

OPINIA EKONOMICZNA

Wdyskursie prowadzonym na poziomie naukowym i publicystycznym w kontekście Covid-19 pojawia się wiele pytań o to, które zmiany wywołane przez pandemię będą miały charakter przejściowy, incydentalny i epizodyczny, a które prawdopodobnie staną się tendencjami towarzyszącymi nam aż do kolejnego przesilenia cywilizacyjnego. Jednym z ważnych pytań, na które odpowiedź nie jest jeszcze dziś znana (i zapewne wyklaruje się w kilku najbliższych latach), jest to, w jaki sposób w systemie gospodarczym odnoszą się do siebie firmy: głównie rywalizują czy też współpracują?

Lek na ułomności rynku

Powszechnie przyjmuje się, że istotą gospodarki rynkowej stanowi konkurencja, która jest specyficznym sposobem zaprowadzania ładów gospodarczych, czyli koordynacji zachowań podmiotów gospodarczych – firm i konsumentów. Prototypem takiego sposobu regulacji jest rynek doskonały, z dużą liczbą niezależnych rywalizujących ze sobą przedsiębiorstw i doskonałą informacją. Ale rynek ten jest tylko typem idealnym, od którego mniej lub bardziej odbiega rzeczywistość nazywana praktyką gospodarczą. W tejże praktyce firmy nie tylko konkurują, ale także współpracują.

To konsekwencja m.in. licznych ułomności rynku jako mechanizmu regulującego działanie systemu gospodarczego. Zazwyczaj przyjmuje się, że odpowiedzią na słabości, niewydolności i ułomności rynku (market failure) jest interwencja państwa. Innym możliwym środkiem służącym pokonaniu niedomagań rynku jest właśnie współpraca przedsiębiorstw.

Przykłady takich sytuacji są bardzo liczne – w poszukiwaniu stabilności współpracy jednorazowe transakcje spot zastępowane są przez powtarzalne kontrakty obejmujące pewien horyzont czasowy. Zawierane są sojusze strategiczne w ramach rozwoju działalności B+R, zawiązywane są konsorcja mające obsługiwać realizację wielkich obiektów inwestycyjnych.

Można więc stwierdzić, że współczesna gospodarka rynkowa jest co do zasady

Co lepsze: konkurencja czy kooperacja?



MARIAN GORYNIA, BARBARA JANKOWSKA

Z jednej strony uderzenie Covid-19 ujawniło na chwilę drapieżne oblicze niektórych firm, wyznawców agresywnej wersji homo oeconomicus. Z drugiej – konsekwencją pandemii może być wzrost zainteresowania przedsiębiorstw rozwojem zachowań kooperacyjnych.

swoią mieszkanką zachowań konkurencyjnych, które w dość szerokim zakresie są czasami uzupełniane, a czasami nawet zastępowane przez zachowania kooperacyjne.

Te ostatnie ukrywają się pod rozmaitymi nazwami: alianse, sojusze, outsourcing, klastry, sieci, konsorcja, kooperacja i kooperencja. Złóżkiwa dwie ostatnie nazwy pokazują charakter współczesnej gospodarki rynkowej, wskazując na współistnienie relacji konkurencyjnych i kooperacyjnych. Mogą one występować w różnych proporcjach, niemniej nie należy zapominać, że cechą konstytutywną gospodarki rynkowej jest dominacja relacji rywalizacyjnych.

Wpływ pandemii

Czy pandemia może stymulować czy burzyć współpracę? Spekulacje czysto teoretyczne prowadzą do wniosku, że możliwe są oba efekty. Złóżkiwa na krótką metę pandemia jest nagłym szokiem zarówno podaźowym, jak i popytowym. Jej pojawienie się miało charakter niespodziewany i ekstremalny. Dodatkowo pojawiła się szybka interwencja administracyjna państw (lockdown). Tego rodzaju okoliczności sprzyjają zerwaniu albo ograniczeniu współpracy. Liczy się doraźny, krótkookresowy interes własny.

Złóżkiwa w dłuższej perspektywie celem współpracy indukowanej pandemią może być wypracowanie takich rozwiązań, które uczynią firmę odporną na turbulencje wywołane przez epidemię. W warunkach zagrożenia epidemicznego poszukiwanie obszarów do współdziałania, po to, by przetrwać, wydaje się być nawet prostsze niż wtedy, gdy owo zagrożenie nie występuje.

Trudniejszy do spełnienia może okazać się wymóg dzielenia się posiadanymi zasobami, wnoszenia własnych kompetencji i zasobów do układu wzajemnej współpracy. Jeśli przedsiębiorstwa kontynuują kooperację podjętą jeszcze przed pandemią, jej trwałość zależy od tego, na ile sprzyja ona budowaniu odporności organizacji na kryzys.

Pandemia przynosi spadek czy wzrost współpracy przedsiębiorstw? Praktyka Covid-19 potwierdza adekwatność obu wariantów teoretycznych. Z złóżkiwa strony pojawiły się liczne skrajnie oportunistyczne zachowania niektórych firm (złóżkiwa zwłaszcza w pierwszym okresie po wybuchu epidemii), które w ekstremalnie trudnej sytuacji próbowały zrealizować nadzwyczajne korzyści, z wykorzystaniem podstępów i oszustwa włóżkiwa. Dochodziło do zrywania realizacji kontraktów, przesuwania dostaw, renegeacji i zawyżania cen, podmian jakościowych, dostaw towarów bez

wymaganych certyfikatów. Były to liczne praktyki urażające zasadom uczciwego handlu. Dotyczyły w większości szeroko rozumianych produktów medycznych.

Przykłady współpracy

Z złóżkiwa drugiej strony, złóżkiwa zwłaszcza na dłuższą metę, pandemia może być bodźcem do rozwiązania współpracy sieciowej o zasięgu międzynarodowym między przedsiębiorstwami i innymi organizacjami. Przykładem mogą być inicjatywy propagowane przez Światowe Forum Ekonomiczne – America Makes (<https://www.americamakes.us/statement-on-covid-19/>) czy Unite4COVID (<https://www.unite4covid.org/link/page/home>).

Pandemia może nasilać zawieranie porozumień krótkookresowych – aby na bieżąco lepiej sobie radzić na rynku, ale także umacniać procesy klasteringu uruchomione jeszcze przed pandemią.

Wreszcie tym, co już dało się zauważyć, jest wyłanianie się aliansów strategicznych dedykowanych walce z pandemią. Na przykład Northern Data AG i Innoplexus AG w kwietniu 2020 r. zawarły alians mający wykorzystać wysokowydajne obliczenia do symulacji epidemiologicznych, aby można było szybciej odkryć i testować leki przeciw wirusowi, a wszystko dzięki zastosowaniu sztucznej

inteligencji (<https://www.businesswire.com/news/home/20200414005427/en/Northern-Data-AI-Leader-Innoplexus-Chooses-Northern>).

Alians Apple i Google ma na celu wypracowanie systemu automatycznego śledzenia kontaktów z wykorzystaniem technologii Bluetooth na urządzeniach mobilnych (<https://www.apple.com/pl/newsroom/2020/04/apple-and-google-partner-on-covid-19-contact-tracing-technology/>).

Ford Motor Company nawiązał współpracę z TI Fluid Systems i 3M. Firmy te współpracują w zakresie produkcji elastycznych przewodów powietrznych do aparatów oddechowych z wymuszonym przepływem powietrza (PAPR) (<https://www.prnewswire.com/news-releases/ti-fluid-systems-wespre-inicjatywe-firm-ford-motor-company-i-3m-w-zakresie-produkcji-aparatow-oddechowych-w-odpowiedzi-na-covid-19-832540633.html>).

PKN Orlen i firma Brubeck produkująca odzież termoaktywną także współpracują. Brubeck przestawił swoją produkcję na szycie maseczek ochronnych dla pracowników Orlenu, który dodatkowo zaoferował dystrybucję tychże maseczek na swoich stacjach (<https://www.forbes.pl/biznes/pkn-orklen-i-brubeck-wspolpraca-w-trackie-pandemii-koronawirusa/eq20ps5>).

Zagrozenie jest szansą

Z tego wszystkiego wynika, że odpowiedź na pytanie, czy pandemia spowoduje spadek czy raczej wzrost współpracy firm, nie jest jednoznaczna. Z złóżkiwa jednej strony uderzenie Covid-19 ujawniło, złóżkiwa głównie że na dłuższą metę konsekwencją pandemii po stronie firm będzie wzrost zainteresowania rozwojem zachowań kooperacyjnych.

Podejmowanie współpracy indukowanej kryzysem pokazuje, że zagrożenie może stać się szansą rozwoju i pozytywnie wpłynąć na aktywność badawczo-rozwojową oraz działania proinnowacyjne przedsiębiorstw. Kryzys wywołany przez SARS-CoV-2 pokazuje, że firmy mają realne możliwości przyczyniania się do dobrobytu społecznego i działając tak, mogą czerpać z tego korzyści ekonomiczne.

Zatem nawet jeśli podejmowanie współpracy indukowanej pandemią jest na razie terapią doraźną, współpracę ta może być utrzymana także po ustaniu Covid-19. Jej cele i kierunek mogą się zmienić, ale zaangażowanie partnerów, gotowość do niwelowania sprzeczności interesów, oddawania władzy na pewnych polach i dzielenia się zasobami mogą pozostać, o ile rachunek nakładów do efektów zadziała na korzyść współpracujących. Być może w ten sposób znów potwierdza się przysłowie: „Nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło”... /©©

Prof. Barbara Jankowska jest kierownikiem Katedry Konkurencyjności Międzynarodowej w Instytucie Gospodarki Międzynarodowej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. dr hab. Marian Gorynia był w latach 2002–2016 prorektorem, a następnie rektorem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. /©©

FELIETON

Andrzej Malinowski

prezydent Pracodawców RP



Jak zdrowy rozsądek uratował fitness

W starożytnym Rzymie na cześć zwycięskich wodzów budowano łuki triumfalne. Taki łuk przydałby się teraz w Warszawie. Doszło bowiem do niecodziennej i wspaniałej wiktoria. Zdrowy rozsądek zwyciężył ze złą legislacją!

Bitwa rozegrała się na polu walki z koronawirusem. Ruch zaczepny wykonała złą legislacja. Uderzyła rozporządzeniem wprowadzającym w rejonach o zwiększonej liczbie zakażeń strefy „żółte” i „czerwone”. Wśród ograniczeń dotyczących tych ostatnich umieszczała zakaz działalności klubów fitness. Bezsensowny i niezrozumiały. Jak dotąd bowiem żaden, ale to żaden klub fitness w Polsce nie był ogniskiem zakażenia! W dodatku ludzie z nich korzystają-

cy dbają o kondycję i higienę. Są dla koronawirusa najtrudniejszym przeciwnikiem.

Do kontraktacji przystąpił jednak zdrowy rozsądek. Jego doborowe jednostki pod flagą Polskiej Federacji Fitness we współpracy z Pracodawcami RP zbombardowały przeciwnika rzeczowymi argumentami. Legislacja tego nie wytrzymała. Tuż przed wejściem w życie rozporządzenie zmieniono. Zakaz działalności wykreślono. Zamiast niego ustalono, ile metrów kwadratowych powierzchni musi przypadać na jednego trenującego. Zdrowy rozsądek po raz pierwszy od dawna mógł w Polsce święcić triumf.

Ta „covidowa” wiktoria skłania do trzech wniosków. Pierwszy optymistyczny. Kluby fitness

dochodzące do siebie po lockdownie nie uniknęły zagłady. Te, które znalazłyby się w strefach czerwonych, nie przetrwałyby już ponownego zamknięcia. Drugi mieszany. Budzi zadowolenie, ale i gorycz. Branża fitness błyskawicznie zareagowała. Przekonała decydentów swoją wiedzą. Zamieszanie i stres były jednak do uniknięcia. Wystarczyłoby, żeby od początku prac nad nowymi przepisami konsultowano się z kompetentnymi ekspertami. Stracona okazja, żeby coś od razu zrobić dobrze.

Trzeci pesymistyczny. Kluczowe dla gospodarki i zdrowia obywateli przepisy są przygotowywane bez wyobraźni. Czy ktoś pomyślał np. o konsekwencjach finansowych dla firm z „czerwonych” stref? Mają po

prostu zamknąć się i zbankrutować? Mam także wrażenie, że autorzy przepisów są na bakier z logiką. Weźmy choćby wesela. Są ogniskami zakażeń, a w „czerwonych” strefach można je organizować. Czyżby wujek panny młodej, tańcząc w takt „jedzie pociąg z daleka”, stawał się dla koronawirusa nietykalny? Jeśli nie, to z jakiego powodu chciano zamykać kluby fitness, a nie wesela?

Łańcuch jest jak mocny jak jego najslabsze ogniwo. W walce z pandemią jedne ogniwa są ze stali, a inne z plasteliny. Dlatego potrzebne jest jak najszybsze wypracowanie spójnych procedur i zasad. Opartych na wszechstronnej wiedzy i zdrowym rozsądku. Żeby nie było takich przypadków jak na Śląsku. Tam granica między

„zdrowym” a „czerwonym” powiatem biegnie... przez ulicę. Po złóżkiwa jednej jej stronie można chodzić na mecze i imprezy kulturalne, a po złóżkiwa drugiej nic z tego. I jeszcze trzeba nosić na dworze maseczkę pod groźbą mandatu. Wątpię, żeby koronawirus był mniej groźny w zależności od tego, po złóżkiwa której stronie przejścia dla pieszych się znajduje.

Nadchodzi jesień. Zdaniem specjalistów zakażeń będzie przybywać. Dzisiejsze rekordy mogą zostać pobite. Przygotujmy się na to razem. Wykorzystując wiedzę samorządowców, pracodawców, związkowców i ekspertów. Rozsądek musi znów zatriumfować. Zależy od tego nie tylko nasze zdrowie, ale i przyszłość gospodarki. /©©