

IV. SPRAWOZDANIA

„KU NOWEJ MIKROEKONOMII” - III DOROCZNA KONFERENCJA MIĘDZYNARODOWEGO STOWARZYSZENIA NA RZECZ NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ (ISNIE) Waszyngton, 16 - 18.09.1999 r.

„Instytucje to obowiązujące w społeczeństwie reguły gry lub – bardziej formalnie – to stworzone przez ludzi ograniczenia, które kształtują międzyludzkie interakcje. [...] Instytucje redukuje niepewność poprzez wyznaczanie ram dla codziennego życia. Pełnią funkcje przewodnika dla międzyludzkich oddziaływań”. Tymi powtarzаныmi już wielokrotnie słowami Douglass C. North otworzył doroczne spotkanie członków Międzynarodowego Stowarzyszenia na rzecz Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (International Society for New Institutional Economics). Trzecie już spotkanie Stowarzyszenia ISNIE odbyło się w dniach 16 - 18 września 1999 r. w Waszyngtonie.

Międzynarodowe Stowarzyszenie na rzecz Nowej Ekonomii Instytucjonalnej zostało zawiązane w 1997 roku w odpowiedzi na rosnącą świadomość ogromnego zainteresowania zróżnicowaną problematyką zaliczaną do nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej. Idea utworzenia Stowarzyszenia zrodziła się w dyskusjach toczonych między Ronaldem Coasem (University of Chicago), Claudem Menardem (Universite de Paris I – Pantheon Sorbonne), Mary Shirley (Bank Światowy), organizatorką tegorocznej konferencji oraz licznymi intelektualistami (w szczególności Douglassem Northem, Alexandrą i Lee Benham) zgrupowanymi wokół Centrum na rzecz Nowej Ekonomii Instytucjonalnej przy Washington University w St. Louis (USA), gdzie mieści się dziś siedziba Stowarzyszenia. Stowarzyszenie skupia naukowców prowadzących badania w zakresie mikroekonomii, nauk politycznych, wyboru publicznego, organizacji działalności gospodarczej, antropologii, socjologii, prawa i ekonomii oraz historii gospodarczej. W największym skrócie można by stwierdzić, iż nowa ekonomia instytucjonalna jest sposobem myślenia opartym na dwóch zasadniczych przesłankach: 1) instytucje wpływają na funkcjonowanie gospodarki oraz 2) instytucje poddają się analizie¹. Instytucje, jako „reguły gry”, są przy tym wyraźnie odróżniane od organizacji, czyli „graczy”².

Na trzecie doroczne spotkanie złożyły się: jednodniowa debata w Banku Światowym poświęcona znaczeniu reformowania otoczenia instytucjonalnego dla zwalczania światowego ubóstwa oraz dwudniowa konferencja Stowarzyszenia, której sesje plenarne odbywały się w salach Wyndham City Center Hotel. W konferencji udział wzięło ponad 250 uczestników przybyłych z 30 krajów Europy, obu Ameryk, Azji i Afryki. Złożyło się na nią osiem sesji, podczas których wygłoszono łącznie blisko 90 referatów.

W czwartkowej debacie w Banku Światowym poprzedzającej konferencję referaty – obok Douglasa Northa z Washington University w St. Louis – wygłosili również: Jean-Philippe Platteau (University of Namur), który dokonał podsumowania wniosków wypływających z nowej ekonomii instytucjonalnej dla polityki publicznej oraz Emmanuel Jimenez (Bank Światowy), który skoncentrował się na przedstawieniu zakresu światowego ubóstwa, zmiierzając jednocześnie do osadzenia tego problemu w kontekście wniosków i wyjaśnień dostarczanych przez nową ekonomię instytucjonalną.

Zasadniczą konferencję otworzyło w piątkowy poranek niezwykle życzliwie przyjęte wystąpienie Ronalda Coase’a. Atmosfera towarzysząca temu przemówieniu doskonale odzwierciedlała ogromny szacunek, jakim członkowie Stowarzyszenia darzą swojego pierwszego prezydenta. Przedmiotem powszechnego dziś konsensusu jest pogląd, iż to właśnie opublikowany przez Coase’a w 1937 r. klasyczny już artykuł *The Nature of the Firm* dał początek nowej ekonomii instytucjo-

¹ O. E. Williamson, *The Institutions of Governance*, „The American Economic Review”, May 1998, s. 75.

² D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press 1990, s. 4 - 5.

nalnej. Rewolucyjność wspomnianego artykułu polegała na wprowadzeniu *explicite* kosztów transakcyjnych do analizy ekonomicznej. „We współczesnej teorii ekonomii przedsiębiorstwo jest podmiotem, który dokonuje transformacji strumienia nakładów w strumień produktów. Dlaczego przedsiębiorstwa istnieją, co determinuje ich ilość, co określa zakres ich działalności – udzieleniem odpowiedzi na te pytania większość ekonomistów nie jest zainteresowana. [...] W moim artykule *The Nature of the Firm* argumentowałem, że chociaż produkcja mogłaby być zorganizowana w całkowicie zdecentralizowany sposób poprzez zawieranie umów między niezależnymi jednostkami gospodarującymi, to jednak fakt, iż zawieranie i realizacja takich kontraktów pociąga za sobą pewne koszty powoduje, iż przedsiębiorstwa powstają w celu zorganizowania tych czynności, które byłyby w przeciwnym razie przedmiotem transakcji rynkowej, zawsze wtedy, gdy koszty przeprowadzenia tych czynności przez przedsiębiorstwa są niższe niż koszty ich realizacji za pośrednictwem transakcji rynkowych”³. Spostrzeżenie, że wykorzystywanie mechanizmu cenowego pociąga za sobą koszty i przyczyną istnienia przedsiębiorstw jest chęć wyeliminowania niektórych transakcji rynkowych, otworzyło drogę nowemu myśleniu o funkcjonowaniu gospodarki. W ten sposób Coase wznosił fundamenty, z których wyrosła późniejsza teoria kosztów transakcyjnych. Swoje wystąpienie poświęcił przede wszystkim zarysowaniu ogólnych ram i określeniu właściwej perspektywy dla badań nad organizacją działalności gospodarczej. Po raz kolejny dał wyraz przekonaniu, że akceptacja założenia o istnieniu dodatknych kosztów transakcyjnych jest konieczna dla stworzenia kompleksowej teorii wyjaśniającej funkcjonowanie gospodarki. „Jak wszyscy wiemy ekonomia głównego nurtu przez lata stawiała się coraz bardziej abstrakcyjna. I jest dziś elegancka, lecz sterylna. Jest sterylna ponieważ nie potrafi objąć swym zakresem głównych czynników determinujących efektywność gospodarki. Analizuje w jaki sposób popyt i podaż wyznaczają ceny, lecz nie stawia pytania o to, co określa, jakie dobra i usługi są przedmiotem wymiany. A przecież dobrobyt ludzi w każdej gospodarce zależy od strumienia wytwarzanych dóbr i usług. Już Adam Smith wyjaśniał, że efektywność systemu gospodarczego zależy od specjalizacji, a specjalizacja możliwa jest tylko wtedy, gdy prowadzona jest wymiana – im niższe są koszty wymiany (koszty transakcyjne, jak zwykło się je nazywać), tym głębsza specjalizacja jest możliwa i tym większa jest efektywność systemu. A poziom kosztów transakcyjnych zależy od instytucji danego kraju: od jego prawnego i społecznego systemu, od systemu edukacji, od kultury itp. Oto dlaczego musimy uwzględnić wpływ tych instytucji w naszych badaniach nad funkcjonowaniem gospodarki”.

Podczas inauguracyjnej sesji głos zabrał również Oliver Williamson (University of California), który niedawno zastąpił Douglasa Northa na stanowisku prezydenta Stowarzyszenia. To od niego pochodzi termin *nowa ekonomia instytucjonalna* i to on właśnie w decydującym stopniu przyczynił się do operacjonalizacji idei wysuniętej przed laty przez Coase'a. Idea czekała na operacjonalizację przez ponad trzydzieści lat, aż do opublikowania przez Williamsona w 1971 artykule *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*. Od tego czasu zdecydowaną większość swojej pracy naukowej Williamson poświęcił rozwijaniu i doskonaleniu teorii kosztów transakcyjnych, a ściślej rzecz ujmując jej zasadniczego odgałęzienia, tzw. „nurtu zarządzania”. Koncepcja Williamsona pokazuje, że celem niestandardowych praktyk kontraktowych i nowych form organizacyjnych nie musi być – jak sugeruje ekonomia głównego nurtu – eksploatacja siły monopolowej z zamiarem spieniężenia nadwyżki konsumentów. Uzasadnienia tych zjawisk szukać należy raczej w dążeniu do redukcji kosztów transakcyjnych (zwiększenia efektywności). W williamsonowskiej analizie kosztów transakcyjnych akcent zostaje przesunięty na koszty niedostosowania (niewłaściwej adaptacji do sytuacji powstałej po zadziałaniu w trakcie realizacji transakcji czynników zakłócających) oraz koszty prowadzenia renegeacji mających na celu przystosowanie transakcji do nowych warunków. Istnienie dodatknych kosztów transakcyjnych stanowi rezultat akceptacji dwóch założeń behawioralnych: simonowskiej ograniczonej racjonalności i oportunisty (silna forma pogoni za własnym interesem prowadzona w myśl zasady „cel uświęca środki”). Podstawowy problem ekonomiczny polega na postawieniu pytania jak należy połączyć transakcje różniące się atrybutami ze strukturami zarządzania różniącymi się zdolnościami adaptacyjnymi, aby zneutralizować skutki oportunisty i ograniczonej racjonalności (zredukować koszty transakcyjne). Sporządzenie list najważniejszych atrybutów transakcji oraz cech różnych struktur zarządzania stanowiło rdzeń operacjonalizacji koncepcji kosztów transakcyjnych. W tegorocznym wystąpieniu Williamson dokonał rozszerzenia swojego słynnego „schematu kontraktowego” oraz podjął się pró-

³ R. H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press 1988, s. 5 - 7.

by usystematyzowania badań prowadzonych w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, budując swoistego rodzaju piramidę składającą się z czterech podstawowych poziomów analizy. U podstaw tej piramidy leżą ma **poziom fundamentów** złożony z instytucji nieformalnych takich jak tradycja, zwyczaje, moralność, normy postępowania. Wyjaśnienie prawideł rządzących tym poziomem leży w gestii socjologii. Nad poziomem fundamentów rozciąga się powiązany z nim **poziom otoczenia instytucjonalnego**, który tworzą formalne „reguły gry” mające swe źródło w aktach prawnych (konstytucja, ustawy). Szczególne miejsce zajmują tu uregulowania dotyczące własności. Na temat ekonomicznych konsekwencji formalnych uwarunkowań najwięcej ma do powiedzenia ekonomia praw własności. Kolejne piętro piramidy tworzy **poziom zarządzania** czyli „gry” prowadzonej w ramach reguł wynikających z dwóch niższych poziomów. Składa się na niego przede wszystkim analiza efektywności zarządzania transakcjami różniącymi się atrybutami przez odmienne struktury zarządzania. Najważniejsze atrybuty transakcji to specyficzność aktywów wspierających realizację transakcji oraz towarzysząca transakcji niepewność. Zaś cztery podstawowe struktury zarządzania transakcjami to: 1) klasyczna, natychmiastowa wymiana rynkowa, 2) zarządzanie trójstronne z udziałem strony trzeciej w roli rozstrzygającego arbitra, 3) zarządzanie dwustronne oraz 4) zarządzanie zunifikowane (ujednolicone) polegające na internalizacji transakcji i wykonywaniu jej w ramach jednej organizacji. Prowadzeniem analizy na tym poziomie zajmuje się ekonomia kosztów transakcyjnych. Wreszcie na szczycie piramidy znajduje się **poziom alokacji zasobów**, skoncentrowany na problematyce ustalania cen i ilości. Jest to obszar zainteresowań ekonomii neoklasycznej, której podstawowy aparat analityczny stanowi analiza marginalna. Piramida przedstawiona przez Williamsona doskonale oddaje ideę nowej ekonomii instytucjonalnej, która nie chce być alternatywą dla ekonomii głównego nurtu. Zmierza raczej do wzbogacenia podejścia neoklasycznego tak, by stało się ono bardziej uniwersalnym narzędziem opisu i było w stanie wyjaśnić zdecydowanie szerszy zakres zjawisk ekonomicznych.

Po pierwszej sesji plenarnej odbyło się sześć następujących po sobie sesji równoległych, z których każda składała się z czterech odbywających się jednocześnie posiedzeń. Względem poprzedniej konferencji paryskiej liczba sesji równoległych została wyraźnie zwiększona drogą ograniczenie ilości sesji plenarnych. Wzrosła zarazem liczba jednocześnie odbywających się debat w ramach jednej sesji równoległej (z trzech do czterech). Rezultat tych kroków stanowił pokazny przyrost (o połowę) ilości wygłaszanych referatów, co stworzyło warunki umożliwiające przedstawienie wyników badań liczniejszej grupy naukowców.

Tematyka prezentacji odbywających się podczas sesji równoległych odzwierciedlała niemal całe spektrum najważniejszych zainteresowań nowej ekonomii instytucjonalnej. Dało się przy tym odczuć wyraźne – względem konferencji paryskiej – przesunięcie akcentów z problematyki natury ogólnej, na prezentację wyników badań empirycznych, dotyczących wąskich zagadnień teoretycznych. Prelegenci przedstawiali rezultaty szeregowych badań prowadzonych w różnych krajach zlokalizowanych w odmiennych częściach naszego globu. W ten sposób zgromadzono materiał empiryczny z odmiennych środowisk instytucjonalnych. A prezentacja alternatywnych rozwiązań i ich implikacji zdecydowanie ułatwia nam zrozumienie instytucji właściwych naszemu otoczeniu. Przedstawione referaty poruszały zagadnienia z zakresu ewolucji instytucji i ich wpływu na kondycję gospodarki, uwarunkowań form organizacji działalności gospodarczej, roli praw własności, form kontraktowych, znaczenia „wiarygodnych zobowiązań” i zabezpieczeń, prawa kontraktowego, rozstrzygnięć prywatnych, efektów zewnętrznych i wyboru publicznego, znaczenia zaufania i reputacji itp. Sesjom przewodniczyli m.in. Douglass North, Oliver Williamson, Harold Demsetz (University of California), Barry Weingast (Stanford University), Bruce Scott (Harvard University), Jean Ensminger (Washington University), Scott Masten (University of Michigan), Claude Menard oraz Mary Shirley. Duże zainteresowanie wzbudził referat poświęcony identyfikacji w otoczeniu instytucjonalnym warunków, które spowodowały rozwój mafii sycylijskiej w XIX wieku (Oriana Bandiera, London School of Economics). Uwagę przyciągnęła również prezentacja Harolda Demsetza poświęcona umiejscowieniu polityki publicznej (w szczególności polityki antymonopolowej) w nowoczesnej teorii firmy. Wiele prezentacji dotyczyło wybranych aspektów teorii kosztów transakcyjnych. Jack Nickerson (Washington University) i Brian Silverman (Harvard University) omówili wyniki badań pokazujących pogarszające się wyniki firm dokonujących wyborów metod organizacji transakcji uznawanych przez teorię kosztów transakcyjnych za nieadekwatne do danej sytuacji. Z kolei James Love (Aston Business School) i Frank Stephen (University of Strathclyde) wykorzystali zarówno koncepcję kosztów transakcyjnych, jak i neoklasyczną teorię struktur rynkowych do

wyjaśnienia sposobów zarządzania transakcjami adaptowanych przez brytyjskiego producenta marynarki wojennej.

Odrębne posiedzenie poświęcono problemom transformacji gospodarek z centralnie planowanych na rynkowe. Transformacja systemowa zajmuje szczególne miejsce wśród zainteresowań badaczy Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, gdyż istota tego procesu polega na gwałtownej zmianie formalnych reguł gry wyznaczających ramy dla przebiegu życia gospodarczego. W ramach bloku poświęconego zagadnieniom transformacji Kenneth Koford i Jeffrey Miller (University of Delaware) przedstawili wyniki badań nad formami kontraktów i rodzajami mechanizmów zabezpieczających wykonanie umów stosowanymi w Bułgarii. Z kolei Francesca Recanatini (Bank Światowy) wygłosiła referat poświęcony pojawieniu się nowych instytucji ułatwiających wymianę i redukujących koszty transakcyjne po upadku dawnych mechanizmów centralnej koordynacji. Laszlo Szakadat (Budapest University of Economics) omówił doświadczenia mieszkańców Budapesztu w zakresie rynkowej koordynacji usług policyjnych, stanowiących klasyczny przykład dóbr publicznych, w zakresie dystrybucji, których mechanizm rynkowy zwykle uważać się za zawodny. Przedstawił oryginalny przykład, w którym rynek winien zostać uznany za element usprawniający proces publicznego świadczenia usług.

Trzecia konferencja Międzynarodowego Stowarzyszenia na rzecz Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, oprócz wymiany myśli, służyła także realizacji jeszcze jednego, istotnego celu – przyniosła dalszą integrację badaczy pracujących w odległych zakątkach kuli ziemskiej. Integracja naukowców posiadających wiedzę o – chciałoby się rzec za Hayekiem – *konkretnych warunkach miejsca i czasu* w zakresie ukształtowanych rozwiązań instytucjonalnych odgrywa kluczową rolę dla rozwoju kierunku. Stowarzyszenie, otwarte dla osób eksplorujących zróżnicowane pola nowej ekonomii instytucjonalnej i stosujących standardowe metody naukowe, jest wciąż jeszcze w fazie konstrukcji. Bliska współpraca zdecydowanie ułatwia popularyzację podejścia badawczego. W przeciwieństwie do starego instytucjonalizmu, nowa ekonomia instytucjonalna nie ograniczyła się przecież jedynie do opisu instytucji połączonego z krytyką ekonomii głównego nurtu. Z powodzeniem stworzyła pozytywny program badawczy oparty na przesłance, że instytucje poddają się analizie. Od Commonsa przejęła w zasadzie tylko wskazówkę sugerującą, iż podstawową jednostką analizy winno się uczynić transakcję. Nie ma w niej śladu po metodologii czyniącej z ekonomii „naukę” idiograficzną. Nie jest dziś przedmiotem sporu fakt, iż u podstaw każdej poważnej debaty nad funkcjonowaniem gospodarki leżeć musi mikroekonomia ortodoksyjna. Nowa ekonomia instytucjonalna zmierza jednak do poważnego jej wzbogacenia poprzez definitywne rozprawienie się z daleko idącą abstrakcją, w ramach której „konsument nie jest istotą ludzką, lecz zbiorem uporządkowanych preferencji. Przedsiębiorstwo jest przez ekonomistę identyfikowane, jak ujął to Slater, *jako kombinacja krzywej kosztu i krzywej popytu, a teoria jest po prostu logiką znajdowania optymalnej ceny i optymalnej wielkości produkcji*. Wymiana odbywa się bez określenia jej ram instytucjonalnych. Mamy do czynienia z konsumentami odartymi z ludzkiej natury, firmami bez organizacji, a nawet wymianą bez rynków⁴. Dlatego Lars Werin na konferencji paryskiej zasugerował, że być może termin *nowa mikroekonomia* stanowiłoby trafniejsze określenie nurtu niż *nowa ekonomia instytucjonalna*. Nie o etykietę trzeba tu jednak kruszyć kopie. Coase stwierdził w jednym z wywiadów, że w jego rozumieniu „nowa ekonomia instytucjonalna jest po prostu ekonomią. Jest właśnie tym czym ekonomia być powinna⁵, a to oznacza wizję ekonomii pełnej pluralizmu, skłonnej do prowadzenia badań interdyscyplinarnych i skoncentrowanej na analizowaniu *rzeczywistych* problemów.

Jacek Jastrzębski

⁴ R. H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, op. cit., s. 3.

⁵ *ISNIE Newsletter*, „Spring” 1999, vol. 2, nr 1, s. 4.