

MACIEJ ŁAWRYNOWICZ

## SPÓŁDZIELNIA A KONCEPCJE NEOINSTYTUCJONALNE

### I. WPROWADZENIE

Ortodoksyjna ekonomia utożsamiana z reguły z ekonomią klasyczną, neoklasyczną, monetarystyczną, koncentrując się na mechanizmie rynkowym, procesie alokacji zasobów za pomocą mechanizmu rynkowego, traci z pola widzenia ludzi, przedsiębiorstwa oraz państwo. Pojawiające się od dawna nowe nurty i koncepcje ekonomiczne stawiają sobie za cel dokładniejsze modelowanie rzeczywistej aktywności gospodarczej człowieka<sup>1</sup>. Alternatywne teorie<sup>2</sup> przedsiębiorstwa, przez które rozumieć należy teoretyczne ujęcia opierające się na nowych założeniach, innych zmiennych i czynnikach niż w ekonomii neoklasycznej, tworzą modele działania przedsiębiorstwa przydatne w wyjaśnianiu działalności spółdzielni.

Literatura przedmiotu wyróżnia wiele klasyfikacji teorii alternatywnych. M. Gorynia wymienia pięć podstawowych teorii alternatywnych<sup>3</sup>: menedżerskie teorie firmy, behawioralną teorię firmy, teorię agencji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych. Ponadto prezentuje także inne ujęcia, jak: ewolucyjna teoria firmy, kompetencyjna teoria firmy, zasobowa teoria firmy oraz teoria firmy oparta na wiedzy<sup>4</sup>.

Według T. Gruszeckiego, który rozpatrywał ewolucję koncepcji alternatywnych w ujęciu historyczno-logicznym, wpływu poszczególnych nurtów na kształtowanie pozostałych, za dojrzałe teorie alternatywne uznał teorie menedżerskie firmy, nową ekonomię instytucjonalną oraz teorie behawioralne, biologiczne i cyklu życia firmy<sup>5</sup>.

Przyjmując za J. Buchananem i G. Tullockiem, że z teorią mamy do czynienia wtedy, gdy określone są założenia, z których wynika korpus twierdzeń, a te okazują się przydatne do satysfakcjonującego objaśnienia niektórych aspektów rzeczywistości<sup>6</sup>, stwierdzić należy, że żadna z powyższych nowych koncepcji

---

<sup>1</sup> A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6, s. 795.

<sup>2</sup> Niektóre z prezentowanych w dalszej części nurtów badawczych nie zasługują na miano teorii, jednakże autor przyjmuje nazewnictwo zgodnie z istniejącą nomenklaturą i tłumaczeniami.

<sup>3</sup> M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo AE, Poznań 1998, s. 21.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 57-58.

<sup>5</sup> T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002, s. 193.

<sup>6</sup> J. M. Buchanan, G. Tullock, *The Calculus of Consent. Logical Foundation of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1996.

nie spełnia wymagań stawianych teorii. Wyjaśnienia wymaga więc kwestia zasadności zastosowania nowej ekonomii instytucjonalnej w analizie spółdzielczej formy gospodarowania. Podstawowym powodem jej wykorzystania nie jest jedynie przyjęcie założeń, które w sposób bardziej realistyczny objaśniają złożony charakter gospodarowania, przypisują istotne znaczenie kosztom transakcyjnym, rozwiązaniom instytucjonalnym i organizacyjnym. Neoinstytucjoniści zakładają, że instytucje (a w szczególności prawa własności) nie są neutralne w mechanizmie alokacji zasobów, wiedza człowieka jest ograniczona, a informacja niekompletna i asymetryczna. Z założeń tych wynika niekompletność zawieranych kontraktów, których egzekwowanie wymaga regulacji i ingerencji aparatu państwowego lub form organizacyjnych na poziomie firmy. Zmiana lub włączenie dodatkowych założeń powoduje, że analiza nowej ekonomii neoinstytucjonalnej prowadzi do większego realizmu, zachowując metodologiczny indywidualizm, w warunkach koordynacji skupia się na modelowaniu kolektywnego działania jednostek, za pomocą instytucjonalnych reguł gry i dzięki mechanizmom ich wymuszania<sup>7</sup>.

Nie można jednak zapominać o słabościach, które wynikają z problemów metodologicznych, w szczególności braku specyficznej metodologii, nowej w stosunku do neoklasycznej. Przydatność analityczna ograniczona jest również innymi nierozwiązanymi problemami: sposobem pomiaru efektywności firmy uwzględniającym koszty transakcyjne, możliwością samokontroli państwa w sprawowaniu pieczy nad ładem rynkowym.

Celem niniejszego artykułu jest analiza koncepcji neoinstytucjonalnych, które przyczyniły się do rozwinięcia wiedzy ekonomicznej dotyczącej spółdzielni, mimo ich heterogeniczności w przyjętych założeniach, treści i metodologii. Główny nurt poniższych rozważań dotyczy teorii agencji, teorii praw własności oraz nowej ekonomii instytucjonalnej, ze szczególnym uwzględnieniem ekonomii kosztów transakcyjnych i ich wkładu w zrozumienie funkcjonowania spółdzielni.

## II. EKONOMIA KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH

W przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej nowa ekonomia instytucjonalna zakłada niemożność badania gospodarki i podmiotów, abstrahując od jej instytucjonalnego kształtu. Założenie czynione przez neoklasyków, że wszelkie uprawnienia własnościowe są w pełni alokowane i mają prywatny charakter, nie brało pod uwagę istnienia przedsiębiorstw regulowanych przez państwo, organizacji non-profit czy wreszcie spółdzielni, ogólnie ujmując, innych form własności. Ekonomia neoinstytucjonalna zakwestionowała również założenia o braku innych form wymiany instytucjonalnej niż rynek, a także różnic jednorazowej transakcji wymiany i długookresowego kontraktu oraz nieistnienia kosztów związanych z wymianą czy egzekucją uprawnień własnościowych<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> A. Ząbkowicz, op. cit., s. 818-819.

<sup>8</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, UW, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 1997, s. 30-33.

Przyjęta definicja instytucji<sup>9</sup> ma szerszy zakres w porównaniu do definicji klasycznych. Określa bowiem różne reguły kształtujące relacje międzyludzkie w procesie gospodarowania. Często stosuje się analogię do reguł gry społecznej, norm kształtujących interakcje międzyludzkie<sup>10</sup> na dwóch poziomach: powstawania, modyfikacji i konkretyzacji instytucji oraz drugim – aktywności społecznej, obejmującym interakcje międzyludzkie w ramach istniejącej struktury instytucjonalnej<sup>11</sup>. Podział instytucji obejmuje struktury instytucjonalne oraz otoczenie instytucjonalne. Struktury tworzone są z podstawowych elementów interakcji ekonomicznych – transakcji i odnoszą się do norm. Otoczenie zaś to ramy służące powstaniu i funkcjonowaniu struktur. Otoczenie wyznacza zasady postępowania jednostkom wchodzącym w interakcje. Ogólnie stwierdzić można, że instytucje określają, co wolno uczynić, a co jest niedopuszczalne.

Przedstawiciele ekonomii neoinstytucjonalnej wiążą pojęcie transakcji z podstawowym aktem wymiany, co identyfikowane jest z rynkiem, jak również z sytuacją, w której „dobro lub usługa przechodzi przez technicznie określoną granicę. Jedna sfera działalności kończy się a zaczyna się inna sfera”<sup>12</sup>. Transakcje nie są identyfikowane jedynie z rynkiem, lecz również z wnętrzem organizacji. Rozumowanie to można ująć w inny sposób. W gospodarce istnieją dwie podstawowe możliwości alokacji zasobów przez rynek oraz w ramach przedsiębiorstwa. „Niewidzialna ręka rynku” to transakcje niezależnych podmiotów prowadzące do równowagi rynkowej. Przedsiębiorstwo, określane niekiedy „widzialną ręką” menedżera lub przedsiębiorcy, koordynuje zasoby wewnątrz organizacji, poza rynkiem<sup>13</sup>. Transakcje należy rozumieć jako relacje łączące jednostki, a organizacje powstają poprzez nadanie transakcjom jednostkowym specyficznego charakteru.

Z transakcją związane jest też pojęcie kontraktu. Stanowi on transakcję o wyraźnie zarysowanej strukturze, nie zawsze formalnej. Kontraktem czasami określa się również transakcje o trwalszym charakterze, w odróżnieniu od jednostkowych aktów wymiany, mające również odniesienie do transakcji realizowanych w przyszłości. Kontrakt jest podstawowym obiektem analiz ekonomii neoinstytucjonalnej badającej, w odróżnieniu od ekonomii neoklasycznej, wybory dokonywane przez podmioty gospodarujące.

Oba rodzaje koordynacji zasobów związane są z kosztami, a wybór, gdzie następuje alokacja zasobów, dokonywany jest po analizie wielkości kosztów transakcyjnych. Często spotykana jest analogia do oporów w systemach mecha-

---

<sup>9</sup> Jedną z pełniejszych definicji brzmi: „Pojedyncza transakcja jest jednostką obserwacji skupiającą w sobie wszystkie czynniki (tj. ekonomii, fizyki, psychologii, etyki, prawa i polityki), gdyż jest ona z woli pewnej liczby ludzi aktem wyboru między wariantami, przewyciężaniem oporu, dzieleniem zasobów naturalnych i ludzkich, [...] poszerzonymi, ograniczonymi lub wyłożonymi przez funkcjonariuszy państwa lub konserwny gospodarce i związki zawodowe, którzy interpretują prawa, obowiązki i swobody obywateli, decydując o tym, czy dane zachowanie jednostki pasuje czy nie do zbiorowego zachowania się narodów, polityków, biznesmenów, robotników rodziny i innych ruchów zbiorowych, w świecie ograniczonych zasobów [...]”, H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1998, s. 506.

<sup>10</sup> L. Davis, D. North, *Institutional Change and Economic Growth*, Cambridge 1971.

<sup>11</sup> S. Pejovich, *The Economics of Property Rights: Toward a Theory of Comparative Systems*, Dordrecht 1990, s. 3.

<sup>12</sup> O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York 1985, s. 1.

<sup>13</sup> T. Gruszecki, op. cit., s. 129-130.

nicznych badających straty mocy w wyniku poślizgu, tarcia itp., innym porównaniem są „koszty wprawiania w ruch systemu ekonomicznego”<sup>14</sup>. Analizie poddawane są warunki transakcji, harmonia stosunków stron, co powoduje opóźnienia, zerwanie relacji i inne dysfunkcje<sup>15</sup>. Z analogii wynikają również inne wnioski. Po pierwsze koszty transakcyjne są nieuniknione, lecz powinny być minimalizowane. Po drugie budowanie modeli ekonomicznych o wysokich wartościach eksplikacyjnych wymaga uwzględnienia tych kosztów.

Przyczynami powstawania kosztów transakcyjnych są ograniczenia informacyjne i racjonalność ludzi jako podmiotów gospodarujących. W przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej, zakładającej prawdopodobieństwo wystąpienia określonych stanów rzeczywistości przy danym rozkładzie, ekonomia instytucjonalna przyjmuje założenia o asymetrii informacji. Podważa to założenia o racjonalności ekonomicznych zachowań ludzi, co należy utożsamiać z obiektywnym brakiem informacji jednej ze stron wymiany. Niedoinformowana strona wymiany zachowuje się zgodnie z zasadami racjonalności metodologicznej, jednak w przypadku niedostatku informacji nie można mówić o racjonalnych wyborach.

Innym postulatem jest ograniczona racjonalność istniejąca z powodu niemaksymalizowania uogólnionej funkcji użyteczności przez ludzi. Wspomniane wcześniej badania<sup>16</sup> potwierdzają, że ludzie poprzestają na wyborach satysfakcjonujących, nie dążąc do optymalnych. Przyczyną jest brak możliwości wyboru alternatywy maksymalizującej użyteczność spośród zbioru wszystkich możliwych i dostępnych alternatyw<sup>17</sup>.

Kolejnym problemem występującym w rzeczywistości, a będącym zarazem założeniem nowej ekonomii instytucjonalnej, jest nieuczciwość (oportunizm) stron wymiany, które kierują się jedynie interesem własnym. Ekonomia klasyczna pomimo różnic interesów zakładała lojalność stron kontraktów. Obserwowane obecnie bardzo skomplikowane kontrakty zawierane przez strony są wynikiem braku zaufania oraz stanowią „zabezpieczenie uczciwości” drugiej strony. Koszty transakcyjne zawarcia umowy rosną tym bardziej, im większy jest stopień komplikacji umowy, nie wspominając o kosztach egzekucji w razie niedotrzymania warunków. Wszelkie zachowania wprowadzające w błąd drugą stronę, a polegające na zatajeniu informacji, oszustwie, kłamstwie, czy manipulowaniu faktami, określone zostały przez O. Williamsona mianem oportunistycznych, przez co rozumieć należy kierowanie się interesem własnym ze skłonnością do nieuczciwości. Jak wspomniano, koszty transakcyjne związane są z zachowaniami oportunistycznymi i obejmują następujące koszty:

- koszty poszukiwania informacji o cenach i właściwościach towarów (włączając pracę jako towar), a także poszukiwania informacji o potencjalnych nabywcach i sprzedawcach i ich cenach,

<sup>14</sup> K. Arrow, *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocations*, w: *Analysis and Evaluations of Public Expenditures: The PPB Systems*, vol. 1, Washington 1969, s. 48.

<sup>15</sup> O. Williamson, op. cit., s. 1-2.

<sup>16</sup> Patrz H. Simon, *Działanie administracji. Proces podejmowania decyzji w organizacjach administracyjnych*, PWN, Warszawa 1976, s. 16.

<sup>17</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, op. cit., s. 46-47.

- koszty negocjacji z nabywcami, względnie sprzedawcami,
- koszty sporządzenia kontraktu,
- koszty monitorowania drugiej strony kontraktu, kontroli realizacji warunków umowy,
- koszty egzekwowania kontraktu i ściągania odszkodowań w przypadku niewykonania zobowiązań przez drugą stronę,
- koszty ochrony praw własności przed osobami trzecimi.

Innym podziałem z punktu widzenia kontraktu są koszty *ex ante* i *ex post*. Pierwsze trzy z wyżej wymienionych zakwalifikować można do kosztów *ex ante*, pozostałe zaś do grupy *ex post*. Poprzez proces przygotowania kontraktu można część kosztów transakcyjnych *ex ante* zawrzeć w warunkach jego wykonania. Odnosi się to jedynie do części, gdyż trudno jest mówić o kontraktach pełnych, przewidujących wszelkie zdarzenia w przyszłości. Ważniejszą rolę przypisuje się kosztom *ex post*, wynikającym z niekompletnej informacji w trakcie konstruowania kontraktu oraz ze skłonności do oportunistycznych zachowań. Kontrakty zawierane przez strony z założenia mają charakter niepełny z powodu nieracjonalności ludzi oraz zbyt wysokich kosztów przygotowania kontraktu pełnego.

Własność z reguły przypisana jest osobom zawierającym transakcje z firmą. Pozwała to zmniejszyć koszty, które w przypadku transakcji rynkowych musiałyby zostać poniesione. Szczególnym przypadkiem są tzw. *market failure* – defekty rynkowe jak monopson lub niewspółmierne różnice informacji pomiędzy stronami kontraktu. W sytuacjach tych koszty transakcji mogą być zredukowane przez przejęcie własności – sprzedawcy lub nabywcy. Przewaga własności wynika z wyeliminowania konfliktu między stronami. Oczywistym przykładem jest monopól w przypadku, gdy kolektywne nabycie dostawcy przez dostawców spowoduje spadek cen.

Obserwacje sugerują, że własność powinna być związana z grupą patronów<sup>18</sup>, dostarczycieli kapitału, pracowników, klientów, których koszty zawierania transakcji na rynku są najwyższe. Uwzględnić należy również koszty związane własnością, inne w przypadku różnych patronów. Efektywność osiąga się, jeżeli własność jest przypisana w taki sposób, by ogólne koszty transakcyjne wszystkich patronów przedsiębiorstwa, zarówno koszty transakcji rynkowych jak i koszty własności, były minimalizowane.

Analizując koszty transakcji rynkowych i koszty własności w przypadku spółdzielni, należy skupić się na problemach wynikających z własności kolektywnej. **Koszty kontraktów rynkowych** rozpatrywać należy jako pozytywny bodziec przypisania własności jednej klasie patronów. Poniżej rozważymy tę kwestię na podstawie trzech rodzajów kosztów<sup>19</sup>.

Pierwszą kategorię stanowi **prosta siła rynkowa**, przejawiająca się ograniczeniami konkurencji z powodu występowania ekonomii skali, kartelizacji

<sup>18</sup> Patroni to wszelkie osoby zawierające transakcje z podmiotem: klienci, dostawcy czynników produkcji, bez względu, czy jest to osoba fizyczna, czy prawna. Z reguły firmy są własnością osób, które są jednocześnie patronami (akcjonariusze – kapitał, pracownicy – spółdzielnia pracy).

<sup>19</sup> H. Hansmann, *Cooperative Firms in Theory and Practice*, „The Finnish Journal of Business Economics” 1999, nr 4, s. 389-369.

czy przyjętych rozwiązań prawnych. Firma posiada siłę rynkową względem jednej lub wielu klas patronów, np. monopol dostawcy a klienci. Sytuacja ta stanowi bodziec do tworzenia spółdzielni konsumentów.

Drugim ważnym kosztem kontraktów rynkowych jest **siła rynkowa ex post**, inaczej nazywana *lock-in*. Skutkiem zawarcia transakcji jest monopolistyczne wykorzystanie patrona, gdy po przeprowadzeniu transakcji zaczyna patronować firmie. Możliwe jest to w dwóch sytuacjach: po pierwsze, poniesienia poważnych nakładów związanych z wejściem w transakcję, których wartość nie zostanie odzyskana po zerwaniu kontraktu. Po drugie, gdy istnieją silne więzy między stronami transakcji, która ze swej natury ma tendencje do rozrastania się oraz nieprzewidywalnych i skomplikowanych warunków w przyszłości. Niepewność powoduje niemożliwość zawarcia kontraktu w pełni pokrywającego przyszłe scenariusze wydarzeń. W takich okolicznościach, wchodząc w transakcje, patron staje się w mniejszym lub większym stopniu zablokowany (*lock-in*). Niemożliwe jest więc wyjście z transakcji bez ponoszenia kosztów, jeżeli firma ma skłonności do eksploatacji. Prezentowany przypadek tłumaczy tworzenie się spółdzielni pracowników, które nie powodują „blokady” swych pracowników-właścicieli oraz struktur franchisingowych, w których franchisingobiorcy są właścicielami franchisingodawcy.

Trzeci istotny koszt kontraktów rynkowych związany jest **asymetrią informacji**. Występuje ona wtedy, gdy firma posiada przewagę informacyjną nad patronem (rzadziej patronów nad firmą) istotną z punktu widzenia zawieranej transakcji. Przykładem może być lepsza niż klientów wiedza o jakości dóbr lub usług świadczonych przez przedsiębiorstwo, gdy mamy do czynienia z produktami skomplikowanymi i trudnymi do sprawdzenia.

**Koszty własności** rozpatrzone zostaną w trzech grupach w kontekście kosztów wykonywania uprawnień wynikających z posiadania, sprawowania funkcji właściciela. Nie można rozpatrywać kosztów jedynie w sensie determinacji najefektywniejszego przypisania własności danej klasie patronów.

Pierwszą grupą są **koszty monitoringu**. Wykonywanie efektywnej kontroli przez grupę patronów-właścicieli wymaga posiadania informacji, dzielenia się nią między sobą, podejmowania decyzji oraz nakłonienia menedżerów do działania zgodnie z decyzjami właścicieli. Koszty mają różną wielkość w zależności od klasy patronów. Te o najmniejszej wartości, rozpatrywane w stosunku do wielkości transakcji, są ponoszone, gdy grupa patronów – właścicieli jest mała, kontakty między nimi a firmą są bliskie, a transakcje są regularne i powtarzalne w dłuższym okresie oraz stanowią względnie duży udział w budżetach patronów. Brak możliwości lub nieumiejętność efektywnej kontroli własnościowej daje szansę realizacji celów menedżerów zarządzających firmą<sup>20</sup>. Możliwy jest również przypadek, w którym własność, pomimo braku efektywnej kontroli, jest lepszym rozwiązaniem niż transakcje rynkowe między firmą a patronem. Koszty wynikające z braku kontroli właścicielskiej mogą być niższe niż koszty, które

<sup>20</sup> Problematyka związana z tymi kosztami stanowi pole rozważań teorii agencji, prezentowanej w dalszej części niniejszego opracowania.



byłyby poniesione, gdyby właścicielem była inna klasa patronów o celach nie-spójnych lub przeciwstawnych i ściśle kontrolująca zarządzających. Patroni mają wtedy pewność, że menedżerowie odpowiedzialni są jedynie przed nimi, nie są wykorzystywani przez innych, choć realizują własne cele. Sytuacja taka może wyjaśniać istnienie wielkich firm, których kapitał tworzą udziały wielu patronów-właścicieli nie mogących sprawować efektywnej kontroli. Lepsze rozwiązanie z punktu widzenia patrona to być właścicielem, niż gdyby ktoś inny miał możliwość wpływu na menedżerów.

W funkcjonowaniu przedsiębiorstw, a w szczególności spółdzielni, istotnym problemem związanym z kosztami własności są **koszty kolektywnego podejmowania decyzji**. Mechanizmy głosowania wykorzystywane w spółdzielniach mają z reguły dwie formy: jeden udziałowiec – jeden głos lub liczba głosów uzależniona jest od wielkości transakcji przeprowadzanych ze spółdzielnią – wielkości patronażu. Wiele czynników wpływa na rozmiar kosztów kolektywnego podejmowania decyzji, a najważniejszym z nich jest zbieżność w interesach prowadzonych ze spółdzielnią patronów-właścicieli. Minimalną wielkość osiąga ją one wówczas, gdy patroni mają zgodne interesy, czyli transakcje prowadzone są w podobnych warunkach, a ilość identycznych produktów jest zbliżona, np. rolnicze spółdzielnie dostawców. Koszty wspólnego podejmowania decyzji rosną i mogą przekroczyć koszty transakcji rynkowych, gdy interesy przestają być homogeniczne. Koszty kolektywnego podejmowania decyzji przyjmować mogą różne formy.

Jeżeli żaden z patronów nie działa strategicznie, mechanizm wspólnych decyzji rodzić może rozwiązania nieefektywne w sensie maksymalizacji sumy pożytków pojedynczych patronów. Zatem, jeżeli preferencje głosującego w sensie mediany (*median voter*) nie są takie same, jak głosującego w sensie średniej (*mean voter*), mechanizm większości głosów może rodzić decyzje, które są nie tylko nieefektywne, lecz także gorsze, niż gdyby zawierano transakcje nie ze spółdzielnią, a z firmą na rynku.

Poważniejszy problem powstaje wówczas, gdy grupa patronów świadomie chce użyć większościowego mechanizmu głosowania w celu wykorzystania innej grupy przez podniesienie cen lub zmianę jakości (np. poziom oprocentowania narzucany przez depozytariuszy kredytobiorcom w spółdzielczych instytucjach finansowych). Poszkodowana grupa właścicieli nie będzie w lepszej sytuacji, niż gdyby zawierała transakcje na rynku. Ich sytuacja może być jeszcze gorsza niż w sytuacji transakcji rynkowych, gdy posiadanie przez nich własności wymaga narażonej na ryzyko inwestycji związanej z transakcją. Ponadto nakłady kapitałowe związane z własnością nie są łatwo kompensowalne w wypadku wycofania udziałów członkowskich. Ogólnie koszty transakcyjne procesu podejmowania kolektywnych decyzji mogą być wysokie w wypadku heterogenicznych interesów. Objawiają się one tworzeniem trudnych do przezwyciężenia koalicji, które to maksymalizują własne pożytki kosztem innych grup. Różnica między własnością a kontraktami rynkowymi polega również na tym, że na rynku patron może mieć wpływ na politykę firmy jedynie przez groźbę likwidacji własnego patronażu. W przypadku własności i kolektywnych decyzji subgrupy patronów mogą realizować własne interesy w firmie, mając nieproporcjonalnie większy

wpływ. Nawet w przypadku wyraźnych różnic w interesach między patronami koszty wspólnych decyzji mogą być niskie, jeżeli istnieją jasne i proste kryteria kompromisu, np. nawet wtedy gdy istnieją istotne różnice w wielkości transakcji prowadzonych ze spółdzielnią, podziału zysków można dokonać w stosunku do wielkości transakcji indywidualnego patrona.

W razie różnicy interesów patronów kolektywne podejmowanie decyzji w przedsiębiorstwach rodzi z reguły większe koszty niż transakcje rynkowe, czego potwierdzeniem może być brak dużych firm, które łączą przez własność interes dostawców i konsumentów lub pracowników i inwestorów.

Koszty wynikające z posiadania własności nie ograniczają się do realizowania kontroli właścicielskiej nad firmą. Właściciel posiada również prawo do rezydualnej nadwyżki<sup>21</sup>, która w większym stopniu wiąże się z ponoszeniem kosztów niż koszty związane z zakontraktowanymi cenami czy płacami. Najbardziej oczywiste są **koszty ponoszenia ryzyka**, które mogą stawiać w lepszej pozycji patronów mogących dywersyfikować ryzyko i właśnie oni powinni być właścicielami przedsiębiorstwa. Najczęstszym argumentem za wyższością firm posiadanych przez inwestorów (*investor-owned firm*) jest stopień ponoszonego ryzyka. Jednakże istnieć mogą spółdzielnie konsumentów, których właściciele narażeni są na takie samo ryzyko jak inwestorzy dzięki przenoszeniu go na klientów lub gdy wartość transakcji stanowi mały udział w ich budżecie.

Podsumowując rozważania dotyczące efektywnego przypisania własności w firmie, należy podkreślić, że jest ona najwyższa, gdy suma kosztów patronów przedsiębiorstwa osiąga minimum. Oznacza to minimalizację kosztów kontraktów patronów niewłaścicieli i minimalizację kosztów własności ponoszonych przez właścicieli. Relatywne znaczenie poszczególnych grup kosztów można wyrazić następująco:

- prosta siła rynkowa jest determinantą własności,
- asymetria informacji nie jest mniej istotna, ale ma duży wpływ na tworzenie się organizacji non-profit,
- koszty kontraktów wydają się być ważniejsze niż koszty własności,
- niskie koszty własności określonej klasy patronów skłaniają do nabycia własności nawet w przypadku niskich kosztów kontraktów,
- heterogeniczność patronów powoduje wysokie koszty własności, a przez to wpływa na pojawianie się spółdzielczej formy organizowania działalności gospodarczej jedynie w przypadku zbieżnych interesów patronów;
- powyższe wnioski tłumaczą dominację firm inwestorskich nad innymi formami organizacji z powodu homogeniczności interesów inwestorów lepiej niż ponoszenie ryzyka i nawet potrzeba akumulacji kapitału.

Prawdopodobnie przewaga spółdzielni w niektórych branżach nie wynika z niższych kosztów kontraktów niż w firmach inwestorskich, lecz z powodu niższych kosztów własności.

---

<sup>21</sup> Rezydualna nadwyżka wynika z rezydualnego prawa do kontroli (*residual rights of control*); por. fragment dotyczący teorii praw własności.



### III. TEORIA PRAW WŁASNOŚCI

Teoria praw własności powstała jako jedna z pierwszych szkół nowej ekonomii instytucjonalnej, a jej przedstawiciele skoncentrowali się na uprawnieniach własnościowych. W sensie ekonomicznym własność jest wiązką uprawnień przysługujących właścicielowi w stosunku do przedmiotu własności, dobra materialnego lub niematerialnego. Przedmiotem wymiany w transakcjach nie są dobra, lecz wiązka uprawnień i właśnie ona jest podstawą do oceny wartości<sup>22</sup>.

Założeniem badawczym teorii jest traktowanie uprawnień własnościowych jako praw konkretnej osoby podejmującej decyzje związane z własnością niezależnie od formalnych tytułów własności. Każda osoba w decyzjach ekonomicznych kieruje się maksymalizacją swojej funkcji użyteczności, w przeciwieństwie do ekonomii kosztów transakcyjnych, która zakłada ograniczoną racjonalność ekonomiczną ludzi<sup>23</sup>.

Podstawowym założeniem jest tu fundamentalne znaczenie motywacji osoby dysponującej zasobem, której dążenie do efektywności wykorzystywanych zasobów zależne jest od uprawnień własnościowych. Stanowi to uzupełnienie rozważań ekonomicznych, gdyż wcześniej w każdym przypadku zakładano pełne uprawnienia. Suwerenność osoby wykorzystującej dobro zależy od stopnia uprawnień, na które składają się wyłączność (ekskluzywność wykorzystania dobra) i przenośność (transferowalność). Przez wyłączność rozumieć należy takie uprawnienia, które nie mogą być wykorzystywane przez inne osoby i są w wyłącznej dyspozycji właściciela. Przenośność określana jest jako swoboda transferu uprawnień (własności) na rzecz innych osób. Suwerenność według teorii własności cechuje zawsze ograniczoność, dobro nie może być wykorzystane do wyrządzenia krzywdy innej osobie. Uprawnienia własnościowe reprezentują rezydualne uprawnienia decyzyjne, to znaczy te, które nie są ograniczone przepisami prawnymi czy inną umową. Ich istnienie tłumaczy się brakiem możliwości zawarcia pełnych kontaktów przewidujących wszelkie prawdopodobne sytuacje i zachowaniem stron kontaktu ze względu na koszty transakcyjne i ograniczenia informacyjne. Z tego powodu w gospodarce istnieją kontrakty reprezentujące rezydualne prawa własności. Rozpatrując uprawnienia własnościowe w kategoriach rezydualnych, wyróżnić można dwa ich rodzaje: prawo do czerpania dochodów z dobra i prawo do decyzji związanych z użytkowaniem dobra<sup>24</sup>.

Korzyści z posiadania dóbr i sytuacja ekonomiczna właściciela zależą od pełni uprawnień własnościowych i stopnia ich przenośności. Im pełniej zdefiniowane i egzekwowane są uprawnienia własnościowe, tym silniejszy jest związek między ekonomicznymi decyzjami właściciela a sytuacją ekonomiczną. Z drugiej strony ograniczone prawa własności będą wykorzystywane nieefektywnie, nadmiernie eksploatowane lub niedoinwestowane. Pełne prawa

<sup>22</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, op. cit., s. 84-85.

<sup>23</sup> Ibidem.

<sup>24</sup> P. Milgrom, J. Roberts, *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs 1992, s. 291.

własności stanowią gwarancję możliwości efektywnego wykorzystywania dóbr, niepełne zaś rodzą koszty oraz nie pozwalają realizować korzyści. Stopień przenośności wpływa na ocenę wartości posiadanego dobra, gdyż nie każda osoba może realizować płynące z niego pełne korzyści – internalizować korzyści. Ograniczenia w zakresie i sposobie transferowania dóbr zmniejszają ich wartość rynkową, gdyż uniemożliwiają przenoszenie własności na tych właścicieli, którzy maksymalizowaliby korzyści. Ograniczona przenośność uniemożliwia również specjalizację własności zasobów<sup>25</sup>.

Powodem ograniczenia uprawnień własnościowych mogą być: niedookreślenie praw własności, co oznacza nieprzypisanie ich konkretnej osobie, np. efekty zewnętrzne<sup>26</sup>; trudna egzekucja praw, niewystarczająca ochrona praw, ograniczenia narzucone przez państwo, w których rozróżnić należy osłabienia uprawnień (np. podatek od sprzedaży) od ograniczeń wynikających z zasady fizycznego zagrożenia innych osób bądź własności<sup>27</sup>.

Ochrona i egzekucja praw własności może być wykonywana przez samych właścicieli, normy społeczne i państwo, w ramach którego tworzone jest prawo i funkcjonuje aparat przymusu.

Koszty transakcyjne związane są silnie z wykorzystywaniem i transferem własności. Obejmują one koszty definiowania, egzekwowania i ochrony uprawnień właścicielskich. Zalicza się do nich również koszty przenoszenia uprawnień własnościowych, których wielkość zależy od trudności pomiaru wartości przedmiotu wymiany. W teorii praw własności na charakter uprawnień własnościowych wpływa wielkość kosztów transakcyjnych, a czym wyższa jest ich wielkość, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że ostatecznie trafią przez transakcje wymiany do podmiotów najefektywniej je wykorzystujących.

Teoria praw własności wyróżnia, na podstawie kryterium pełności uprawnień właścicielskich, dwa skrajne i wiele pośrednich rodzajów własności. Pełne prawa zapewniające wyłączność i transferowalność reprezentuje własność prywatna. Na drugim krańcu znajduje się własność wspólna o charakterze niezorganizowanym, niezdefiniowanym, nieprzypisana konkretnym osobom. Dostęp do tej własności jest nieograniczony, a transfer niemożliwy. Szczególnymi rodzajami własności są własność państwowa i grupowa. Pierwsza – nazywana publiczną – w zależności od stopnia zorganizowania może być podobna lub nie do własności wspólnej. Za właścicieli uznawani są obywatele, lecz nie mają prawa transferować uprawnień i czerpać z niej pożytków. Z własnością państwową, a precyzyjniej – z przedsiębiorstwami państwowymi, wiąże się problem kontroli menedżerów. Koszty kontroli dokonywanej przez wyborców, czyli dysponentów uprawnień, są wysokie z powodu zbiorowego i wydłużonego łańcucha zależności. Podobny problem występuje w dużych przedsiębiorstwach prywat-

<sup>25</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, op. cit., s. 86-87.

<sup>26</sup> Klasycznym przykładem złego zdefiniowania praw jest konflikt między fabryką zanieczyszczającą środowisko a okolicznymi mieszkańcami. Wysokie koszty transakcyjne (porozumienia) wymuszają interwencję państwa w postaci nałożenia opłat za degradację środowiska, czyli przypisania praw mieszkańcom zanieczyszczanych terenów.

<sup>27</sup> Nie wyklucza to prawa do szkody ekonomicznej obniżania innym dochodu przez efektywną z nimi konkurencję.

nych o rozproszonej strukturze własnościowej. Jednakże dzięki transferowalności oraz podzielności<sup>28</sup> własności prywatnej istnieje mechanizm kontroli zarządzających. Zbywanie praw własności prowadzi do specjalizacji, czyli posiadania praw przez osoby najefektywniej gospodarujące dobrem. Właściciele, którzy nie potrafią efektywnie wykorzystywać dobra, pozbywają się go na rynku. Tworzą i wykorzystują mechanizm kontroli nad korporacjami zwany mechanizmem przejść. Badania empiryczne przedstawicieli teorii praw własności potwierdzają wykazywanie przez przedsiębiorstwa prywatne wyższej efektywności w porównaniu do publicznych form własności. Istnienie innych niż prywatne form własności firm tłumaczą czynnikami ideologicznymi, brakiem dostatecznej informacji o efektach działania przedsiębiorstw publicznych.

Teoria praw własności, kładąc nacisk na sposób zdefiniowania i różne rodzaje własności, wykazała, że samoistnym czynnikiem wpływającym na zachowania się przedsiębiorstw jest określenie uprawnień do użytkowania zasobów, a dokładniej ich wyłączność i transferowalność<sup>29</sup>. Według teorii praw własności jedynym czynnikiem ograniczającym efektywną alokację jest ingerencja państwa.

Warto prześledzić zależności między teorią praw własności a ekonomią kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne odgrywają istotną rolę w definiowaniu, negocjowaniu, egzekwowaniu i nadzorowaniu praw własności. Im wyższe są koszty, tym trudniej jest w pełni zdefiniować uprawnienia. Jednak gdy jest to możliwe, racjonalność ludzi w dążeniu do maksymalizacji własnej użyteczności alokuje zasoby do najefektywniejszych zastosowań. Ekonomia kosztów transakcyjnych zakłada problemy z realizacją kontraktów, nawet w przypadku w pełni zdefiniowanych praw własności. Wynika to z zachowań oportunistycznych oraz założeń (bardziej zbliżonych do rzeczywistości) ograniczonej racjonalności ludzi. Nawet w pełni zdefiniowane i egzekwowane uprawnienia właścicielskie prowadzić mogą do problemów, szczególnie po zawarciu kontraktu – koszty transakcyjne *ex post*.

#### IV. TEORIA AGENCJI

Teoria agencji skupia się na relacji (agencji), w której osoba lub grupa (agent) ma do wykonania określone zobowiązania wobec innej osoby lub grupy (pryncypała, zwierzchnika) na mocy wzajemnego związku ekonomicznego<sup>30</sup>. Analizuje ona organizację w kontekście konfliktu interesów między pryncypałami a agentami. Jak stwierdza K. Eisenhardt, „istotą jest związek, który obrazuje podstawową strukturę agencji między pryncypałem a agentem, którzy zaangażowani są w kolektywne działania, lecz mają inne cele i postawy wobec ryzyka”.

<sup>28</sup> Podzielność oznacza, że wiązka uprawnień własnościowych może być podzielna. Kapitał dostarczany jest przez udziałowców, a na bieżąco uprawnienia do wykorzystania go w działalności gospodarczej posiadają menedżerowie. Innym przykładem może być sytuacja, w której właściciel ma prawo do użytkowania ziemi, lecz nie do wydobycia surowców.

<sup>29</sup> T. Gruszecki, op. cit., s. 147.

<sup>30</sup> N. A. Shankman, *Reframing the Debate Between Agency and Stakeholder Theories of the Firm*, „Journal of Business Ethics” 1999, nr 19, s. 319.

Innymi słowy, pryncypał wynajmuje drugą osobę (agenta, zleceniobiorcę), by wykonała określoną usługę w sposób zgodny ze swoimi interesami i w ślad za tym udziela określonych pełnomocnictw<sup>31</sup>. Dobro pryncypała uzależnione jest od wyborów agenta. Przenoszenie uprawnień do podejmowania decyzji rodzi problemy agencji w trzech sytuacjach:

- gdy istnieje rozbieżność interesów między pryncypałem i agentem;
- gdy pryncypał nie może monitorować działań agenta w sposób pełny i bez kosztów;
- gdy pryncypał nie może bez ponoszenia kosztów pozyskać oraz idealnie monitorować informacji dostępnych lub posiadanych przez agenta<sup>32</sup>.

Problem agencji rodzi trzy rodzaje kosztów agencji: koszty monitorowania agenta, poniesione przez agenta, by stać się wiarygodnym, oraz rezydualne, związane z niewykonaniem przez agenta obowiązków nałożonych przez pryncypała<sup>33</sup>.

Koszty pojawiają się, gdyż pryncypał musi wykorzystać zasoby, aby kierować i kontrolować agenta przez zawarcie kontraktu oraz przez monitorowanie jego wykonania. Związek między agentem a pryncypałem zapisany jest w kontrakcie, a firma postrzegana jest jako wiązka kontraktów. Jak wspomniano w poprzednich rozważaniach, i co podkreśla teoria agencji, relacje między pryncypałem a agentem są tak skomplikowane, że konstrukcja pełnego kontraktu jest niemożliwa i zbyt kosztowna, by zdobyć informacje, utrzymać zapisy kontraktu i je wykonać.

Podobnie jak ekonomia kosztów transakcyjnych, teoria agencji zakłada skłonność do korzyści własnej każdej ze stron, oportunistyczne zachowania i dominację wartości ekonomicznych. Założenie dotyczące dominacji interesu własnego zakłada, że pryncypał maksymalizuje własną użyteczność w kategoriach finansowych – przychodów i kosztów. Natomiast korzyści osiągnęte przez agenta występują nie tylko w formie finansowej, płace i inne apanaże, ale jednocześnie są one kosztami dla pryncypała. Korzyści niefinansowe, osiągnęte przez agenta i jego tylko dotyczące, obejmują m.in.: wystrój i zasobność biura, atrakcyjność personelu w sekretariacie, poziom dyscypliny pracowników, rodzaj i udział w przedsięwzięciach charytatywnych, poważanie wśród społeczności, a koszty m.in. to: wysiłek związany z wprowadzaniem nowych technologii, łączenia i przejęcia firm.

Konflikt interesów między pryncypałem a agentem objawia się także w różnych preferencjach wobec ryzyka, co powoduje odmienne działania:

1. Jeżeli obydwoj wykazują awersję do ryzyka to optymalny kontrakt zakładać powinien podział ryzyka, w którym dochody obydwu są zmienne i zależne

<sup>31</sup> V. Breid, *Aussagefähigkeit agencytheoretischer Ansätze im Hinblick auf die Verhaltenssteuerung von Entscheidungsträgern*, „Zeitschrift für Betriebs-Wirtschaftliche Forschung”, 47, 1995, nr 9; J. E. Stiglitz, *Principal and Agent*; w: *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, Macmillan Press Limited, London 1992.

<sup>32</sup> J. B. Bamey, W. Hesterly, *Organizational Economics: Understanding the Relationships between Organizations and Economic Analysis*, w: R. C. Hardy, W. R. Nord (red.), *Handbook of Organization Studies*, London 1996; Sage, za: S. O. Borgen, *Agency Problems in Norwegian Agricultural Cooperatives*, Norwegian Agricultural Economics Research Institute 2002, „Working Paper” 2002, nr 3, s. 5.

<sup>33</sup> M. Jensen, W. Meckling, *The Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, „Journal of Finance Economics” 1976, nr 3, s. 305-360.

od wysiłków agenta wkładanych w działalność firmy, a także od nieprzewidywalnych stanów otoczenia. Kształt kontraktu zależy będzie od wielkości ryzyka przyjętego przez strony.

2. Jeżeli agent obawia się ryzyka a zwierzchnik jest obojętny, to kształt kontraktu zależy od wpływu agenta na wyniki działalności i stopnia niechęci wobec ryzyka. Teoria agencji zakłada neutralność pryncypałów względem ryzyka i awersję agentów, gdyż zwierzchnicy mogą dywersyfikować ryzyko przez inwestycje i własność w innych firmach, agenci zaś nie mogą dywersyfikować swego zatrudnienia. W ekstremalnym przypadku, gdy agent ma minimalny wpływ na działalność firmy i jest bardzo niechętny ryzyku, jego wynagrodzenie przyjmuje wartość stałą.

3. Jeżeli agent nie obawia się ryzyka, tj. ponosi całe ryzyko działalności, to zwierzchnik otrzymuje stały dochód, agent natomiast ma prawo do całego dochodu rezydualnego (łącznie ze stratą w przypadku niepowodzenia)<sup>34</sup>.

Rozwiązanie problemu agencji wymaga rozstrzygnięcia kwestii bodźców wpływających na agenta oraz podziału ryzyka. Optymalny kontrakt zależy od warunków jego realizacji i możliwości monitoringu agenta. Monitoring w przypadku niechęci agenta względem ryzyka obejmuje zarówno obserwację stanów i zmian otoczenia, jak i zbieranie informacji o prowadzonej działalności agenta. Pozwala to ocenić wpływ jego pracy na funkcjonowanie firmy, ustalić wynagrodzenie zależne od podejmowanych działań i odpowiednio dobrać narzędzia motywujące. Intensywność monitorowania jest mniejsza, im jego koszty są większe i spada w przypadku długookresowych związków między stronami kontraktu. Koszty agencji rosną wtedy, gdy koszty monitoringu są wysokie, a intensywność niska. Jeżeli agent zainteresowany jest realizacją kontraktu ze względu na reputację, to potrzeba monitoringu zmniejsza się.

Podsumowując, odmienne cele i preferencje względem ryzyka oraz brak lub ograniczenia możliwości monitoringu prowadzą do swobody działań agenta, w których będzie on przedkładał własne cele nad interesy właściciela<sup>35</sup>.

Założenia o zachowaniach w interesie własnym agenta oraz potrzeba konstrukcji szczegółowych kontraktów, monitoring wysiłków uwiarygodniających (*bonding efforts*) są bardzo kosztowne dla firmy. Jeżeli założymy dalej, że menedżerowie działają samolubnie, nie biorąc pod uwagę innych, to osoby współdziałające z firmą (patroni) nie będą kooperować z firmą bez rozbudowanych i kosztownych zabezpieczeń w postaci kontraktów lub monitoringu. Koszty te prowadzić mogą do zachwiania lub uniemożliwienia uzyskania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Drugim założeniem teorii agencji są zachowania oportunistyczne<sup>36</sup>. Analizując nieuczciwe zachowania, teoria agencji posługuje się dwoma pojęciami: hazardu moralnego i negatywnej selekcji. Obydwa zachowania obecnie określane są inaczej – w sposób uwydatniający zachowania agenta – jako ukrywanie dzia-

<sup>34</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, op. cit., s. 105-106.

<sup>35</sup> L. Donaldson, *The Ethereal Hand: Organizational Economics and Management Theory*, „Academy of Management Review” 15, 1990, s. 374.

<sup>36</sup> Pojęcie oportunistycznych zachowań zaprezentowane zostało w części poświęconej ekonomii kosztów transakcyjnych.

łań i ukrywanie informacji. Źródłem ich istnienia jest działalność agenta, gdyż przez funkcjonowanie firmy i podejmowanie decyzji ma on wpływ na rezydualne prawa przypisane jedynie pryncypałowi<sup>37</sup>. Warunkiem istnienia problemu agencji jest brak możliwości pełnej kontroli działalności agenta, sytuacja, w której całkowite rezultaty działalności agenta nie są możliwe do obserwacji i kontroli.

Zjawisko ukrywania własnych działań zachodzi w sytuacji, gdy działania agenta są niezauważalne przez pryncypała (nie może obserwować wszystkich poczynań agenta) lub obserwacja jest zbyt kosztowna. Ukrywanie informacji ma miejsce, jeżeli agent posiada informację, która jest niemożliwa do zaobserwowania lub zbyt kosztowna do pozyskania<sup>38</sup> (koszty krańcowe rosną – im lepiej chcemy być poinformowani, tym jest to bardziej kosztowne). Rodzi to stan, w którym pryncypał nie jest w stanie ocenić, w jakim stopniu jego interesy są realizowane przez agenta.

Rozwiązaniem problemu agencji jest konstrukcja kontraktu opartego na bodźcach finansowych, w którym ujęta jest możliwość kierowania przez zwierzchnika działaniami agenta oraz interesy pryncypała i agenta są zbieżne. W szerszym kontekście harmonizacja interesów stron w spółkach akcyjnych polega na istnieniu mechanizmu motywacyjno-kontrolnego. Działając w sposób pośredni i bezpośredni, ogranicza oportunistyczne zachowania menedżerów w trojaki sposób: możliwością zastąpienia menedżerów innymi, zagrożenia przejęciem przedsiębiorstwa, wynagradzaniem zarządzających w postaci opcji na akcje<sup>39</sup>.

Rzadziej przytaczanym, ale w przypadku spółdzielni bardzo ważnym założeniem teorii agencji, jest jednolitość hierarchii wartości udziałowców z dominacją wartości ekonomicznych. Nie musi być ona uniwersalna, a ponadto może rodzić koszty. W kontekście spółdzielni, podkreśla się wyraźnie nie tylko wartości ekonomiczne czy orientację na zysk, lecz także wartości społeczne, czego wyrazem są zasady spółdzielcze. Przyjąć należy, że część osób tworzących organizację ma hierarchię wartości, w której dominują różnorakie wartości społeczne czy polityczne. Koordynacja działalności tychże ludzi będzie wymagała innych narzędzi niż motywacja finansowa<sup>40</sup>. Odmienne wartości i cele reprezentowane przez jednostki rodzić mogą również koszty związane z osiągnięciem kompromisu przez grupę.

## V. PROBLEMY SPÓŁDZIELNI WYNIKAJĄCE Z TEORII PRAW WŁASNOŚCI I TEORII AGENCJI

Prezentacja głównych nurtów ekonomii neoinstytucjonalnej stanowi podstawę analizy spółdzielni rozpatrywanej jako koalicja jednostek, która zastępuje indywidualną konkurencję współpracą<sup>41</sup>.

<sup>37</sup> S. O. Borgen, op. cit., s. 5-6.

<sup>38</sup> Ibidem, s. 6.

<sup>39</sup> J. Kulawik, *Wybrane aspekty instytucjonalne procesu restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 5, s. 40.

<sup>40</sup> P. Wright, *Inside the Firm: Socioeconomic versus Agency Perspectives on Firm Competitiveness*, „Journal of Socio-Economics” 28, 1999, nr 3, s. 289.

<sup>41</sup> Spółdzielnie można również rozpatrywać jako poziomą integrację niezależnych graczy lub niezależną firmę cechującą się podobieństwem do spółek kapitałowych; S. A. Sosnick, *A Model of Cooperative Structure and*



Teoria praw własności wraz z teorią agencji identyfikuje pięć podstawowych problemów wbudowanych w spółdzielczą formę gospodarowania, które w połączeniu z teorią kosztów transakcyjnych powodują nieefektywność funkcjonowania spółdzielni.

**Problem horyzontu** powstaje wówczas, gdy żądanie właściciela do nadwyżki przepływów pieniężnych generowanych przez aktywo jest krótsze niż cykl produkcyjny aktywa<sup>42</sup>. W spółdzielniach problem pojawia się z dwóch powodów<sup>43</sup>: po pierwsze członkowie ze swej natury mają ograniczoną perspektywę czasową inwestycji, jako udziałowcy spółdzielni cechują się krótkowzrocznością, tendencje „tu i teraz” dominują nad długookresową perspektywą. Po drugie zaś prawa rezydualne nie są sprzedajne, co oznacza, że prawo udziałowca do uczciwej części nadwyżki rezydualnej nie może być zbyt.

Występowanie problemu horyzontu jest bodźcem negatywnym dla członków mających zamiar inwestować w długim okresie. Bezpośrednim powodem jego istnienia są restrykcje w transferze prawa żądań rezydualnych (nie istnieje prawo do wtórnego obrotu udziałami spółdzielczymi), brak płynności na rynku wtórnym praw (w przypadkach gdy istnieje możliwość kupna i sprzedaży tychże walorów)<sup>44</sup>. Udziałowcy nie mają skłonności do angażowania się w rozwój spółdzielni, szczególnie gdy weźmiemy pod uwagę inwestycje w badania i rozwój, marketing czy inne aktywa niematerialne. Istnienie problemu powoduje presję na zarząd i radę nadzorczą, by po pierwsze – zwiększyć część nadwyżki przepływów pieniężnych przeznaczonych dla członków (relatywnie do podjętych inwestycji), a po drugie – przyspieszać spłatę zainwestowanego kapitału w formie dywidendy kosztem zatrzymanych zysków. Problem horyzontu wymaga uzależnienia inwestycji członkowskich od patronażu. Ponadto inwestycje muszą odpowiadać bieżącym i przyszłym zmianom wielkości przepływów pieniężnych<sup>45</sup>. Teoria agencji za rozwiązanie przyjmuje system zbywalnych udziałów w spółdzielniach, umożliwiając wyeliminowanie jego przyczyn.

Omawiany powyżej problem horyzontu powiązany jest z kolejnym – **problemem portfela**. Przyczyną jego istnienia są również niezbywalne udziały, brak płynności rynku wtórnego na te walory oraz brak mechanizmu aprecjacji (wyceny) udziału. Wszystko to uniemożliwia udziałowcom dostosowanie posiadanego portfela aktywów do preferowanego indywidualnego poziomu ryzyka<sup>46</sup>. Po pierwsze dlatego, że nie ma możliwości specjalizacji w ponoszeniu ryzyka wśród jednostek z różnym rozkładem awersji do ryzyka i związanego z nim dochodu, a otrzymany rozkład ryzyka jest nieefektywny. Po drugie udziałowcy

*Policies*, Gianini Foundation Paper 2000, University of California, za: S. O. Borgen, op. cit., s. 6. W części tej spółdzielnia rozpatrywana będzie jako koalicja różnych stron, których interesy mogą być zbieżne lub różnić się. Nacisk położony również zostanie na motywacje i bodźce działające na członków.

<sup>42</sup> P. K. Porter, G. W. Scully, *Economic Efficiency in Cooperatives*, „Journal of Law & Economics”, XXX, October 1987, s. 495.

<sup>43</sup> S. O. Borgen, op. cit., s. 7.

<sup>44</sup> M. L. Cook, C. Iliopoulos, *Ill-defined property rights in collective action: the case of US agricultural cooperatives*, w: *Institutions, Contracts and Organizations Perspectives from New Institutional Economics*, red. C. Menard, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2000, s. 336.

<sup>45</sup> M. L. Cook, C. Iliopoulos, *Beginning to Inform the Theory of the Cooperative Firm: Emergence of the New Generation Cooperative*, „The Finnish Journal of Business Economics” 1999, nr 4, s. 529.

<sup>46</sup> M. L. Cook, C. Iliopoulos, *Ill-defined property rights...*, s. 336.

jako całość zmuszeni są do ponoszenia narzuconego poziomu ryzyka, które faktycznie jest zdywersyfikowane. Z powodu tych nieefektywności spółdzielcy wymagają większego zwrotu na inwestycjach lub mniejszych wymaganych inwestycji niż akcjonariusze w spółkach kapitałowych<sup>47</sup>. Udziałowcy ponoszący ryzyko większe od osobistych preferencji (posiadający nieoptymalny portfel inwestycyjny) będą naciskali na podejmujących decyzje w spółdzielni, by zmienili portfel inwestycyjny organizacji, nawet wtedy gdy obniżone ryzyko wiązać się będzie z mniejszymi zyskami<sup>48</sup>. Dopóty horyzont inwestycji będzie się różnił (przy założeniu niemożności sprzedaży udziału), dopóki będą istniały różne punkty widzenia na preferencje dotyczące ryzyka i zysku spółdzielni. Z punktu widzenia teorii agencji każdy z inwestorów powinien mieć portfel inwestycyjny odpowiadający akceptowanym proporcjom między ryzykiem a dochodami z niego. Z tego powodu teoria agencji jest krytycznie nastawiona względem formy spółdzielni i nie zmieni się to, dopóki niemożliwa będzie efektywna alokacja ryzyka i dochodu z ryzyka<sup>49</sup>.

**Problem jazdy na gapę**<sup>50</sup> pojawia się w spółdzielniach w dwóch postaciach: wewnętrznej i zewnętrznej. Powody jego powstania są analogiczne do dwóch poprzednich. Zewnętrzny problem powstaje w przypadku otwartych spółdzielni, gdy zarówno członkowie, jak i klienci spółdzielni nie w pełni ponoszą i/lub nie otrzymują całych przypisanych im dochodów<sup>51</sup>. Klienci nieczłonkowie korzystają z rozwoju spółdzielni, rosnącego kapitału, szerszego zakresu usług, nie wnosząc udziałów.

Bardziej skomplikowany jest wewnętrzny problem jazdy na gapę objawiający się konfliktem międzygeneracyjnym. Nowi członkowie spółdzielni otrzymują takie same prawa rezydualne jak inni, starsi. Niezbywalne i niewycenialne prawa rezydualne do bieżących i przyszłych pożytków stanowią negatywny bodziec inwestycyjny dla starszych członków. Z punktu widzenia teorii agencji problem ten wynika ze wspólnie posiadanego kapitału (niealokowanego). Pojedynczy członek nie ma bezpośredniej i osobistej kontroli nad własną częścią kapitału, który jest własnością wszystkich udziałowców, lecz nikogo konkretnie. Racjonalny udziałowiec będzie się zastanawiał, dlaczego ma angażować się w działania (inwestować), nad którymi nie ma kontroli (nie sprawuje bezpośrednio kontroli nad inwestycją)<sup>52</sup>. W związku z tym spodziewać się należy apatycznych zachowań członków, które powodować mogą nieefektywność działania spółdzielni<sup>53</sup>.

<sup>47</sup> M. C. Jensen, W. H. Meckling, *Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination*, „Journal of Business” 52, 1979, s. 469, za: P. K. Porter, G. W. Scully, op. cit., s. 497.

<sup>48</sup> M. L. Cook, C. Iliopoulos, *Ill-defined property rights...*, s. 336.

<sup>49</sup> S. O. Borgen, op. cit., s. 7.

<sup>50</sup> Inaczej nazywany *common property problem*, por. S. O. Borgen, op. cit., s. 7; J. Nilsson, *Co-operative Organizational Models as Reflections of the Business Environments*, „The Finnish Journal of Business Economics” 1999, nr 4, s. 462.

<sup>51</sup> M. L. Cook, C. Iliopoulos, *Ill-defined property rights...*, s. 336.

<sup>52</sup> S. O. Borgen, op. cit., s. 7.

<sup>53</sup> J. Nilsson, *Organizational Principles for Co-operative Firm*, „Scandinavian Journal of Management”, Fall 2000, za: S. O. Borgen, op. cit., s. 7.

**Problem kontroli** jest podobny do problemu dyscyplinowania menedżerów w spółkach kapitałowych. Występuje jednak w większym stopniu, gdyż nie istnieje w przypadku spółdzielni zewnętrzna presja konkurencyjnego rynku, obejmująca w szczególności rynek udziałów i kontroli korporacyjnej<sup>54</sup>. Zespalenie różnych interesów grup interesariuszy, członków rady spółdzielni, pracowników, menedżerów itp., powoduje wyższe koszty w porównaniu do spółek kapitałowych, gdzie możliwe jest skoncentrowanie własności, wykonywanie przysługujących praw, choćby przez zbycie akcji. Wykonywanie podstawowych funkcji przedsiębiorcy: monitorowanie i kontrolowanie zachowań menedżerów i pracowników (agentów) uzurpujących sobie prawa do części przepływów pieniężnych oraz wprowadzanie zmian i innowacji jest ograniczone oraz kosztowne<sup>55</sup>. W tej sytuacji mniej zasobów przeznaczanych jest na wymienione zadania, gdyż jedynie część nadwyżki, w porównaniu do spółek kapitałowych, koncentrować się będzie w „przedsiębiorczych rękach”.

Źródeł problemu kontroli, jak i **problemu kosztów wpływu** dopatrywać należy się w zróżnicowaniu interesów członków i ich specjalizacji. Powoduje to, że indywidualny interes członka jest jednym z wielu, niekoniecznie zbieżnym, ze strategicznymi decyzjami spółdzielni. Wiele wysiłku i czasu poświęcanego jest na lobbing i wpływ na członków (budowanie koalicji), by przeprowadzić w spółdzielni strategiczne decyzje<sup>56</sup>. Problem narasta wraz z wielkością spółdzielni, coraz większą rozbieżnością interesów i rosnącymi potencjalnie zyskami z działalności. Spółdzielnie, w których nie realizuje się interesów grup lub członków, borykać się będą ze słabszą partycypacją i niską identyfikacją udziałowców, trudniej w nich o niezbędną informację i o członków zainteresowanych strategicznymi kwestiami. Budowanie zaufania w dużych spółdzielniach wymaga większych starań niż w małych o homogenicznych interesach.

Koszty wynikające z opisanych problemów są tym większe, im bardziej zróżnicowane są interesy członków i im większe potencjalne zyski. Źle zdefiniowane prawa własności wpływają na motywację członków do inwestycji i zdolności do zwiększania kapitału organizacji<sup>57</sup>. Członkowie są bardziej skłonni inwestować wtedy, gdy spółdzielnia charakteryzuje się zamkniętym członkostwem, transferowalnymi i wycenianymi udziałami, co powoduje minimalizację podstawowych problemów spółdzielni – jazdy na gapę, portfela i horyzontu<sup>58</sup>.

Członkowie spółdzielni (pryncypałowicie) nie mogą ocenić działań zarządczych menedżerów (agentów), gdyż nie posiadają zewnętrznej informacji w postaci wycenianych udziałów na rynku wtórnym. Fakt ten wynika z niemożności transferu praw rezydualnych. W razie braku zewnętrznej informacji należy wzmocnić wewnętrzną kontrolę działań agentów, lecz gdy niemożliwa jest kapitalizacja bieżących i przyszłych zysków kreowanych przez działalność menedżerów,

<sup>54</sup> M. Sykuta, M. L. Cook, *A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives*, „American Journal of Agricultural Economics” 2001, 83(5), s. 5.

<sup>55</sup> P. K. Porter, G. W. Scully, op. cit., s. 497.

<sup>56</sup> J. P. Katz, M. A. Boland, *One for All and All for One? A New Generation of Co-operatives Emerged*, „Long Range Planning” 2002, nr 35, s. 77.

<sup>57</sup> M. Sykuta, M. L. Cook, op. cit., s. 6.

<sup>58</sup> Ibidem, s. 6.

bodźce do monitowania zmniejszają się<sup>59</sup>. Trudno jest również udziałowcom oceniać wyniki osiągane przez ich spółdzielnię, posługując się porównaniami z innymi spółdzielniami, gdy otoczenie zewnętrzne, warunki gospodarowania, wielkość nie są tożsame. Nie oznacza to braku możliwości wykonania analiz porównawczych, jednakże związane jest to ze znacznymi kosztami, trudnymi do poniesienia przez pojedyncze podmioty. Istnieje ponadto nierówność traktowania członków pod względem rozkładu dywidendy i udziałów, a problem zwierzchnik – agent przeradza się w problem agent – wielu zwierzchników. Osiągnięcie konsensusu między wieloma zwierzchnikami wymaga poświęcenia pewnych zasobów, a porozumienie może prowadzić do dwuznacznych rozwiązań w funkcji użyteczności (którą to agent winien maksymalizować) lub do określenia celów nie maksymalizujących wartości rezydualnej.

Struktura praw własności oraz system norm prawnych regulujących funkcjonowanie spółdzielni powoduje, że jej działalność cechować się będzie strukturalną nieefektywnością<sup>60</sup>. Niemożliwość transferu praw rezydualnych oraz problemy wynikające ze wspólnej własności powodują, że spółdzielnie wykazywać będą nieefektywność techniczną, alokacyjną oraz nieefektywność skali.

## VI. ZAKOŃCZENIE

Silnie zakorzeniona w polskiej rzeczywistości gospodarczej forma spółdzielni straciła na znaczeniu w okresie transformacji ustrojowej. Źródeł tego stanu poszukiwać należy między innymi w identyfikowanych przez teorię ekonomii problemach. Konsekwencją tego zjawiska jest słaba więź członkowska, trudności w adaptacji do zmian otoczenia, niska efektywność zarządzania oraz konflikty interesów między spółdzielniami (zarządzającymi agentami) a udziałowcami, których wyrazem są ograniczone możliwości wpływu. Jednakże udział spółdzielni w życiu gospodarczym w krajach rozwiniętych jest nadal nie do przecenienia<sup>61</sup>. Jak podkreślono w dokumencie Komisji Europejskiej, spółdzielnie muszą być konkurencyjne, zachowując jednocześnie swój specyficzny charakter przedsiębiorstw napędzanych przez użytkowników, demokratycznie posiadanych i zarządzanych przez członków. Ich rola nie ogranicza się jedynie do polepszania warunków życia jej członków oraz społeczności, w której działają, winny stanowić ważny środek tworzenia kapitału społecznego, w skali mikro niezbędnego w rozwoju gospodarczym<sup>62</sup>.

Budowa kapitału społecznego w ramach stowarzyszenia ludzi bądź przedsiębiorstw-spółdzielni możliwa jest, gdy spełnione są cztery warunki, które minimalizują scharakteryzowane w niniejszym artykule problemy<sup>63</sup>:

- członkowie spółdzielni wykazują homogeniczność,
- nakłady finansowe członków są relatywnie małe,

<sup>59</sup> P. K. Porter, G. W. Scully, op. cit., s. 498.

<sup>60</sup> Ibidem

<sup>61</sup> Udział spółdzielni w 1996 r. w rynku rolnym w Holandii wynosił 83%, 79% w Finlandii, 55% we Włoszech, 50% w sektorze bankowym we Francji, 35% w Finlandii, 31% w Austrii.

<sup>62</sup> Co-operatives in Enterprise Europe, Consultation Paper, Komisja Europejska, [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/consultation/doc\\_pl.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/consultation/doc_pl.pdf), s. 5.

<sup>63</sup> S. O. Borgen, op. cit., s. 8-9.

- działalność spółdzielni jest zbliżona do działalności prowadzonej przez członków i ma na celu rozwiązanie problemu kosztów transakcyjnych,
- członkowie są zaangażowani, połączeni więzami i poświęcają się wspólnemu myśleniu i strategii spółdzielni.

Jeżeli istnieje homogeniczność interesów członków spółdzielni, ich działalność ma podobny rodzaj i wielkość, prawdopodobnie będą oni akceptować niepodzielność zasobów, używanych wspólnie i indywidualnie. Problemy agencji nasilać się będą wraz z rosnącą heterogenicznością członków i grup interesu oraz różnych strategii obieranych przez członków<sup>64</sup>.

Im mniejsze są zaangażowane środki przez członków, tym wzbudzają mniej kontrowersji niż wielkie sumy, i tym bardziej minimalizowany jest problem agencji. Wynika to z porównania własnych inwestycji (części kapitału) do całości niepodzielnych funduszy spółdzielni, będących strategiczną podstawą działalności<sup>65</sup>.

Problemy również agencji nie ujawniają się, gdy nowi członkowie mają udział w rosnącej wielkości produkcji, a spółdzielnia osiąga pozycję umożliwiającą wykorzystanie efektów skali działalności, wcześniej niemożliwej do osiągnięcia. Z jednej strony nowych członków traktować można jak gapowiczów wykorzystujących kapitał zgromadzony przez starszych członków, lecz z drugiej strony ekonomicznie racjonalnym rozwiązaniem może być nawet pozwolenie na wejście bez opłat nowych udziałowców. Wytłumaczeniem takiego kroku są malejące koszty transakcyjne wszystkich członków spółdzielni, pod warunkiem że udziałowcy korzystający z funkcjonowania spółdzielni mają homogeniczne interesy, a działania spółdzielni zogniskowane są na obniżeniu kosztów transakcyjnych i inwestycjach przynoszących korzyści wszystkim członkom. Spełnienie warunków osłabia krytykę teorii agencji (wspólny kapitał nie jest płynny, a udziały nietransferowalne). W idealnym przypadku wszyscy członkowie uzyskują korzyści z inwestycji i prowadzą operacje ze spółdzielnią. Jest to możliwe, gdy zakres działalności spółdzielni obejmuje jedynie operacje redukujące koszty transakcyjne.

Ostatnim analizowanym czynnikiem minimalizującym problemy agencji w spółdzielniach jest zaangażowanie członków w funkcjonowanie spółdzielni, które wyraża się w wartościach i strategii solidaryzowanych (podzielanych i kierujących działalnością) przez udziałowców. Jeśli członkowie są zaangażowani i związani ze swoją spółdzielnią, znaczy to, że wykazują homogeniczność, a ta ogranicza występowanie problemu agencji.

Innym rozwiązaniem wyrażającym ewolucyjny charakter spółdzielni, dostosowujący się do turbulentnego i konkurencyjnego otoczenia oraz zmian w kierunku przewyciężenia immanentnych problemów ograniczających funkcjonowanie, są spółdzielnie nowej generacji. Ich powstanie w USA datuje się na lata dziewięćdziesiąte XX w., gdzie po raz pierwszy pojawiły się w sektorze rolniczym. Nowa formuła organizacyjna minimalizuje wewnętrzne problemy

<sup>64</sup> J. Nilsson, op. cit., za: S. O. Borgen, op. cit., s. 9.

<sup>65</sup> Ibidem, s. 8.

identyfikowane przez nową ekonomię instytucjonalną oraz pozwala dostosować się do zmiennych warunków, w których działa<sup>66</sup>.

**Tabela 1**

Formy organizacyjne spółdzielni a problemy wynikające z praw własności.

Problemy	Zachowani w tradycyjnych spółdzielniach	Zachowani w spółdzielniach nowej generacji
<b>Problem „jazdy na gapę”</b> właściciele korzystają z zasobów jedynie na własny użytek	Jednostkowe korzyści i prawa własności nie są właściwie przypisane, aby zapewnić patronom ponoszenie pełnych kosztów i dochodów wynikających z własnych operacji	Investycje i optymalne wielkości operacji są określane przed rozpoczęciem działalności
<b>Problem horyzontu</b> żądania rezydualne właścicieli do nadwyżek generowanych przez aktyw są krótsze niż cykl produkcyjny aktywa	Brak płynności wtórnego rynku na inwestycje	Udziały mogą być zbywane, pozwalając na wejście i wyjście ze spółdzielni w zależności i od sytuacji i ryzyka
<b>Problem portfela</b> brak transferowalności i wyceny udziałów nie pozwala na dostosowanie portfeli inwestycyjnych udziałowcom	Decyzje inwestycyjne są związane patronażem. Właściciele zmuszeni do akceptowania zbyt wysokiego ryzyka naciskają na menedżerów, by modyfikować portfel inwestycyjny	Ryzyko jest związane z właścicielem, ponieważ wielkość inwestycji jest szacowana przed rozpoczęciem działalności. Transfer własności jest dozwolony po zorganizowaniu spółdzielni i podziale ryzyka
<b>Problem kontroli</b> koszty agencji uniemożliwiają godzenie interesów: członków, menedżerów, rady nadzorczej	Informacja i presja zewnętrzna nie jest obecna w tradycyjnych spółdzielniach	Spółdzielnie nowej generacji są mniej skomplikowane, a inaczej określane prawa własności pozwalają na głosowanie oparte na patronażu
<b>Problem kosztów wpływu</b> członkowie starają się wpływać na całe spektrum działań spółdzielni	Wpływ zależy od centralizacji władzy i homogeniczności członków	Działalność spółdzielni jest scentralizowana i ograniczona do określonego celu

Źródło: J. P. Katz, M. A. Boland, op. cit., s. 77.

Określony cel działalności, zamknięte członkostwo, możliwość zbywania udziałów po cenie rynkowej oraz inne zaprezentowane w tabeli rozwiązania upodabniają spółdzielnie nowej generacji do spółek kapitałowych. Z drugiej strony ewolucja formy organizacyjnej pozwala na realizację celów stricte spółdzielczych, wpływania na rozwój lokalnej społeczności przez zorganizowanie ludzi, zasobów i kapitału w instytucję, która pozwala na przezwyciężenie historycznych barier rozwoju<sup>67</sup>.

<sup>66</sup> Więcej na temat New Generation Cooperatives patrz w: J. Nisson, *Co-operative Organizational Models as Reflections of the Business Environments*, „The Finnish Journal of Business Economics” 1999, nr. 4; J. P. Katz, M. A. Boland, op. cit.; M. L. Cook, C. Iliopoulos, *Beginning to Inform...*, passim.

<sup>67</sup> J. Ziewacz, *Cooperatives as Economic Development Tools*, American Cooperation 1994, s. 189-193.



## COOPERATIVE AND THE NEOINSTITUTIONALISTS THEORIES

## S u m m a r y

The article evaluates the usefulness of agency theory and property rights and Williamson's transaction cost economics as a framework for discussing five major problems of cooperatives. Property rights held by cooperative owners and delegation of decision-making authority from principal to agent impose a significant level of conflict to the decision-making process, particularly involving the allocation of resources. As a result of this inherent conflict, the traditional cooperative exhibits five basic problems: free rider problem, horizon problem, portfolio problem, control problem and influence cost problem. This article also examines how these problems are overcome by New Generation Cooperatives.