



Waldemar Tyc

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki
Katedra Mikroekonomii
waldemart@onet.eu

Marzena Schneider

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki
Katedra Mikroekonomii
adwokacimatejki18@gmail.com

KONTRAKT JAKO OBIEKT OBSERWACJI NAUKOWEJ W TEORII EKONOMII

Streszczenie: W artykule dokonano identyfikacji i syntezy podejść badawczych, wykorzystujących, pojęcie kontraktu w teorii ekonomii, jako narzędzia wyjaśniania oraz rozumienia wyborów społeczno-ekonomicznych. W szczególności omówiono trzy zasadnicze podejścia badawcze wypracowane przez: nową ekonomię instytucjonalną, ekonomiczną analizę prawa i teorię gier. Przyjęto, że uznanie kontraktu za obiekt obserwacji naukowej w ekonomii jest heurystycznie płodne, zaś interpretacja kontraktu w kontekście analizy ponoszonych kosztów transakcyjnych może stanowić uniwersalną miarą oceny efektywności instytucji.

Słowa kluczowe: kontrakt, instytucje, koszty transakcyjne, teoria praw własności, teoria agencji, ekonomiczna analiza prawa, teoria wyboru publicznego, teoria gier.

Wprowadzenie

A. Marshall, nie wytyczając wyraźnych granic między ekonomią a innymi naukami społecznymi, określił ekonomię jako naukę, której przedmiotem jest badanie rodzaju ludzkiego w jego codziennym życiu gospodarczym. Stwierdził ponadto, że ekonomia bada stronę działalności indywidualnej i społecznej, która najsilniej jest związana z osiąganiem i użytkowaniem rzeczy materialnych, stanowiących rekwizyty dobrobytu. Proponował jednak, aby każdy ekonomista definiował zakres ekonomii według swoich własnych skłonności, bo jest bardziej prawdopodobne, że niektórzy ekonomiści osiągną lepsze wyniki swojej pracy w ramach wąsko definiowanego zakresu ekonomii, podczas gdy inni wtedy, gdy będą pracowali w szerszych ramach. Twierdził także, że ci, którzy wybrali szerszą definicję ekonomii i rozszerzyli swoją analizę w kierunku innych

nauk społecznych, muszą być w najwyższym stopniu ostrożni. Jeśli jednak pracują starannie, to oddają wielkie zasługi tak ekonomii, jak i innym naukom społecznym [Marshall, 1925].

Na przestrzeni lat różne szkoły myśli ekonomicznej głównego nurtu czyniły przedmiotem swoich badań najpierw produkty, potem odczucia, aż wreszcie kontrakty. Warto podkreślić, że wymienione optyki podejścia w ekonomii nie są konkurencyjne, lecz komplementarne, co tworzy epistemologiczny, choć niekiedy eklektyczny, fundament rozumienia i wyjaśniania zjawisk społeczno-gospodarczych. Wyjaśnianie poprzez pryzmat produkcji (nakłady i efekty) upodabnia teorie ekonomiczne do nauk przyrodniczych (mechaniki, inżynierii fizycznej), zajmowanie się odczuciami (użyteczność, korzyść), tworzy w eksplikacji kontekst subiektywno – indywidualistyczny, a nawet metafizyczny i zbliża ekonomię do psychologii oraz filozofii. Z kolei kontrakty i transakcje wymuszają zmianę optyki rozumienia zjawisk społeczno-gospodarczych w kierunku badania różnorodnych społecznych interakcji (i instytucji) w procesach gospodarowania, zbliżając ekonomię do zarządzania, socjologii oraz prawa.

Wyeksponowanie transakcji jako podstawowej jednostki obserwacji ekonomicznych ekonomia zawdzięcza J.R. Commonsowi [1990, s. 146], który w kontekście wyjaśniania pojęcia działania zbiorowego podkreślał, że współdziałanie realizowane jest poprzez kontrakty, transakcje i powiązania organizacyjne. Zwrócił też uwagę, że owo współdziałanie wymaga przejrzystych reguł prawnych. O.E. Williamson [1998, s. 388] zauważył, że każdy problem wymiany można interpretować jako kontrakt, którego zawarcie i realizacja wymagają ponoszenia kosztów transakcyjnych, traktując je zarazem za uniwersalną miarą oceny efektywności instytucji. W. Stankiewicz [2013, s. 276] ujął to celnie w stwierdzeniu, że kontrakt jako umowa zawierana w praktyce zaczął żyć własnym życiem i stał się obiektem obserwacji naukowej.

Kontrakt rozumiany jest jako dobrowolne porozumienie o wzajemnych zobowiązaniach dotyczące wymiany dóbr między stronami [Jensen i Meckling 1976, s. 305-307]. Jest więc dwustronną transakcją, w której dwie strony zgadzają się co do realizacji pewnych swoich zobowiązań w określonym czasie. Stąd podział na kontrakty krótkoterminowe i długoterminowe. Czas trwania kontraktu określa jego stopień sztywności. Jak zauważa W. Stankiewicz, zdolność stron do realizacji zobowiązań kontraktowych powinna być wyjaśniana z następujących punktów widzenia:

- 1) struktury instytucjonalnej, przenikającej system prawa kontraktowego;
- 2) wiarygodności uczestników (agentów, stron), w tym, ich stosunku do sprawy własnej reputacji;

- 3) występowania gwarantów realizacji warunków kontraktu (np. zastawu, kaucji, tytułów własności, świadczących o determinacji stron);
- 4) kar ponoszonych w przypadku jednostronnej decyzji o zerwaniu kontraktu [Stankiewicz, 2012, s. 106].

Charakterystycznymi cechami kontraktu są: porozumienie się stron w sprawie swoich relacji, czyli planowanie relacji, oraz istnienie legalnych sankcji, które można prawnie egzekwować. Jeśli kontrakt jest w pełni egzekwowalny i w pełni odpowiada celom obu stron to możemy go uznać za kontrakt doskonały (pełny). Kontrakty podejmowane w warunkach rynku doskonałego (zerowych kosztów transakcyjnych) cechuje produkcyjna i alokacyjna efektywność. Jeżeli założenia te nie są spełnione, mamy do czynienia z kontraktem niepełnym lub względnym. Kontrakt niedoskonały (niepełny) posiada luki, brakujące jednoznaczne ustalenia oraz dwuznaczności i dlatego musi być „dopełniony” poprzez renegecje lub przy pomocy sądów. Warto podkreślić, że kontraktowanie jest zawsze umocowane w określonym zbiorze uprawnień własnościowych (praw własności), zaś transakcja jest transferem określonych uprawnień własnościowych na inne podmioty. W tym znaczeniu kontrakt, będący porozumieniem o wymianie i ochronie uprawnień (pełnomocnictw), jest egzemplifikacją świadomego i wolnego wyboru jednostek działających w ramach konkretnych struktur instytucjonalnych. Kontrakt jest zatem elementem ładu instytucjonalnego systemu społeczno-gospodarczego ściśle powiązany z mechanizmem rynkowym oraz procesem kształtowania się kosztów transakcyjnych.

Artykuł ma charakter przeglądowy, zaś jego celem jest identyfikacja i synteza podejść badawczych, wykorzystujących, pojęcie kontraktu w teorii ekonomii, jako narzędzia wyjaśniania oraz rozumienia wyborów społeczno-ekonomicznych.

1. Kontrakt jako przestrzeń oceny ryzyka i niepewności

Główne motywy kontraktowania związane są z transferowaniem ryzyka do podmiotów o mniejszej awersji do ryzyka, stworzeniem struktury bodźców, które motywują strony kontraktu do podjęcia konkretnych działań lub ujawnienia posiadanych informacji. Dodatkowym motywem jest ograniczenie do koniecznego minimum kosztów transakcyjnych, związanych z zawieraniem i egzekwowaniem zobowiązań kontraktowych, a co za tym idzie zwiększeniem poziomu ufności. Źródła kosztów transakcyjnych tkwią w ograniczonej racjonalności podejmującego decyzje, nielojalności oraz oportunistycznym kontrahentów, co sprawia, że współpraca podmiotów odbywa się w warunkach niepewności i ograniczonego zaufania.

W przypadku podejmowania decyzji w warunkach ryzyka zakłada się, że zna się alternatywne decyzje, jakie można podjąć w danej sytuacji, oraz zna się każdy z możliwych rezultatów decyzji. Choć nie zna się rezultatów, jakie dana decyzja przyniesie, to możliwe jest określenie prawdopodobieństwa wystąpienia określonego wyniku. Ryzyko dotyczy więc prawdopodobieństwa wystąpienia szczególnego wydarzenia przy wykorzystaniu danych historycznych. Jest ono możliwe do wyliczenia oraz istnieje możliwość zabezpieczenia się przed jego skutkami. Granice akceptacji ryzyka, do jakich może się posunąć człowiek występujący w różnych rolach życiowych i różnych kontraktach, wyznacza natura człowieka, gdyż od niej zależy jego zachowanie i działanie¹. Stąd też można mówić o ryzyku normalnym, które musimy podjąć, bo jest ono naturalne dla realizacji określonych projektów, ryzyku dopuszczalnym, czyli takim, na które możemy sobie pozwolić, ryzyku niedopuszczalnym, czyli przekraczającym poziom dopuszczalnego, ale także o ryzyku niezbędnym, czyli takim, które trzeba podjąć, gdyż bez niego nie zrealizuje się zamierzeń. W miarę przechodzenia od zawierania kontraktów w warunkach pewności, poprzez ryzyko i niepewność wzrasta trudność z ich optymalizacją.

Przeźrenie ryzyka wyznaczana jest poprzez skutki jego wystąpienia, czyli stopień niebezpieczeństwa, jakie ze sobą niesie, stopień znajomości i zrozumienia konsekwencji podjęcia ryzyka, a także liczbę osób, których dotyczy będą konsekwencje ryzyka. Przeźrenie ryzyka pozwala je stopniować, gdyż poprzez wskazanie skutków jego podjęcia czy też liczbę osób, których dotyczą jego konsekwencje, można mówić o bardziej lub mniej ryzykownych działaniach, wyborach i kontraktach. W warunkach niepewności, choć podobnie jak w warunkach ryzyka decydent zna wszystkie możliwe decyzje, jakie może podjąć w danej sytuacji wyboru oraz wie, jakie możliwe wyniki może uzyskać, to jednak nie jest w stanie określić prawdopodobieństwa jego wystąpienia, chyba że określi je w sposób arbitralny (intuicyjny). Niepewność wiąże się z przekonaniem, iż przyszłości nie możemy przewidzieć, zaś prawdopodobieństwo wystąpienia danych wydarzeń jest ustalane subiektywnie, najczęściej w sposób opisowy, a nie przy użyciu metod statystycznych. Niepewność może być również określana jako cecha związana zawsze z efektem zamierzonego działania i wyrażająca, w jakim stopniu ten efekt jest wątpliwy, a w jakim prawdopodobny. Dlatego też, gdy podejmuje się działanie, którego efekt jest niepewny, podejmuje się zarazem ryzyko, które jest skutkiem niepewności.

¹ Konsekwencje ryzykownych działań mogą dotyczyć naruszenia ważnych i cenionych przez człowieka wartości, a mianowicie: życia, godności, zdrowia, poczucia bezpieczeństwa, wartości materialnych czy też kulturowych i społecznych, jak reputacja, autorytet czy rodzina.

Niepewność, jaka towarzyszy zawieraniu długoterminowych umów, wynika z wysokich kosztów zebrania informacji o możliwym ich przebiegu. Zwykle jednak uzyskanie wiedzy o przebiegu kontraktu jest niemożliwe, co tym samym zwielokrotnia ryzyko jego wypełnienia. O.E. Williamson wymienia trzy rodzaje przyczyn, które wpływają na ryzyko realizacji kontraktu długoterminowego. Po pierwsze, nie wszystkie zdarzenia wymagające akceptacji nie dadzą się z góry przewidzieć. Po drugie, rzeczywiste skutki zaakceptowania danego stanu rzeczy, w odniesieniu do wielu nieoczekiwanych zdarzeń nie będą oczywiste, dopóki się nie zmaterializują. Po trzecie, należy się liczyć z możliwością roszczeń stron w sytuacji nieoczekiwanych zmian warunków kontaktu [Williamson, 1998, s. 81-82]. Antidotum na niepewność jest zaufanie, które subiektywne zwiększa poczucie bezpieczeństwa. Podstawą zaufania tworzą przyjęte i zinternalizowane normy kulturowe, choć nie do przecenienia jest stabilne, sprawiedliwe i efektywne ekonomicznie prawo stanowione. W. Balicki, definiując zaufanie, stwierdza, że z zaufaniem mamy do czynienia wówczas, kiedy: „[...] osobnik X ufa osobnikowi Y wtedy, gdy będąc przekonany, iż może wobec niego postąpić gorzej, jest przekonany, iż tak nie postąpi” [Matysiak, 1999, s. 53]. Inaczej mówiąc, z zaufaniem mamy do czynienia wówczas, gdy oczekujemy, że ktoś zachowa się zgodnie z przyjętymi i zinternalizowanymi wartościami i normami.

2. Eksplantacja kontraktów w ekonomii

W badaniach kontraktów w ekonomii wykorzystywane są trzy zasadnicze podejścia badawcze wypracowane przez: nową ekonomię instytucjonalną, ekonomiczną analizę prawa i teorię gier. Nowa ekonomia instytucjonalna wraz z jej czterema filarami: teorią kosztów transakcyjnych, teorią agencji, teorią praw własności oraz teorią wyboru publicznego, przyjęła transakcję (kontrakt) za podstawową jednostkę analizy. Spoiwem łączącym wymienione teorie są instytucje i koszty transakcyjne.

Ekonomia, za D.C. Northem, traktuje instytucje jako reguły gry społecznej albo ograniczenia wpływające na ludzkie interakcje [North 2004, s.36] Wyróżnił on instytucje formalne i nieformalne. Do tych pierwszych zalicza normy prawne regulujące stosunki polityczne i ekonomiczne, od konstytucji jako ustawy o najwyższej mocy prawnej do wewnętrznych regulaminów różnych organizacji. Wśród formalnych instytucji ekonomicznych szczególną rolę odgrywa prawo własności i prawo kontraktowe. Instytucje nieformalne wynikają z dziedzictwa kulturowego. Są one wynikiem historycznego procesu przekazywania z pokolenia na pokolenie, drogą uczenia i naśladowania, wiedzy oraz wartości i innych

czynników wpływających na ludzkie zachowania. Znaczenia instytucji nieformalnych dowodzi fakt, iż te same reguły formalne wprowadzone w różnych społeczeństwach dają różne efekty².

Punktem wyjścia teorii praw własności jest teza, że formy własności i prawa z nich wynikające odgrywają podstawową rolę w zachowaniu podmiotów gospodarczych. Prawa własności traktowane są jako podstawowa instytucja pozwalająca każdemu uczestnikowi życia gospodarczego i społecznego wiedzieć a priori, czego może oczekiwać od innych członków społeczeństwa. Przy czym prawa własności nie są traktowane jako relacje między ludźmi i rzeczami, lecz są to skodyfikowane relacje między ludźmi, które mają związek z użytkowaniem rzeczy. Dla teorii praw własności podstawowe znaczenie ma stwierdzenie, że w gospodarce najważniejsze jest przypisanie i zdefiniowanie tytułów własności konkretnym osobom, zapewnienie transferowalności uprawnień właścicielskich, jak również ich ochrona i egzekwowanie. Korzystanie z praw własności związane jest z realizacją uprawnień związanych z własnością, zaś wymiana dóbr w procesie gospodarowania jest transferem praw własności. Chodzi nie tyle o wymianę dóbr, co o wymianę praw własności do dóbr. Jest tak dlatego, że wartość dobra będącego przedmiotem transakcji zależy od wartości przysługujących do niego praw własności, wymienianych w trakcie transakcji. Społeczeństwo oparte na dobrowolnej, kontraktowej wymianie własności stanowi system swobodnej współpracy i pokojowych stosunków między ludźmi. Własność określa ramy współdziałania, gdyż po pierwsze umożliwia ludziom wolne postępowanie w obrębie tego, co uznaje się za należące tylko do nich, a z drugiej broni owego mienia przed asymetryczną, czyli agresywną ingerencją innych osób. Tym samym oznacza to konieczność współdziałania ograniczonego przez kontraktową dobrowolność. W opisanych warunkach podjęcie każdej wspólnej aktywności wymaga przekonania obu stron, że jest dla nich korzystna.

Przedsiębiorstwo w ekonomii instytucjonalnej traktowane jest jako wiązka kontraktów w określonej strukturze regulacji. Przedsiębiorca zawiera umowy (kontrakty) z pracownikami, wykonawcami, podwykonawcami, dostawcami i odbiorcami. W konsekwencji mogą pojawić się przedsiębiorstwa, które funkcjonują tylko i wyłącznie na podstawie przedsiębiorstw zewnętrznych, które realizują wszystkie czynności, jakie powinna wykonywać dana firma. Takie

² Heurystycznie płodna jest również definicja instytucji G.M Hodgsona, który określił instytucje jako stabilne systemy utrwalonych i społecznie uznanych reguł, które tworzą społeczne interakcje, ograniczając i umożliwiając ludzkie działanie. Stwierdził on, że język, systemy pieniężne, prawa, wagi i miary, przepisy ruchu drogowego czy też zasady zachowania się przy stole to instytucje [2004, s. 424-425].

przedsiębiorstwo zajmuje się tylko koordynowaniem konkretnych firm outsourcingowych. Podstawą wyboru jest porównanie kosztów transakcyjnych. Strony przystępujące do umowy uwzględniają w jej formule atrybuty transakcji: specyficzność aktywów, częstotliwość i niepewność, których natężenie wpływa na stopień szczegółowości kontraktu, a co za tym idzie na poziom kosztów transakcyjnych *ex ante* i *ex post* [Williamson, 1998, s. 65]. Koszty transakcyjne są kosztami mierzenia i poznawania atrybutów transakcji, pozyskiwania informacji o produkcie, o kliencie, o dostawcy, oraz o cechach towaru [North, 1990, s. 39], a także kosztami wynikającymi z międzyludzkich interakcji [Hardt, 2005, s. 1-19]. Wspólną cechą wszystkich definicji kosztów transakcyjnych jest podkreślanie ich nieprodukcyjnego charakteru i instytucjonalnego źródła powstawania. W wymiarze społecznym świat ludzi buduje więc sieć niezliczonych transakcji determinowanych otoczeniem instytucjonalnym, o różnym natężeniu niepewności, ryzyka, braku zaufania i nieojalności.

Kontrakt jako mechanizm współpracy w ramach przedsiębiorstwa jest również ważnym mechanizmem nadzoru właścicielskiego, który można rozpatrywać tak w płaszczyźnie kontraktów jawnych, jak i w kontekście kontraktów niejawnych (domyślnych). Pierwszy aspekt kontraktu ma charakter formalny, najczęściej jest on efektem negocjacji, a jego egzekwowanie odbywa się na podstawie przyjętej podstawy prawnej. Drugi natomiast opiera się na nieformalnych regułach, panujących zwyczajach, przyjętych założeniach co do ekonomicznej racjonalności stron, umiejętności kalkulowania ryzyka, obserwacji zachowania się stron w dłuższym okresie. Decydujące znaczenie ma poziom zaufania społecznego, będący wyznacznikiem searłowskiej intencjonalności kolektywnej i rzeczywistości instytucjonalnej, w jakiej funkcjonują podmioty gospodarcze.

Teoria agencji opiera się na relacji będącej kontraktem, według którego jedna osoba posługuje się usługami drugiej osoby w celu wypełnienia określonego zadania. Kontrakt ten implikuje delegacje uprawnień od mocodawcy do agenta. Uczestnicy relacji agencyjnej dążą do maksymalizacji swoich funkcji użyteczności, stąd też realizują swoje oportunistyczne i egoistyczne interesy. Koszty agencji wynikające z budowy i stosowania kontraktów, można sprowadzić do czterech grup. Są to: koszty konstruowania kontraktów, koszty monitorowania i kontrolowania postępowania agenta przez mocodawcę, koszty agenta realizującego interesy mocodawcy oraz stratę rezydualną wynikającą z różnicy wartości wynikającą z rozbieżności interesów mocodawcy i agenta, którą ponosi mocodawca. Oznacza to, że pełna realizacja kontraktu przewyższa korzyści, jakie on przynosi [Fama i Jensen 1983, s. 26]. W kontekście poszukiwania optymalnego kontraktu, problem normatywnej teorii agencji związany jest

z brakiem możliwości przewidzenia wszystkich okoliczności, w jakich znajdzie się agent, co uniemożliwia spisanie kontraktu kompletnego, czyli takiego, który *ex ante* określiłby, jakie działania może on podjąć w przyszłych warunkach.

Teoria wyboru publicznego bada proces kształtowania instytucji w sferze polityki. Sferę polityki traktuje jak specyficzny rynek, na którym odbywa się kontraktowanie. Jej główne nurty badań to: ekonomiczna teoria demokracji, teoria grup interesu i koalicji dystrybutywnych, teoria pogoni za rentą, teoria władzy ustawodawczej, wykonawczej i sadowniczej oraz teoria kontraktu konstytucyjnego, która zajmuje się analizą optymalnych ram instytucjonalnych dla działalności ludzi w sferze gospodarczej i politycznej. Kontrakt konstytucyjny stanowi instytucjonalny fundament porządku społecznego, gdyż jest porozumieniem o honorowaniu istniejącego zakresu praw własności oraz zawiera warunki ograniczające zachowania jednostek, wynikające z interesów innych członków społeczności i sposoby egzekwowania tych praw. W szczególności odnosi się do faktu rzadkości dóbr, któremu towarzyszy zjawisko konkurencji jednostek o owe ograniczone dobra. Stąd też określa zakres praw własności, który stanowi warunek budowy porządku społecznego opartego na kontraktach. Gdy porozumienie jest zawarte, jednostki mogą przeznaczyć zasoby na działania produkcyjne, przynoszące materialne korzyści. Kiedy kontrakt konstytucyjny jest należycie sprecyzowany, to procesy wymiany pomiędzy jednostkami dochodzą do skutku łatwiej i stają się bezpieczniejsze, a jednostki wymieniając prawa, zwiększają swoją użyteczność.

Drugie podejście badawcze w eksploracji kontraktów związane jest z ekonomiczną analizą prawa. Ekonomiczna analiza prawa bada i ocenia instytucje prawne nie tylko w kontekście ich sprawiedliwości, a przede wszystkim ich efektywności ekonomicznej. Na gruncie analizy marginalnej, znaczy to, że rozwiązanie prawne powinno realizować jakiś pożądaný cel tylko do takiego poziomu, przy którym następuje zrównanie marginalnych (krańcowych) kosztów korzyści społecznych realizacji tego celu. W sensie Kaldora–Hicksa oznacza to, że dane rozwiązanie prawne jest dopuszczalne tylko wtedy, gdy zmiana rzeczywistości społecznej, jaką powoduje, stanowi ulepszenie, to znaczy, gdy prowadzi do sytuacji lepszej niż przed przyjęciem tego rozwiązania³. Z kolei w sensie

³ Myślenie to zostało opisane testem kompensacji czy też kryterium Kaldora–Hicksa, w myśl którego zmiany są efektywne wówczas, gdy wzrasta łączny dobrobyt grupy (zbiorowości), chociaż może się pogorszyć położenie pewnych jednostek do niej należących. Jednakże ci, których dobrobyt wzrasta, są w stanie zrekompensować straty tym, którym się pogorszyło, co w konsekwencji sprawi, że będą się oni mieli lepiej. W tym wypadku wyrównają się krańcowe korzyści i koszty tych, którzy pierwotnie zyskali z tymi, co pierwotnie stracili.

optimum Pareta zmiana prawa stanowi ulepszenie, jeśli w wyniku tej zmiany ulega poprawie położenie przynajmniej jednej osoby i nie ulega pogorszeniu położenie żadnej innej osoby.

Integralną częścią ekonomicznej analizy prawa jest ekonomiczna teoria kontraktu zajmująca się problematyką asymetrii informacji, ryzykiem oraz niepewnością i formułowaniem umów tak, aby zawarte w nich struktura bodźców i metody wymuszania praw oraz obowiązków kontraktowych sprzyjały realizacji funkcji celów podmiotów kontraktu. Stąd też postulaty, żeby: prawo sprzyjało minimalizacji kosztów związanych z wymianą dóbr i umożliwiało ich efektywną alokację, aby prowadziło do maksymalizacji dobrobytu społecznego, czy też by prawo nie domagało się ekonomicznie niemożliwego. Prawo powinno stać na straży dobrowolności umów oraz przewidywać podważalność umowy, przy zawieraniu której wystąpiły lub mogły wystąpić przeszkody w racjonalnym oszacowaniu wartości jej przedmiotu, przez co najmniej jedną z jej stron [Stelmach, Brożek i Załuski, 2007, s. 74-81]. Podstawowy postulat ekonomicznej analizy prawa głosi, że prawo daje się zredukować do faktów ekonomicznych i dlatego też powinno być efektywne ekonomicznie [Stelmach, 2007, s.13].

Jakie powinno być prawo, jeśli ma być efektywne ekonomicznie, wynika z twierdzenia (teorematu) Coase'a. Po pierwsze zadaniem prawa ma być maksymalne obniżanie kosztów transakcyjnych kontraktów. Po drugie, jeżeli nie jest możliwe obniżenie kosztów transakcyjnych w takim stopniu, aby na drodze transakcji umownych mogła nastąpić efektywna alokacja określonych uprawnień, to prawo powinno przyznać je tym, którzy chcą za nie najwięcej zapłacić [Stelmach, Brożek i Załuski, 2007, s. 114-115].

Trzecie podejście badawcze w rozumieniu i wyjaśnianiu kontraktów reprezentuje teoria gier, odnosząc się do sytuacji konfliktowej zachodzącej pomiędzy stronami kontraktu w ramach tak zwanego problemu przetargu. Zgodnie z teorią przetargów, kontrakt jest niepełny dopóty, dopóki osoba otrzymująca przyrzeczenie nie da czegoś w zamian przyrzekającemu, aby zachęcić go do złożenia przyrzeczenia. Z chwilą spełnienia tego warunku można zgodnie z prawem egzekwować wykonanie kontraktu. Inaczej mówiąc, wzajemne zaspokojenie sprawia, że dotrzymanie przyrzeczeń można egzekwować na podstawie prawa. Tak więc według teorii przetargów można egzekwować dotrzymanie przyrzeczeń gwarantowanych wzajemnym zabezpieczeniem, w przeciwieństwie do tych, w których nie ma tego zabezpieczenia [Cooter i Ulen, 2009, s. 236].

Przetarg traktuje się jako sytuację konfliktową, w której biorą udział co najmniej dwie osoby mające różne antagonistyczne lub nieantagonistyczne cele i możliwości wyboru dostępnych działań, odpowiednio do tych celów. W wa-

runkach konfliktu dążenie przeciwnika do ukrywania swego postępowania rodzi nieokreśloność (niepewność) i odwrotnie, nieokreśloność podczas podejmowania decyzji można interpretować jako „grę z naturą”. Doprowadzeniem do optymalnej wymiany informacji w stosunku kontraktowym ma prawo i sądy⁴, które interpretując przyrzeczenia i określając efektywne postanowienia kontraktu, obniżają koszty transakcyjne kooperacji [Cooter i Ulen, 2009, s. 292].

Teoria gier rozpatrywana jest jako sztuka podejmowania optymalnych decyzji w warunkach nieokreśloności. Pozwala ona w tym przypadku na matematyzację niektórych ważnych aspektów w podejmowaniu decyzji w ekonomii, technice, medycynie i socjologii. Sytuacja konfliktowa jest zwykle grą o sumie niezerowej. Jednakże strategia w grze tego typu konstruowana jest według zasad obowiązujących dla gier o sumie zerowej. Stosuje się tu strategie czyste, mieszane i łączne mieszane ustalone przez obydwu graczy. W tym celu wykorzystywane są narzędzia matematyczne o różnej postaci, od prostych rachunków macierzowych do skomplikowanych zależności modelujących prawdopodobieństwo osiągania rezultatów przez uczestników gier. O teorii gier można powiedzieć, że jest drugą drogą prowadzącą do ekonomii kontraktów.

Klasycznym przykładem „gry”, która doskonale nadaje się do modelowania relacji kontraktowych, jest dylemat więźnia. Jest to dwuosobowa gra macierzowa o niezerowej sumie, w której każdy z graczy może zyskać zdradzając przeciwnika, ale obaj tracą, jeśli obaj będą zdradzać. Dylemat ten jest niekooperacyjną (o częściowym konflikcie) grą o sumie niezerowej, ponieważ strategia konfliktu przeważa nad strategią pokojową. Najwięcej można zyskać zdradzając, a najmniej stracić idąc na współpracę. W odróżnieniu jednak od „dylematu cykora”, w tej grze istnieje większe pole do współpracy, które może zaistnieć w strategiach wielokrotnego dylematu więźnia⁵. Kiedy jeden z graczy odstąpi od współpracy i zacznie maksymalizować swoje korzyści, to kontrakt przyjmie postać nierównoważoną, prowadząc do znacznej straty drugiego gracza. Kiedy obaj gracze stosują strategie dominujące, gwarantujące najkorzystniejszą sytuację bez względu na decyzje przeciwnika, dochodzi do sytuacji określanej mia-

⁴ W systemie *common law* prawo tworzone jest przez sądy na zasadzie precedensu i przeciwstawiane prawu stanowionemu (*statutory law*). Uzasadnienie decyzji sędziowskiej w *common law* jest zawsze kazuistyczne i odwołuje się do szczególnych okoliczności sprawy.

⁵ Gra w cykora lub tchórza czy dylemat kurczaków to model niekooperacyjnej gry o sumie niezerowej, w której najczęściej można zyskać lub stracić wybierając strategię konfrontacyjną. Strategia pokojowa natomiast chroni wprawdzie przed największą stratą, ale nie przynosi też żadnej nagrody. Klasyczną postacią tej gry opisuje przykład. Dwie osoby wsiadają do samochodów i z dużą prędkością jadą naprzeciwko siebie – ten, kto pierwszy zahamuje lub zjedzie z trasy, jest „cykorem” i przegrywa. Ten, który skręci, ratuje życie, ale traci prestiż, jadący do końca prosto wygrywa prestiżowo, jeśli jednak obydwaj zdecydują się jechać do końca – zginą.

nem równowagi Nasha. W równowadze żaden z graczy nie ma powodów jednostronnie odstępować od strategii równowagi. W tym sensie równowaga jest stabilna [Pietraś, 2000, s. 224-248] Choć dla teorii gier i ekonomicznej analizy prawa wspólną płaszczyzną jest problem przetargu, to różnią się one pod względem celów naukowych i metod badawczych. W teorii gier badane są zależności ekonomiczne w określonych warunkach instytucjonalnych. Przyjęte niejako z góry reguły gry w zasadzie nie są przedmiotem rozważań, gdyż mogą być zmieniane tylko w charakterze czynników obiektywnych. Badane są natomiast efekty możliwych strategii.

Podsumowanie

Konceptualizacja i zastosowanie kosztów transakcyjnych wykroczyło poza stosunki wymiany na rynku dóbr, ponieważ powstają one w każdej sferze ludzkiego działania. Jest tak dlatego, że każdy problem wymiany można interpretować jako kontrakt, którego zawarcie i realizacja wymagają ich ponoszenia. Oszczędność na kosztach transakcyjnych można uznać za uniwersalną miarą oceny efektywności instytucji.

W badaniach kontraktów w ekonomii wykorzystywane są trzy zasadnicze podejścia badawcze wypracowane przez nową ekonomię instytucjonalną, ekonomiczną analizę prawa i teorię gier. Nowa ekonomia instytucjonalna wraz z jej czterema filarami: teorią kosztów transakcyjnych, teorią agencji, teorią praw własności oraz teorią wyboru publicznego, przyjęła transakcję (kontrakt) za podstawową jednostkę analizy. Spoiwem łączącym te teorie są instytucje i koszty transakcyjne.

Własność jest podstawową instytucją określającą możliwy, zobiektywizowany obszar działań jednostki. Określa ona ramy współdziałania, gdyż po pierwsze, umożliwia ludziom wolne postępowanie w obrębie tego, co uznaje się za należące tylko do nich, a po drugie broni owego mienia przed asymetryczną, czyli agresywną ingerencją innych osób. Tym samym oznacza to konieczność współdziałania ograniczonego przez kontraktową dobrowolność. W tych warunkach podjęcie każdej wspólnej aktywności wymaga przekonania obu stron, że jest dla nich korzystna.

Przedsiębiorstwo w ekonomii instytucjonalnej rozumiane i wyjaśniane jest jako wiązka kontraktów w określonej strukturze regulacji. W kontekście poszukiwania optymalnego kontraktu dotyczącego zatrudniania pracowników i zarządzania przedsiębiorstwem, narzędziem jest teoria agencji. Jednakże problem teorii agencji w ujęciu normatywnym musi mierzyć się z brakiem możliwości

przewidzenia wszystkich okoliczności, w jakich znajdzie się agent, co uniemożliwia spisanie kontraktu kompletnego, czyli takiego, który *ex ante* określiłby, jakie działania może on podjąć w przyszłych warunkach. Kontrakt jako mechanizm współpracy jest również ważnym mechanizmem nadzoru właścicielskiego, który można rozpatrywać tak w płaszczyźnie kontraktów jawnych, jak i w kontekście kontraktów niejawnych (domyślnych).

Teoria wyboru publicznego bada proces kształtowania instytucji w sferze polityki. Sferę polityki traktuje jak specyficzny rynek na którym odbywa się kontraktowanie. Kontrakt konstytucyjny stanowi instytucjonalny fundament porządku społecznego, gdyż jest porozumieniem o honorowaniu istniejącego zakresu praw własności oraz zawiera warunki ograniczające zachowania jednostek, wynikające z interesów innych członków społeczności i sposoby egzekwowania tych praw.

Ekonomiczna analiza prawa eksploruje i ocenia instytucje prawne nie tylko w kontekście ich sprawiedliwości, ale przede wszystkim ich efektywności ekonomicznej. Integralną częścią ekonomicznej analizy prawa jest ekonomiczna teoria kontraktu zajmująca się problematyką asymetrii informacji, ryzykiem oraz niepewnością i formułowaniem umów tak, aby zawarte w nich struktura bodźców i metody wymuszania praw oraz obowiązków kontraktowych sprzyjały realizacji funkcji celów podmiotów kontraktu. Teoria gier natomiast, odnosi się do sytuacji konfliktowej zachodzącej pomiędzy stronami kontraktu w ramach tak zwanego problemu przetargu. W tym celu wykorzystywane są narzędzia matematyczne o różnej postaci, od prostych rachunków macierzowych do skomplikowanych zależności modelujących prawdopodobieństwo osiągnięcia rezultatów przez uczestników gier. O teorii gier można powiedzieć, że jest drugą drogą prowadzącą do ekonomii kontraktów.

Literatura

- Commons J.R. (1990), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, t. 1, Transaction Publishers, New Brunswick – London.
- Cooter R., Ulen T. (2009), *Ekonomiczna analiza prawa*, C.H. Beck, Warszawa.
- Fama E.F., Jensen M.C. (1983), *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics”, Vol. 26, s. 301-325.
- Hardt Ł. (2005), *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1-2, s. 1-19.
- Hodgson G.M. (2004), *The Evolution of Institutional Economics. Agency Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, London – New York.

- Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), *Theory of the Firm. Managerial Behavior, Agency Costs and Capital Structure*, "Journal of Financial Economics", Vol. 3, s. 305-360.
- Marshall A. (1925), *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa.
- Matysiak A. (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
- North D.C. (2004), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pietraś Z.J. (2000), *Decydowanie polityczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków.
- Stankiewicz W. (2012), *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Warszawa, http://www.pwsbia.edu.pl/pliki/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf (dostęp: 20.07.2016).
- Stankiewicz W. (2013), *Instytucjonalna teoria kontraktów – presja prawa i ekonomii*, „Ekonomia. Economics”, No. 4(25), s. 273-288.
- Stelmach J. (2007), *Spór o ekonomiczną analizę prawa* [w:] J. Stelmach, M. Soniewicka (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Stelmach J., Brożek B., Załuski W. (2007), *Dziesięć wykładów o ekonomii prawa*, Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Williamson O.E. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

CONTRACT AS A SUBJECT OF SCIENTIFIC OBSERVATION IN ECONOMICS

Summary: In the hereby article the identification and synthesis of research approaches that use the “contract” concept in the economic theory has been done. The contract concept has also been used as a tool for clarifying and understanding the socio-economic choices. The three essential research approaches have been discussed in particular: the neo-institutional, economic analysis of law and game theory one. It has been assumed that identifying the contract as a scientific observation object is heuristically fertile, and interpretation of the contract in the transaction cost analysis context can be a universal measure for institution effectiveness.

Keywords: contract, institutions, transaction costs, property rights theory, agency theory, economic analysis of law, public choice theory, games theory.