

Jakub Kraciuk

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

TRANSAKCJE POZARYNKOWE W ŚWIETLE TEORII KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH

NON-MARKET TRANSACTIONS IN THE LIGHT OF THE THEORY OF TRANSACTIONS COST

Słowa kluczowe: koszty transakcyjne, korporacje transnarodowe, transakcje pozarynkowe

Key words: transaction costs, transnational corporations, non-market transactions

Abstrakt. Artykuł przedstawia zmiany dokonujące się na rynku, spowodowane procesami globalizacji i działalnością korporacji transnarodowych. Zmiany te, wyjaśniane przez teorię kosztów transakcyjnych, polegają na zwiększającej się liczbie transakcji pozarynkowych dokonywanych w największym stopniu przez korporacje transnarodowe.

Wstęp

Koszty transakcyjne oznaczają koszty zdobywania informacji o produkcie, cenach i stronach transakcji, koszty negocjowania i zawierania kontraktu, monitorowania stron oraz egzekwowania zobowiązań [Czyżewski, Grzelak 2011]. Koszty transakcyjne odgrywają coraz ważniejszą rolę w działaniu przedsiębiorstw. Ich znaczenie rośnie przede wszystkim wówczas, gdy przedsiębiorstwa podejmują decyzje o rozszerzeniu działalności na rynki zagraniczne. Proces internacjonalizacji wiąże się z koniecznością ponoszenia wyższych kosztów transakcyjnych niż w przypadku działania jedynie na rynku krajowym. Zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych przedsiębiorstwa minimalizują koszty transakcyjne przez różnego rodzaju działania, a szczególnie przez realizację w coraz większym zakresie transakcji pozarynkowych. Przedsiębiorstwami, które w największym stopniu realizują transakcje pozarynkowe są korporacje transnarodowe.

Celem badań było ukazanie przyczyn i skutków rozwoju transakcji pozarynkowych w korporacjach transnarodowych.

Rynek według teorii neoklasycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej

Rynek jest to zespół warunków, które doprowadzają do kontaktu między kupującymi a sprzedającymi w procesie wymiany dóbr i usług [Begg, Fischer 2000]. Można wyróżnić wiele funkcji rynku [Sztucki 1998]:

- informowanie dostawców i nabywców o ofercie towarowej i chłonności na towary i usługi,
- wyrównywanie poziomu i struktury podaży i popytu za pomocą cen równowagi,
- alokacja, czyli przemieszczanie środków produkcji do dziedzin gospodarczych i rodzajów działalności o wysokim stopniu efektywności i zyskowności,
- pobudzanie przedsiębiorczości i innowacyjności, krajowej i światowej konkurencji,
- weryfikacja prawidłowości decyzji i działalności produkcyjnej, handlowej i usługowej przedsiębiorstw przez udzielanie bądź odmowę akceptacji ze strony nabywców.

W ekonomii neoklasycznej rynek rozumiany jest jako mechanizm wymiany zorganizowany na zasadzie popytu i podaży, który po spełnieniu określonych warunków osiąga stan równowagi i zapewnia optymalną alokację zasobów i ich efektywne wykorzystanie. Idealna struktura rynku według ekonomii neoklasycznej opiera się na doskonałej konkurencji [Mankiw, Taylor 2009]. Model ten zakłada [Char-kiewicz, Zachorowska-Mazurkiewicz 2009]:

- dużą liczbę sprzedawców i kupców na rynku, z których żaden nie ma możliwości wpływania na ceny,
- doskonały i jednakowy dla wszystkich dostęp do informacji o cechach produktu i cenach,
- brak barier ograniczających dostęp do rynku (firmy i konsumenci są doskonale mobilni, tzn. każdy może zawsze wejść na rynek bądź wyjść z rynku, a wkłady do produkcji mogą być substytuowane bez dodatkowych kosztów),
- wszystkie firmy w danym sektorze produkują identyczne produkty, toteż konsument przy podejmowaniu decyzji kieruje się tylko ceną produktu.

W rezultacie działania rynku czynniki produkcji używane są do wytwarzania towarów i usług zgodnie z potrzebami społeczeństwa. Swobodne kształtowanie się cen towarów, usług i czynników produkcji z jednej strony oraz swobodne decyzje maksymalizujące zyski producentów i inwestorów z drugiej powodują, że społeczeństwo wytwarza z posiadanych zasobów maksymalny możliwy do wytworzenia PKB.

W częściowej opozycji do ekonomii neoklasycznej powstała nowa ekonomia instytucjonalna. Jej rozwój rozpoczął się w latach 60. XX wieku, a teoretyczną podstawę rozwoju przyniosły prace takich ekonomistów jak Coase, Alchian i Arrow. Praktyczne wykorzystanie tych prac przez Williamsona, Demsetza i Northa, jakie miało miejsce w latach 70. XX wieku, wyraźnie przyczyniło się do rozwoju tego nurtu ekonomii [Rudolf i in. 2012]. W przeciwieństwie do neoklasyków twórcy nowej ekonomii instytucjonalnej uważali, że błędem jest zajmowanie się tylko rynkiem, a zaniechanie zajmowania się „wnętrzem” przedsiębiorstwa i traktowanie go jako „czarnej skrzynki” [Gorynia 1999]. Nowa ekonomia instytucjonalna przyjmuje, że działanie systemu ekonomicznego jest określane przez funkcjonowanie instytucji, które można określić jako formalne, do których zalicza się normy prawne regulujące stosunki polityczne i ekonomiczne oraz nieformalne wynikające z dziedzictwa kulturowego normy moralne, zwyczaje, obyczaje, wierzenia religijne i mentalność jednostek, powstające w wyniku dążenia do uporządkowania interakcji społecznych i zmniejszenia niepewności w relacjach między ludźmi [Kiełczewski 2010].

Współcześnie można raczej mówić o różnych nurtach w ramach ekonomii instytucjonalnej, a nie jednej, zwartej teorii. Różni autorzy dokonują własnej klasyfikacji poszczególnych nurtów. Williamson [1998] zalicza do niej teorię kosztów transakcyjnych, teorię praw własności, teorię agencji, i teorię kontraktu. Szerokie podejście reprezentują Kherallah i Kirsten [2001], którzy do nowej ekonomii zaliczają nową historię gospodarczą, teorię wyboru publicznego, nową ekonomię polityczną, nową ekonomię społeczną, ekonomię kosztów transakcyjnych, teorię działań zbiorowych, teorię prawa i ekonomii [Daniłowska 2007].

Teorię kosztów transakcyjnych często uważa się za najbardziej wpływowy i teoretycznie bogaty nurt nowej ekonomii instytucjonalnej [Dietrich 1994]. Podstawy tej teorii opracował w latach 30. XX wieku Coase, który zauważył, że alternatywnym mechanizmem alokacji zasobów wobec rynku jest hierarchiczna struktura podejmowania decyzji w ramach danego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie oraz, że podstawowym czynnikiem decydującym o powstawaniu, rozmiarach i strukturze przedsiębiorstw jest motyw oszczędności w obszarze kosztów wykorzystania mechanizmu cenowego, czyli kosztów regulacji alokacji zasobów przez rynek [Cieślińska 2006].

Koszty wykorzystania mechanizmu cenowego Arrow nazwał w końcu lat 60. XX wieku kosztami transakcyjnymi, czyli kosztami funkcjonowania systemu gospodarczego [Arrow 1969].

Williamson [1998] przedstawił następujące rozróżnienie kosztów transakcyjnych. Wyodrębnił on koszty transakcyjne *ex ante* i *ex post*. Do kosztów *ex ante* zaliczył koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy, a do kosztów transakcyjnych *ex post* koszty niedostosowania, negocjacji i koszty bieżące obsługi procesów sądowych. Koszty transakcyjne są więc kosztami zawierania transakcji z podmiotami zewnętrznymi oraz wszelkich konsekwencji z tych umów wynikających.

Przedsiębiorstwa mogą podejmować różne działania ograniczające koszty transakcyjne. W celu uniknięcia wielu z tych kosztów korzystne jest przejmowanie innych przedsiębiorstw lub wchodzenie z nimi w bliskie związki, zawieranie aliansów, podpisywanie trwałych umów. Stopień, w jakim koszty transakcyjne wyjaśniają skoncentrowaną organizację gospodarki, zależy od rodzaju działalności. Wszędzie tam, gdzie koszty transakcyjne nie są duże, korzystne będzie utrzymywanie stosunków rynkowych z dostawcami i odbiorcami, natomiast tam, gdzie są one znaczne, przedsiębiorstwo dążyć będzie do ich wyeliminowania przez koncentrację.

Teoria kosztów transakcyjnych ma duże znaczenie w wyjaśnianiu procesów koncentracji dokonujących się wśród korporacji transnarodowych. Przedsiębiorstwa te działają w różnych krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, ale również w krajach zróżnicowanych kulturowo, w których społeczeństwa kierują się różnymi systemami wartości. Przy zderzaniu się różnych kultur i systemów wartości pojawia się niepewność, brak zaufania oraz rośnie ryzyko działania. Wszystko to stanowi źródło kosztów transakcyjnych [Fukuyama 1997]. Procesy koncentracji pozwalają na zmniejszenie tych kosztów.

Transakcje pozarynkowe w korporacjach transnarodowych

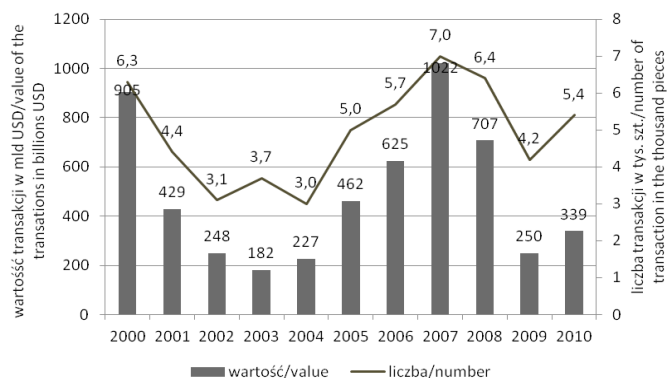
Korporacje transnarodowe są obecnie najpotężniejszymi i najbardziej prężnymi organizacjami gospodarczymi świata i stanowią znaczącą siłę napędzającą proces globalizacji. O dominującym wpływie korporacji na ten proces świadczy ich potencjał i ekspansywność w gospodarce światowej [Kraciuk 2002]. Same korporacje stają się organizacjami, których siła polega przede wszystkim na możliwości integrowania i koordynowania przemiany wielkich systemów korporacyjnych, obejmujących własne i powiązane kontraktowo jednostki, zlokalizowane w wielu krajach. Ich potencjał i możliwości wynikają z dysponowania takimi kluczowymi zasobami, jak nowoczesne technologie, wielki i mobilny kapitał oraz,

najważniejsze – znane powszechnie marki produktów i rozwinięte sieci dystrybucyjne, umożliwiające łatwy dostęp do rynków. Rośnie także polityczna siła korporacji transnarodowych, a mianowicie zwiększa się ich wpływ na rządy państw i międzyrządowe organizacje międzynarodowe [Anioł 2002]. Według Dickena [1992] korporacje transnarodowe to organizacje, które koordynują działalność produkcyjno-handlową różnych jednostek w różnych krajach z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje. Jest to popularna obecnie definicja korporacji, akcentująca organizację, koordynację i ich dominację w transnarodowych sieciach. Wadą jej jest to, że nie obejmuje kwestii własności kontroli.

W literaturze wyróżnia się następujące cechy korporacji transnarodowych: suwerenność, złożoność, rozproszenie geograficzne, specjalizacja, zdolność integrowania, oparcie na wiedzy, sieciowość. Poza wymienionymi cechami korporacje transnarodowe charakteryzują się również zdolnością arbitrażowania oraz globalną efektywnością. Zdolność arbitrażowania oznacza, że korporacje dokonują różnych transakcji o charakterze międzynarodowym w ramach własnych struktur organizacyjnych. Podstawą globalnej efektywności jest zoptymalizowany w układzie globalnym rozdział działań badawczych, produkcyjnych oraz handlowych, który kładzie nacisk na obniżenie kosztów netto w całym systemie korporacyjnym, ale niekoniecznie we wszystkich jednostkach organizacyjnych w danym czasie. Z tych dwóch cech wynika polityka podatkowa prowadzona przez korporacje transnarodowe, sprowadzająca się do transferu zysków przy transakcjach wewnątrzkorporacyjnych i realizacja przez korporacje globalnej efektywności. Pierwszym z elementów tej polityki są ceny transferowe, czyli ceny produktów lub usług w transakcjach zawieranych między wyodrębnionymi jednostkami organizacyjnymi tego samego podmiotu gospodarczego lub między podmiotami powiązаныmi. Kolejnym elementem są raje podatkowe, jak potocznie określa się kraje, grupy krajów lub terytoria stwarzające szczególnie korzystne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej, szczególnie pod względem opodatkowania. Korporacje prowadząc politykę podatkową korzystają również z przedsiębiorstw lub filii typu *offshore*, czyli firm zarejestrowane w obcym dla zakładających je osób systemie prawnym. Firmy te korzystają ze specjalnych udogodnień finansowych i administracyjnych oferowanych przez ten system, najczęściej polegających na preferencjach podatkowych.

Korporacje mogą dokonywać transferu zysków przez transfer towarów lub usług pomiędzy filiami zlokalizowanymi w rajach podatkowych a filiami zlokalizowanymi w krajach, w których są wysokie podatki. Jednak w przypadku takich transakcji władze podatkowe kraju o wysokich podatkach mogą porównać cenę transferową z ceną rynkową i dokonać odpowiedniej korekty dochodów, wówczas gdy różnica pomiędzy tymi cenami jest znaczna. Dlatego, z punktu widzenia korporacji najkorzystniejszy jest transfer zysków przy transakcjach wartości niematerialnych, ponieważ przy nowych licencjach i patentach nie występują ceny rynkowe i istnieje duża dowolność w ustalaniu cen transferowych.

Tego typu transakcje pozarynkowe są bardzo korzystne dla korporacji, ponieważ dzięki nim firmy te mogą realizować globalną efektywność. O tym, jak korzystne są takie transakcje świadczy ich ogromny rozwój. Przybliżone szacunki wskazują, że pod koniec lat 90. XX wieku handel wewnątrzkorporacyjny stanowił około 40% handlu światowego [Zorska 1998]. Tak duży udział handlu wewnątrzkorporacyjnego spowodowany był m.in. tym, że korporacje transnarodowe prowadzą działania mające na celu wyeliminowanie lub znaczne ograniczenie



Rysunek 1. Transgraniczne fuzje i przejęcia na świecie w latach 2000-2010

Figure 2. Cross-border mergers and acquisitions in the world in 2000-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD

Source: own study based on the UNCTAD data

kosztów transakcyjnych w przypadku wielu międzynarodowych transakcji handlowych. Zamiast dokonywać transakcji rynkowych w handlu z podmiotami niezależnymi, zlokalizowanymi w różnych krajach, włączają te podmioty w swoje struktury organizacyjne poprzez fuzje i przejęcia. Każdego roku dokonuje się na świecie kilka tysięcy transakcji transgranicznych fuzji i przejęć (rys. 1). Dużą część tych transakcji dokonują korporacje transnarodowe. Konsekwencją tego jest rosnący udział pozarynkowych transakcji wewnątrzkorporacyjnych.

Podsumowanie

Procesy globalizacji przyczyniły się do wielu zmian w funkcjonowaniu rynku światowego oraz rynków poszczególnych krajów. Przykładem takich zmian jest przekształcanie transakcji rynkowych w transakcje pozarynkowe. Dokonujące się zmiany trudno jest wyjaśnić odwołując się wyłącznie do teorii klasycznej lub teorii neoklasycznych. Stąd istnieje potrzeba korzystania z dorobku ekonomistów innych kierunków ekonomicznych. Szczególnie przydatna może tu być nowa ekonomia instytucjonalna.

Literatura

- Aniol W.** 2002: Paradoxy globalizacji, Instytut Polityki Społecznej UW, Warszawa.
- Arrow K.J.** 1969: The organisation of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation. In: The analysis and evaluation of public expenditure: the PBB-System. *Joint Economic Committee*, 91st Cong. 1st sess. vol. 1, Washington.
- Begg D., Fischer S.** 2000: Mikroekonomia (red. R. Dornbusch). PWE, Warszawa.
- Bendkowska K.** 2010: Koszty transakcyjne w działalności eksportowej przedsiębiorstw branży spożywczej. SGH, Warszawa.
- Charkiewicz E., Zachorowska-Mazurkiewicz A.** 2009: Feministyczny słownik pojęć z ekonomii, [http://www.ekologiasztuka.pl/pdf/f0064fem_slovník_ekonomia.pdf].
- Cieślińska K.** 2006: Koncepcja paradygmatów T. S. Kuhna a nauka o przedsiębiorstwie. *Zeszyty Studiów Doktoranckich Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, Poznań.
- Czyżewski B., Grzelak A.** 2011: Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania kosztów transakcyjnych na przykładzie przemysłu spożywczego w Polsce w latach 1992-2009. [www.nta.ue.poznan.pl/upload/File/.../koszty-tran-aktual.docx].
- Daniłowska A.** 2007: Poziom zróżnicowania oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Dicken P.** 1992: Global Shift. The Internationalization of Economic Activity. Guilford Press, New York-London.
- Dietrich M.** 1994: Transaction Cost Economics and Beyond. Towards a new Economics of the Firm, Routledge, London.
- Fukuyama F.** 1997: Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. PWN, Warszawa-Wrocław.
- Gorynia M.** 1999: Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Ekonomista*, 6.
- Kherallah M., Kirsten J.** 2001: The new institutional economies: applications for agricultural Policy research In developing countries. MSSD Discussion Paper 41. Markets and Structural Studies Division, International Food Policy Research Institute, Washington.
- Kielczewski D.** 2010: Prawo jako instytucja. Optimum. *Studia Ekonomiczne*, 2(46).
- Kraciuk J.** 2002: Korporacje transnarodowe jako element procesu globalizacji. *Problemy Rolnictwa Światowego*, t. IX, SGGW, Warszawa.
- Mankiw N.G., Taylor M.P.** 2009: Mikroekonomia. PWE, Warszawa.
- Rudolf S.** 2012: Nowa ekonomia instytucjonalna lekarstwem na kryzys. [W:] Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego (red. S. Rudolf). Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. Prof. Edwarda Lipińskiego, Kielce.
- Sztucki T.** 1998: Encyklopedia marketingu, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- Williamson O.E.** 1998: Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. PWN, Warszawa.
- Zorska A.** 1998: Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych. PWN, Warszawa.

Summary

The article presents changes occurring in the market, due to the globalization and the activities of transnational corporations. These changes, explained by the theory of transaction costs, are caused by the increasing number of non-market transactions, carried to the greatest extent by transnational corporations.

Adres do korespondencji:

dr inż. Jakub Kraciuk
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (22) 593 41 14
e-mail: jakub_kraciuk@sggw.pl