

Mikołaj Klimczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KONWENCJE JAKO INSTYTUCJE NA JEDNOLITYM RYNKU EUROPEJSKIM

Streszczenie: W pracy przedstawione zostały dwie koncepcje analizy koordynacji rynkowej. Pierwsza z nich to stworzona we Francji szkoła ekonomii konwencji, która posiada wiele punktów wspólnych z ekonomią instytucjonalną. Druga to socjologiczna koncepcja zakorzenienia (*embeddedness*) rynków w sieciach społecznych. Autor prezentuje teoretyczny sposób ich połączenia w jedną koncepcję analizy rynków w oparciu o konwencje jakościowe, a w ostatniej części pracy rozważa możliwości wykorzystania tych koncepcji do analizy struktur jednolitego rynku europejskiego.

Słowa kluczowe: konwencje, instytucje, koordynacja rynkowa, sieci społeczne.

1. Wstęp

Współczesna ekonomia instytucjonalna skupia się na badaniu instytucji jako czynnika leżącego u podstaw wyborów ekonomicznych. Nie należy jednak zapominać, że podobnymi zagadnieniami zajmują się też inne nauki społeczne, a także inne gałęzie ekonomii. Socjolog Harrison White przedstawił model rynków produkcyjnych, który oparł na swoich wcześniejszych dokonaniach w badaniu sieci społecznych. Jeden z czołowych francuskich ekonomistów Oliver Favereau zwraca w różnych swoich pracach uwagę na to, że model White'a w naturalny sposób może być połączony z istnieniem pewnych jakościowych konwencji, co do których zarówno konsumenci, jak i producenci muszą się zgadzać, jeżeli efektem konkurencji miałby być jakiś rodzaj porządku.

Mimo iż szkoła ekonomii konwencji różni się od nowej ekonomii instytucjonalnej, to można znaleźć współcześnie wiele ząbających się sfer badań tych dwóch dziedzin ekonomii. Zainteresowanie nowej ekonomii instytucjonalnej nieformalnymi instytucjami zbliża ją poznawczo do ekonomii konwencji, gdyż to właśnie konwencje uważane są, np. przez Northa, za instytucje nieformalne.

Jednolity rynek europejski wydaje się być dobrym przedmiotem analizy z perspektywy wspomnianych wyżej dokonań. W niniejszej pracy autor postara się odnieść poszczególne elementy modelu White'a do struktur jednolitego rynku europejskiego i uzupełnić je o proponowaną przez Favereau analizę konwencji. Współcześnie

jednak gospodarka dostarcza obu grupom badaczy dodatkowych dylematów związanych z badaniem konwencji, które w ramach Unii Europejskiej przestają być nieformalne, a stają się jak najściślej sformalizowane w postaci np. norm jakościowych. Na zakończenie swojej pracy autor przedstawi argumenty przemawiające za podjęciem wysiłku opisu i analizy jednolitego rynku europejskiego w oparciu o koncepcję White'a i ekonomię konwencji.

2. Konwencje jako przedmiot badawczy francuskiej szkoły ekonomii konwencji

W drugiej połowie XX wieku francuscy ekonomiści rozpoczęli szeroko zakrojone prace nad stworzeniem nowego podejścia do instytucjonalnego ujęcia procesów wymiany i ich organizacji. Równolegle pracowano, najintensywniej w Stanach Zjednoczonych, nad skonkretyzowaniem nowej ekonomii instytucjonalnej. Choć nurty te są niezależne, to łączy je bardzo wiele wspólnych punktów, zarówno w metodologii, jak i w definiowaniu fundamentalnych pojęć. Dopiero odejście od podstawowych prac z tych dziedzin ukazuje ich heterogeniczność¹.

Szkoła ekonomii konwencji nie postuluje wprost teorii instytucji, tak jak to jest czynione w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, zajmuje się raczej studiowaniem reguł koordynacji. Najogólniej ujmując, konwencje są przez tę szkołę charakteryzowane jako wspólne ramy, które muszą zostać nałożone na jakiegokolwiek interakcje, aby mogły one zaistnieć. Konwencje w tym ujęciu znajdują się pomiędzy tradycyjnie binarnym układem: reguł, które są projektowane w celu zrównoważenia interesów międzyludzkich, oraz reguł, które uważane są za czyste ograniczenia. Konwencje można więc określić jako wartości, zasady i zastrzeżenia, mające wpływ na działania ekonomiczne².

Podstawową hipotezą ekonomii konwencji jest stwierdzenie, że interakcje między osobami nie są możliwe, jeżeli nie będą oparte na pewnych „wspólnych ramach”, czyli konwencjach. Stwierdzenie to jest zbieżne z socjologicznymi postulatami analizy struktur jako jednej z kluczowych metod badawczych. Przeniesienia tego podejścia na grunt ekonomii dokonano również w nowej ekonomii instytucjonalnej, gdzie pojęcie instytucji jest zbieżne z rozumieniem socjologicznym³.

Takie rozumienie konwencji tworzy siatkę reguł, którym niekoniecznie towarzyszą sankcje prawne lub społeczne oraz których pochodzenie i dokładne sformułowanie może być ulotne⁴. Rozszerzając to ujęcie, można stwierdzić, że np. reguły prawa

¹ Ch. Bessy, *Institutional embeddedness of economic exchange: convergence between New institutional economics and the economics of conventions*, [w:] O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002, s. 79.

² Tamże, s. 81.

³ M. Klimczak, T. Gawęł, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2005, s. 73-86.

⁴ Ch. Bessy, wyd. cyt. s. 81.

to pewne „modele” zachowań i działań. Konwencje dla tego przykładu stanowią podstawę aplikacji i interpretacji prawa – w sensie largo są pierwotne w stosunku do reguł i instytucji.

Właściwa, pierwotna definicja konwencji pochodzi jednak z dużo wcześniejszej pracy Lewisa, który definiując konwencje, stwierdza, że regularności ugruntowują się w postaci konwencji, kiedy rozwiązują problem koordynacji w grupie. Lewis stwierdza, że konwencje wybierane są arbitralnie, a w życie wprowadzane jest tylko jedno spośród bardzo wielu dostępnych rozwiązań. Konwencje sprawiają, że możliwe staje się formalne rozwiązanie problemu nieokreśloności interakcji, czyli sytuacji, w której istnieje kilka możliwych sposobów osiągnięcia równowagi, zgodnie z teoriogrowym podejściem obrazowanym macierzami wypłat⁵.

Według jednej z definicji Lewisa pewną regularność działań, zachodzącą w określonej, powtarzającej się sytuacji, można nazwać konwencją, gdy:

- prawie wszyscy podporządkowują się tej regularności,
- prawie każdy oczekuje od innych podporządkowania się tej regularności,
- prawie wszyscy mają w przybliżeniu takie same preferencje odnośnie do możliwych kombinacji działań,
- prawie każdy preferuje podporządkowanie się regularności, pod warunkiem że prawie wszyscy inni też tak uczynią, ponieważ powtarzająca się sytuacja stanowi problem koordynacyjny, a regularność doprowadza do rozwiązania równowagowego,
- prawie wszyscy preferowaliby inną regularność, pod warunkiem że prawie wszyscy inni też będą preferować inną regularność⁶.

Lewis dodaje, co istotne, że warunki te nie tylko muszą zostać spełnione, ale ważnym elementem powstania konwencji jest, aby w danej zbiorowości było wiadome, że warunki te są spełniane.

Analiza Lewisa, oparta na teorii gier, postuluje więc samotworzenie (*self-emergence*) i samozabezpieczanie się (*self-enforcement*) konwencji. Samotworzenie oznacza arbitralny wybór reguły przez pewną zbiorowość spośród wielu możliwych wariantów, zgodnie z hipotezą powszechnej wiedzy. Samozabezpieczający charakter konwencji można wytłumaczyć z punktu widzenia teorii gier, a dokładnie – gier niekooperacyjnych⁷ (*non-cooperative games*): opłaca się współpracować, gdy wszyscy inni współpracują. Robert Sugden nazywa to „moralnością kooperacji” i pokazuje jak samozabezpieczające się konwencje własności i wzajemności mogą wyłączać się z interakcji pomiędzy działającymi we własnym interesie ludźmi⁸. Prosty przykładem na to mógłby być dylemat więźnia, gdzie w sytuacji obecności konwen-

⁵ D. Lewis, *Convention. A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge 1969.

⁶ Tamże, s. 48, 58, 76, 78-79.

⁷ Gra niekooperacyjna to gra, w której uczestnicy mogą kooperować, ale dzieje się to bez udziału trzeciej strony, a więc wymusza samozabezpieczający charakter kooperacji.

⁸ R. Sugden, *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 1986, s. 173.

cji nieprzyznawania się do winy, spełniającej założenia Lewisa, możliwe byłoby osiągnięcie równowagi, która będzie korzystniejsza dla graczy, niż wynika to z analizy równowagi Nasha.

Formalne podejście Lewisa jest krytkowane jako zbyt rygorystyczne. Autorzy nurtu ekonomii konwencji wskazują na różne możliwości tworzenia konwencji, nie tylko arbitralne. Jako możliwości wymieniane są tu mechanizmy zdroworozsądkowe, rozmowy, konsultacje czy negocjacje, które wynikają z uświadomienia sobie tego, że interesy stron interakcji wcale nie muszą być zbieżne. Zmniejsza to zdecydowanie arbitralność procesu powstawania konwencji, a także ogranicza samotworzenie i samozabezpieczanie konwencji.

Olivier Favereau, czołowy przedstawiciel ekonomii konwencji, rozróżnia dwa rodzaje konwencji: konwencjonalne ocenianie (myślenie, przedstawianie) oraz konwencjonalne zasady. Te ostatnie nigdy nie są kompletne, tj. nie są dane obiektywnie, a ich zastosowania wyczerpująco podane. Dopiero zastosowanie interpretującego myślenia konwencjonalnego pozwala zastosować konwencjonalne zasady. Francuscy uczeni traktują konwencje jako kognitywne narzędzia zbiorowości, wskazując na ich istotną rolę w procesie poznania i interpretacji⁹. Dla Favereau konwencjonalne reguły są „normatywnymi stwierdzeniami, które stwierdzają wymagane, preferowane lub zakazane zachowanie w określonych sytuacjach”¹⁰.

Analizując te podejścia nie sposób nie zauważyć, że ekonomia konwencji zbliża się istotnie przedmiotem badawczym do instytucjonalnej analizy ekonomicznej, a w szczególności – do nowej ekonomii instytucjonalnej. Można więc zaryzykować hipotezę, że mimo różnic ekonomia konwencji stanowi cenne uzupełnienie analizy ekonomii instytucjonalnej.

3. Ekonomia konwencji a ekonomia instytucjonalna

W ogólnej perspektywie można zidentyfikować cztery podstawowe punkty styczności ekonomii instytucjonalnej i ekonomii konwencji. Po pierwsze, obie te dyscypliny wskazują na istotną rolę instytucji i konwencji jako czynników pozarynkowych porządkujących i koordynujących gospodarowanie. W standardowych teoriach koordynacja pomiędzy osobami wynikała z kalkulacji, a nie z kontekstu społecznego, w którym się znajdowały. Jest to wyraźne potwierdzenie tego, że ekonomia jest nauką społeczną, a istotne odkrycia badawcze na temat życia gospodarczego nie mogą się odbywać bez czerpania z innych nauk społecznych. Interdyscyplinarność czy wręcz unifikacja nauk społecznych w badaniach nad gospodarką stanowi kamień milowy w rozwoju rozumienia wyborów gospodarczych. Po drugie, zarówno ekonomia instytucjonalna, jak i ekonomia konwencji podkreślają wielowymiarowość instytucji

⁹ D. Dequech, *Cognition and valuation: some similarities and contrasts between institutional economics and the economics of conventions*, „Journal of Economic Issues” 2005, vol. 39, no. 2, s. 466.

¹⁰ Cyt. za: D. Dequech, wyd. cyt., s. 467.

i konwencji, rozciągającą się na pola umysłu i zachowań. Dodatkowo w obu nurtach panuje konsensus na temat brania pod rozwagę pluralizmu mechanizmów instytucjonalnych. Po trzecie, istotne w obu nurtach jest nie tylko opisywanie rzeczywistości gospodarczej, ale także normatywna ocena zgodna z pewnymi wartościami. Konwencje i instytucje są modelami interakcji, kreującymi pewne regularności w działaniach i oczekiwaniach, a także siłę inercyjną tych elementów. Po czwarte, ekonomia konwencji i ekonomia instytucjonalna kwestionują neoklasyczną racjonalność substancjalną i postulują Simonowską¹¹ ograniczoną racjonalność proceduralną¹².

Mimo istotnych podobieństw, m.in. w aspekcie przypisywania zarówno instytucjom, jak i konwencjom, właściwości informacyjnych, ale także interpretacyjnych, ekonomia konwencji i ekonomia instytucjonalna różnią się podejściem do nawyków i przyzwyczajzeń (*habits*). O ile ekonomia instytucjonalna nie stroni np. od interpretacji wiedzy ukrytej, o tyle ekonomia konwencji postuluje pełną świadomość osób zaangażowanych w podejmowanie decyzji¹³.

Pomiędzy ekonomią konwencji a ekonomią instytucjonalną jest jeszcze jedno podobieństwo – dotyczy ono definiowania konwencji i instytucji w powiązaniu z ich zawartością normatywną. Oba te nurty nie mogą rozstrzygnąć powiązania konwencji i instytucji z normami społecznymi. O ile w ekonomii konwencji panuje ogólny konsensus, że konwencje zawierają w sobie immanentnie pierwiastek normatywny, o tyle nie ma zgody na to, czy konwencje obejmują również system sankcji i norm społecznych. Podobnie jest w ekonomii instytucjonalnej: nie ma całkowitej zgody na to, że istnieje ścisły związek pomiędzy instytucjami a normami społecznymi. Niektórzy autorzy, szczególnie z nurtu starej ekonomii instytucjonalnej, nie wyrażają *explicitie*, że społecznie akceptowane wzorce zachowań i myślenia implikują normatywny charakter instytucji¹⁴.

Jeden z najbardziej znanych teoretyków ekonomii instytucjonalnej Douglass C. North w swojej książce pt.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, dokonuje podziału instytucji w oparciu o mechanizmy ich powstawania. Wyróżnia on:

- reguły i prawa, które są produktem władz gwarantujących ich przestrzeganie,
- kodeksy (zasady) postępowania, konwencje i normy zachowań, które powstają w wyniku interakcji pomiędzy osobami (np. stronami transakcji)¹⁵.

Pierwsza z wymienionych przez Northa grup to instytucje (ograniczenia) formalne, druga to instytucje (ograniczenia) nieformalne. Te ostatnie North podzielił na trzy grupy:

¹¹ H. Simon, *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, MIT Press, 1982.

¹² Zob. Ch. Bessy, wyd. cyt. s. 80; D. Dequech, wyd. cyt., s. 465.

¹³ D. Dequech, wyd. cyt., s. 467.

¹⁴ Tamże, s. 468.

¹⁵ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, s. 36.

- rozszerzenia, omówienia i modyfikacje zasad formalnych,
- usankcjonowane normy zachowań, które mogą funkcjonować pomimo formalnych zakazów (North jako przykład podaje instytucję pojedynku),
- wewnętrznie egzekwowane standardy postępowania¹⁶.

Do wyjaśnienia powstawania i utrzymywania się nieformalnych instytucji North wykorzystuje tradycyjne, sformalizowane przez Lewisa, rozumienie konwencji. Ogólnie ujmując, stanowi to oczywisty łącznik z teorią ekonomii konwencji. Szczegółowa analiza pozwala na pokazanie dwóch kluczowych podobieństw w teoriach ekonomii instytucjonalnej i ekonomii konwencji. Pierwsze z nich dotyczy rozszerzeń, omówień i modyfikacji instytucji formalnych, które są porównywalne z konwencjami, stanowiącymi podstawę zasad prawnych w ekonomii konwencji. Bessy pisze, że „zasady prawne konsolidują powtarzające się praktyki, a z drugiej strony nieformalne normy towarzyszą i uzupełniają system prawa w postaci niepisanych zasad interpretacji”¹⁷.

Drugie z podobieństw pomiędzy ekonomią instytucjonalną a ekonomią konwencji dotyczy nieortodoksyjnego podejścia do konwencji ze strony niektórych teoretyków tego drugiego nurtu. North zwraca uwagę, że niektórym nieformalnym instytucjom brakuje pierwiastka samozabezpieczania. Gdy brak jakichkolwiek konwencji, przy zawieraniu transakcji będzie dochodzić do powstawania wysokich kosztów transakcyjnych związanych z asymetrią informacji i pogonią za rentą. Może to nawet spowodować niedochodzenie transakcji do skutku z powodu ogromnych kosztów pomiarów i zabezpieczania umowy. Nieformalne zasady mogą w takim wypadku przybierać postać np. standardów miar i wag, systemów ratingowych, audytorskich czy księgowości, które w odpowiedni sposób skodyfikowane są zabezpieczane przez trzecią stronę transakcji: władze lub inne organizacje¹⁸. Podstawą takiego zabezpieczania jest zmniejszanie anonimowości stron transakcji wobec siebie, a także zgoda na stosowanie pewnych wspólnych zasad. Jest to zbieżne z koncepcją teoretyka ekonomii konwencji François Eymarda-Duvernaya, który wychodzi z założenia, że wszyscy producenci na rynku odnoszą się do określonych konwencji, zarówno w sferze produkcji, jak i w sferze wymiany¹⁹.

Eymard-Duvernay łączy proces produkcji z produktem w sposób zbliżony do klasycznej funkcji produkcji, dodając do powiązań ilościowych jeszcze jakościowe. Zgodnie więc z tą koncepcją jakość czynników produkcji warunkuje jakość produktów. Nabywcy i sprzedawcy muszą dzielić tę samą konwencję, aby współtworzyć spójną całość w łańcuchu produkcji. Konwencje jakościowe, którym brak pierwiastka samozabezpieczania, są swoistymi modelami przedsiębiorstw i zasadami koordynacji między nimi. Wybór pewnej konwencji staje się motorem napędzającym logikę organizacji i koordynacji. Maszyny, narzędzia, materiały i praca, wybrane w oparciu

¹⁶ Tamże, s. 40.

¹⁷ Ch. Bessy, wyd. cyt., s. 82.

¹⁸ D.C. North, wyd. cyt., s. 41.

¹⁹ Ch. Bessy, wyd. cyt. s. 82.

o tę konwencję, łączone są ze sobą i tworzą, jako efekt, produkt, posiadający określoną jakość, rozpoznawaną zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i w jego otoczeniu. Konwencje stają się reżimami organizacji i technologii produkcji oraz samych rynków²⁰. Według Eymarda-Duvernaya konwencje te są ograniczeniami kompatybilnościowymi, które przekraczają granicę firmy (sieci dostawców i odbiorców), tworząc obszary relacji oparte na tej samej zasadzie jakościowej, które to obszary nazwać można „światami produkcji”²¹. Arbitralność konwencji sprawia, że na świecie współistnieją zróżnicowane standardy jakościowe – produkcja i wymiana mogą być zorganizowane wokół różnych zasad, wyznaczających, najczęściej geograficzne, granice pomiędzy układami rynków. Z jednej strony, mimo różnic w standardach stosowanych na dwóch obszarach, możliwe jest bliskie ich związanie, pod warunkiem że standardy w obu regionach są względnie stałe. Pozwala to np. na łatwe przeliczanie jednostek miar i wag między różnymi systemami. Z drugiej strony, bardziej skomplikowane różnice w konwencjach jakościowych mogą stanowić istotną przeszkodę w transakcjach pomiędzy firmami. Dobrym przykładem tego były różnice w standardach amunicji stosowanych przez różne kraje. Na skutek odrębnie prowadzonych prac badawczych powstało wiele rodzajów pocisków, co uniemożliwiało skuteczny handel bronią. Dopiero powstanie NATO i konieczność zapewnienia wymienności amunicji pomiędzy różnymi armiami sojuszniczymi wymusiły wybranie określonego wzoru pocisku – jako standardowo produkowanego i używanego przez wszystkie zainteresowane kraje.

Koncepcja konwencji jakościowych stanowi istotne rozwinięcie ekonomii konwencji, nadając jej charakter bliższy ujęciu instytucjonalnemu, bez rezygnacji z typowego dla tej szkoły liberalnego podejścia do wolności i swobody interakcji na rynku. Idea konwencji jakościowych przybliży także szkołę ekonomii konwencji do koncepcji wypracowywanych przez socjologów ekonomicznych.

4. Socjoekonomiczny model produkcji White’a w świetle ekonomii konwencji

W 2002 roku wydana została książka socjologa Harrisona White’a pt.: *Markets from Networks*. Jest ona owocem ponad 20 lat badań nad socjoekonomicznymi podstawami powstawania rynków i zawiera dyskusję z teoretykami ekonomii konwencji²².

White czerpie ze współczesnej analizy sieci społecznej, rozwijanej przez Marka Granovettera, identyfikując pewne, pochodzące od kosztów i preferencji, struktural-

²⁰ R. Diaz-Bone, *Quality conventions as structuring principles in markets*, wykład na konferencji: Relational Sociology, Uniwersytet Humboldta, Berlin, 25-26 września 2008, http://www.rainer-diaz-bone.de/DiazBone_QualityConventions.pdf, s. 6.

²¹ F. Eymard-Duvernay, *Conventionalist approaches to enterprise*, [w:] O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002, s. 64.

²² H.C. White, *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton University Press, 2002.

ne warunki umożliwiające wyłanianie się stabilnych rynków²³. Producenci na rynku, według White'a, umiejscawiają się w niszach jakościowych, takich które pozwalają na wyważenie, z jednej strony, unikalności jakości i produkcji, z drugiej – powszechności produktu.

Podejście White'a czerpie inspiracje i metodologię z teorii socjologicznych sieci. Połączyć je można z teorią konwencji jakościowych Eymarda-Duvernaya, która to teoria, mimo iż jest koncepcją ekonomiczną, czerpie w dużej mierze z indywidualistycznych koncepcji socjologicznych. Tworzy się dzięki temu amalgamat podejścia strukturalistycznego (z punktu widzenia sieci społecznych) i indywidualistycznego (z punktu widzenia konwencji)²⁴.

Przedsiębiorstwa na rynku, według White'a, wybierają swoją „tożsamość” spośród dostępnych możliwości w przestrzeni: wolumen produkcji (y) – przychody ($W(y)$). Mimo iż „tożsamość” ma czysty wymiar ilościowy, to wybór ten jest wyborem jakościowym. Każdy rynek ma swoją „krzywą rynkową” (*market profile*) w przestrzeni: produkcja – przychody. Poruszając się wzdłuż tej krzywej, przedsiębiorstwa określają swoje miejsce na rynku. Nabywcy na rynku działają zgodnie z ograniczoną racjonalnością. Ich satysfakcja pochodzi: 1) z ilości dostarczonego dobra, 2) z jakościowej identyfikacji produktu. W tej przestrzeni nabywcy, dokonując wyboru, aspirują do określonego poziomu satysfakcji.

Łącząc interpretacje wyborów przedsiębiorstw i wyborów nabywców, White konstruuje model rynku. Problem koordynacji w modelu White'a dotyczy zgodności nabywców i producentów co do jakościowego uszeregowania tych ostatnich w relacji do wolumenu produkcji (zgodne uszeregowanie zostanie oznaczone jako $\{n\}$). Jeżeli nabywcy i producenci oceniają nisze jakościowe tych ostatnich na krzywej rynkowej w odmienny sposób, to rynek ten nie będzie stabilny.

Rynek stabilny to taki, który łączy w sobie dwie konstytuanty: makrofunkcję rynku, czyli krzywą produkcja – przychód, i makrozmienną aspirację jakościową nabywców. Odczytanie tego modelu z perspektywy konwencji jakościowych przynosi wniosek, że obie te wyżej wymienione podstawy mają istotne cechy konwencji, a w szczególności konwencji jakościowych.

Konwencje jakościowe stają się podstawą interpretacji struktur rynku. Nabywcy, wybierając określone jakościowo produkty, umożliwiają zaistnienie w sieci sprzedawców określonej struktury rynku. Rynki stają się dzięki temu podejściu miejscami różnicowania działań, a nie neoklasycznego agregowania:

- z punktu widzenia struktury interakcji, czyli sieci, które ogólnie umożliwiają takie różnicowanie,

²³ Angielskie określenie *viable market* jest trudne do przetłumaczenia na język polski. Słowo *viable* oznacza wykonalny, możliwy do zaistnienia, zdolny do życia. Ze względów praktycznych autor będzie używał określenia „stabilny”, które tylko częściowo oddaje charakter angielskiego określenia.

²⁴ O. Favereau, O. Biencourt, F. Eymard-Duvernay, *Where do markets come from? From (quality) conventions!*, [w:] O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002, s. 213.

- z punktu widzenia wyobrażeń społecznych, czyli konwencji, które legitymizują to różnicowanie²⁵.

Odczytując dokładniej model White'a z punktu widzenia ekonomii konwencji, można dojść do interesujących wniosków. Po pierwsze, profile rynkowe (krzywe rynkowe) w modelu White'a to typowe „konwencjonalne zasady”, tak jak konwencje widział Lewis: jeżeli producent wybierze produkcję y , to otrzyma określone przychody $W(y)$. Po drugie uszeregowanie $\{n\}$ również jest konwencją, gdyż definiuje zbiorowe uszeregowanie jakości, które wyłania się z wzajemnie na siebie oddziałujących decyzji producentów i nabywców²⁶.

White w oparciu o swój model tworzy specyficzną, wysoce sformalizowaną typologię rynków. Favereau (i in.) w przywoływanej już wcześniej publikacji *Where do markets come from?* odczytuje ją z punktu widzenia ekonomii konwencji i wysnuwa pewne hipotezy. Tak zwane zwyczajne rynki (charakteryzujące się: malejącymi korzyściami skali względem wielkości produkcji, kosztami rosnącymi wraz ze wzrostem jakości, malejącymi korzyściami skali względem jakości – szybciej niż względem produkcji) są oparte na handlowych (*merchant*) konwencjach jakościowych. W tej sytuacji mamy do czynienia z konformizmem producentów do gustów nabywców – modelowe przedsiębiorstwo jest elastyczne i skupione na optymalizacji kosztów zmiennych przez skracanie serii produkcyjnych. Rynki „zaawansowane” (charakteryzujące się: rosnącymi korzyściami skali, kosztami rosnącymi wraz ze wzrostem jakości, rosnące korzyści skali nie są tak duże, aby rynek był nieograniczony) opierają się na jakościowych konwencjach przemysłowych (*industrial*). Jakość nie jest definiowana przez jedną stronę rynku (tak jak na „zwyczajnych” rynkach przez nabywców), ale przez władzę – zewnętrzną wobec rynku. Modelowe przedsiębiorstwa skupiają się na akumulacji kapitału i uczeniu przez działanie (*learning by doing*) oraz wydłużaniu serii produkcyjnych, aby przyzwycząić nabywców do produktu. Rynki „paradoksalne” (charakteryzujące się: malejącymi korzyściami skali i, paradoksalnie, kosztami malejącymi wraz z jakością produktu) opierają się na jakościowych konwencjach służebnych (*domestic*). Jakość produktu zależy od łańcucha jakości materiałów, z których został on wykonany, czego dobrym przykładem mogą być produkty ekologiczne lub tradycyjne. Paradoks zawarty w tym typie rynku może być tłumaczony przez trzy czynniki: tradycję, reputację i motywację. Mogą wyjaśnić, dlaczego wraz ze wzrostem jakości następuje spadek kosztów i pozwolić na stwierdzenie, że za paradoksem nie stoi nielogiczność i niespójność²⁷.

Oprócz wyżej wymienionych trzech podstawowych typów rynków stabilnych White, a po nim Favereau (i in.) analizują również niestabilne (*non-viable*) typy rynków. Zagadnienia jakości odgrywają ważną rolę w zrozumieniu tego typu rynków. Zgodnie z interpretacją takie rynki charakteryzują się, alternatywnie, zbyt lekкими ograniczeniami, zbyt silnymi ograniczeniami (w kosztach i w osiągnięciu jako-

²⁵ Tamże, s. 243.

²⁶ Tamże, s. 225.

²⁷ Tamże, s. 232-236.

ści) lub nieograniczonymi możliwościami wzrostu. Konwencje jakościowe nie tworzą się tam w sposób spójny, co skutkuje hipotezą (wyartykułowaną w przytaczanej publikacji Favereau i współautorów), że rynki (stabilne) pochodzą od konwencji (jakościowych).

5. Konwencje jakościowe jako podstawowy element jednolitego rynku europejskiego

Model White'a i koncepcja Eymarda-Duvernaya połączone razem tworzą spójną strukturalistyczno-konwencjonalistyczną metodę badań nad rynkami. Stoi ona w wyraźnej sprzeczności z neoklasycznym, wywodzonym od Leona Walrasa, sposobem analizy rynków produkcyjnych. Dla Favereau (i in.) rozwój tej nowej koncepcji stanowi wręcz koniec walrasowskiej epoki analizy rynków²⁸. Twierdzą oni, że nie jest możliwe stworzenie teorii konkurencji bez teorii jakości, a teorii jakości bez teorii interpretacyjnej racjonalności. Pozwala to na postawienie hipotezy, że rynki urzeczywistniają się (mogą zaistnieć) tylko w przypadku, gdy opierają się na pewnym zestawie konwencji jakościowych.

Z tego punktu widzenia na jednolitym rynku europejskim można analizować większość rynków produkcyjnych w oparciu o te dwa podejścia traktowane komplementarnie. Jakie są podstawy wysnucia takiej hipotezy? Pierwszym i najistotniejszym argumentem za połączeniem tych dwóch koncepcji jest to, że ich zastosowanie pozwolić może na przyczynowe wyjaśnienie funkcjonowania rynków, a przede wszystkim na stwierdzenie dlaczego powstają konwencje jakościowe na tych rynkach. W dotychczasowych badaniach nad rynkami w Unii Europejskiej najczęściej pojawiają się wyjaśnienia funkcjonalno-teleologiczne, które są uboższe z metodologicznego punktu widzenia. Drugim z argumentów za zastosowaniem ekonomii konwencji i analizy rynków „osadzonych” w sieciach społecznych (jest to tzw. problem *embeddedness*) do analizy rynków europejskich jest dojrzałość tych koncepcji. O ile jest to metodologia względnie młoda, o tyle bardzo szeroko jest dyskutowana i rozwijana. Szkoła konwencji rozwija się od 20 lat, podobnie jak koncepcja White'a, a obie doczekały się szeregu publikacji, w tym także podsumowujących dorobek i nakreślających możliwe kierunki rozwoju. Dodatkowo oba nurty nie stronią od siebie i podejmują dialog, starając się dopasować swoje koncepcje do siebie.

Trzecim argumentem jest pewna, nazbyt często widoczna, niemoc kognitywna alternatywnych sposobów opisu tego typu rynków. Z jednej strony koncepcje neoklasyczne zupełnie nie są przystosowane do analizy zagadnień jakości w tworzeniu i funkcjonowaniu rynków. Ciekawą, choć trudną do porównania alternatywą wydają się być modele hedoniczne, gdzie ekonometryczna analiza pozwala na systemową analizę popytu i podaży za pomocą jakości dóbr. Modele te stosowane są praktycznie w wycenie nieruchomości, ekonomii mieszkalnictwa, a teoretycy analizują za

²⁸ Tamże, s. 243.

ich pomocą oprócz domów, mieszkań czy ziemi także samochody, pracę, usługi rozrywkowe czy lokalne dobra publiczne²⁹. Modele hedoniczne nie dają jednak analizy tak pełnej, jak koncepcje konwencji i „osadzania” w sieciach społecznych; o ile te pierwsze przynoszą informacje o indeksie cen, o tyle brak w nich głębszej analizy na temat samego procesu powstawania rynków, podejmowania decyzji i społecznych aspektów wymiany, która w tych drugich jest szczególnie istotna. Modele hedoniczne pozwalają na lepsze zrozumienie procesu ustalania cen na rynkach dóbr heterogenicznych, natomiast analizowane w tej pracy modele ekonomiczno-socjologiczne starają się dotrzeć do sedna powstawania i stabilizacji rynków.

Wiele jest innych koncepcji poznawania procesów rządzących rynkami, w tym także przytaczana szerzej ekonomia instytucjonalna. W niej jednak brak jest wyraźnego dialogu z socjologią, który mógłby wnieść dużo świeżych pomysłów i poddać nowe kierunki rozwoju ekonomii instytucjonalnej. Ekonomia konwencji, inaczej niż instytucjonalna, podkreśla bardziej liberalne postrzeganie rynków i akcentuje samotworzenie konwencji jako podstawowy czynnik sprawczy koordynacji rynkowej.

Rozwój technologii i potrzeb ludzkich wyprzedził teoretyczne rozważania nad konkurencją i powstawaniem rynków. Ekonomisci teoretycy z trudem nadążają za rzeczywistością gospodarczą – dualne podejście prezentowane w tej pracy jest próbą dogonienia praktyki przez opis teoretyczny i może przyczynić się do znacznego poszerzenia aktualnego stanu wiedzy o rynkach.

Czwartym argumentem jest istotna dostępność danych empirycznych. Postulowana przez wielu autorów ekonomii konwencji *observability* (możliwość empirycznej obserwacji) w przypadku jednolitego rynku europejskiego jest stanowczo spełniona. Pomaga temu, przez wielu krytykowany, rozbudowany aparat urzędniczy Unii Europejskiej, spełniający też rolę biura statystycznego.

Piątym argumentem jest wystarczający horyzont czasowy obserwacji. Od momentu podpisania Jednolitego Aktu Europejskiego w 1986 r. rozpoczął się proces tworzenia unii celnej, wspólnych regulacji polityk mikroekonomicznych, uwalniania przepływu produktów i czynników produkcji. Ta perspektywa czasowa pozwala na średniookresową analizę i wyciąganie tak pozytywnych, jak i normatywnych wniosków.

Ten ostatni element, wnioski normatywne, jest szóstym argumentem za opisem jednolitego rynku europejskiego w oparciu o analizowane w pracy koncepcje. Istnieje bardzo duża, praktyczna potrzeba stwierdzenia, czy istotnie konwencje ustalone zewnętrznie na niektórych rynkach są potrzebne. Koncepcja White’a, uzupełniona o rozważania dotyczące jakości, może pozwolić na stwierdzenie tego, na których rynkach konwencje są zbędne i zaburzają koordynację, mogącą zaistnieć jedynie w oparciu o konwencje samotworzące się i samozabezpieczające się – np. handlowe.

²⁹ Bardziej szczegółową listę zawiera: J. Heckman, R. Matzkin, L. Nesheim, *Simulation and estimation of hedonic models*, CESifo Working Paper no. 1014, 2003.

6. Zakończenie

Koncepcja konwencji, pochodząca z pracy Lewisa, uległa istotnym przeobrażeniom, w miarę jak krystalizowała się nowa gałąź ekonomii na nich oparta. Francuscy badacze stworzyli nowy, interesujący sposób patrzenia i opisywania koordynacji rynkowej. Uzupełniając tę analizę o sformalizowane i, choć pochodzące z innej dziedziny nauki, to bardzo dla ekonomistów atrakcyjne, podejście White'a, otrzymuje się kompletną strukturę analizy koordynacji rynkowej.

W pracy przedstawiono każdą z tych koncepcji osobno, a następnie, wskazując punkty wspólne, pokazano, w jaki sposób te dwie metody badania koordynacji tworzą zwartą całość. Z jednej strony, **konwencje** to wartości, reguły i wyobrażenia, które wywierają wpływ na działania osób na rynkach. Z drugiej strony, **struktury** White'a to układy interesów i związków odzwierciedlające współzależności pomiędzy członkami systemu społecznego³⁰. Łączenie tych dwóch podejść jest nowym sposobem na ożywienie ekonomicznej analizy koordynacji, gdyż zarówno ekonomia głównego nurtu, jak i np. nowa ekonomia instytucjonalna unikają analizy wartości czy reguł, bo nie mieszczą się one w metodologii, która akcentuje racjonalność (optymalizującą czy ograniczoną). Typologia rynków White'a odczytana przez pryzmat konwencji jakościowych rodzi hipotezę, że stabilne rynki mogą powstać, jeżeli uzupełnione zostaną przez konwencje jakościowe różnych rodzajów: handlowe, przemysłowe lub służebne.

Socjologiczna perspektywa struktur i ekonomiczna perspektywa konwencji różnią się swoimi metodologicznymi korzeniami. Pierwsza z nich czerpie z socjologicznych tradycji holistycznych, druga – z metodologicznego indywidualizmu. Mimo pozornej sprzeczności łączenie tych dwóch podejść jest jak najbardziej wskazane, gdyż pozwala na pełniejszą, a przez to dokładniejszą analizę badanych zagadnień.

Badania nad jednolitym rynkiem europejskim dostępne w literaturze przedmiotu zawierają przede wszystkim wyjaśnienia funkcjonalno-teleologiczne. Zastosowanie analizy White'a i ekonomii konwencji pozwoli wprowadzić studia nad jednolitym rynkiem europejskim na poziom wyjaśniania przyczynowego, dotychczas rzadko obecnego w analizach.

Literatura

Bessy Ch., *Institutional embeddedness of economic exchange: convergence between New institutional economics and the economics of conventions*, [w:] O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002.

Dequech D., *Cognition and valuation: some similarities and contrasts between institutional economics and the economics of conventions*, „Journal of Economic Issues” 2005, vol. 39, no. 2.

³⁰ O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002, s. 1.

- Diaz-Bone R., *Quality conventions as structuring principles in markets*, wykład na konferencji Relational Sociology, Uniwersytet Humboldta, Berlin, 25-26 września 2008, http://www.rainer-diaz-bone.de/DiazBone_QualityConventions.pdf.
- Eymard-Duvernay F., *Conventionalist approaches to enterprise*, [w:] O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002.
- Favereau O., Biencourt O., Eymard-Duvernay F., *Where do markets come from? From (quality) conventions!*, [w:] O. Favereau, E. Lazega (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002.
- Favereau O., Lazega E. (eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edward Elgar 2002.
- Heckman J., Matzkin R. Nesheim L., *Simulation and estimation of hedonic models*, CESifo Working Paper no. 1014, 2003.
- Klimczak M., Gawel T., *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2005.
- Lewis D., *Convention. A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge 1969.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- Simon H., *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, MIT Press, 1982.
- Sugden R., *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 1986.
- White H.C., *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton University Press, 2002.

CONVENTIONS AS INSTITUTIONS OF SINGLE EUROPEAN MARKET

Summary: The paper presents two approaches to the analysis of market coordination. First one, economics of conventions, developed in France, possesses a few converging points with institutional economics. Second one, sociological approach to production markets embedded in social networks. The author presents theoretical concept of merging these two concepts into one – the analysis of markets with the quality conventions. In the last part of the paper the author theorizes about the possibility to use this concept to analyze the structures of the Single European Market.