

MARIAN GORYNIA\*  
KATARZYNA MROCZEK\*\*

---

## **Koszty transakcyjne jako determinanta formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa**

### **Wstęp**

Teoria kosztów transakcyjnych jest – obok teorii agencji i teorii praw własności – jednym z najważniejszych składników nowej ekonomii instytucjonalnej (Gorynia, 1999a, 1999b, 2000). Nowa ekonomia instytucjonalna, w tym w szczególności teoria kosztów transakcyjnych, wnosi do ekonomii ideę rozszerzenia *spectrum* prowadzonych analiz poza wąsko rozumiane ujęcie neoklasyczne. W tym sensie nowa ekonomia instytucjonalna jest rozwinięciem analizy neoklasycznej. Wbrew często spotykanym poglądom o zbyt skomplikowaniu teorii kosztów transakcyjnych, o nadmiernie hermetycznym języku i o trudnościach ze wskazaniem jej praktycznych implikacji, okazuje się, że idee podnoszone przez teorię kosztów transakcyjnych mogą mieć zastosowanie w podejmowaniu decyzji strategicznych związanych z rozwojem przedsiębiorstwa. Świadczą o tym przywołane w dalszej części artykułu koncepcje.

Cechą realnych procesów gospodarczych zachodzących we współczesnej gospodarce światowej jest intensyfikacja współpracy gospodarczej pomiędzy różnymi regionami, państwami, ugrupowaniami integracyjnymi itp., przyjmująca na poziomie mikroekonomicznym postać internacjonalizacji firmy, a w bardziej zaawansowanej postaci – globalizacji przedsiębiorstwa. Liberalizacja przepływów towarów i usług, a także czynników produkcji w skali międzynarodowej prowadzi do systematycznego wzrostu znaczenia w zachowaniach przedsiębiorstw różnych form ekspansji zagranicznej. Przedsiębiorstwa stają przed dylematami:

---

\* Prof. dr hab. Marian Gorynia – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej; e-mail: m.gorynia@ue.poznan.pl

\*\* Mgr Katarzyna Mroczek – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej; e-mail: k.mroczek@ue.poznan.pl

- a) czy działać wyłącznie na rynku krajowym, czy rozszerzać działalność na rynki zagraniczne?
- b) na jakich rynkach podejmować działalność?
- c) jaka powinna być forma wejścia na poszczególne rynki zagraniczne?

Wraz ze wzrostem znaczenia zasygnalizowanych procesów pojawia się coraz większa liczba nowych koncepcji, teorii, szkół i nurtów starających się zidentyfikować, opisać i wyjaśnić zachodzące przeobrażenia. Do najważniejszych należy zaliczyć (Gorynia, Owczarzak, 2004; por. też Noga, 2009):

- a) teorię neoklasyczną, stanowiącą punkt wyjścia do ekonomicznych i pozaekonomicznych rozważań nad internacjonalizacją przedsiębiorstwa;
- b) teorii menedżerskie, mówiące o możliwym konflikcie pomiędzy stopą wzrostu firmy a dążeniem do internacjonalizacji przedsiębiorstwa;
- c) teorie behawioralne, łączące wielowymiarową analizę przedsiębiorstwa (ekonomiczną, socjologiczną, psychologiczną, prawną, itd.) z dążeniami do realizacji celów strategicznych;
- d) teorię agencji, odwołującą się do efektywności poszczególnych struktur w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw;
- e) teorię praw własności, podejmującą zagadnienie kosztów utworzenia i utrzymania praw własności w trakcie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa;
- f) teorię kosztów transakcyjnych, odnoszącą się do wymiarów transakcji jako do podstawowych determinant form i procesu internacjonalizacji;
- g) teorię produkcji zespołowej, szukającej źródeł przewagi konkurencyjnej w kooperacji w międzynarodowym środowisku;
- h) teorię zespołów jako miejsca kreowania unikalnych zasobów i sprawnego funkcjonowania w niestabilnym otoczeniu międzynarodowym.

W tym artykule uwaga zostanie skupiona na teorii kosztów transakcyjnych, która jest wykorzystywana na wielu obszarach badawczych, m.in. do opisu relacji dostawca-nabywca, zakreślania granic działalności przedsiębiorstw, analizy struktury ich funkcjonowania oraz wielu innych celów (Mueller, Aust, 2011). Mimo niewątpliwego wkładu tej teorii w rozwój myśli ekonomicznej nie brakuje krytyków tego podejścia, którzy wskazują na tautologiczny charakter koncepcji kosztów transakcyjnych, wynikający z braku dostatecznej operacjonalizacji tego pojęcia (Fischer, 1977).

Sami twórcy teorii kosztów transakcyjnych, w tym uważany za jej ojca Coase, przyznają, iż artykuł z 1937 r., który traktuje się za początek rozwoju tego nurtu, był „często cytowany, lecz mało stosowany” (Coase, 1972). Wynikało to z trudności z wykorzystaniem tego podejścia w badaniach empirycznych. Dopiero w latach 70. XX w. podjęto pierwsze próby operacjonalizacji terminu koszty transakcyjne (Williamson, 1999), które zaowocowały szeregiem badań na poziomie mikroekonomicznym. Jednak nadal powszechnie uważa się, iż koszty transakcyjne mają w literaturze przedmiotu zbyt szeroką i niejednorodną definicję, aby w modelach empirycznych można było usunąć nieścisłości terminologiczne. Różnice w definiowaniu kosztów transakcyjnych wynikają także z odmienności kontraktów krajowych i zagranicznych, które pociągają za sobą różne koszty (np. cło, podatki).

Aby właściwie podejść do operacjonalizacji kosztów transakcyjnych, należy równocześnie mieć na uwadze, czy jest ona wykonalna (*feasible*) i możliwa do wdrożenia (*implementable*) w badaniach empirycznych (Coase, 1964; Williamson, 1999). Dlatego przed podjęciem takiej próby wskazane jest najpierw przyjrzenie się dekompozycji transakcji i jej kosztów, zarówno w ujęciu krajowym, jak i międzynarodowym.

## 1. Geneza i definicja kosztów transakcyjnych

W teorii neoklasycznej kładzie się nacisk na analizę marginalną, wyjaśniającą zależności między kosztami wytwarzanych dóbr a przychodami uzyskiwanymi w wyniku ich sprzedaży. Jednak już Adam Smith, ojciec ekonomii klasycznej, w dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* podkreślał, iż istnieją koszty niebędące bezpośrednim wynikiem procesu wytwórczego (Smith, 1954). Trudności z wykorzystaniem tych kosztów przy modelowaniu zjawisk gospodarczych spowodowały, iż nie przypisywano im zbytnej wagi w funkcjonowaniu systemu gospodarczego i nie traktowano ich jako odrębnej zmiennej (Hardt, 2009, s. 47–48).

W analizie neoklasycznej praktycznie pomija się kwestię zawodności rynku, przypisując jej istnienie głównie praktykom monopolistycznym. Jednak w niecałe 40 lat po opublikowaniu przez R.H. Coase’a pracy *The Nature of the Firm* powszechne stało się przypuszczenie, iż zawodność rynku (*market failure*) może wynikać nie ze specyfiki rynku, lecz być efektem oddziaływania właśnie tych dodatkowych kosztów (por. Coase, 1972). Lata 70. XX w. przyniosły znaczne przyspieszenie zarówno w pracach nad aparatem pojęciowym, jak i w badaniach empirycznych kosztów transakcyjnych.

Mimo iż artykuł Coase’a z 1937 r. (1937) uważa się za początek rozwoju teorii kosztów transakcyjnych, samo sformułowanie kosztu transakcyjnego nie pojawia się w nim ani razu. Pierwsze użycie tego terminu odnotowuje się w pracach Scitovsky’ego (1940) odnoszących się do rynku kapitałowego. Nadal jednak brak było jakichkolwiek prób jego zdefiniowania. Pierwsze podejścia definiowały koszty transakcyjne jako „koszty funkcjonowania systemu ekonomicznego” (Arrow, 1969), jednak takie ujęcie było trudne do wdrożenia w badaniach empirycznych. Dlatego podjęto próby wyznaczania kosztów transakcyjnych w kontekście kosztów przeniesienia i ochrony praw własności (Allen, 1991). Chociaż odnoszenie się do teorii praw własności pozwoliło na wyznaczenie ram, w jakich mieszczą się koszty transakcyjne, nadal trudno było mówić o operacjonalizacji tego terminu.

W latach 80. XX w. North i Wallis (1986) dokonali jednego z pierwszych pomiarów wartości sektora transakcyjnego i nietransakcyjnego w Stanach Zjednoczonych. W badaniach tych opierali się na definicji mówiącej, iż koszty transakcyjne są to „wszelkie koszty związane z prowadzeniem wymiany”. Choć ujęcie to nadal dalekie było od właściwej operacjonalizacji, pozwoliło ono przeprowadzić badania odwołując się do podstawowej jednostki analizy kosztów transakcyjnych, jaką

jest transakcja. Doprowadziło to do tego, że współczesne definicje powołują się na strukturę kontraktu i określają koszty transakcyjne jako różnicę między ceną sprzedaży a kosztem wytworzenia/zakupu powiększonym o zysk (Wang, 2003) lub jako różnicę między ceną sprzedaży a kosztem produkcji/zakupu (Niehans, 1987).

## **2. Koncepcje wiążące formę ekspansji zagranicznej firmy z wysokością kosztów transakcyjnych**

Jak zaznaczono wcześniej, jednym z możliwych zastosowań teorii kosztów transakcyjnych jest jej wykorzystanie do podejmowania decyzji odnośnie do wyboru właściwej, zasadnej z ekonomicznego punktu widzenia formy ekspansji zagranicznej. Poszczególne formy wejścia na rynki zagraniczne różnią się pod względem rozmaitych charakterystyk, takich jak wielkość wymaganego nakładu inwestycyjnego, czas wejścia, okres zwrotu poniesionych nakładów, stopień zaangażowania kierownictwa w działania na rynku zagranicznym, stopień kontroli nad przedsięwzięciem, skala podejmowanego ryzyka, prognozowane przychody i koszty itp. Jednoczesne modelowanie wszystkich wymienionych zmiennych jest dość trudne i prowadzi do budowania skomplikowanych modeli, których praktyczna użyteczność bywa wątpliwa. We wcześniejszych badaniach ograniczano analizę form internacjonalizacji do kilku i mówiono zazwyczaj o tzw. wyborze *make-or-buy* (Peng, Zhou, York, 2006). Później zaczęto rozszerzać analizę, wprowadzając nowe dostępne formy ekspansji zagranicznej (Geyskens, Steenkamp, Kumar, 2006). W badaniach dotyczących wyboru formy wejścia na rynek zagraniczny definicja kosztu transakcyjnego musi być dobrze sprecyzowana. Aspekty, które do tej pory nie były traktowane jako koszty transakcyjne (np. bariery taryfowe, bariery pozataryfowe, różnice w stopach podatkowych), zaczynają odgrywać znaczącą rolę, same koszty natomiast bardzo często osiągają wyższą wartość. Stąd w rzeczywistych procesach decyzyjnych dochodzi do fragmentarycznych i wybiórczych zastosowań koncepcji opartych m.in. na teorii kosztów transakcyjnych. Niżej zostaną przytoczone cztery koncepcje:

1. Model Anderson i Gatignona (1986).
2. Koncepcja Penga i Ilinitcha (1998), zweryfikowana następnie w szerszym zakresie przez Trabolda (2002).
3. Propozycja Goryni (1998).
4. Koncepcja Brouthersa i Nakosa (2004).

W modelu Anderson i Gatignona stawiane jest pytanie, jak duże – w zależności od formy internacjonalizacji – jest zróżnicowanie kosztów transakcyjnych w przypadku transakcji o identycznych atrybutach. Model ten za kryterium efektywnościowe przyjmuje długoterminową stopę zwrotu z inwestycji:

$$G_n = f(ROI_n; \varepsilon_n),$$

gdzie:

- $G$  – forma wejścia na rynek zagraniczny;
- $ROI$  – stopa zwrotu z wybranej formy inwestycji;
- $\varepsilon$  – ryzyko przy podjęciu wybranej formy internacjonalizacji;
- $n = \{1, 2, 3\}$  – oznaczenie sposobu wejścia na rynek zagraniczny, zapewniający niski, średni i wysoki poziom kontroli.

Anderson i Gatignon (1986) zakładają w swoim modelu, że najważniejszym czynnikiem decydującym o formie internacjonalizacji jest kontrola nad inwestycją, przy czym nie istnieją żadne przeszkody natury prawnej w podejmowaniu wszystkich form ekspansji zagranicznej, a rynek jest wystarczająco chłonny, aby każda z tych form miała szansę powodzenia. Kryterium kontroli nad inwestycją oznacza, w jakim stopniu przedsiębiorstwo jest w stanie samodzielnie podejmować decyzje o rozwoju i strategii danej inwestycji na rynku zagranicznym. W kalkulacji nie bierze się także pod uwagę tzw. *switching costs*, czyli kosztów zmiany formy inwestycji w przypadku niepowodzenia pierwotnego przedsięwzięcia. Brak założenia o kosztach zmiany formy umiędzynarodowienia dotyczy większości analiz opartych na teorii kosztów transakcyjnych i często jest wskazywany jako jeden z ważniejszych jej mankamentów.

Hipotezą główną (tzw. *default hypothesis*) jest założenie, że lepszą jest ta forma wejścia na rynek zagraniczny, która zapewnia niższy poziom kontroli, chyba że zaistnieją przesłanki temu przeczące. Niższy poziom kontroli oznacza niższe koszty decyzyjne i równocześnie niższą odpowiedzialność za funkcjonowanie inwestycji. Zazwyczaj formy te są utożsamiane z eksportem pośrednim, licencjonowaniem lub franszyzą. Wyższy poziom kontroli umożliwia natomiast autonomiczne decyzje związane z kierunkami rozwoju firmy i rozumiany jest najczęściej jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne lub przedsięwzięcia *joint venture*. Tabela 1 przedstawia sytuację, kiedy hipoteza główna jest lub nie jest spełniona.

Autorzy odnoszą się do teorii kosztów transakcyjnych, opierając się w swoich analizach na wymiarach transakcji zdefiniowanych przez Williamsona (1998), tzn. specyficzności zasobów oraz niepewności zewnętrznej i wewnętrznej, a ponadto uwzględniają jeszcze jeden czynnik, a mianowicie możliwości zachowań typu *free-riding* (Gorynia, 2007, s. 162–166).

Niektóre analizy traktują formy wejścia na rynki zagraniczne bardziej wybiórczo i odnoszą się tylko do niektórych z nich. W badaniach nad decyzją *make or buy* przy wyborze formy internacjonalizacji jednym z ważniejszych opracowań stała się analiza Penga i Ilinitcha (1998), weryfikowana następnie w szerszym zakresie przez Trabolda (2002). Opracowania te są przykładem wykorzystania tylko dwóch z trzech wymiarów zdefiniowanych przez Williamsona (1998). Obie analizy odnoszą się do firm produkcyjnych i opierają się na kryteriach dystansu pomiędzy rynkami krajowym i zagranicznym (niepewność behawioralna), a także złożoności oferowanego produktu (specyficzność zasobów). Pomijana jest natomiast kwestia częstotliwości transakcji. Peng i Ilinitch (1998) podają dwa zasadnicze spostrzeżenia, które wynikają z ich badań:

- $H_1$ : im dalsze i bardziej nieznane przedsiębiorstwu rynki, tym większe prawdopodobieństwo korzystania z eksportu pośredniego;
- $H_2$ : im bardziej standardowy produkt, tym większe prawdopodobieństwo korzystania z eksportu pośredniego.

**Tabela 1**  
**Warunki efektywności form ekspansji o różnym stopniu kontroli**

		Wysoki stopień kontroli	Średni stopień kontroli	Niski stopień kontroli
SA	$H_1$	Procesy/produkty oparte są na wiedzy zastrzeżonej.	Procesy/produkty oparte są na wiedzy nie w pełni zastrzeżonej.	Procesy/produkty oparte są na wiedzy w pełni dostępnej.
	$H_2$	Procesy/produkty są nieustrukturyzowane i słabo rozumiane.	Procesy/produkty są średnio ustrukturyzowane i rozumiane.	Procesy/produkty są ustrukturyzowane i rozumiane.
	$H_3$	Produkty są „na miarę”.	Produkty są adaptowalne dla klienta.	Produkty są standardowe.
	$H_4$	Produkty są w początkowej fazie cyklu życia produktu.	Produkty są w fazie wzrostu i wczesnej dojrzałości.	Produkty są w fazie dojrzałości.
NZ/SA	$H_5$	Spełnione są założenia $H_1 - H_4$ , a ryzyko podjęcia inwestycji w kraju goszczącym jest wysokie (niestabilność polityczna, wahania gospodarki).	Spełnione są założenia $H_1 - H_4$ , a ryzyko podjęcia inwestycji w kraju goszczącym jest średnie (niestabilność polityczna, wahania gospodarki).	Gdy spełnione są założenia $H_1 - H_4$ , a ryzyko podjęcia inwestycji w kraju goszczącym jest niskie (niestabilność polityczna, wahania gospodarki).
NW	$H_6$	Firma posiada duże doświadczenie w internacjonalizacji.	Firma posiada średnie doświadczenie w internacjonalizacji.	Firma posiada niktłe doświadczenie w internacjonalizacji.
	$H_7$	Między krajem inwestora a krajem goszczącym istnieje duży dystans kulturowy, a inwestor posiada istotną przewagę konkurencyjną.	Między krajem inwestora a krajem goszczącym istnieje średni dystans kulturowy, a inwestor nie posiada istotnej przewagi konkurencyjnej.	Między krajem inwestora a krajem goszczącym istnieje duży dystans kulturowy, a inwestor nie posiada przewagi konkurencyjnej.
	$H_8$	Rozwój rynku docelowego jest niski.	Rozwój rynku docelowego jest średni.	Rozwój rynku docelowego jest wysoki.
FR	$H_9$	Wartość marki jest niezwykle istotna.	Wartość marki jest przeciętna.	Wartość marki jest nikła.

SA – specyficzność aktywów; NZ/SA – niepewność zewnętrzna w kombinacji ze specyficznością aktywów; NW – niepewność wewnętrzna; FR – możliwości *free-riding*.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Anderson, Gatignon (1986), Gorynia (2007).

Weryfikacja tych założeń przeprowadzona przez Trabolda (2002) obejmowała znacznie szerszą próbę niż badania pierwotne, gdyż korzystając z bazy francuskiego Urzędu Celnego zidentyfikował on ok. 94% francuskich eksporterów. Jego analizy okazały się częściowo potwierdzać  $H_1$  i w pełni potwierdzać  $H_2$ . Ponowną statystyczną analizę wymienionych zagadnień przeprowadzono w Stanach Zjednoczonych (Peng, Zhou, York, 2006). Powtórnie wyniki wykazały częściowe potwierdzenie  $H_1$  i silną zgodność z  $H_2$ , choć z pewnymi wyjątkami.

W pracy Goryni (1998) na podstawie kosztów transakcyjnych są analizowane decyzje dotyczące zakresu wykorzystania pośredników w realizacji działalności eksportowej przedsiębiorstwa. Decyzje te są porównywane do wyboru *make or buy*, przy czym nie odnoszą się one do przenoszenia produkcji, lecz ewentualnego nabywania usług od pośredników w handlu zagranicznym. Kryterium oceny efektywności działań przyjętym w tej analizie jest minimalizacja kosztów transakcyjnych (w przypadku jednakowej wielkości sprzedaży w eksporcie bezpośrednim i pośrednim) albo stopa rentowności (w przypadku różnej wielkości sprzedaży w eksporcie bezpośrednim i pośrednim). Podobnie jak w modelu Anderson i Gatignona (1986), czynnikami determinującymi wybór pomiędzy korzystaniem z pośredników a utworzeniem własnej filii handlowej są pożądanym stopień kontroli nad transakcjami, zdolność adaptacji do zmiennych warunków otoczenia oraz czynnik skali działalności. W analizie tej na podstawie wymiarów transakcji zdefiniowanych przez Williamsona (1998) wyznaczono warunki, jakie sprzyjają poszczególnym decyzjom oraz wyszczególniono czynniki mające na to wpływ (tab. 2).

**Tabela 2**

**Operacjonalizacja zmiennych warunkujących wybór rozwiązania *make or buy***

Główne czynniki	<i>Buy</i>	<i>Make</i>
Konkurencyjność rynku usług pośrednictwa w handlu zagranicznym	wysoka	niska
• Z usług ilu potencjalnych pośredników może korzystać dany producent?	wielu	niewielu (żadnego)
• Ile kosztowałoby przestawienie się na usługi innego pośrednika?	mało	dużo
• Ile czasu potrzeba na przestawienie się na usługi innego pośrednika?	mało	dużo
Specyficzność zasobów zaangażowanych w świadczenie usług pośrednictwa w handlu zagranicznym	niska	wysoka
• Ile czasu wymaga przeszkolenie i trening pracownika z ogólnym wykształceniem handlowym pod kątem obsługi danego specyficznego producenta?	mało	dużo
• Czy produkt jest złożony w odniesieniu do formy i zastosowania oraz zindywidualizowany?	nie	tak
• Jaki jest charakter oferty sprzedaży?	standardowy	zróżnicowany

cd. tab. 2

● Jaki jest charakter działalności produkcyjnej na danym rynku?	standardowy	zindywidualizowany
● Czy decyzja zakupu danego towaru jest prosta czy złożona?	prosta	złożona
Występowanie korzyści skali w danej dziedzinie działalności. Czy duży wykonawca usług handlowych uzyskuje korzyści skali z powodu:	tak	nie
– lepszego wykorzystania ludzi i urządzeń?	tak	nie
– większej łatwości zatrudnienia kompetentnego personelu?	tak	nie
– możliwości uzyskania rabatów od dostawców usług (reklamowych, transportowych, ubezpieczeniowych itp.)?	tak	nie
– łatwości dotarcia do wielkich odbiorców?	tak	nie
– minimalizacji liczby kontaktów rynkowych?	tak	nie
– możliwości uzyskania środków fizycznych po niższym koszcie?	tak	nie
Niepewność otoczenia (przy założeniu występowania zasobów specyficznych dla firmy)	niska	wysoka
● Czy prognozy sprzedaży są wiarygodne?	tak	nie
● Czy otoczenie branżowe podlega szybkim zmianom?	nie	tak
● Czy duże są wahania sprzedaży z roku na rok?	nie	tak
● Jaka jest częstotliwość wprowadzania na rynek nowych konkurencyjnych produktów?	mała	duża
● Czy łatwo jest monitorować wyniki pracy handlowców?	tak	nie
● Czy liczba czynników wpływających na poziom sprzedaży jest mała czy duża?	mała	duża
Rozmiary działalności firmy	małe	duże
● Czy liczba transakcji jest mała czy duża?	mała	duża
● Czy transakcje są małe czy duże?	małe	duże
● Czy rozmiary działalności firmy przekraczają minimalną efektywną skalę działalności (próg rentowności)?	nie	tak

Źródło: Gorynia (1998, s. 465–466).

Specyficzność aktywów jest rozpatrywana jednak w kontekście zasobów ludzkich, a nie aktywów trwałych potrzebnych w procesie produkcyjnym. Co także istotne, częstotliwość transakcji odnosi się bezpośrednio do teorii neoklasycznej, gdyż zależy zarówno od funkcji kosztów transakcyjnych (liczba transakcji), jak i od funkcji produkcji (wolumen sprzedaży).

Zarzutem kierowanym pod adresem teorii kosztów transakcyjnych z punktu widzenia jej przydatności do wyjaśniania form internacjonalizacji była koncen-

tracja uwagi wyłącznie na dużych przedsiębiorstwach (m.in. Peng, Ilinitch, 1998; Trabold, 2002). Podawano w wątpliwość, czy teoria ta może mieć zastosowanie w analizie małych i średnich przedsiębiorstw. Problem ten zgłębiali Brouthers i Nakos (2004) wykazując, że jest to możliwe. W swoich badaniach autorzy ci oparli się na hipotezach właściwych teorii kosztów transakcyjnych (tab. 3), jednak ograniczyli się do decyzji dotyczących wyboru między kapitałowymi i niekapitałowymi formami ekspansji zagranicznej.

**Tabela 3**  
**Warunki efektywności kapitałowych i niekapitałowych form ekspansji**

		Formy kapitałowe	Formy niekapitałowe
<b>SA</b>	H <sub>1</sub>	MŚP preferują kapitałowe formy ekspansji, gdy specyficzność aktywów jest wysoka	MŚP preferują niekapitałowe formy ekspansji, gdy specyficzność aktywów jest niska
<b>N</b>	H <sub>2</sub>	MŚP preferują kapitałowe formy ekspansji przy rozwiniętych mechanizmach kontrolnych	MŚP preferują niekapitałowe formy ekspansji przy braku mechanizmów kontrolnych
	H <sub>3</sub>	MŚP preferują kapitałowe formy ekspansji w stabilnym otoczeniu	MŚP preferują niekapitałowe formy ekspansji w niestabilnym otoczeniu
<b>TK</b>	H <sub>4</sub>	Oparcie wyboru o teorię kosztów transakcyjnych zwiększa efektywność podejmowanych decyzji o internacjonalizacji	

SA – specyficzność aktywów; N – niepewność; TK – ogólne odniesienie do teorii kosztów transakcyjnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Brouthers, Nakos (2004).

Zasięg geograficzny badania obejmował Grecję i Holandię. Wyniki potwierdziły wszystkie hipotezy wymienione w tabeli 3. Ograniczeniem stosowanego modelu jest analiza tylko dwóch form umiędzynarodowienia oraz – jak zaznaczają autorzy – problem z pełną i satysfakcjonującą operacjonalizacją użytych zmiennych.

Jednym z kluczowych problemów wszystkich badań nad tym tematem jest prawidłowe dobranie mierników, które rozstrzygają o prawdziwości hipotez oraz wnioskach końcowych, a także pozwalają na porównanie badań własnych z wynikami badań przeprowadzonych przez innych autorów.

### **3. Dekompozycja kosztów transakcyjnych**

Dekompozycja kosztów transakcyjnych pojedynczego kontraktu jest trudna do przeprowadzenia, gdyż każda transakcja cechuje się własnymi, unikatowymi atrybutami. Zależy to nie tylko od branży, w jakiej działają podmioty, lecz bardzo często również od specyfiki samego przedsięwzięcia. Możliwe jest jednak dokonanie pewnego uogólnienia, które ukazuje spektrum ewentualnych kosztów, mimo iż nie każdy ich rodzaj występuje każdorazowo w danym kontrakcie.

Najbardziej znanym podziałem kosztów transakcyjnych jest wyróżnienie kosztów *ex ante* ponoszonych przed zawarciem kontraktu, oraz kosztów *ex post*, które są konsekwencją realizowanej transakcji (Williamson, 1998). Na ten podział nakłada się koncepcja zaproponowana przez Northa i Wallisa (1986, s. 97), którzy rozróżniają koszty mierzalne i niemierzalne. Nie wszystkie wydatki związane z transakcją można bowiem przedstawić za pomocą wartości pieniężnej, dlatego nie zalicza się ich do kosztów mierzalnych. Czas poświęcony na przygotowanie transakcji jest prawie zawsze trudny do określenia, jednak niewątpliwie stanowi on koszt transakcyjny. Oba ujęcia, zaproponowane przez Williamsona oraz Northa i Wallisa, są względem siebie komplementarne, nie substytucyjne.

Dekompozycja kosztów transakcyjnych wymaga nie tylko wyróżnienia przedziałów czasowych przygotowania transakcji, lecz również poziomów, na których ona przebiega (tab. 4). Określenie, które koszty powinny zostać zaliczone do mierzalnych, a które do niemierzalnych, jest trudne, gdyż zależy od tego, czy przedsiębiorstwo jest w stanie wyodrębnić koszty bezpośrednio związane z pojedynczym kontraktem.

**Tabela 4**  
**Dekompozycja kosztów transakcyjnych kontraktu**

	<i>Ex ante</i>			<i>Ex post</i>	
	Dostrzeżenie okazji do osiągnięcia zysku		Zawarcie kontraktu	Realizacja kontraktu	Rozwiązywanie problemów
	$t - 3$	$t - 2$	$t - 1$	$t$	$t + 1$
Badanie rynku	Poszukiwanie				
Pośrednictwo			Koszty zabezpieczeń		Sądowe rozstrzygnięcia sporów
Kontraktowanie		Negocjacje	Przygotowanie kontraktu	Bieżące koszty administracyjne	
Kontrola			Przeciwdziałanie <i>opportunities</i>		Polubowne rozstrzygnięcia sporów
Institucje		Koszty zmiany/ utworzenia organizacji	Dostosowywanie struktury do kontraktu		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Hardt (2009, s. 211 i 230).

Koszty transakcyjne nie powinny być postrzegane jako suma poszczególnych kosztów, ale jako funkcja na nich oparta. Poniesienie większych nakładów na jed-

ną ze składowych może doprowadzić do uniknięcia lub zmniejszenia któregoś z pozostałych kosztów (Martens, 2004). Równocześnie zależność ta może mieć odwrotny charakter, tzn. chęć obniżenia kosztów początkowych może doprowadzić do ich akumulacji w trakcie lub po wykonaniu transakcji. Przykładem takiego zachowania może być brak zabezpieczeń kontraktowych skutkujący wysokim ryzykiem w przypadku ewentualnych sporów odnośnie do wykonania zlecenia.

#### 4. Operacjonalizacja pojęcia kosztów transakcyjnych

Sama dekompozycja transakcji i wskazanie miejsca ich powstania nie jest równoznaczna z ich operacjonalizacją. Aby przejść do dalszego etapu analizy kosztów transakcyjnych, trzeba najpierw zdefiniować operacjonalizację. Rozumie się przez nią „wyrażenie pojęć i terminów teoretycznych w kategoriach operacyjnych, tzn. bądź poprzez terminy mające jednoznaczny sens empiryczny, bądź też poprzez czynności, jakie należy wykonać, aby poznać opisywane zjawisko” (Stopa, 2010, s. 1). Definicja ta odnosi się do operacjonalizacji procesu badawczego, natomiast gdyby przenieść to jedynie na poziom aparatu badawczego, adekwatna jest definicja Nowaka (2007, s. 61) mówiąca, iż operacjonalizacja polega na doborze zmiennych, które opisują zjawiska w sposób mierzalny.

W literaturze dotyczącej kosztów transakcyjnych mamy do czynienia z wieloma próbami operacjonalizacji tego terminu. Związane jest to zazwyczaj z badaniami empirycznymi prowadzonymi w różnych obszarach tematycznych. W konsekwencji brak jest jednolitego podejścia do mierników kosztów transakcyjnych, gdyż każdy z badaczy dopasowuje tę kategorię do własnych potrzeb (por. Mueller, Aust, 2011). Znaczny wpływ na definiowanie kategorii kosztów transakcyjnych miał Williamson (1998), który wyróżnił trzy wymiary (cechy charakterystyczne) transakcji: częstotliwość, niepewność oraz specyficzność aktywów. Zdefiniowane przez Williamsona atrybuty wywarły znaczący wpływ na kierunek badań kosztów transakcyjnych. Niezależnie od tematyki studiów (wybór formy działania na rynku, stopień integracji firmy z otoczeniem branżowym itd.) praktycznie zawsze wykorzystuje się przynajmniej dwa z wymienionych wymiarów (por. David, Han, 2004).

David i Han przeprowadzili badania nad użyciem różnych mierników kosztów transakcyjnych w modelach empirycznych. Wzięli pod uwagę artykuły publikowane w bazach EconLit oraz ABI/Global. Ich próba badawcza obejmowała 63 artykuły z populacji 4555 artykułów dostępnych w 2002 r.<sup>1</sup> Gdyby stosować te same kryteria wyboru w 2012 r., populacja ta zwiększyłaby się do 7764 artykułów w bazie EconLit i 8125 artykułów w bazie ABI/Global<sup>2</sup>. Wzrost ten spowodowany

<sup>1</sup> Pierwszym kryterium wyboru artykułów było wyszukanie frazy *transaction cost* oraz jej odmiany w tytułach oraz abstraktach dostępnych tekstów, przy czym przeszukiwano jedynie artykuły w czasopiśmie naukowych, bez publikacji książkowych, materiałów konferencyjnych itp.

<sup>2</sup> Dostęp do baz danych i ich stan na 19.06 2012.

jest dwoma czynnikami: powstaniem nowych publikacji na temat kosztów transakcyjnych oraz uzupełnieniem baz danych o starsze artykuły, niedostępne w czasie pierwszego badania.

Wynikiem badań Davida i Hana było pogrupowanie zmiennych zależnych i niezależnych definiujących koszty transakcyjne w badaniach empirycznych. Zmienne zależne opisują przeważnie badane zjawiska, czyli stopień integracji pionowej, formę wykonania transakcji, stopień integracji między dostawcą i nabywcą itp. Zmienne niezależne natomiast są ilościowym ujęciem podziału zaproponowanego przez Williamsona (specyficzność aktywów, niepewność, częstotliwość).

#### **4.1. Operacjonalizacja kosztów transakcyjnych w obrocie krajowym**

Dotychczas nie ustalono jednego zestawu zmiennych, które mogłyby mieć uniwersalne zastosowanie w badaniach empirycznych nad kosztami transakcyjnymi (por. Rindfleisch, Heide, 1997, s. 30). Dobierane są one w zależności od potrzeb badania, jednak muszą spełniać dwa podstawowe kryteria: muszą być możliwe do zbadania oraz mierzalne, przy czym mierzalność nie oznacza koniecznie wyrażenia w postaci liczby. Niektóre koszty można podawać w wartości pieniężnej, inne natomiast wyrażać za pomocą skali Likerta lub też w postaci względnej, takiej jak procenty.

Wymiary (cechy) transakcji wskazane przez Williamsona charakteryzuje się za pomocą różnorodnych mierników, których przykłady przedstawia tabela 5. Specyficzność aktywów dzieli się dodatkowo na podkategorie obejmujące aktywa trwałe, kapitał ludzki, lokalizację przedsiębiorstwa, produkt oraz firmę. Niepewność natomiast najczęściej dotyczy warunków rynkowych, zmian technologicznych oraz zachowań oportunistycznych. Dodatkowo w zależności od kierunku badań wprowadza się inne kategorie kosztów, które są niezbędne do wyjaśnienia danego zjawiska. Jedynym wymiarem transakcji, który jest już sam w sobie uważany za zoperacjonalizowany jest częstotliwość transakcji. Kategorię tę bardzo często traktuje się dosłownie jako liczbę dokonanych transakcji w określonym przedziale czasowym. Ewentualnie można wyrażać ją także jako wartość przedziałową lub procentową.

Jak wspomniano, w modelach ekonometrycznych przyjmuje się najczęściej wymienione mierniki jako zmienne niezależne. Wskaźniki te cechują się różną istotnością, przy czym trudno określić ją *a priori*. Bardzo często początkowo stosuje się szeroki zakres zmiennych, z których część w wyniku doboru statystycznego jest eliminowana i w ostatecznym modelu nie są one brane pod uwagę. Wpływ na dobór zmiennych objaśniających ma także korelacja zachodząca między nimi, której istnienie powodowałoby zniekształcenie wyników badania.

W modelach empirycznych liczba mierników danej cechy bywa różna. Na przykład w niektórych badaniach nacisk jest kładziony na specyficzność aktywów, a jednocześnie pomija się lub też w niewielkim stopniu uwzględnia pozostałe wyznaczniki (por. Geyskens, Steenkamp, Kumar, 2006). Istnieją też badania, które starają się rozszerzyć zakres analizowanych czynników (por. Mueller, Aust, 2011).

**Tabela 5**  
**Operacjonalizacja kosztów transakcyjnych w kontraktach krajowych**

		Specyficzność aktywów				Niepewność			
Kapitał ludzki	Aktywa trwałe	Produkt	Lokalizacja	Firma	Warunki rynkowe	Technologia	Oportunizm	Inne	
Kluczowe kwalifikacje	Złożoność technologiczna	Unikatowość produktu	Koszty stałe zakładu	Stopień wykorzystania IT	Zmiany popytowe	Zmienność	Liczba odbiorców	Koszty monitorowania	
Złożoność hierarchii firmy	Doskonalszość technologiczna	Istotność usług dodatkowych dla klientów	Odszetek wyświek powyżej 500 mil od fabryki	Wydatki na reklamę/wartość sprzedaży	Wartość transakcji ogółem	Potrzeba nowych technologii	Nieprzewidywalne zachowania dostawców	Efektywność zawartych kontraktów	
Wyłączność strategiczna (dostawcy)	Poziom inwestycji B+R	Wartość typowej transakcji		Znaczenie segmentu biznesowego	Stopień nieprzewidywalności konsumentów	Innowacyjność	Czas potrzebny na realizację transakcji	Koszt nawiązania współpracy	
Potrzeby szkoleniowe	Koszty utopione inwestycji	Unikatowość komponentów		Wartość marki	Zmiany cen			Koszt zmiany partnera	
Poziom istotności kluczowych klientów	Unikatowe aktywa produkcyjne	Koszt zaprojektowania produktu						Zmiana przeznaczenia użytych aktywów	
Koordinacja łańcucha dostaw		Znaczenie produktu						Ryzyko przywłaszczenia	
Wyłączność wiedzy									
Lojalność klientów									
Heterogeniczność klientów									

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: David, Han (2004, s. 49–50), Mueller, Aust (2011).

## 4.2. Operacjonalizacja kosztów transakcyjnych w obrocie międzynarodowym

Minimalizacja kosztów transakcyjnych służy ustaleniu najefektywniejszej struktury organizacji transakcji (Masten, 1996, s. 46). Gdyby jednak założyć, iż model empiryczny opierać się będzie jedynie na kosztach bezpośrednio związanych z kontraktem, można pominąć pewne istotne aspekty transakcyjne. Wynika to z dwóch zasadniczych czynników: ignorowania kosztów realizacji kontraktu na rynku docelowym (Tse, Pan, Au, 1997) oraz możliwości generowania różnych przychodów z różnych form działalności (Brouthers, Brouthers, Werner, 1999; Contractor, 1990). Dlatego też w analizie transakcji międzynarodowych warto stosować rozszerzony model decyzyjny oparty na szerokiej definicji kosztu transakcyjnego:

$$Ci = \beta_1 TC + \beta_2 IF + \beta_3 CC + e,$$

gdzie:

$TC$  – wektor zmiennych określających koszty bezpośrednio transakcyjne;

$IF$  – wektor zmiennych określających koszty instytucjonalne;

$CC$  – wektor zmiennych określających koszty odległości kulturowej;

$\beta_i$  – parametry równania dla poszczególnych wektorów zmiennych;

$e$  – składnik losowy.

Wektor zmiennych kosztów bezpośrednio transakcyjnych może być opisywany za pomocą mierników wymienionych w tabeli 4. Pozostałe wektory są określone natomiast przez czynniki, które nie zależą bezpośrednio, a przynajmniej wyłącznie, od przedsiębiorstwa. Do czynników kształtujących poziom kosztów instytucjonalnych należą m.in. system prawny, polityka fiskalna oraz polityka handlu zagranicznego w danym państwie. Można je analizować na podstawie wskaźników makroekonomicznych dostępnych w bazach statystycznych. Wektor zmiennych odległości kulturowej włącza do analizy pewne czynniki „miękkie”, czyli różnice w zwyczajach biznesowych między rynkiem docelowym a krajem dostawcy. Najczęściej wyraża się je za pomocą wskaźników kultury Hofstede’a, Ghemawata lub innych autorów (Dalgic, 1993; Pitelis, 1996; Shavin, Sivakumar, Peng Cheng, 2009). Szczegółowy podział kosztów transakcyjnych przedstawia tabela 6.

Stosowanie tak szerokiego modelu kosztów transakcyjnych wykorzystywane jest zazwyczaj w analizie wyboru formy wejścia na rynki zagraniczne (tzw. decyzje *make-buy-ally*), gdyż w sposób w miarę pełny ukazuje to kontekst międzynarodowy transakcji. Model ten ma także bezpośrednie zastosowanie przy ustalaniu granic przedsiębiorstwa (np. outsourcing funkcji).

Operacjonalizując koszty odległości kulturowej bardzo często korzysta się z gotowych klasyfikacji obejmujących wiele gospodarek. Analizy dokonuje się na zasadzie porównania kraju pochodzenia produktu czy usługi i kraju docelowego. Problemem przy tak zdefiniowanych kryteriach jest fakt, iż nie dla wszystkich gospodarek istnieją gotowe klasyfikacje kosztów, które można zastosować w analizie. Z kolei plusem jest względna stabilność klasyfikacji, tzn. brak drastycznych zmian i wahań, nawet w dłuższym okresie.

**Tabela 6**  
**Koszty transakcji międzynarodowych**

Typ kosztów	Rodzaj kosztów	Przykładowe mierniki	Zakres analizy
Koszty bezpośrednie transakcji	Zdobywanie informacji, realizacja umów, rozstrzygnięcie sporów	Zob. tabela 4	Międzynarodowa/ krajowa
Koszty odległości kulturowej	Koszt negocjacji i pozyskania kontraktu zagranicznego	<ul style="list-style-type: none"><li>● Dystans władzy</li><li>● Kolektywizm/indywidualizm</li><li>● Kobiecość/męskość</li><li>● Stopień unikania niepewności</li><li>● Dynamizm relacji (stosunek do czasu)</li></ul>	Międzynarodowa
Koszty poziomu instytucjonalnego	Koszty systemu politycznego i prawnego	<ul style="list-style-type: none"><li>● Stopień ochrony praw własności</li><li>● Stawki podatkowe i koszty zatrudnienia pracowników</li><li>● Koszty rozpoczęcia działalności</li><li>● Koszty eksportu/importu</li><li>● Koszty rozstrzygnięć sądowych</li></ul>	Międzynarodowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Godłów-Legiędź (2009).

Koszty instytucjonalne można natomiast określić za pomocą oficjalnych publikacji statystycznych. W większości są to mierniki ilościowe, chociaż często nie są one uzyskiwane tą samą metodą (co wskazuje się jako ich wadę). Instytucje międzynarodowe dążą do tego, aby je unifikować, dlatego na ich podstawie przygotowują syntetyczne mierniki opisujące i przedstawiające ranking sytuacji analizowanych gospodarek. Starania te nie zawsze dają jednak idealny rezultat. Przykładowe rozwiązanie oferuje Bank Światowy w postaci bazy *Doing Business*, która zawiera wskaźniki opisujące warunki działania przedsiębiorstw dla 183 krajów. Zawiera ona zarówno syntetyczne wskaźniki wymienione w tabeli 5, jak i kilkanaście innych, bardziej szczegółowych pozycji. Przy operacjonalizacji mierników kontekstu międzynarodowego David i Han wymienili także kilka innych, istotnych zmiennych. Jedną z nich jest stabilność kursu walutowego, którą można przedstawić chociażby za pomocą odchylenia od kursu średniego w danym okresie (David, Han, 2004, s. 50).

## Zakończenie

Przegląd literatury dotyczącej wykorzystania teorii kosztów transakcyjnych w kontekście wyboru formy wejścia na rynek zagraniczny pokazuje, że ma ona szerokie zastosowanie. Przydatna jest w analizie zarówno małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych korporacji, w badaniach nad sektorem produkcyjnym, jak i sektorem usługowym. Można zatem stwierdzić, że jest uniwersalnym narzędziem analizy form internacjonalizacji. Wielokrotne testowanie tych samych czy też podobnych hipotez pozwala zwiększyć ich wiarygodność i świadczy o względnej zbieżności trendów w gospodarce światowej.

Coraz nowsze opracowania rozbudowują modele empiryczne o nowe zmienne, które być może w pełniejszy sposób wyjaśniają oddziaływanie poszczególnych czynników na proces decyzyjny przedsiębiorstwa. Istnieją jednak przypadki, gdy analogicznie przeprowadzane badania, przy podobnie sformułowanych hipotezach prowadzą do różnych wyników. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest dobór zmiennych użytych w analizie. Dlatego opercjonalizacja zmiennych opisujących koszty transakcyjne stanowi kluczowy element postępowania analitycznego i procesu decyzyjnego.

Tekst wpłynął 23 lipca 2012 r.

## Bibliografia

- Allen D., *Transaction Costs*, w: *Encyclopedia of Law & Economics*, Edward Elgar Publishing Ltd. 1991.
- Anderson E., Gatignon H., *Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions*, „Journal of International Business Studies”, Fall 1986.
- Arrow K., *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Non-market Allocation*. In *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System*, U.S. Joint Economic Committee, 91st Session, Washington 1969.
- Brouthers L.E., Brouthers K.D., Werner S., *Is Dunning's Eclectic Framework Descriptive or Normative?* „Journal of International Business Studies” 1999, nr 30(4).
- Brouthers K.D., Nakos G., *SME Entry Mode Choice and Performance: A Transaction Cost Perspective*, *Entrepreneurship Theory and Practice* 2004, nr 28(3).
- Coase R.H., *The Nature of The Firm*, „Economica” 1937, nr 4(16).
- Coase R.H., *The Regulated Industries: Discussion*, „American Economic Review” 1964, nr 54.
- Coase R.H., *Industrial Organization: A Proposal for Research*, w: *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, red. V.R. Fuchs, National Bureau of Economic Research, New York 1972.
- Contractor F., *Contractual and Cooperative Forms of International Business: Towards a Unified Theory of Model Choice*, „Management International Review” 1990, nr 30(1).

- Dalgic T., *Euromarketing: Charting the Map for Globalization*, „International Marketing Review” 1993, nr 9(5).
- David R., Han S.-K., *A Systematic Assessment of the Empirical Support for Transaction Cost Economics*, „Strategic Management Journal” 2004, nr 25.
- Fischer S., *Long-Term Contracting, Sticky Prices and Monetary Policy: Comment*, „Journal of Monetary Economics” 1977, nr 3(3).
- Geyskens I., Steenkamp J.-B., Kumar N., *Make, Buy or Ally: A Transaction Cost Theory Meta Analysis*, „Academy of Management Journal” 2006, nr 49(3).
- Godłów-Legiędź J., *Koszty transakcji. Istota i problem kwantyfikacji*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009.
- Gorynia M., Owczarzak R., *Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1–2.
- Gorynia M., *Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych*, „Economista” 1998 nr 4.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Economista” 1999a, nr 4.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Economista” 1999b, nr 6.
- Gorynia M., *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „Economista” 2000, nr 2.
- Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Hardt Ł., *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
- Martens B., *The Cognitive Mechanisms of Economic Development and Institutional Change*, Routledge, London 2004.
- Masten S., *Empirical Research in Transaction Cost Economics: Challenges, Progress, Directions*, red. J. Groenewegen, w: *Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer Academic Publishers, Boston 1996.
- Mueller M., Aust H., *Transaction Costs Detailed: Single-Industry Studies and Operationalization*, „Industrial Management & Data Systems” 2011, nr 111(8).
- Niehans J., *Transaction Costs*, w: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, red. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, London 1987.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- North D., Wallis J.J., *Measuring the Transaction Sector in the American Economy 1870–1970*, w: *Long Term Factors in American Economic Growth*, red. S.L. Engerman R.E. Gallman, University of Chicago Press, Chicago 1986.
- Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, WN PWN, Warszawa 2007.
- Peng M.W., Ilinitch A.Y., *Export Intermediary Firms: A Note on Export Development Research*, „Journal of International Business Studies” 1998, nr 29(3).
- Peng M.W., Zhou Y., York A.S., *Behind Make or Buy Decisions in Export Strategy: A Replication and Extension of Trabold*, „Journal of World Business” 2006, nr 41.
- Pitelis C., *Seven Reasons Why “Beyond” Transaction Cost Economics To Thesmoeconomics*, w: *Transaction Cost Economics and Beyond*, red. J. Groenewegen, Kluwer Academic Publishers, Boston 1996.
- Rindfleisch A., Heide J.B., *Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications*, „Journal of Marketing” 1997, nr 61(4).

- Scitovsky T., *A Study of Interest and Capital*, „Economica” 1940, nr 7(27).
- Shavin M., Sivakumar K., Peng Cheng Z., *Distance Factors and Target Market Selection: the Moderating Effect of Market Potential*, „International Marketing Review” 2009, nr 26(6).
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.
- Stopa M., *Operacjonalizacja problematyki badawczej*, maszynopis powielony, Rzeszów 2010.
- Trabold H., *Export Intermediation: An Empirical Test of Peng and Ilinitch*, „Journal of International Business Studies” 2002, nr 33(2).
- Tse D., Pan Y., Au K., *How MNCs Choose Entry Modes and Form Alliances: The China Experience*, „Journal of International Business Studies” 1997, nr 28(4).
- Wang N., *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*, Ronald Coase Institute Working Papers 2003, nr 2.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, WN PWN, Warszawa 1998.
- Williamson O.E., *Strategy Research: Governance and Competence Perspectives*, „Strategic Management Journal” 1999, nr 20(12).

## TRANSACTION COSTS AS DETERMINANT OF THE FOREIGN EXPANSION OF THE ENTERPRISE

### Summary

The authors discuss the possibilities of applying the theory of transaction costs (a part of institutional economics) to the choice of the form of foreign expansion of the enterprise. The main aim of the article is to present the concepts describing the relationship between the transaction costs and the forms of foreign expansion of the enterprise, including their critical assessment. The authors try to indicate the possibilities of the practical utilization of the theory of transaction costs in the process of enterprise internationalization. To this end, they try to operationalize the concept of transaction costs with reference to international turnover, indicating the differences as regards internal and external transactions.

The first part of the paper presents the genesis of the concept and the definition of transaction costs. The second part presents theoretical concepts describing the links between the foreign expansion of the enterprise and its transaction costs. The third part shows the decomposition of transaction costs according to the phase of contract implementation, and the fourth part brings an attempt to operationalize the concept of transaction costs in the sphere of internal and external turnover. The paper ends with main conclusions drawn from the analysis.

**Keywords:** transaction costs • foreign expansion • market entry forms • internationalization • globalization

## ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ФОРМЫ ВНЕШНЕЙ ЭКСПАНСИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### Резюме

В своей статье авторы говорят о том, как можно использовать теорию транзакционных издержек (принадлежащей к новой институциональной экономике) при выборе формы внешней экспансии предприятия. Главной целью статьи является обсуждение концепций, представляющих зависимость между транзакционными издержками и формами внешней экспансии предприятия, а также критическая оценка этих концепций. Речь идёт также о возможности практического использования теории транзакционных издержек в процессе интернационализации фирмы. С этой целью авторы пытаются операционализировать понятие транзакционных издержек в международной торговле, а также указывают на различия в этих издержках в зависимости от активности предприятия на отечественном рынке или на внешних рынках.

В первой части статьи авторы обсуждают происхождение теории и определение транзакционных издержек. Во второй части рассматривают различные теоретические концепции, связывающие внешнюю экспансию предприятия с транзакционными издержками. В третьей части производят декомпозицию транзакционных издержек по этапам реализации контракта, а в четвертой предпринимают попытку операционализации этого понятия относительно сделок, заключаемых в отечественном и внешнем обороте. В заключении содержатся главные выводы проведенного анализа.

**Ключевые слова:** транзакционные издержки • внешняя экспансия • формы вхождения на рынок • интернационализация • глобализация