej, okazało się, iż integracja pionowa miała się stać paradygmatem badań złożonych kontraktów oraz organizacji gospodarczej. Połączenie niekompletnych kontraktów i zależności dwustronnych (tzn. powodowanych specyfiką aktywów) oraz odejście od normy koordynowanych adaptacji, gdy w realizacji umowy pojawiają się znaczące zakłócenia (o potencjalnie poważnych następstwach), miały zastosowanie do szerokiego zakresu zjawisk, które interpretowano jako wariacje na zasadniczo taki sam temat.

Początkowo zastosowane przeze mnie rozwiązanie polegało na wykorzystaniu w badaniach perspektywy kontraktów, co nie nastroczało trudności w przypadku wielu analizowanych zjawisk, lecz w innych zachodziła konieczność ich przeformułowania zgodnie z kategoriami kontraktów. Był to jednak dopiero pierwszy krok. Należało dokonać operacjonalizacji kluczowych pojęć, opracować teorię umożliwiającą formułowanie przewidywań, a w miarę pojawiania się luk i przeoczeń – prześledzić do końca logiczne następstwa koncepcji dodatnich kosztów transakcyjnych. Pierwsze dwa zjawiska omawiam w części trzeciej, a ostatnie w części czwartej.

### 3. Pierwsze kroki

Gdy zorientowałem się, że takie podejście do badania organizacji gospodarczych może znaleźć szersze zastosowanie, pojawiła się konieczność bardziej systematycznego dopracowania zasadniczych mechanizmów oraz ich logicznych powiązań. Opisałem je w trzech grupach: kluczowych kroków koncepcyjnych, kluczowych kroków operacyjnych i zastosowań. Najważniejszą cechą wspólną tych grup jest konieczność badania organizacji gospodarczych na poziomie bardziej mikroanalitycznym, co zgadza się ze spostrzeżeniem Simona (1984, s. 40):

W naukach fizycznych, gdy błędy pomiaru i inne zakłócenia okażą się tego samego rzędu wielkości co badane zjawiska, rozwiązanie nie polega na próbach wyciśnięcia większej ilości informacji z dostępnych danych za pomocą narzędzi statystycznych, lecz na znalezieniu metod obserwowania tych zjawisk na wyższym poziomie rozdzielczości. Odpowiednia strategia w przypadku ekonomii jest oczywista: pozyskanie nowych rodzajów danych na poziomie mikro.

Poniżej znajduje się bardzo skrótowe podsumowanie zasadniczych mechanizmów nowego podejścia.

#### 3.1. Rozwój koncepcji

W tej części: 1) zajmuję się atrybutami ludzi jako aktorów transakcji; 2) adaptacjami; 3) wprowadzam prawa kontraktów (umów).

*Ludzie jako aktorzy.* Jeżeli „nic nie odgrywa bardziej fundamentalnej roli w tworzeniu programu badawczego i nie wpływa bardziej na metody badawcze niż nasze postrzeganie charakteru istot ludzkich, których zachowanie badamy” (Simon 1985, s. 303), to przedstawiciele nauk społecznych winni opisać atrybuty poznawcze związane z postrzeganiem własnego interesu oraz inne cechy aktorów, na których opierają swoje analizy.

Założeniem poznawczym, które Simon określił mianem swojej „gwiazdy przewodniej”, jest ograniczona racjonalność (idem 1991, s. 86). Pojęcie to odnosi się do zachowań „w zamierzeniu racjonalnych, lecz tylko w ograniczonym zakresie” (idem 1957a, s. XXIV). Ludzie, podejmując

pewne działania, nie są ani hiperracjonalni, ani irracjonalni – próbują po prostu efektywnie radzić sobie ze złożonymi, niekompletnymi kontraktami.

Mimo niekompletności kontraktów ekonomia kosztów transakcyjnych uwzględnia również „przewidywanie tego, co możliwe”, co znalazło odzwierciedlenie w komentarzach George’a Schultza – jego „przygotowanie w dziedzinie ekonomii wywarło ogromny wpływ na sposób myślenia o zadaniach polityki publicznej, nawet jeśli nie mają one szczególnie bliskiego związku z ekonomią. Nasza dyscyplina każe nam myśleć z wyprzedzeniem, pytać o skutki pośrednie, zwracać uwagę na nieuwzględniane bezpośrednio zmienne” (idem 1995, s. 1). Do tej kwestii powrócę w części czwartej. Tutaj dodam tylko, iż wielu ekonomistów i przedstawicieli innych nauk społecznych (Michels 1962 [1911]; March, Simon 1958) działa w oparciu o przewidywanie tego, co możliwe, choć jest to perspektywa nie w pełni wykorzystywana.

Moja interpretacja przedstawionej przez Simona koncepcji egoizmu w działaniu jako „słabości motywacji” (Simon 1985, s. 303) polega na tym, że większość ludzi przeważnie robi to, co mówi (a niektórzy nawet więcej), nie zadając sobie świadomie pytania, czy podejmowane przez nich wysiłki są uzasadnione spodziewanymi, zdyskontowanymi zyskami netto. Pomyłki w przewidywaniach traktuje się jako normalny przejaw tarcia, choć często powodują one konsternację. Twierdzenie, że zachowanie większości ludzi przez większość czasu można opisać w kategoriach rutynowych przyzwyczajzeń, sugeruje (niestrategiczne) nieszkodliwe zachowania.

Ale chociaż precyzyjne opisy tego, co dzieje się przeważnie, są najwyraźniej niezbędne, wiele interesujących aspektów zachowania człowieka w ogóle, a organizacji w szczególności, odnosi się nie do rutynowych działań (np. procedur), lecz do wyjątków. Faktem jest, że po opracowaniu procedur główna rola kierownictwa polega na radzeniu sobie z wyjątkami. W kontekście zlecenia zadań do wykonania poza struktury organizacji tego rodzaju wyjątki są efektem niekompletności kontraktów w połączeniu z wynikającymi z nich zakłóceniami, które skłaniają firmy do dokonywania ustaleń wykraczających poza krzywą realizacji kontraktu. Na tym etapie do głosu zaczynają dochodzić względy strategiczne – powstające w następstwie asymetrii informacji, zależności

dwustronnych, słabości praw majątkowych oraz kosztów sądowej egzekucji postanowień kontraktów – jeśli oportunizm, a nie tylko słabość motywów działania, jest warunkiem operacyjnym.

*Adaptacje.* Zarówno teoretyk organizacji Chester Barnard, jak i ekonomista Friedrich Hayek uznawali adaptację za główny cel działania organizacji gospodarczej, ale w ich podejściach występują pewne różnice. Znajdując w naukach społecznych swoich czasów niewiele informacji na temat funkcjonowania organizacji wewnętrznej (hierarchii) w znanej przez siebie postaci, Barnard podjął się samodzielnego stworzenia odpowiednich koncepcji w przełomowej, wydanej w 1938 r. książce *The Functions of the Executive* [*Funkcje kierownicze*, wyd. polskie 1997], w której skupił się na koordynowanej adaptacji, dokonywanej w „świadomy, rozmysłny i celowy” sposób dzięki wykorzystaniu administracji (Barnard 1938, rozdz. 1). Natomiast Hayek zachwycał się wspaniałym funkcjonowaniem rynku (Hayek 1945, s. 527), w którym autonomiczne adaptacje realizują się samoistnie w odpowiedzi na zmiany względnego poziomu cen.

Wyzwaniem dla ekonomii zarządzania było uznanie, że obydwa rodzaje adaptacji pełnią ważne funkcje w określonych warunkach. Właśnie dlatego zamiast tkwić w okowach starego, motywowanego względami ideologicznymi podziału na rynki i hierarchie, ekonomia kosztów transakcyjnych traktuje je jako alternatywne modele rządzenia. W dobrze działającej gospodarce zarówno rynki, jak i hierarchie mają do odegrania określone role. Dotychczas deprecjonowana hierarchia uzyskała teraz status równy rynkowi, problem polega tylko na właściwym zastosowaniu jednego i drugiego rozwiązania.

*Prawa kontraktów (umów).* Odchodząc od standardowej praktyki uznającej istnienie tylko jednego, uniwersalnego prawa umów, Karl Llewellyn, lider ruchu realizmu prawniczego w USA, wyszedł poza pojęcie kontraktu jako relacji opartej na przepisach prawa (z mocą egzekucji sądowej) przez wprowadzenie idei „kontraktu jako ram”, realizowanego przeważnie w kontekście relacji między obywatelami. Precyzując, „zasadnicze znaczenie kontraktu umocowanego prawnie polega na stworzeniu (...) ram, które prawie nigdy nie odzwierciedlają dokładnie rzeczywistych relacji, lecz w przybliżeniu określają warunki, wokół

których tego rodzaju relacje się rozgrywają, niekiedy zawierają wytyczne na wypadek zaistnienia wątpliwości oraz ostateczne normy odwoławcze, gdy opisywane relacje zupełnie przestają działać” (Llewellyn 1931, s. 736–737). Ten ostatni warunek jest ważny, ponieważ odwołanie się do sądów jako ostatecznej instancji służy definiowaniu sankcji. Bardziej elastyczna koncepcja kontraktu jako ram odniesienia utrzymuje jednak (opartą na współpracy) relację wymiany w sferze nieprawidłowości w realizacji uzgodnień w większym stopniu niż konstrukcja oparta ściśle na przepisach prawa. Jak stwierdzono poniżej w części czwartej, idea „wrozumiałości” zawarta w reżimie prawa kontraktów ma podobny cel.

Tutaj wystarczy stwierdzić, że za główny cel działania organizacji uważa się adaptacje (autonomiczne i skoordynowane), a dające się realizować w praktyce sposoby rządzenia różnią się od siebie zakresem stosowania prawa kontraktów.

### 3.2. Operacjonalizacja

Trzy podstawowe kroki operacyjne obejmują: 1) określenie parametrów wykorzystywanych do analizy; 2) dokonanie tego samego w odniesieniu do sposobu rządzenia; 3) zaproponowanie hipotezy efektywnego dostosowania (*efficient alignment*).

*Parametry analizy.* Do badań organizacji proponowano różne jednostki analizy, jednak próby nazwania ich konkretnych cech podejmowano nader rzadko. Jednostką analizy w ekonomii kosztów transakcyjnych jest transakcja, zgodnie z zaleceniami Commonsa (1932) oraz z implikacjami płynącymi z prac Coase’a (1937, 1960). Z punktu widzenia dążeń do obniżania kosztów transakcyjnych do podstawowych wymiarów transakcji zaliczają się złożoność, specyficzność aktywów oraz możliwe zaburzenia w realizacji transakcji. Spośród tej trójki najważniejsze dla zrozumienia kwestii zarządzania stosunkami w ramach umowy są specyficzność aktywów oraz występowanie nietypowych zaburzeń wymagających niezaprogramowanych adaptacji<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Nie można jednak zapominać o kluczowej roli złożoności w jeszcze innym sensie: wszystkie kontrakty złożone są niekompletne z powodu ograniczonej racjonalności, chociaż nie wszystkie rodzaje niekompletności są równie ważne. Moim zdaniem istotne aspekty niekompletności

Już w latach sześćdziesiątych XX w. Jacob Marschak dokonał wnikliwego spostrzeżenia dotyczącego szczególnych uwarunkowań związanych z siłą roboczą i lokalizacją, a także zauważył, że „w podręcznikach nie zwraca się uwagi na kwestię towarów jednostkowych lub niedoskonale standaryzowanych” (Marschak 1968, s. 14). Szeroki zakres specyficzności aktywów – by wspomnieć o kapitale fizycznym, ludzkim, epizodycznym (lub czasowym), związanym z lokalizacją, dedykowanym oraz o markach lub znakach handlowych – ujawnia się dopiero po przyjęciu punktu widzenia ekonomii kosztów transakcyjnych. W omawianym kontekście istotny jest fakt, że z aktywami o różnej specyficzności wiążą się różne rodzaje zagrożeń o znaczących konsekwencjach dla działania organizacji. Nie wchodząc głębiej w szczegóły transakcji polegających na inwestycjach w konkretne aktywa, stwierdzę tu tylko, iż aktywów z tej grupy nie można wykorzystać w alternatywny sposób bez utraty ich wartości produkcyjnej (Williamson 1971, 1975, 1976, 1985; Klein, Crawford, Alchian 1978).

W tym kontekście nie należy pomijać aspektów czasowych. Chociaż niektóre uwarunkowania specyficzności aktywów są oczywiste od samego początku, inne pojawiają się dopiero podczas realizacji kontraktu (specyficzność czynnika ludzkiego jako następstwo przyuczenia się do wykonywania konkretnych czynności to przykład tych drugich). Bez względu na źródło specyficzności aktywów cecha ich nieprzesuwalności (*nonredeployability*), o której wspominam wyżej, prowadzi do przekształcenia niekiedy dużej liczby konkurentów uczestniczących we wstępnej fazie

kontraktów wiążą się głównie z nietypowymi zaburzeniami wysokiego ryzyka (ze względu na obustronną zależność), charakteryzowanymi przez specyficzność aktywów i niepewność. Niekompletność bez szkodliwych konsekwencji odnosi się do całej grupy zaburzeń, w odniesieniu do której można przyjąć założenie, że „umowa jako rama” według Llewellyna działa dobrze, często wspomagana wiarygodnymi mechanizmami zawierania kontraktów. Warto również zauważyć, że niekompletność powoduje coraz poważniejsze następstwa w miarę wzrostu liczby wymagających adaptacji cech transakcji (precyzja, powiązania, kompatybilność) oraz w miarę wzrostu liczby poważnych zaburzeń wpływających na te cechy. Liczba tego rodzaju rośnie wraz z czasem trwania kontraktu.

przetargu w stosunkowo niewielką liczbę relacji wymiany w okresie obowiązywania kontraktu oraz w chwilach jego przedłużania. Tego rodzaju przekształcenia zagrażają efektywności prostej wymiany rynkowej, którą wypierają umowy długoterminowe (wspomagane podejmowaniem wiarygodnych zobowiązań) lub w skrajnych przypadkach jednolity, hierarchiczny nadzór nad kolejnymi etapami procesu produkcji<sup>12</sup>.

*Modele rządzenia.* Rynki i hierarchie to dwa bieguny, o których wspomina Coase w swoim artykule z 1937 r.; są to również alternatywne modele zarządzania, na które zwracam szczególną uwagę w mojej pracy poświęconej pionowej integracji produkcji. Zgadza się to z pierwszym przykazaniem metodologii pragmatycznej: zachowaj prostotę (Solow 2001, s. 111; Friedman 1997, s. 196). Warto jednak zauważyć, że ekonomia kosztów transakcyjnych wprowadziła model hybrydowy (Williamson 1991; Menard 1996), a ponadto wyszła poza kontrakty zawierane na rynkach półproduktów ku interpretacji szerokiego wachlarza zjawisk komercyjnych (oraz pewnych niekomercyjnych) jako wariacji na zadany temat.

Kluczowe wymiary opisu alternatywnych metod koordynacji, z których dwie stanowią rynki i hierarchie, to: 1) intensywność bodźców motywacyjnych – wysoka na autonomicznych etapach działania, mogących w całości przejmować strumienie wpływów netto, i niska w rozwiązaniach polegających na zwrocie kosztów z określoną z góry kwotą premii; 2) nakazy i kontrola administracyjna – silna, jeżeli kolejne etapy podlegają pojedynczemu właścicielowi koordynującemu ich przebieg, a spory rozstrzyga wspólny szef; 3) reżim prawa kontraktów – silny w reżimie opar-

tym na przepisach prawa (nakazach sądowych), a słaby, jeżeli spory między kolejnymi etapami są rozstrzygane drogą prywatną, tzn. w sytuacji, w której najwyższa instancja odwoławcza mieści się w ramach struktury przedsiębiorstwa.

Przy założeniu, że każdy z trzech wymienionych wymiarów rządzenia może przyjmować jedną z dwóch wartości – niską/słabą (0) lub wysoką/silną (+) – oraz uwzględniając fakt, że rozważamy dwa przeciwstawne bieguny koordynacji (tzn. rynek i hierarchię), istnieje  $2^3 = 8$  możliwych kombinacji. Jakie wewnętrznie spójne kombinacje opisują rynek i hierarchię? W innej pracy (Williamson 1991) określiłem rynek za pomocą następującego zespołu cech: wysoka intensywność motywacji, niski poziom nakazów i kontroli administracyjnej pomiędzy kolejnymi etapami oraz silny reżim prawa kontraktów (normy prawne). Hierarchię natomiast scharakteryzowałem następująco: niska intensywność motywacji, wysoki poziom nakazowości i kontroli pomiędzy kolejnymi etapami oraz słaby reżim prawa kontraktów (prawo wyrozumiałości). Jak widać, rynek i hierarchia są przeciwieństwami.

*Efektywne dostosowanie (efficient alignment).* Ekonomia kosztów transakcyjnych odwołuje się do hipotezy efektywnego dostosowania w celu formułowania prognoz, jakie rodzaje transakcji będą realizowane przez rynki, a jakie w ramach hierarchii. Zgodnie z tą hipotezą określone transakcje będą wykonywane przez struktury gwarantujące możliwie najniższe koszty. I tak przewiduje się, że transakcje towarami lub usługami o charakterze ogólnym, w przypadku których specyficzność aktywów jest zerowa, a potrzeby adaptacyjne można określić i zaspokoić autonomicznie, zostaną zrealizowane na rynku. Tego rodzaju transakcje odpowiadają transakcjom idealnym zarówno pod względem prawnym, jak i ekonomicznym. Natomiast w transakcjach wymagających znaczących inwestycji w aktywa o dużej specyficzności i z konieczności niekompletnych (ze względu na ograniczoną racjonalność) pojawią się problemy z koordynacją w sytuacji poważnych zaburzeń realizacji kontraktu, co może pociągnąć za sobą przerwanie współpracy w wyniku zachowań oportunistycznych. Ten rodzaj transakcji lepiej realizuje jednolity właściciel dzięki szerszym możliwościom koordynowania adaptacji za pośrednictwem hierarchii.

<sup>12</sup> Specyficzność aktywów to zmienna powiązana z aspektem projektowania, zamawiany wyrób lub usługę można więc przeprojektować tak, by obniżyć specyficzność aktywów, choć zwykle dzieje się to kosztem jakości lub praktycznej użyteczności danego towaru lub usługi (Riordan, Williamson 1985). Należy również zauważyć, że najczęściej rozważa się transakcje indywidualne (dwustronne), co stanowi znaczne uproszczenie, wprowadzane w celu zwiększenia klarowności analiz, gdyż grupy powiązanych ze sobą transakcji niekiedy przysparzają innego rodzaju problemów, związanych z kolejnością ich realizacji. Zjawisko to wymaga uwzględnienia w systemie dodatkowego aspektu złożoności w postaci koordynacji czasu rzeczywistego (zob. przypis 21 poniżej).

### 3.3. Zastosowania

Teorie ekonomiczne zyskują coraz większe znaczenie, jeżeli: 1) formułowane prognozy znajdują potwierdzenie w danych; 2) można je zastosować do szerszego wachlarza zjawisk; 3) zostaną opracowane i naświetlone ich konsekwencje dla polityki publicznej.

*Potwierdzenie w badaniach empirycznych.* Ekonomia kosztów transakcyjnych poddaje tworzone przez siebie prognozy badaniom empirycznym. W 2006 r. przeprowadzono ich ponad 800. Wyniki większości z nich potwierdziły prognozy (Macher, Richman 2008). Rzeczywiście „mimo że zaledwie 30 lat temu pozyskiwanie odpowiednich danych (często podstawowych, o charakterze mikroanalitycznym) mogło się wydawać przeszkodą nie do pokonania, dziś ekonomia kosztów transakcyjnych opiera się na mocnych fundamentach empirycznych” (Geyskens, Steenkamp, Kumar 2006, s. 531). Nie można zaprzeczyć, że ekonomia kosztów transakcyjnych zyskała o wiele szersze wpływy z powodu inspirowanych przez jej przedstawicieli badań empirycznych (Whinston 2001).

*Zastosowanie do szerszego wachlarza zjawisk.* Ekonomia kosztów transakcyjnych posiada liczne zastosowania nie tylko w dziedzinie organizacji przemysłu, lecz także w większości praktycznych dziedzin ekonomii, włącznie z takimi jak praca, finanse publiczne, badania porównawcze systemów gospodarczych oraz rozwój i reformy gospodarcze. Podobnie liczne są zastosowania w badaniach przedsiębiorstw, zwłaszcza w obszarach strategii, zachowań organizacyjnych, marketingu, finansów, zarządzania operacyjnego i rachunkowości. Aparat analityczny ekonomii kosztów transakcyjnych z powodzeniem wykorzystują pokrewne nauki społeczne (zwłaszcza socjologia, politologia, psychologia społeczna oraz niektóre dziedziny prawa). Tak duża jej popularność wynika z tego, że analiza lub sformułowanie każdego nowego bądź istniejącego problemu w kategoriach kosztów transakcyjnych prowadzi do uzyskania nowych, oryginalnych spostrzeżeń.

*Polityka publiczna*<sup>13</sup>. Chociaż ekonomia kosztów transakcyjnych wywiera znaczny wpływ na

politykę publiczną wobec jednostek prowadzących działalność gospodarczą (ustawodawstwo antymonopolowe, ład korporacyjny) oraz w pewnym stopniu na badania w takich dziedzinach jak rolnictwo, zdrowie publiczne, organizacje publiczne, rozwój i reformy gospodarcze, w mojej ocenie pozostaje jeszcze nie w pełni wykorzystaną perspektywą analityczną w tej dziedzinie. Dotyczy to zwłaszcza projektowania organizacji publicznych, czego niedawnym przykładem może być amerykański Departament Bezpieczeństwa Krajowego (Cohen, Cuellar, Weingast 2006). W procesie podejmowania decyzji politycznych, w którym jednostki administracyjne często projektuje się w celu osiągnięcia krótkoterminowych, bezpośrednich celów i korzyści, zbyt często lekceważy się ocenę efektywności rozwiązań alternatywnych.

## 4. Analiza konsekwencji

Dokończenie prac nad teorią wymaga realizacji drugiej i trzeciej zasady metodologii pragmatycznej, czyli „właściwego zrozumienia analizowanych zjawisk” oraz „podania wiarygodnych wyjaśnień” (Solow 2001, s. 111). Właściwe zrozumienie „polega na przełożeniu pojęć z dziedziny ekonomii na precyzyjne zależności matematyczne (względnie wykresy lub słowa) i dopilnowanie, by dalsze operacje logiczne zostały wykonane prawidłowo, a następnie zweryfikowane” (ibidem, s. 112). Proste, wiarygodne modele złożonych zjawisk powinny dawać „sensowne” wyniki dla „rozsądnych” i „realistycznych” zakresów ważnych parametrów (ibidem). Ponieważ „nie wszystko, co jest logicznie spójne, jest wiarygodne” (Kreps 1999, s. 125), dziwaczne konstrukcje tracące kontakt ze zjawiskami, które mają rzekomo opisywać, uważa się za podejrzane – zwłaszcza jeżeli alternatywne i bliższe prawdy modele prowadzą do dających się weryfikować implikacji, spójnych z wykorzystanymi danymi. Połączenie wyżej wymienionych zasad prowadzi do następującego imperatywu: należy prześledzić do końca implikacje teorii, nie zapominając o kwestiach wykonalności i prawdopodobieństwa.

Prześledzenie do końca logiki zerowych kosztów transakcyjnych w odniesieniu do efektów zewnętrznych (Coase) oraz do integracji pionowej (Arrow) wykazało, że rutynowe odwoływanie

<sup>13</sup> Opis zastosowania ekonomii kosztów transakcyjnych w polityce publicznej można znaleźć w: Williamson 1985, 2003, 2008, 2009.

się do tego upraszczającego założenia prowadzi do prognoz kontrfaktycznych. Zainspirowało to ekonomistów i przedstawicieli innych nauk społecznych do przeanalizowania wszystkich konsekwencji logiki dodatnich kosztów transakcyjnych – zarówno w kategoriach ogólnych, jak i w obszarach wskazanych przez luki oraz przeoczenia, które ujawniały się w miarę dopracowywania modelu ekonomii kosztów transakcyjnych. Poniżej analizujemy cztery rodzaje uwarunkowań należących do tej grupy: 1) niemożność prowadzenia wybiórczych interwencji, co ogranicza możliwości ekspansji przedsiębiorstwa; 2) koncepcja naprawialności (*remediableness*), mająca niebagatelne następstwa dla porządku publicznego, gdyż kładzie nacisk na realistyczne, dające się wdrożyć rozwiązania; 3) zawieranie wiarygodnych kontraktów jako solidnej podstawy do rozszerzenia zakresu wzajemnych korzyści odnoszonych z wymiany przez umawiające się strony; 4) test skalowalności służący ustaleniu, czy kolejne zastosowania prostego (miniaturowego) modelu, na którym opiera się analiza, prowadzi do powstania jego powiększonej wersji, w przybliżeniu odzwierciedlającej interesujące nas zjawisko. Pokróćce omawiam także naturalne etapy rozwoju teorii.

#### 4.1. Wybiórcze interwencje

Postawione przez Franka Knighta (1921, 1933) i Ronalda Coase'a (1937) pytanie o maksymalne rozmiary przedsiębiorstwa można przeformułować w następujący sposób: dlaczego duża firma nie może robić wszystkiego, co potrafi zrobić grupa mniejszych firm, a nawet czegoś więcej? Tracy Lewis odpowiada na jedną z wersji tego pytania w następujący sposób: istniejąca firma zawsze może „używać środków produkcji dokładnie tak samo, jak użyłby ich nowy podmiot (...) [a ponadto] może wprowadzać ciągłe poprawki poprzez koordynację produkcji z wykorzystaniem nowych oraz istniejących środków produkcji”, dlatego duża firma zawsze wytworzy większą wartość (Lewis 1983, s. 1092). Ekonomia kosztów transakcyjnych bada ten tok argumentacji, postulując istnienie dwóch mechanizmów – replikacji i wybiórczej interwencji – które gdyby dały się zrealizować w praktyce, przemawiałyby za uniwersalnością

i wyższością większych przedsiębiorstw jako formy organizacji.

Założmy więc, że dwa kolejne etapy procesu produkcji zostają połączone z następującymi założeniami: 1) nabyty etap będzie działał w taki sam autonomiczny sposób po przejściu jak przed przejściem (przez replikację), z zastrzeżeniem, iż 2) etap przejmujący interweniuje wybiórczo zawsze, lecz tylko wtedy, gdy spodziewane korzyści netto można przypisać skoordynowanym adaptacjom. W takim przypadku po połączeniu przedsiębiorstwo nigdy nie będzie uzyskiwać gorszych wyników (dzięki replikacji), niekiedy nawet będzie radzić sobie lepiej (poprzez wybiórczą interwencję) niż przed połączeniem. W związku z powyższym większy stopień integracji zawsze przeważa nad mniejszym, co oznacza, że w przypadku wielokrotnego zastosowania tej zasady po jakimś czasie cała aktywność gospodarcza zostanie zorganizowana w ramach jednej, ogromnej firmy. W którym momencie zastosowanie tej logiki zawodzi?

Jeżeli etap nabywczy przejmuje etap dostawczy, pojawiają się cztery warunki konieczne do zaistnienia replikacji i wybiórczej interwencji: 1) nabywca jako właściciel obiecuje nabytemu dostawcy, że ten będzie mógł nadal przejmować wpływy netto (pomniejszone o koszty ogólne, koszty konserwacji i remontów, użytkowania i amortyzacji kapitału) we wszystkich rodzajach realizowanych zamówień – tym samym zachowując bodźce motywacyjne o wysokiej intensywności; 2) dostawca zobowiązuje się z „należyta starannością” wykorzystywać aktywa na etapie dostaw, do których prawem własności obecnie dysponuje nabywca; 3) nabywca zobowiązuje się do wykorzystywania swojej władzy (*fiat*) tylko wtedy, gdy spodziewa się, że wybiórcza interwencja przyniesie korzyści netto; 4) nabywca zobowiązuje się ujawniać i dzielić z dostawcą korzyściami wynikającymi z wybiórczej interwencji zgodnie z postanowieniami umowy kupna. Problem polega na tym, że żadne z wymienionych zobowiązań nie spełnia warunku samoegzekucji. Wręcz przeciwnie, w przypadku braku wspólnej wiedzy trzech stron (tzn. po uwzględnieniu bezkosztowego arbitra)<sup>14</sup> spełnienie każdego z tych warunków

<sup>14</sup> Konieczność istnienia wspólnej wiedzy trzech stron z uwzględnieniem arbitra to kolejny przykład śledze-



będzie zagrożone. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy należy uwzględnić następujące czynniki: 1) właściciel (nabywca) zarządza systemem księgowym, więc w pewnych granicach może określać poziomy amortyzacji, cen transferowych oraz korzyści w sposób pozwalający na przejmowanie wpływów netto; 2) brak należytej staranności ujawnia się z opóźnieniem i trudno go udowodnić; 3) nabywca może również niezgodnie z prawdą zadeklarować zrealizowany poziom produkcji, faworyzując własny strumień wpływów netto; 4) ze względu na powyższe zagrożenia podział korzyści w ramach wybiórczej interwencji może być zagrożony. Ponadto 5) rozgrywka polityczna toczy się teraz w większym przedsiębiorstwie, bardziej podatnym na biurokratyczne sztuczki i względy polityczne niż mniejsze firmy.

Szczegółowe objaśnienia powyższych zjawisk wraz z przykładami zaprezentowałem w innych pracach (np. Williamson 1985, rozdz. 6). Tu wystarczy stwierdzić, że na opisywane problemy zwraca uwagę wielu inteligentnych przedsiębiorców oraz prawników, którzy uwzględniają te zależności w procesie podejmowania decyzji o integracji. Płyne stąd lekcja dla nauk społecznych: rynki i hierarchie różnią się wyraźnie od siebie pod względem struktury, a my musimy się pogodzić z wadami i zaletami każdego z tych sposobów koordynacji działań zbiorowych.

#### 4.2. Naprawialność

Kryterium naprawialności konfrontuje z rzeczywistością przyjmowane przez analityków polityki publicznej założenie o zerowych kosztach transakcyjnych w sektorze publicznym. Założenie to należy uznać za nonsensowne, tym bardziej że standardową politykę publiczną realizuje się asymetrycznie: sektor prywatny na własnej skórze doświadczał zawodności rynku właśnie ze względu na dodatnie koszty transakcyjne, lecz nie istniała odpowiednia koncepcja umożliwiająca analogiczną analizę zawodności sektora publicznego<sup>15</sup>. Nie może więc dziwić, że

nia wszystkich logicznych następstw omawianej teorii (Williamson 1975, s. 21–34). Mimo to powszechnie przyjmuje się założenie, że wiedza trójstronna wystarcza.  
<sup>15</sup> Choć stwierdzenie to zakrawa na ironię, „normatywna analiza polityki publicznej rozpoczęła się od założenia,

zawiłe zalecenia w dziedzinie polityki publicznej często (i nieświadomie) opierały się na rozumowaniu przyjmującym asymetryczne zerowe koszty transakcyjne, których przykładem są np. regulacje (Coase 1964).

Kryterium naprawialności stanowi próbę symetrycznego potraktowania instytucji istniejących w świecie realnym, zarówno publicznych, jak i prywatnych, ze wszystkimi ich zaletami i wadami. Brzmi ono następująco: za efektywny uznaje się taki istniejący model organizacji, dla którego nie da się wdrożyć ani opisać żadnej realnej lepszej (tzn. przynoszącej spodziewane korzyści netto) formy organizacji (Williamson 1996, rozdz. 8).

Ponieważ wszystkie realne modele organizacyjne są obarczone wadami, warunek wykonalności od samego początku wyklucza wszelkie przypadki odwoływania się do fikcji zerowych kosztów transakcyjnych (w każdym sektorze – publicznym, prywatnym, *non-profit* itp.). Zastrzeżenie dotyczące możliwości wdrożenia wymaga uwzględnienia kosztów proponowanej realnej alternatywy (tzn. ocenianej jako lepsza w bezpośrednim porównaniu bez warunków wstępnych) w rachunku korzyści netto. Domniemanie, że istniejący model jest efektywny w przypadku, gdy oczekiwane korzyści netto są ujemne, można jednak podważyć, wykazując, iż przeszkody na drodze do wdrożenia lepszej wykonalnej alternatywy są „niesprawiedliwe”.

Kwestia sprawiedliwości dotyczy zarówno aspektów politycznych, jak i gospodarczych. Tak więc o ile przeszkody polityczne uznaje się za sprawiedliwe w sytuacji, gdy polityka prawidłowo dominuje nad ekonomią (Stigler 1992), przeszkody polityczne o niedopuszczalnej genezie (np. wprowadzenie bezpodstawnie dyskryminujących przepisów) uznaje się za niesprawiedliwe. Podobnie podczas gdy niektóre przeszkody gospodarcze, takie jak koszty utopione poniesione przez aktualnego operatora, mogą uzasadniać opóźnienie wprowadzenia lepszej i efektywniejszej alternatywy, te, które uznaje się za niespra-

że (...) politykę kreuje wszechmocny, wszechwiedzący i życzliwy dyktator” (Dixit 1996, s. 8) – co w kategoriach kosztów transakcyjnych zakłada odpowiednio brak przeszkód podczas realizacji kontraktów, brak ograniczeń racjonalności i oportunistu.

wiedliwe (np. drapieżne zachowania), zostaną zakwestionowane<sup>16</sup>.

Jak widać, kryterium naprawialności stanowi próbę podważenia asymetrycznych rozwiązań efektywnościowych opartych na zerowych kosztach transakcyjnych. Ujawnia także istotne kwestie związane z efektywnością w procesie kreowania polityki publicznej – takie jak wykonalność, wdrażanie i sprawdzalność.

### 4.3. Wiarygodne zobowiązania

Pojęcie wiarygodnej groźby zajmuje ważne miejsce w badaniach nad rywalizacją (między państwami narodowymi, w polityce oraz w życiu gospodarczym). Głównym celem wiarygodnej groźby jest niedopuszczenie do wykorzystania niektórych narzędzi (np. broni jądrowej) poprzez skierowanie rywalizacji na inne tory (Schelling 1960) lub w ogóle powstrzymanie jej. Zastosowanie efektywnych kosztowo, wiarygodnych zobowiązań wspomagających transakcje wymiany różni się pod kilkoma ważnymi względami od koncepcji wiarygodnej groźby.

Podstawowa teza brzmi następująco: w przypadku braku wiarygodnych zobowiązań wspierających transakcje wymiany pojawiałyby się nadmierne zagrożenia, wynikające z zawartych kontraktów. Prawidłowość ta dotyczy wielu rodzajów transakcji. Inwestycje w dobra/usługi ogólne wypierałyby inwestycje swoiste dla określonych transakcji, gdyby te ostatnie wiązały się z koniecznością ponoszenia zbyt dużego ryzyka. Niektóre transakcje odbywałyby się wyłącznie w ramach przedsiębiorstw, a inne nigdy nie doszłyby do skutku.

Wiarygodne zobowiązania niekiedy powstają samoistnie, jak wtedy gdy wcześniejsze pozytywne doświadczenia z określonym kontrahentem prowadzą do powstania efektu dobrej reputacji. Często jednak zobowiązania tego rodzaju powsta-

ją wtedy, gdy podmioty gospodarcze świadomie uzgadniają mechanizmy zapewniające dodatkowe zabezpieczenie<sup>17</sup>. Mogą one mieć postać reguł rządzących ujawnianiem informacji, audytem i rozsądzaniem sporów – przy czym strony częściej odwołują się do rozstrzygnięć polubownych niż sądowych (Llewellyn 1931; Macaulay 1963; Summers 1969; Macneil 1974; Galanter 1981) – a niekiedy obejmują tworzenie zabezpieczeń (swego rodzaju zakładników) gwarantujących pożądany przebieg wymiany (Williamson 1983)<sup>18</sup>.

Rodzaje rozwiązań wspierających wiarygodność zobowiązań różnią się między sobą w zależności od otoczenia instytucjonalnego – np. między jurysdykcjami politycznymi (Levy, Spiller 1994) – do którego odnoszą się pozytywne teorie polityczne. Dla ekonomii zarządzania istotne jest także pojęcie praw kontraktów (w liczbie mnogiej), których przykładem jest pojęcie „prawa wyrozumiałości”, charakteryzujące reżim prawa kontraktów obowiązujący w organizacjach hierarchicznych<sup>19</sup> (Williamson 1991, s. 274):

Dorozumianym prawem rządzącym kontraktami zawieranymi wewnątrz organizacji jest wyrozumiałość. Tak więc podczas gdy sądy tradycyjnie rozpatrują spory między przedsiębiorstwami dotyczące cen, odszkodowań z tytułu opóźnień,

<sup>17</sup> Za ilustrację tej tezy niech posłuży realizowana przez 32 lata umowa na dostawy węgla między Nevada Power Company i Northwest Trading Company (Williamson 1991, s. 272–273).

<sup>18</sup> Próby zwiększenia wiarygodności zobowiązań niejednokrotnie przyjmują dziwne formy, przypuszczalnie dlatego, że umawiające się strony nie są w stanie lepiej rozwiązać tego problemu. Na terenach dawnej Mezopotamii odkryto niedawno tabliczki (pochodzące z ok. 1750 r. p.n.e.) zawierające klątwy skierowane do jednej ze stron, co miało zniechęcać ją do naruszenia traktatów. Na jednej z tabliczek odczytano następujący napis: „Kiedy zwrócić się do nas o żołnierzy, nie pożałujemy wam naszych najlepszych sił, nie odpowiemy wykrętami, a nasze maczugi powalą waszego wroga (...) [W przeciwnym razie] jak zasuszone nasiona nie kiełkują, niech nasze nasiona nigdy nie wzejdą, niech nasze żony zaślubią obcych na naszych oczach i niech inni rządzą naszym krajem” („China Daily” 1988 r., s. 1).

<sup>19</sup> Należy zauważyć, że prawo wyrozumiałości wyklucza jurysdykcję sądu nad większością decyzji podejmowanych w ramach struktur organizacji, posiadających następstwa wyłącznie wewnętrzne; sądy mogą się natomiast wypowiedzieć w zakresie efektów zewnętrznych.

<sup>16</sup> Oczywiście niesprawiedliwe przeszkody na drodze do wdrożenia bardziej efektywnych form organizacji mogą się utrzymywać nawet po ich identyfikacji. Jednak takie przeszkody motywują do działania. Niektóre z nich ustępują pod naporem skumulowanej siły ruchów, z których jednym przykładem może być ruch praw obywatelskich, a inne poprzez ciągłą aktualizację definicji nieuczciwej konkurencji.

niezadowalającej jakości towaru lub usługi i tym podobnych, **odmawiają one rozstrzygnięcia sporów między poszczególnymi jednostkami organizacyjnymi pojedynczego przedsiębiorstwa** [podkreślenie – O.W.] dotyczące identycznych kwestii technicznych. Ze względu na odmowę sądu, strony muszą rozwiązywać spory w ramach organizacji, której części stanowią. W związku z powyższym **hierarchia stanowi dla siebie ostateczną instancję odwoławczą**.

Pojęcie reżimu prawnego opartego na wyrozumiałości wprowadzono po to, by wypełnić lukę w logicznej konstrukcji teorii rządzenia. Tak jak w przypadku innych postaci prawa kontraktów, efektywność tego rodzaju reżimu zależy od integralności środowiska instytucjonalnego (państwa narodowego), w ramach którego funkcjonuje.

#### 4.4. Skalowanie

Proste modele mają na celu uchwycenie istoty badanych zjawisk, co umożliwi wyjaśnianie dotychczas zagadkowych praktyk oraz dokonywanie prognoz, które następnie poddaje się empirycznemu testowaniu. Często jednak modele można testować również w większej skali. Tego rodzaju sprawdziany odpowiadają na pytanie, czy wielokrotne zastosowanie zasadniczego mechanizmu, w oparciu o który działa dany model, prowadzi do uzyskania czytelnego opisu rozważanego zjawiska.

Test skalowania zwykle bywa pomijany, najczęściej przez badaczy świadomych, że proponowane przez nich wyjaśnienia nie sprawdzają się w większej skali. Niekiedy wykonuje się go pobieżnie, przypuszczalnie z powodu błędnego mniemania, iż zastosowanie zasadniczego mechanizmu w większej skali nie przysporzy żadnych problemów. Moim zdaniem z największą ostrożnością należy traktować wszelkie teoretyczne stwierdzenia odnoszące się do przedsiębiorstw – w tym te wywierające realny wpływ na politykę publiczną – których zasadniczy mechanizm nie działa jednakowo dobrze w miniaturze i w skali zbliżonej do opisywanego zjawiska (np. nowoczesnej korporacji)<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Michael Jensen i William Meckling (1976) postawili pytanie, czy ich prosty model firmy pojedynczego przed-

siębiorstwa traktowanego w teorii kosztów transakcyjnych jako struktura zarządzania powstaje następujące pytanie: czy kolejne zastosowania decyzji typu „kup-lub-zrób” do poszczególnych transakcji skutkuje wiarygodnym opisem czegoś, co przypomina funkcjonowanie złożonego przedsiębiorstwa? Należy pamiętać, że z punktu widzenia ekonomii kosztów transakcyjnych najciekawsze transakcje odbywają się raczej **na styku** (a nie w ramach) **etapów dających się rozdzielić z technologicznego punktu widzenia**. Po przyjęciu określonego technologicznego jądra za punkt wyjścia uwagę koncentruje się na serii oddzielnych decyzji typu „kup-lub-zrób” – w tył, do przodu i na boki – celem ustalenia, które z nich powinno się zlecić na zewnątrz, a które powinno się wykonać w ramach struktury własnościowej firmy. Opisane w ten sposób przedsiębiorstwo stanowi wiązkę transakcji wewnętrznych, w przypadku których podjęto decyzję, by produkować, a nie kupować – co rzeczywiście stanowi rozwiniętą (w dużej skali) wersję pojedynczej transakcji, a przynajmniej jej przybliżenie (Williamson 1985, s. 96–98)<sup>21</sup>.

siębiorycy daje się zastosować do rozmiarów nowoczesnej korporacji, mającej różnych właścicieli. Badacze wysunęli przypuszczenie potwierdzające, ale test skalowania obiecali zaprezentować w późniejszej pracy. Niestety praca ta nigdy nie powstała. Jensen i Meckling otwarcie jednak przyznali konieczność wykonania testu skalowania.

<sup>21</sup> Należy tu jednak dołączyć pewne zastrzeżenie: przedstawiony powyżej proces skalowania nie uwzględnia problemów o charakterze systemowym, takich jak np. zaniechania w procesie outsourcingu podczas produkcji samolotu Boeing 787 Dreamliner (Saunders, Peter 2009). Z perspektywy czasu błędy w koordynacji transakcji zleczanych na zewnątrz doprowadziły do kosztownych opóźnień. Przypuszczalnie można było ich uniknąć, gdyby podjęto decyzję o produkcji wewnątrz firmy powiązanych ze sobą elementów nośnych samolotu, których wykonanie wymagało ścisłej koordynacji w czasie rzeczywistym. Ekonomia kosztów transakcyjnych nie wypracowała jeszcze aparatu pojęciowego niezbędnego do rozwiązywania komplikacji wewnątrzsystemowych, powstających w ramach grupy powiązanych ze sobą transakcji. Zastosowanie ekonomii kosztów transakcyjnych w jej obecnej postaci ustrzegłoby jednak Boeinga przed popełnieniem najważniejszego błędu w dziedzinie outsourcingu, mianowicie przed zleceniem firmie Vought Aircraft Industries produkcji bardzo zaawansowanego technicznie kadłuba. Transakcja ta wymagała znacznych inwestycji w aktywa o wysokiej specyficzności i przysporzyła wielu kłopotów adaptacyj-

#### 4.5. Naturalne etapy rozwoju

Ekonomii kosztów transakcyjnych często zarzuca się brak pełnej formalizacji. Mam na to trzy odpowiedzi: podobnie jak wiele innych teorii, rozwija się ona w sposób naturalny, pełna formalizacja wymaga nakładu pracy, a więc czasu, natomiast przedwczesna formalizacja wiąże się z ryzykiem utraty kontaktu z opisywanymi zjawiskami.

Teorie najczęściej przechodzą przez kolejne fazy rozwojowe – od nieformalnych przez preformalne, półformalne aż do w pełni formalnych – w duchu też zaprezentowanych przez Thomasa Kuhna (1970). Za nieformalny etap ekonomii kosztów transakcyjnych wypada uznać literaturę z lat trzydziestych XX w. (zwłaszcza prace Commonsa i Coase'a) opisującą błędy i braki neoklasycznego paradygmatu ekonomii. Prace preformalne rozpoczęły się w 1970 r., wraz z powstaniem nowych koncepcji prowadzących do reinterpretacji integracji pionowej, pionowych ograniczeń rynkowych, organizacji rynku pracy, konkurencji o zakup franszyzy na wejście na rynek monopoli naturalnych itp., a także wraz z wypracowaniem warunków efektywnego dostosowania. Prace półformalne, których początek sięga lat osiemdziesiątych XX w., dotyczą wiarygodności kontraktów, hybrydowych modeli rządzenia, analizy wymiarów transakcji i struktur zarządzania, możliwości zastosowań teorii w biznesie i gospodarce oraz w pokrewnych naukach społecznych (w tym w polityce publicznej), a także w zakrojonych na szeroką skalę badaniach empirycznych. Pełna formalizacja również rozpoczęła się w latach osiemdziesiątych i trwa nadal. Do tego ostatniego etapu zaliczają się bardzo wpływowa, przełomowa praca Sanforda Grossmana i Olivera Harta (1986) oraz będący jej kontynuacją artykuł Olivera Harta i Johna Moore'a (1990), a także prace innych przedstawicieli tego nurtu poświęcone niektórym rodzajom kosztów transakcyjnych (często nazywane literaturą praw własności). Znaczny wkład w formalizację teorii kosztów transakcyjnych wniósł także Steven Tadelis i jego współpracownicy (Bajari,

Tadelis 2001; Tadelis 2002; Levin, Tadelis 2010; Tadelis 2010b).

#### 5. Uwagi końcowe

To, co określam mianem projektu ekonomii kosztów transakcyjnych, ma swoje korzenie w pytaniu na temat granic przedsiębiorstwa postawionym przez Ronalda Coase'a w 1937 r. Podjąłem próbę udzielenia odpowiedzi, wychodząc z założenia, że kluczową transakcją jest decyzja o integracji pionowej. Następnie sformułowałem owo pytanie w języku kontraktu: „kiedy i dlaczego przedsiębiorstwo powinno nabyć dający się oddzielić pod względem technologicznym komponent procesu produkcji od dostawcy zewnętrznego (outsourcing), a nie produkować go w ramach własnych struktur?”, przy czym outsourcing polega na zawieraniu kontraktów z dostawcami zewnętrznymi, a produkcja własna oznacza zawieranie kontraktów z dostawcami wewnętrznymi. Kwestię tę potraktowałem jako problem efektywnościowy, wybiórczo łącząc ekonomię z teorią organizacji. Chociaż początkowo miał to być pojedynczy, niezależny projekt badawczy, koncepcja integracji pionowej okazała się nową perspektywą, która umożliwia analizowanie bardzo różnorodnych działań w sferze gospodarczej realizowanych jako kontrakty lub dających się sformułować w tych kategoriach, co ułatwiało ich porównywanie.

Ekonomia kosztów transakcyjnych podąża naturalną drogą rozwoju. Etap nieformalny rozpoczął się w 1930 r. wraz z wyzwaniem rzuconym przez Coase'a przedstawicielom tradycyjnego nurtu ekonomii, sugerującym, że przedsiębiorstwo i organizacja rynku powinny stanowić cechy pochodne uwarunkowań ich działania, a nie (jak wówczas zakładano) cechy zadane z góry, brakującą zaś koncepcją okazały się koszty transakcyjne. Prawdziwość tego ostatniego stwierdzenia wykazali Arrow i Coase w 1960 r., udowadniając, że znaczna część tradycyjnej ekonomii staje się nieistotna po prześledzeniu do końca wszystkich konsekwencji logiki zerowych kosztów transakcyjnych.

Etap preformalny rozpoczął się w latach siedemdziesiątych XX w. wraz z zastosowaniem perspektywy koordynacji działań poprzez kon-

nych podczas realizacji kontraktu (Tadelis 2010a). Boeing naprawił popełniony błąd, nabywając Vought Aircraft Industries (Sanders, Peter 2009, s. B2).

trakty do integracji pionowej. Zawierane między przedsiębiorstwami kontrakty są niekompletne ze względu na ograniczoną racjonalność i jako takie narażają je na zagrożenia, będące następstwem problemów z adaptacją – w przypadku występowania wzajemnych zależności – w związku z inwestycjami dokonywanymi specjalnie pod kątem transakcji w obliczu zaburzeń o poważnych konsekwencjach (strategiczne zerwanie umowy). Tego rodzaju podejście oparte na ekonomii zarządzania zyskało znacznie szersze zastosowanie, gdy również inne zjawiska zaczęto interpretować w kategoriach kontraktów i kosztów transakcyjnych.

Etap półformalny wyeksponował konstytutywne cechy alternatywnych metod rządzenia (rynek, hybryda i hierarchia) w odniesieniu do odmiennych potrzeb adaptacyjnych – zarówno autonomicznych, jak i skoordynowanych – między różnymi rodzajami transakcji. W miarę postępów prac nad operacjonalizacją tych zagadnień pojawiały się kolejne pytania, z których jedno dotyczyło efektywności wybiórczych interwencji, a drugie wielokrotnego stosowania prostych modeli do zjawisk o coraz większej skali. Odpowiedzi na nie uzyskano dzięki dogłębnej analizie konsekwencji logiki działania organizacji gospodarczych. Pierwsze ambitne badania empiryczne w tej dziedzinie przeprowadzono na początku lat osiemdziesiątych XX w. Odtąd notuje się wykładniczy wzrost ich liczby. Rośnie także liczba zastosowań teorii kontraktów do zagadnień związanych z polityką publiczną. Obecnie prowadzi się wiele w pełni formalnych badań różnych zjawisk z punktu widzenia ekonomii kosztów transakcyjnych.

Podsumowując, chciałbym stwierdzić, że selektywne połączenie prawa, ekonomii i teorii organizacji mające na celu badanie kształtu oraz przebiegu stosunków kontraktowych z punktu widzenia ograniczania kosztów transakcyjnych okazało się bardzo pouczające. Przewiduję dalszy rozwój badań koncepcyjnych, teoretycznych, empirycznych oraz dotyczących polityki publicznej w ramach tej perspektywy badawczej. Ekonomię kosztów transakcyjnych czeka ciekawa, obiecująca przyszłość.

Przełożył Rafał Śmietana

## Bibliografia

- Arrow K.J. (1969). „The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation”, w: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, t. 1. Washington, DC: US Government Printing Office.
- Bajari P., Tadelis S. (2001). „Incentives versus transaction costs: A Theory of procurement contracts”, *RAND Journal of Economics*, t. 32, nr 3, s. 387–407.
- Barnard Ch. (1938). *The Functions of the Executive*. Cambridge: Harvard University Press.
- Baumol W.J. (1959). *Business Behavior, Value and Growth*. New York: Macmillan.
- Ben-Porath Y. (1980). „The F-connection: Families, friends, and firms and the organization of exchange”, *Population and Development Review*, t. 6 nr 1, s. 1–30.
- Buchanan J. (1975). „A contractarian Paradigm for applying Economic Theory”, *American Economic Review*, t. 65, nr 2, s. 225–230.
- Buchanan J. (2001). „Game theory, mathematics, and economics”, *Journal of Economic Methodology*, t. 8, nr 1, s. 27–32.
- Coase R.H. (1937). „The nature of the firm”, *Economica*, t. 4, nr 16, s. 386–405 [przedruk w: O.E. Williamson, S. Winter (red.) (1991). *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, Development*. New York: Oxford University Press].
- Coase R.H. (1960). „The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, t. 3, nr 1, s. 1–44.
- Coase R.H. (1972). „Industrial organization: A proposal for research”, w: V.R. Fuchs (red.), *Economic Research: Retrospect and Prospect*, t. 3: *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Coase R.H. (1988). „The nature of the firm: Influence”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, t. 4, nr 1, s. 33–47.
- Coase R.H. (1992). „The institutional structure of production”, *American Economic Review*, t. 82, nr 4, s. 713–719.
- Cohen D.K., Cuellar M.-F., Weingast B.R. (2006). „Crisis bureaucracy: Homeland security and the political design of legal mandates”, *Stanford Law Review*, t. 59, nr 3, s. 673–760.
- Commons J.R. (1932). „The problem of correlating law, economics, and ethics”, *Wisconsin Law Review*, nr 8, s. 3–26.
- Commons J.R. (1950). *The Economics of Collective Action*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Cyert R.M., March J.G. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-hall.

- D'andrade R. (1986). „Three scientific world views and the covering law model”, w: D.W. Fiske, R.A. Schweder (red.), *Metatheory in Social Science: Pluralisms and Subjectivities*. Chicago: University of Chicago Press.
- Demsetz H. (1983). „The structure of ownership and the theory of the firm”, *Journal of Law and Economics*, t. 26, nr 2, s. 375–390.
- Dixit A. (1996). *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Drèze J. (1995). „Forty years of public economics – a personal perspective”, *Journal of Economic Perspectives*, t. 9, nr 2, s. 111–130.
- Fellner W. (1947). „Prices and wages under bilateral oligopoly”, *Quarterly Journal of Economics*, t. 61, nr 4, s. 503–532.
- Fischer S. (1977). „Long-term contracting, sticky prices, and monetary policy: Comment”, *Journal of Monetary Economics*, t. 3, nr 3, s. 317–323.
- Friedman M. (1997). „Modern macroeconomics and its evolution from a monetarist perspective”, *Journal of Economic Studies*, t. 24, nr 4, s. 191–221.
- Galanter M. (1981). „Justice in many rooms: Courts, private ordering, and indigenous law”, *Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, t. 19, nr 1, s. 1–47.
- Geyskens I., Steenkamp J.-B., Kumar N. (2006). „Make, buy, or ally: A meta-analysis of transaction cost theory”, *Academy of Management Journal*, t. 49, nr 3, s. 519–543.
- Grossman S.J., Hart O.D. (1986). „The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration”, *Journal of Political Economy*, t. 94, nr 4, s. 691–719.
- Hart O., Moore J. (1990). „Property rights and the nature of the firm”, *Journal of Political Economy*, t. 98, nr 6, s. 1119–1158.
- Hayek F. (1945). „The use of knowledge in society”, *American Economic Review*, t. 35, nr 4, s. 519–530.
- Jensen M., Meckling W. (1976). „Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, t. 3, nr 4, s. 305–360.
- Kitch E.W. (red.) (1983). „The fire of truth: A remembrance of law and economics at Chicago, 1932–1970”, *Journal of Law and Economics*, t. 26, nr 1, s. 163–233.
- Klein B., Crawford R.A., Alchian A.A. (1978). „Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process”, *Journal of Law and Economics*, t. 21, nr 2, s. 297–326.
- Knight F.H. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Kreps D.M. (1999). „Markets and hierarchies and (mathematical) economic theory”, w: G. Carroll, D. Teece (red.), *Firms, Markets, and Hierarchies*. New York: Oxford University Press.
- Kuhn T.S. (1970). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Levin J., Tadelis S. (2010). „Contracting for government services: Theory and evidence from us cities”, *Journal of Industrial Economics*, t. 58, nr 3, s. 507–542.
- Levy B., Spiller P. (1994). „The institutional foundations of regulatory commitment: A comparative analysis of telecommunications regulation”, *Journal of Law, Economics and Organization*, t. 10, nr 2, s. 201–246.
- Lewis T. (1983). „Preemption, divestiture, and forward contracting in a market dominated by a single firm”, *American Economic Review*, t. 73, nr 5, s. 1092–1101.
- Llewellyn K.N. (1931). „What price contract? An essay in perspective”, *Yale Law Journal*, t. 40, nr 5, s. 704–751.
- Macaulay S. (1963). „Non-contractual relations in business: A preliminary study”, *American Sociological Review*, t. 28, nr 1, s. 55–67.
- Macher J.T., Richman B.D. (2008). „Transaction cost economics: An assessment of empirical research in the social sciences”, *Business and Politics*, t. 10, nr 1, s. 1–63.
- Macneil I.R. (1974). „The many futures of contracts”, *Southern California Law Review*, t. 47, s. 691–816.
- March J.G., Simon H.A. (1958). *Organizations*. New York: John Wiley & Sons.
- Marris R. (1964). *The Economic Theory of Managerial Capitalism*. New York: Free Press.
- Marschak J. (1968). „Economics of inquiring, communicating, deciding”, *American Economic Review*, t. 58, nr 2, s. 1–18.
- Mckenzie L. (1951). „Ideal output and the interdependence of firms”, *Economic Journal*, t. 61, nr 244, s. 785–803.
- Menard C. (1996). „Why organizations matter”, *Atlantic Economic Journal*, t. 24, nr 4, s. 281–300.
- Michels R. (1962). *Political Parties*. Glencoe, IL: Free Press.
- Posner R.A. (1977). *Economic Analysis of Law*. Boston: Little Brown.
- Reder M.W. (1999). *Economics: The Culture of a Controversial Science*. Chicago: University of Chicago Press.
- Riordan M., Williamson O. (1985). „Asset specificity and economic organization”, *International Journal of Industrial Organization*, t. 3, nr 4, s. 365–378.

- Schelling T.C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schultz G. (1995). „Economics in action: Ideas, institutions, policies”, *American Economic Review*, t. 85, nr 2, s. 1–8.
- Simon H. (1957a). *Administrative Behavior*. New York: Macmillan.
- Simon H. (1957b). *Models of Man*. New York: John Wiley & Sons.
- Simon H. (1984). „On the Behavioral and rational Foundations of Economic Dynamics”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, t. 5, nr 1, s. 35–56.
- Simon H. (1985). „Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science”, *American Political Science Review*, t. 79, nr 2, s. 293–304.
- Simon H. (1991). *Models of My Life*. New York: Basic Books.
- Solow R. (2001). „A native informant speaks”, *Journal of Economic Methodology*, t. 8, nr 1, s. 111–112.
- Stigler G.J. (1951). „The division of labor is limited by the extent of the market”, *Journal of Political Economy*, t. 59, nr 3, s. 185–193.
- Stigler G.J. (1992). „Law or economics?”, *Journal of Law and Economics*, t. 35, nr 2, s. 455–468.
- Summers C. (1969). „Collective agreements and the law of contracts”, *Yale Law Journal*, t. 78, nr 4, s. 525–575.
- Tadelis S. (2002). „Complexity, flexibility, and the make-or-buy decision”, Papers and Proceedings” of the American Economic association, *American Economic Review*, t. 92, nr 2, s. 433–437.
- Tadelis S. (2010a). „Williamson’s contribution and its relevance to 21st century capitalism”, *California Management Review*, t. 52, nr 2, s. 159–166.
- Tadelis S. (2010b). „Transaction cost economics”, tekst niepublikowany, University of California, Berkeley.
- Whinston M. (2001). „Assessing property rights and transaction-cost theories of the firm”, *American Economic Review*, t. 91, nr 2, s. 184–188.
- Williamson O.E. (1964). *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Williamson O.E. (1971). „The vertical integration of production: Market failure considerations”, *American Economic Review*, t. 61, nr 2, s. 112–123.
- Williamson O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson O.E. (1976). „Franchise bidding for natural monopoly – in general and with respect to CATV”, *Bell Journal of Economics*, t. 7, nr 1, s. 73–104.
- Williamson O.E. (1979). „Transaction cost economics: The governance of contractual relations”, *Journal of Law and Economics*, t. 22, nr 2, s. 233–61.
- Williamson O.E. (1983). „Credible commitments: Using hostages to support exchange”, *American Economic Review*, t. 73, nr 4, s. 519–540.
- Williamson O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson O.E. (1991). „Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives”, *Administrative Science Quarterly*, t. 36, nr 2, s. 269–296.
- Williamson O.E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- Williamson O.E. (2000). „The new institutional economics: Taking stock, looking ahead”, *Journal of Economic Literature*, t. 38, nr 3, s. 595–613.
- Williamson O.E. (2002). „The theory of the firm as governance structure: From choice to contract”, *Journal of Economic Perspectives*, t. 16, nr 3, s. 171–195.
- Williamson O.E. (2003). „Examining economic organization through the lens of contract”, *Industrial and Corporate Change*, t. 12, nr 4, s. 917–942.
- Williamson O.E. (2008). „Corporate boards of directors: In principle and in practice”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, t. 24, nr 2, s. 247–272.
- Williamson O.E. (2009). „Opening the black box of firm and market organization: Antitrust”, w: P.-O. Bjuggren, D.C. Mueller (red.), *The Modern Firm, Corporate Governance and Investment*. Northampton, MA: Edward Elgar.

## **Transaction cost economics: The natural progression**

The research program on which I and others have been working has been variously described as the “economics of governance,” the “economics of organization,” and “transaction cost economics.” As discussed in Section 1, governance is the overarching concept and transaction cost economics is the means by which to breathe operational content into governance and organization. The specific issue that drew me into this research project was the puzzle posed by Ronald Coase in 1937: What efficiency factors determine when a firm produces a good or service to its own needs rather than outsource? As described in Section 2, my 1971 paper on “The Vertical Integration of Production” made headway with this issue and invited follow-on research that would eventually come to be referred to as transaction cost economics. The rudiments of transaction cost economics are set out in Section 3. Puzzles and challenges that arose and would require “pushing the logic of efficient governance to completion” are examined briefly in Section 4. Concluding remarks follow.

Keywords: transaction costs, vertical integration of production, outsourcing, contracts, allocation of resources.