

MARIAN GORYNIA\*  
TADEUSZ KOWALSKI\*\*

## **Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki<sup>1</sup>**

### **Wstęp**

Nauka jako jeden z obszarów działalności ludzkiej podlega procesom specjalizacji. Specjalizacja jest z jednej strony produktem historycznym – w toku ewolucji praktyki badań naukowych doszło do wyłonienia się dziedzin, dyscyplin i subdyscyplin, a w ich ramach jeszcze bardziej szczegółowych specjalizacji badawczych. Jest to efekt swoistej ekonomizacji praktyki naukowej – większą efektywność badań naukowych może zapewnić specjalizacja grup uczonych w poszczególnych obszarach, gdyż zdobycie kompetencji potrzebnych do uprawiania badań na wysokim poziomie wymaga nakładów czasu i pracy, co sprawia, że bez specjalizacji jest to w zasadzie niemożliwe.

Tak rozumiana specjalizacja jest również reakcją na procesy zachodzące w obiekcie badań nauk ekonomicznych. Główną cechą tych procesów było i jest przyspieszenie ogólnego postępu technologicznego. Jego najważniejszym współczesnym nurtem są udoskonalane technologie informatyczne, prowadzące do wzrostu szybkości i zakresu gromadzenia, przetwarzania i przesyłu informacji.

Ogólnie postęp technologiczny wywiera wpływ praktycznie na wszystkie dziedziny aktywności człowieka – od sfery pracy, poprzez wzorce konsumpcji aż po sposoby spędzania wolnego czasu. Na przykład w sferze wytwórczości pozwolił na bezprecedensowy rozwój usług i oderwanie ich kreowania od miejsca wykorzystania. W sferze przetwórstwa przemysłowego przyczynił się do redukcji skali pojedynczych obiektów wytwórczych z jednej strony i umożliwił daleko idące roz-

---

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

\*\* Prof. dr hab. Tadeusz Kowalski – Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: tadeusz.kowalski@ue.poznan.pl

<sup>1</sup> Przygotowując niniejszy artykuł odwołano się do wcześniej powstałych opracowań: Gorynia, Jankowska, Owczarzak (2005), Gorynia (2006), Gorynia i Kowalski (2008) oraz Gorynia i Kowalski (2009).

członkowanie i delokalizację łańcucha dostaw z drugiej strony. Postęp w inżynierii materiałowej wywarł ogromny wpływ między innymi na rozwój wszystkich rodzajów transportu. Nowe technologie informatyczne zrewolucjonizowały funkcjonowanie sektora finansowego.

Łącznie wspomniane wyżej procesy stały się fundamentem wzrostu ogólnej produktywności i globalizacji gospodarczej. Doprowadziły jednak do hiperkonkurencji, równoległego zwiększenia niepewności i współzależności między gospodarkami, sektorami i regionami. Wystąpiło zjawisko kompresji czasu i przestrzeni, istotnie modyfikując dwa kluczowe wymiary aktywności człowieka gospodarującego (Polowczyk 2010). Już tak ogólna prezentacja trendów w poszczególnych obszarach gospodarowania uzmysławia wyzwania stojące przed współczesną ekonomią i naukami pokrewnymi w ich głównych przekrojach: mikro, mezo i makro oraz w ujęciu diagnostycznym i normatywnym. Wzrost komplikacji współczesnych zjawisk gospodarczych wymusza w praktyce gospodarczej potrzebę interdyscyplinarnego podejścia, co stoi w pewnej sprzeczności z tendencją do wąskich specjalizacji w akademickiej ekonomii.

W ujęciu mikroekonomicznym najważniejszym skutkiem tych obiektywnych zjawisk jest wyraźna tendencja do skrócenia horyzontu działania. Z jednej strony, jest to naturalna reakcja na przyspieszenie zmian technologicznych i konieczność dostosowania się do zjawisk i procesów, na które przeciętne przedsiębiorstwo nie ma wpływu. Z drugiej zaś strony, jest to wynik presji inwestorów pośrednio kontrolujących zarządy przedsiębiorstw poprzez decyzje o utrzymaniu bądź sprzedaży udziałów lub akcji.

W wyniku takiego splotu okoliczności występuje współcześnie tendencja do agresywnej optymalizacji finansowej zarówno w sferze realnej, jak i w sektorze pośrednictwa finansowego. W dziedzinie pośrednictwa finansowego główne zmiany dotyczą innowacji finansowych, spadku znaczenia specjalizacji oraz wzrostu znaczenia bezpośrednich relacji między szeroko rozumianymi kredytodawcami i kredytobiorcami (Gorynia, Kowalski 2009; Kowalski 2012). Ważnym zjawiskiem, szczególnie przed kryzysem 2007/2008 r. była sekurytyzacja, traktowana ówczesnie jako skuteczne narzędzie zarządzania płynnością i ryzykiem finansowym.

W sektorze realnym jednym ze skutków tendencji do skrócenia horyzontu decyzji i działania jest delokalizacja (*offshoring* i *outsourcing*) i koncentracja na obszarze głównych kompetencji przedsiębiorstwa (Grossman, E. Rossi-Hansberg 2006). Każda taka decyzja wiąże się z koniecznością zarządzania ryzykiem i zmianą. W przypadku offshoringu dochodzi także wymiar zarządzania zasobami ludzkimi w różnych kontekstach kulturowych i instytucjonalnych.

Presja konkurencyjna i zróżnicowane możliwości przedsiębiorstw petryfikują ich strukturę. Liderzy w skali globalnego rynku mają zdolność do przejściowego wywierania realnego wpływu na rynek i jego kierunki poprzez zdolność do mobilizacji środków na własne badania i rozwój bądź na zakup technologii i wdrażanie innowacji. Przedsiębiorstwa o mniejszej skali działania i mniejszej zdolności rozwojowej muszą się zadowolić krajowym bądź lokalnym zasięgiem, bądź stają się podporządkowanym ogniwem w globalnych łańcuchach dostaw. Tak rozumiana

petryfikacja owocuje różnym poziomem złożoności zarówno bieżącego zarządzania, jak i skali oraz zasięgu czasowego i przestrzennego decyzji finansowych i gospodarczych.

Naszkicowane wyżej obiektywne, mikroekonomiczne tendencje i procesy wymagają nowej refleksji poznawczej i normatywnej także w ujęciu mezo- i przede wszystkim makroekonomicznym. Szczególnie ważne wyzwania dotyczą wspólnie perspektywy makroekonomicznej z uwagi na jej znaczenie dla zrozumienia nowych zjawisk w skali gospodarki światowej i regionalnych ugrupowań integracyjnych. Zadanie to jest tym istotniejsze, że do najwyższej rangi urasta kwestia rozwiązań regulacyjnych w świecie o niezwykle wysokiej współzależności. Współzależność gospodarcza wpływa na zmniejszenie efektywności, a w skrajnym przypadku całkowicie redukuje skuteczność oddziaływania narodowych polityk gospodarczych na przebieg procesów w sektorze prywatnym.

Warto zauważyć, iż w latach 70. i 80. teza o nieskuteczności systematycznej polityki pieniężnej, a w skrajnym przypadku łącznej polityki gospodarczej była wyprowadzana z hipotezy racjonalnych oczekiwań i zbudowanej wokół niej nowej klasycznej makroekonomii. Dodatkowo była ona wzmacniana faktycznymi niepowodzeniami ówczesnej standardowej polityki kierowania łącznym popytem. Na tym gruncie powstał intelektualny klimat dla liberalizacji zapoczątkowanej w latach 80.

Kryzys, który rozpoczął się w połowie 2007 r., bywa interpretowany jako rezultat nadmiernej liberalizacji i przede wszystkim wiary w samoczynne właściwości mechanizmu rynkowego. Skala wydarzeń powstałych w wyniku rozprzestrzenienia się kryzysu na wysoko rozwinięte gospodarki USA i Europy wymaga nowego spojrzenia na ekonomię i nauki pokrewne. Kryzys umocnił zainteresowanie alternatywnymi podejściami służącymi wyjaśnianiu motywów zachowań podmiotów. Jednym z nich jest koncepcja ograniczonej racjonalności, pierwotnie rozwijana przez H. Simona. Jej najważniejszym współczesnym nurtem są finanse behawioralne.

Na tym tle uporządkowana i pogłębiona diagnoza współczesnej gospodarki w ujęciu krajowym, regionalnych ugrupowań integracyjnych i w skali świata powinna dać podstawy np. dla rozstrzygnięć w sferze regulacji, nowych uwarunkowań polityki kierowania łącznym popytem czy też zasadności polityki nastawionej na kierowanie łączną podażą. Do rangi kluczowego wyzwania, w ujęciu makroekonomii normatywnej, urasta kwestia nowej globalnej architektury stabilnego wzrostu.

Aby wyniki badań miały znaczenie dla praktyki gospodarczej, muszą dotyczyć realnych wyzwań, przed którymi stają przedsiębiorcy, konsumenci czy praktycy w sektorze publicznym. Presja i zapotrzebowanie konkretnych podmiotów gospodarczych wymuszają utylitarność znacznej części badań ekonomicznych i społecznych. W świetle powyższych uwag można wskazać kilka kluczowych obszarów problemowych, które w obecnej fazie globalizacji wysuwają się na pierwszy plan i równocześnie łączą zakresy zainteresowań mikro-, mezo- i makroekonomii oraz finansów i zarządzania:

- a) sprawność systemów regulacyjnych,
- b) metody identyfikacji ryzyka i niepewności we współczesnym kontekście globalizacji,
- c) szeroko rozumiane zarządzanie zmianami,
- d) zarządzanie zasobami ludzkimi,
- e) zarządzanie łańcuchami dostaw.

Przy tak zidentyfikowanych najważniejszych zagadnieniach wyprowadzonych z diagnozy bieżącej sytuacji gospodarczej i wymagających refleksji badawczej można postawić pytanie, czy ukształtowana dotychczas struktura specjalizacji i podziałów w nauce i dydaktyce pozwala na sprawne wypracowanie ugruntowanych ocen i adekwatnych propozycji normatywnych.

Pogłębiona specjalizacja rodzi ważne konsekwencje i problemy związane z zamknięciem się w wąskich ramach określonych obszarów, zasklepieniem się w spetryfikowanych układach ciasnych pól badawczych, z czego może wynikać niebezpieczeństwo jednostronności podejść, niezauważania istotnych aspektów badanej rzeczywistości czy nierealistycznego wyłączenia zmiennych, którymi „powinni” zainteresować się inni badacze. Stąd rodzą się tyleż uzasadnione, co trudne w implementacji apele o zapewnienie wyższego stopnia interdyscyplinarności badań.

Jednocześnie specjalizacja badawcza jest wymogiem pragmatyki prowadzenia badań od strony rozwoju karier naukowych, oceny prac awansowych, a także istnienia rzetelnej krytyki naukowej, w tym funkcjonowania wydawnictw i czasopism naukowych. Są to okoliczności, których znaczenie trudno przecenić.

Na podstawie powyższego można chyba zgodzić się ze stwierdzeniem, iż konieczność „poszufladkowania” nauki ma charakter obiektywny. Specjalizacja warunkuje efektywność i sprawność prowadzenia badań naukowych. To, czego mogą dotyczyć spory jest związane bardziej ze sposobem „poszufladkowania” nauki, który w dużym stopniu jest uwarunkowany czynnikami subiektywnymi – np. opinią wybitnych uczonych lub wpływowych grup naukowców. Za słusznością takiego poglądu przemawia choćby fakt, że w poszczególnych krajach istnieją zróżnicowane rozwiązania w zakresie klasyfikacji dziedzin i dyscyplin naukowych, co sprawia wiele trudności z uzgodnieniem tych podziałów na forum międzynarodowym.

Wyżej zasygnalizowane zagadnienia stanowią tło do rozważań prowadzonych w niniejszym artykule. Cel tego artykułu można określić jako próbę ustalenia relacji trzech dyscyplin w ramach dziedziny nauk ekonomicznych, a mianowicie ekonomii, nauk o zarządzaniu i finansów w kontekście wyzwań współczesnej fazy rozwoju gospodarczego i towarzyszących mu wstrząsów strukturalnych. Aby to uczynić, postaramy się odpowiedzieć na pięć pytań:

- jakie są podstawowe znamiona tożsamości ekonomii jako dyscypliny naukowej?
- jakie są główne atrybuty tożsamości nauk o zarządzaniu?
- jakie są główne atrybuty tożsamości finansów jako dyscypliny naukowej?
- jakie są najważniejsze przejawy i argumenty za odrębnością tych trzech dyscyplin?
- jakie są najistotniejsze znamiona i racje przemawiające za konwergencją rozważanych dyscyplin?

Struktura artykułu została podporządkowana udzieleniu odpowiedzi na powyższe pytania, przy czym jednak ze względu na ograniczoną objętość odpowiedź na ostatnie pytanie została udzielona w sposób bardzo skrótowy.

## **1. Ekonomia, nauki o zarządzaniu i finanse jako dyscypliny naukowe**

W tym artykule przyjęto założenie, że poszukiwanie związków między ekonomią, naukami o zarządzaniu i finansami zostanie na początku ograniczone do poziomu mikro. Przyjmujemy tym samym, że w polu naszego zainteresowania znajdzie się mikroekonomia (jako fragment ekonomii) i nauki o zarządzaniu. Jest to równoznaczne z założeniem, iż nauki o zarządzaniu odnoszą się do obiektów poziomu mikro. Finanse w polskiej tradycji akademickiej dzieli się zwykle na finanse publiczne i finanse przedsiębiorstw. W niniejszym artykule, nie umniejszając znaczenia tych pierwszych, skoncentrujemy uwagę na nowoczesnej teorii finansów przedsiębiorstw. W pewnym uogólnieniu można przyjąć, że zajmuje się ona szeroko rozumianymi zagadnieniami decyzji dotyczących optymalnej struktury kapitałowej przedsiębiorstw, finansowania projektów inwestycyjnych oraz podziału nadwyżki (polityka dywidendy). Już tak ogólny opis obszaru zainteresowań nauki finansów pokazuje jej ścisłe związki z problematyką nadzoru właścicielskiego (*corporate governance*) oraz – poprzez odwołania do teorii agencji i teorii kosztów transakcyjnych – z teorią przedsiębiorstwa (Williamson 1988).

Dopiero w końcowej części artykułu pojawi się wątek mikroekonomicznych uwarunkowań teorii makroekonomicznych, które zwłaszcza w świetle potrzeby tzw. globalnej architektury wzrostu mają znaczenie trudne do przecenienia. Mając świadomość znacznej odrębności szczebla pośredniego pomiędzy poziomami mikro i makro, czyli szczebla mezoekonomicznego, w dalszej części artykułu nie będziemy eksponować tego szczebla.

Według L. Robbinsa ekonomia jest dyscypliną, której przedmiotem zainteresowania jest „ludzkie zachowanie jako stosunek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach” (*The Common Sense...* 1933). Środki oznaczają w tym miejscu zasoby. Ekonomia zajmuje się efektywnością rynków w alokacji i koordynacji zastosowań zasobów. Najczęściej przyjmuje się, że zgodnie z założeniami ogólnej teorii systemów system gospodarczy ma budowę hierarchiczną, tzn. możliwe i uzasadnione jest wydzielanie w nim podsystemów niższego stopnia; w systemie gospodarki globalnej można wyróżniać podsystemy – gospodarki narodowe, w podsystemie gospodarki narodowej można wydelać podsystemy – branże i sektory, w podsystemie branży można wyróżniać podsystemy – przedsiębiorstwa itd. W związku z powyższym w ekonomii analizy mogą być prowadzone na poziomie globalnym, poziomie makro, poziomie mezo, poziomie mikro i poziomie „mikro-mikro”. W tym miejscu chodzi nam o odniesienie definicji ekonomii według Robbinsa do poziomu mikro, a właściwie do przedsiębiorstwa.

Wydaje się więc, że mikroekonomię można zdefiniować jako naukę zajmującą się w szczególności alokacją i koordynacją zastosowań zasobów na poziomie przedsiębiorstwa z jednej strony oraz zachowaniami konsumentów z drugiej.

Przechodząc do nauk o zarządzaniu, należy przytoczyć pogląd W.R. Griffina, który uważa, że pojęcie „zarządzanie” najwygodniej jest zdefiniować z punktu widzenia tzw. perspektywy zasobowej (Griffin 1999). Każda organizacja stosuje zasoby pozyskiwane z otoczenia. Są to ograniczone zasoby: ludzkie, finansowe, materialne i informacyjne. Zarządzanie sprowadza się takiego dobierania i koordynowania skończonych zasobów, aby możliwe było sprawne osiągnięcie celów organizacji. Wydaje się, że takie pośrednie zdefiniowanie przedmiotu nauk o zarządzaniu jest jak najbardziej uzasadnione. Innymi słowy, zarządzanie zajmuje się alokacją i koordynacją wykorzystania zasobów wewnątrz firmy.

W literaturze przedmiotu są spotykane także inne definicje zarządzania, w tym także zarządzania strategicznego. A. Chandler uważa np., że strategia to określenie podstawowych długookresowych celów przedsiębiorstwa oraz przyjęcie działań i dokonanie alokacji zasobów niezbędnych do osiągnięcia tych celów (Chandler 1962). Także w tym ujęciu pojawia się więc wątek alokacji zasobów.

Na dotychczasowym poziomie ogólności prowadzonych rozważań nasuwa się więc przypuszczenie o daleko idącym podobieństwie czy wręcz tożsamości mikroekonomii i nauk o zarządzaniu, przynajmniej pod względem ich obszarów zainteresowań. Na rzecz takiej opinii przemawia także istnienie podręczników otwarcie uznających zbieżność ekonomii i zarządzania strategicznego (Besanko i in. 2007; Polowczyk 2012).

W literaturze funkcjonuje wiele rozmaitych nurtów, podejść, szkół, teorii i koncepcji ujmowania ekonomicznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że teorie zajmujące się przedsiębiorstwem w ramach nauk ekonomicznych można podzielić na dwie grupy:

- ekonomiczne teorie przedsiębiorstwa,
- teorie przedsiębiorstwa w ramach nauk o zarządzaniu (w ramach organizacji i zarządzania).

Do ekonomicznych teorii przedsiębiorstwa można zaliczyć: neoklasyczną teorię przedsiębiorstwa, menedżerskie teorie przedsiębiorstwa, behawioralną teorię przedsiębiorstwa, teorię agencji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych, ewolucyjną teorię przedsiębiorstwa, teorię produkcji zespołowej oraz teorię zarządzania strategicznego (Wiszniewski 1997; Gorynia 1998, 1999a, 1999b, 2000; Maślak 2000; Gruszecki 2002; Gorynia, Jankowska, Owczarzak 2005) .

W obrębie nauk o zarządzaniu występują z kolei następujące teorie przedsiębiorstwa: nurt klasyczny (klasyczna teoria organizacji), prakseologiczna teoria organizacji, kierunek empiryczny, ujęcie systemowe, organizacja jako maszyna cybernetyczna, psychologia organizacji, socjologiczna teoria organizacji, koncepcja gry organizacyjnej, ujęcie sytuacyjne (*contingency approach*), organizacja jako teatr (perspektywa dramaturgiczna), organizacja ucząca się, zarządzanie strategiczne (por. trzy książki pod red. A.K. Koźmiński *Współczesne teorie...* 1983, *Współczesne koncepcje...* 1987, *Zarządzanie...* 1996 oraz Kieżun 1997).



## 2. Argumenty za odrębnością i przejawy dywergencji trzech dyscyplin

Wcześniejsze rozważania doprowadziły do wniosku, że trudno jest przeprowadzić linię demarkacyjną pomiędzy obszarami zainteresowań ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu w odniesieniu do problematyki przedsiębiorstwa. Ten wniosek jest jednak niezgodny z sytuacją faktycznie występującą w organizacji działalności badawczej, a także dydaktycznej. Istnieją odrębne wydziały, instytuty, katedry, zakłady i inne jednostki zajmujące się przedsiębiorstwem z perspektywy ekonomii i finansów oraz osobne jednostki, mające ten sam obiekt badań, tyle że w zakresie nauk o zarządzaniu. Na przykład we Francji podział na *économie* i *management* jest tradycyjnie zauważalny do tego stopnia, że utrwalił się stereotyp nieco lekceważącego stosunku przedstawicieli pierwszej dyscypliny do badaczy zaliczanych do drugiej. Pierwsi postrzegani są jako lepiej wykształceni i przygotowani teoretycznie. Inaczej sytuacja przedstawia się w USA, gdzie specjaliści z zakresu finansów i zarządzania są najwyżej cenieni i znajdują się bardzo wysoko w nieformalnej hierarchii zawodów w uczelniach ekonomicznych.

Na rynku publikacyjnym występują czasopisma zajmujące się przedsiębiorstwem i akcentujące swoją przynależność do ekonomii, odrębne czasopisma poświęcone finansom oraz pisma zajmujące się podobnymi zagadnieniami z punktu widzenia nauk o zarządzaniu. Działają towarzystwa naukowe, stowarzyszenia profesjonalne itp. zrzeszające przedstawicieli trzech dyscyplin, podkreślające odrębność podejścia do przedsiębiorstwa z punktu widzenia ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu. Ponadto są organizowane konferencje, seminaria, zjazdy, warsztaty itp. skierowane do różnych grup adresatów.

Można więc mówić o występowaniu paradoksu; z jednej strony nie ma jednoznacznego kryterium (kryteriów) pozwalających oddzielić ekonomiczne teorie przedsiębiorstwa od teorii przedsiębiorstwa funkcjonujących w ramach nauk o zarządzaniu czy finansów, a z drugiej strony – odrębność ta jest powszechnie przyjmowana, a nawet akcentowana. Podkreślanie odrębności teorii ekonomicznych i teorii należących do nauk o zarządzaniu jest być może przeżytkiem, podbudowanym tradycją i istniejącą praktyką, jednak podejście takie nie znajduje uzasadnienia na gruncie sensownych kryteriów takiej separacji oraz na gruncie potrzeb praktyki prowadzenia badań i działalności dydaktycznej. Z pewnym uproszczeniem można bowiem twierdzić, że wnikanie w szczegóły czasami dość specyficznych, niszowych koncepcji zarządzania, odnoszących się do przedsiębiorstwa bez poznania podstaw neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa jest zabiegiem tak samo ryzykownym, jak ograniczanie się do prezentacji koncepcji szkoły ortodoksyjnej bez uzupełnienia o wiedzę wynikającą z bardziej szczegółowych, ale za to bardziej realistycznych podejść należących do teorii organizacji i zarządzania (nauk o zarządzaniu).

Wydaje się więc, że nie powinno się przeciwstawiać ekonomii (mikro) naukom o zarządzaniu, czy teorii finansów przedsiębiorstw. Bardziej uzasadnione jest być

może podkreślanie pewnej odrębności neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa w stosunku do wszystkich pozostałych koncepcji przedsiębiorstwa, wyodrębnianych tradycyjnie i umownie na gruncie ekonomii i nauk o zarządzaniu. Odrębność ta sprowadza się do kwestii uniwersalności teorii i realizmu przyjmowanych założeń, a także branych pod uwagę zmiennych. Teoria neoklasyczna jest relatywnie najbardziej uniwersalna i „elegantka” w sensie formalnym, ale też najbardziej oddalona od rzeczywistości. Pozostałe teorie cechuje niższy stopień uniwersalności, ale za to są bardziej zbliżone do realiów życia gospodarczego, gdyż uchylają pewne nierealistyczne założenia teorii neoklasycznej. Są to więc teorie pośrednie pomiędzy studiami pojedynczych przypadków (każda rzeczywista firma jest niepowtarzalna) a teorią uniwersalną, do której pretenduje teoria neoklasyczna. „Pozostałe teorie” odnoszą się bowiem do pewnych klas przypadków (grup firm), które są węższe od klasy uniwersalnej (wszystkich firm). Oczywiście jest ponadto, że teorie te (tzn. pozostałe) różnią się między sobą stopniem uniwersalności. Nie trudno dostrzec, że wymienione podejścia można powiązać, przyjmując perspektywę finansów przedsiębiorstw.

Dla pełności obrazu należy jednak zauważyć, że są też pewne odrębności między ekonomią i naukami o zarządzaniu, a także finansami. Należy je zidentyfikować i pamiętać o nich w dyskusjach na temat związków między ekonomią i zarządzaniem.

Pierwsza z tych odrębności dotyczy obszaru zainteresowań rozważanych dyscyplin. Podejście czysto ekonomiczne jest bliskie nauce finansów, ponieważ bierze pod uwagę aspekty ekonomiczne – taką alokację zasobów, aby była ona podporządkowana celowi optymalizacji. Podkreśla się, że jest to podejście jednostronne, ujmujące wprawdzie ważny, ale pojedynczy i czasami oderwany (poprzez przyjęcie nierealistycznych założeń) aspekt rzeczywistości. Rzeczywista praktyka gospodarcza, stanowiąca przedmiot zainteresowania nauk o zarządzaniu, ma natomiast z założenia charakter wieloaspektowy, uwzględniający wiele punktów widzenia, które musi wziąć pod uwagę każdy menedżer. Stąd nauki o zarządzaniu z założenia muszą mieć nachylenie interdyscyplinarne i uwzględniać nie tylko aspekty ekonomiczne (optymalizacyjne), ale także inne – psychologiczne, socjologiczne, politologiczne, prawne, technologiczne, demograficzne itp. Tak rozumiana różnorodność ujęcia w obrębie zarządzania strategicznego nie może jednak przesłonić faktu, że w ostatecznym rachunku o adekwatności danego rozwiązania strategicznego decyduje jego końcowy wymiar finansowy. W tym sensie finanse i nauki o zarządzaniu są bliższe rzeczywistości, która ze swej natury ma charakter wieloaspektowy.

Druga różnica między ekonomią a naukami o zarządzaniu wiąże się ze sposobem powstania dyscypliny i metodą uprawiania nauki. Mikroekonomia, podobnie jak finanse, jest dyscypliną sformalizowaną, posługującą się niekiedy wyrafinowanymi modelami, które są oparte na podejściu dedukcyjnym. Punkt wyjścia stanowią zazwyczaj mające postać aksjomatów założenia, z których wywodzi się twierdzenia o zachowaniach optymalizacyjnych. Właśnie te założenia, bardzo często przeczące doświadczeniu, były przedmiotem szerokiej krytyki, która doprowadziła do ewolucji neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa, a także do wykształcenia się nowych



subdyscyplin w ramach mikroekonomii, takich jak teoria kosztów transakcyjnych, teoria agencji, ewolucyjna teoria firmy itp. Rewizja neoklasycznego modelu przedsiębiorstwa poszła w kierunku uwzględnienia niepewności, asymetrii informacji, ograniczonej racjonalności, oportunistycznego i specyficzności zasobów, co doprowadziło do podwyższenia poziomu realizmu. Taka ewolucja, szczególnie polegająca na uwzględnieniu implikacji wynikających z teorii kosztów transakcyjnych i teorii agencji, przybliżyła koncepcyjnie nowe subdyscypliny w ramach mikroekonomii do finansów. Nauki o zarządzaniu wywodzą się z całkowicie odmiennego podejścia badawczego. Początkowo wyłaniały się z praktyki gospodarczej i były mieszkanką studiów przypadku, intuicji i zdrowego rozsądku. W warstwie metodycznej odwoływały się głównie do indukcji. Podstawowy problem sprowadzał się do trudności z teoretyzowaniem, czyli z budowaniem twierdzeń o poziomie ogólności przekraczającym zakres zbadanych przypadków. W latach 70. i 80. XX w. nastąpiły w tym zakresie dość istotne zmiany: zaczęto szerzej wykorzystywać dedukcję, odwoływać się do falsyfikacji hipotez oraz posługiwać się narzędziami o charakterze statystyczno-ekonometrycznym. Poszukiwania zmierzały w kierunku znajdowania związków przyczynowo-skutkowych mających charakter ogólny, ponadindywidualny, co doprowadziło do zwiększenia zdolności do predykcji, a tym samym do podwyższenia praktycznej użyteczności nauk o zarządzaniu (Rumelt, Schendel, Teece 1999). Poza tym przedstawiciele nauk o zarządzaniu coraz częściej zaczęli odwoływać się do interpretacji zaobserwowanych przez nich wyników badań z wykorzystaniem koncepcji ekonomicznych. Przyniesione argumenty zdają się świadczyć o tym, że w sferze metody uprawiania nauki mieliśmy do czynienia z pewnym zbliżeniem pomiędzy ekonomią i naukami o zarządzaniu.

Rozwój teorii finansów, podobnie jak nauk o zarządzaniu, był funkcją zapotrzebowania praktyki gospodarczej i był ściśle powiązany z innowacjami technologicznymi (produktowymi i procesowymi) w sferze realnej oraz podkreślanymi już wielokrotnie innowacjami w sferze gromadzenia, przetwarzania i przesyłu informacji. Łącznie te obiektywne procesy pozwalały na optymalizację skali i zakresu operacji gospodarczych. Wymuszały również na teorii finansów adaptację i wsparcie dla permanentnego zarządzania zmianami oraz reagowania na wstrząsy popytowe i podażowe. Wraz z powojennym rozwojem państwa dobrobytu i jego potrzebami fiskalnymi teoria finansów wspierała dążenia firm do optymalizacji strategii podatkowych, często prowadząc do realnego ograniczania zdolności państw narodowych do pozyskiwania środków z tytułu podatków bezpośrednich.

Ewolucja ekonomii i nauk pokrewnych, a w tym finansów znajdowała się pod silnym wpływem wydarzeń historycznych, takich jak Wielki Kryzys lat 1929–1932, druga wojna światowa i jej odroczone skutki, czy zakłóceń gospodarczych w latach 70. Każdy z tych okresów wywarł istotny wpływ na kierunki badań, perspektywę poznawczą i w ostatecznym rachunku na treści nauczania. W przypadku finansów przedsiębiorstw odpowiedzią na Wielki Kryzys były prace komisji A.C. Cowlesa oraz rozwój zastosowań statystyki i ekonometrii do badania fluktuacji kursów giełdowych (Heckman 2000). Druga wojna i jej następstwa gospodarcze i technologiczne przyniosły dalszy rozwój zastosowań metod ilościowych wykorzystujących coraz

obfitsze i lepszej jakości dane ze wszystkich szczebli, od szczebla mikro aż po dane odnoszące się do zjawisk globalnych. Jakości badań w dziedzinie finansów sprzyjała gotowość amerykańskiego sektora publicznego (rządu) i sektora prywatnego do finansowania nowatorskich przedsięwzięć naukowych. W tym okresie wyodrębnił się wyraźnie nurt specjalizacji i powstały prace wytyczające na wiele lat kierunki badań i zastosowań teorii finansów i zachowań podmiotów gospodarczych. Do tej grupy należały fundamentalne opracowania: Ch.C. Holta, M. Kendalla, J. Lintnera, H. Markowitza, M.H. Millera, F. Modiglianiego, J.F. Mutha i H.A. Simona (Markovitz 1952; Kendall 1953; Lintner 1956; Modigliani i Miller 1958; Holt i in. 1960).

Jednym z kluczowych elementów łączących ekonomiczną teorię przedsiębiorstwa z teorią finansów przedsiębiorstw jest kategoria instytucji rozumianych jako system ograniczeń regulujących społeczne zachowania (Baskin, Miranti 1999). Odgrywają one podstawową rolę np. w odniesieniu do reguł i standardów gromadzenia informacji i ich udostępniania interesariuszom. Jedną z podstawowych funkcji instytucji było porządkowanie relacji łączących uczestników procesu gospodarowania, co w ostatecznym rachunku miało prowadzić do redukcji niepewności. Ostatnie lata pokazały, że zarówno na szczeblu mikroekonomicznym, jak i na szczeblu gospodarek narodowych niezbędne są zmiany systemowe oraz zmiany w praktyce nadzoru instytucjonalnego i korporacyjnego.

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, iż zamiast poszukiwania, akcentowania, a czasami nawet wyolbrzymiania różnic między mikroekonomią, finansami i naukami o zarządzaniu, bardziej płodne poznawczo i praktycznie wydaje się dostrzeżenie ich komplementarności, z jednoczesnym zauważeniem odrębności i poszanowaniem specyfiki (np. wskazane różnice w obszarach zainteresowań tych dyscyplin czy odmienności w metodach badań), tam gdzie ma ona charakter obiektywny i utrwalony przez tradycję. Za słuszością takiego podejścia przemawiają ponadto szeroko dyskutowane w literaturze racje na rzecz przenikania się rozważanych dyscyplin oraz łatwo dostrzegalne znamiona ich konwergencji. Tytułem przykładu można wspomnieć co najmniej o trzech obszarach zachodzenia na siebie ekonomii i nauk o zarządzaniu, którymi są: teoria zarządzania strategicznego, teoria strategii konkurencyjnej oraz zasobowa teoria firmy. Podobnie można podać przykłady przenikania się ekonomii, finansów i zarządzania. Najlepszym z nich jest obszar teorii i praktyki struktury kapitałowej firmy, gdzie niezbędne jest łączenie podejścia finansowego, mikroekonomicznego (np. teoria agencji i nadzoru właścicielskiego) oraz zarządzania strategicznego.

### **3. Przyszłość wzajemnych związków między ekonomią, zarządzaniem i finansami**

Powyższy przegląd wzajemnych związków pomiędzy ekonomią (w zasadzie mikroekonomią), finansami i naukami o zarządzaniu prowadzi do kilku spostrzeżeń o charakterze prognostycznym i normatywnym.

Po pierwsze, wydaje się, że w przyszłości będziemy mieli do czynienia z zachowaniem ograniczonej odrębności tych dyscyplin. Jak próbowaliśmy wykazać, część specyficznych cech mikroekonomii i finansów zasadniczo odróżnia się od nauk o zarządzaniu. Dotyczy to zwłaszcza zakresu badań (pól badawczych). Ekonomia z definicji zajmuje się tylko aspektem ekonomicznym funkcjonowania przedsiębiorstw (jako taka jest monodyscyplinarna). Podobnie jest z zakresem teorii finansów. Nauki o zarządzaniu patrzają na przedsiębiorstwo wieloaspektowo, z założenia przyjmując postawę interdyscyplinarną. Nie należy chyba oczekiwać w przyszłości zwiększania nacisku na odrębności w tej dziedzinie. Można raczej przewidywać, że modele ekonomiczne i modele tworzone w obrębie finansów będą starały się w przyszłości ujmować grupy zmiennych, które wcześniej nie wchodziły w pole ich zainteresowania. Taka tendencja jest zresztą widoczna od kilku dziesięcioleci w ramach ewolucji i rozwijania bardziej realistycznych modyfikacji neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa czy nowoczesnych finansów. Wiąże się to jednak z ryzykiem budowania bardzo rozbudowanych modeli, w których dążenie do formalnej elegancji prowadzi do zarzutu, że udało się zgrabnie zapisać to, co wszyscy wiedzą bez sięgania do zapisów formalnych. Drugie pole odrębności jest związane z tradycją i praktyką wykorzystania określonych metod badawczych. Ekonomia skłania się w kierunku szerszego posługiwania się metodą dedukcji, nauki o zarządzaniu z kolei częściej odwołują się do metody indukcji. Jak podkreślono wcześniej, coraz częściej zdarzają się liczne odstępstwa od tej prawidłowości, czego dobrym przykładem są finanse, występuje tu bowiem większe zróżnicowanie podejść badawczych niż w omawianych dyscyplinach. W przyszłości należy się spodziewać kontynuacji tego trendu.

Po drugie, należy się liczyć z występowaniem coraz liczniejszych przejawów pogłębiającej się konwergencji badań ekonomicznych, finansowych i badań w ramach nauk o zarządzaniu. Już dzisiaj praktycznie każda dobra praca traktująca o przedsiębiorstwie musi zawierać wątki tradycyjnie obecne w tych trzech dyscyplinach. Przytoczone przykłady przenikania się trzech dyscyplin nie wyczerpują możliwych obszarów współpracy. Wykształcenie się i rozwój kolejnych pól wspólnych zainteresowań jest tylko kwestią czasu.

Po trzecie, dość iluzoryczne i chyba niepotrzebne byłyby próby rysowania ściślejszej linii demarkacyjnej pomiędzy dyscyplinami. Konieczny wydaje się kompromis uznający ich ograniczoną odrębność z jednoczesną rezygnacją z poszukiwania prób zakreślenia wyraźnych granic między nimi. Innymi słowy, najbardziej wskazane wydaje się nastawienie kooperacyjne. Jak pokazują minione dziesięciolecia, wzajemne poszanowanie i dostrzeganie dorobku uzyskanego przez przedstawicieli omawianych dyscyplin jest najbardziej pożądanym sposobem ułożenia wzajemnych stosunków. Prowadzi bowiem do współpracy, a jej efektem jest postęp w nauce.

Po czwarte, wydaje się, że rozproszenie i fragmentaryzacja badań w poszczególnych dyscyplinach są nie do uniknięcia (przynajmniej do pewnego stopnia), chociażby ze względu na historyczną specjalizację, przywiązanie określonych naukowców i zespołów badawczych do pewnych paradygmatów itp. Dlatego można przypuszczać, że będzie nadal istniało zapotrzebowanie na szczegółowe badania o charakterze analitycznym, wyspecjalizowane i siłą rzeczy fragmentaryczne,

odnoszące się do wybranych, czasami oderwanych od siebie aspektów działalności gospodarczej. Jednocześnie będzie występować potrzeba tworzenia prac syntetycznych, integrujących w teorii wyższego szczebla wyniki prac powstałych w pierwszym nurcie. W tej sytuacji, oprócz uznania względnej odrębności i oryginalności poszczególnych dyscyplin oraz przydatności ich wkładów, ponownie wraca postulat interdyscyplinarności badań ekonomicznych, rozumianej zarówno jako współpraca pomiędzy poszczególnymi dyscyplinami tworzącymi nauki ekonomiczne, jak i kooperacja z dyscyplinami z innych dziedzin nauki. Przewidywana koegzystencja wskazanych nurtów badań może być traktowana jak swego rodzaju niegospodarność w prowadzeniu dociekań naukowych, której przewyżczenie i wyeliminowanie nie bardzo wydaje się jednak możliwe. W obliczu takiej sytuacji nie byłoby wskazane utrwalanie już istniejących podziałów między wymienionymi dyscyplinami nauk ekonomicznych i budowanie nowych granic. Niezależnie bowiem od wyzwań teoretycznych stawianych przed tymi dyscyplinami, trzeba mieć na uwadze wymogi praktyki gospodarczej, która jest złożona i wymaga jednoczesnego uwzględnienia osiągnięć uzyskanych w obrębie poszczególnych dyscyplin. Tylko wówczas będzie spełniony postulat funkcjonalności nauki wobec społeczeństwa.

#### **4. Konsekwencje dla makroekonomii – nowa globalna architektura**

Rozwój teorii i potrzeby praktyki w zakresie mikroekonomii, finansów przedsiębiorstw i zarządzania strategicznego przez ostatnie dziesięciolecia pozostawały pod przemożnym wpływem takich procesów i wydarzeń, jak np. okres zakłóceń kursowych, przejście większości gospodarek od systemu kursów stałych do systemu kursów płynnych, czy też zmian strukturalnych w gospodarce światowej wywołanych włączeniem się Chin do globalnej wymiany towarowej i przepływów kapitałowych. Ważnym wydarzeniem było dopełnienie budowy Jednolitego Rynku Europejskiego przez utworzenie Unii Gospodarczo-Walutowej. Łącznie deregulacja i liberalizacja, która objęła w największym stopniu wysoko rozwinięte gospodarki, stworzyła warunki do wzmożonego przepływu kapitałów. Towarzyszył mu bezprecedensowy wzrost skali i liczby międzynarodowych fuzji i przejęć – zarówno w obrębie regionalnych ugrupowań integracyjnych (takich jak Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu i Unia Europejska), jak i w całej światowej gospodarce. Fundamentem tych procesów były już podkreślane szybkie zmiany technologiczne. Pozwalały one na delokalizację znacznych części łańcuchów tworzenia wartości. Te procesy z kolei wywarły wielki wpływ na wzrost presji konkurencyjnej, ze wszystkim skutkami dla praktyki gospodarczej. Niosły one istotne implikacje dla teorii finansów przedsiębiorstw, zarządzania strategicznego i ogólnie ekonomii. Wzrastająca złożoność współczesnych warunków w otoczeniu przedsiębiorstw oraz skala komplikacji procesów realnych i finansowania przedsiębiorstw

zwiększa potrzebę stosowania podejścia interdyscyplinarnego i podnosi rangę zarządzania strategicznego.

W świetle powyższych rozważań można sformułować kilka wniosków. W odniesieniu do szczebla przedsiębiorstwa, a więc domeny mikroekonomii, finansów przedsiębiorstw i zarządzania strategicznego głównym wyzwaniem, z jakim muszą się zmierzyć teoretycy, jest sprostanie zadaniu dostosowania reguł definiowania, gromadzenia i upubliczniania danych na potrzeby zarządzania, nowego modelu nadzoru korporacyjnego i relacji inwestorskich. W tym sensie, odwołując się do doświadczeń historycznych, istnieje potrzeba pogłębionej refleksji, podobnej co do znaczenia do tej, która była dziełem wspomnianej już komisji Cowlesa. Drugim obszarem wymagającym szczególnej uwagi jest doskonalenie metod identyfikacji obszarów niepewności i zarządzania ryzykiem w kontekście globalnych zależności ekonomicznych, społecznych i politycznych, współkształtujących otoczenie przedsiębiorstwa. Trzecim obszarem, który zarówno współcześnie, jak i w przyszłości będzie decydować o przetrwaniu i wzroście przedsiębiorstw, jest zarządzanie zmianami, w tym w szczególności w odniesieniu do technologii, zasobów ludzkich, jak i łańcuchów dostaw. Dominującą cechą zmian na poziomie mikroekonomicznym jest skrócenie czasu (skracanie horyzontu decyzji) – zarówno w zachowaniach konsumpcyjnych, jak i w decyzjach inwestycyjnych, szczególnie portfelowych. Tempo zmian technologicznych, wzrost niepewności i nasilenie presji konkurencyjnej prowadzi do erozji tradycyjnie rozumianej lojalności i do wykształcania się incydentalnych, powierzchownych relacji biznesowych.

Wskazane powyżej zmiany we współczesnych modelach biznesu i w bezpośrednim otoczeniu przedsiębiorstw niewątpliwie stanowią wyzwania także dla opisowej i normatywnej makroekonomii. Nakreślone powyżej nowe tendencje istotnie modyfikują mikropodstawy współczesnej syntezy makroekonomicznej, stanowiącej intelektualne podłoże polityki gospodarczej. I z tego chociażby względu wymagają pogłębionej refleksji. Musi ona uwzględniać nowe i dopiero wyłaniające się mikroekonomiczne trendy, łącząc je w globalny kontekst makroekonomiczny. Skalę wyzwania stojącego przed makroekonomią dodatkowo komplikuje fakt, że nigdy gospodarka światowa nie doświadczyła w tak krótkim czasie dwóch tak silnych wstrząsów podaźowych i popytowych (Gorynia, Kowalski 2008). Pierwszym z nich jest praktycznie skokowe włączenie się Chin (i w ślad za tym innych wschodzących gospodarek azjatyckich) do globalnych łańcuchów produkcji i eksportu (strona podaźowa). Drugim zaś jest gwałtowny wzrost absorpcji wewnętrznej Azji Wschodniej (pierwotny i wtórny efekt popytowy). Szybkość i skala tych wstrząsów została zwiększona przez wspomniany postęp technologiczny. Ważnymi konsekwencjami tych zmian strukturalnych były wzmoczone przepływy kapitałowe, możliwe dzięki liberalizacji i deregulacji zapoczątkowanej jeszcze w latach 80. W takim kontekście kryzys, który uwidocznił się od połowy 2007 r. jest częścią procesów mających znacznie głębszy kontekst niż tylko błędy na szczeblu mikroekonomicznym, banków centralnych czy regulacji.

W efekcie tych procesów wiele współczesnych demokratycznych i rozwiniętych gospodarek nie jest w stanie sprostać presji konkurencyjnej ze strony Chin i in-



nych azjatyckich gospodarek rynkowych. Zdolność oddziaływania rozwiniętych państw na procesy gospodarcze na obszarze ich jurysdykcji uległa drastycznej redukcji. Dotyczy to nie tylko standardowej polityki fiskalnej, ale także polityki banków centralnych. Pod znakiem zapytania staje więc ich zdolność do obrony osiągnięć socjalnych powojennego państwa dobrobytu.

Ograniczając się tylko do realistycznych postulatów można przyjąć, że konieczne są dwie równoległe grupy działań. Pierwsza to pilne wypracowanie współczesnej syntezy makroekonomicznej opartej na nowych podstawach mikroekonomicznych, uwzględniających globalne współzależności i wysokie prawdopodobieństwo niesprawności rynku globalnego. Ta cecha implikuje konieczność wypracowania regionalnych i globalnych reguł koordynacji polityk makroekonomicznych z jednej strony i nowego systemu regulacji i nadzoru przepływów kapitałowych z drugiej. Brak tego ostatniego elementu architektury wspierającej zdolność gospodarki do autonomicznych dostosowań uniemożliwi utrzymanie stabilności i wzrostu. Druga grupa działań powinna skoncentrować się na edukacji. W szczególności powinna ona akcentować złożoność współczesnych procesów gospodarczych i społecznych. Ważnym zadaniem jest także upowszechnianie wiedzy o obiektywnym zmniejszaniu się faktycznej zdolności polityki gospodarczej współczesnych państw do realizacji funkcji stabilizacyjnej, alokacyjnej i redystrybucyjnej. Ten wymiar działań, choć tylko pośrednio dotyczy ekonomii, to jednak w średnio- i długookresowej perspektywie będzie współkształtować stabilność społeczną i gospodarczą.

Tekst wpłynął: 18 października 2012.

## Bibliografia

- Alchian A., Demsetz H., *Production, Information Costs and Economic Organization*, „The American Economic Review” 1972, nr 62.
- Bain J., *Industrial Organization*, John Wiley & Sons, New York 1968.
- Barney J.B., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, nr 17.
- Barney J.B., *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, wyd. 2, Prentice Hall Englewood Cliffs, New York 2002.
- Baskin J.B., Miranti P.J.Jr., *A History of Corporate Finance*, Cambridge University Press, Cambridge 1999.
- Bertalanffy L. von, *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984.
- Besanko D., Dranove D., Stanley M., Schaefer M.S., *Economics of Strategy*, John Wiley and Sons, Hoboken 2007.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Chamberlin E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, wyd. 6, Harvard University Press, Cambridge 1956.



- Chamberlin E.H., *Towards a More General Theory of Value*, Oxford University Press, New York 1957.
- Chandler A.D., *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, MIT, Cambridge 1962.
- Clark J.M., *The Concept of Workable Competition*, „American Economic Review” 1940, June.
- Clark J.M., *Competition as a Dynamic Process*, The Brookings Institution, Washington 1961.
- Droga do rynku. Aspekty mikroekonomiczne*, red. W.J. Otta, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1994.
- Gale B.T., *Market Share and Rate of Return*, „Review of Economics and Statistics” 1972, nr 4.
- Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja post-socjalistycznej gospodarki polskiej*, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1995.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista” 1999, nr 4.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista” 1999, nr 6.
- Gorynia M., *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „Ekonomista” 2000, nr 2.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo jako przedmiot badań w naukach ekonomicznych – aspekty metodologiczne*, w: M. Sławińska (red.), *Podstawy metodologiczne prac doktorskich w naukach ekonomicznych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R., *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, „Ekonomista” 2005, nr 5.
- Gorynia M., Owczarzak R., *Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1–2.
- Gorynia M., Kowalski T., *Globalne i krajowe uwarunkowania funkcjonowania polskich przedsiębiorstw*, „Ekonomista” 2008, nr 8.
- Gorynia M., Kowalski T., *Nauki ekonomiczne a kryzys gospodarczy*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3–4.
- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa 1996.
- Griffin R., *Management*, Houghton Mifflin Company, New York 1999.
- Grossman G.M., Rossi-Hansberg E., *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, NBER Working Paper No. 12721, 2006.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Hamel G., Doz Y.L., Prahalad C.K., *Collaborate with Your Competitors and Win*, „Harvard Business Review” 1989, nr 67(1).
- Heckman J.J., *Casual Parameters and Policy Analysis in Economics: A Twentieth Century Retrospective*, „The Quarterly Journal of Economics” 2000, nr 1.
- Holt Ch.C., Modigliani F., Muth J.F., Simon H.A., *Planning Production, Inventory and Work Force*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1960.
- Hunt S.D., *A General Theory of Competition*, Sage Publications, Thousand Oaks, London, New Delhi 2000.
- Jankowska B., *Konkurencja wewnątrzbranżowa jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 4.
- Kast F.E., Rosenzweig J.E., *Contingency Views of Organization and Management*, Science Research Associates, Chicago 1973.

- Kendall M.G., *The Analysis of Economic Time Series, Part I: Prices*, „Journal of the Royal Statistical Society” 1953, nr 96(1).
- Kieżun W., *Sprawne zarządzanie organizacją*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1997.
- Kowalski T., *The Economic and Monetary Union Countries vs. the Global Crisis*, „Poznan University of Economics Review” 2012, nr 2.
- Kraft J., Ravis J.L., *Theories of the Firm, w: Markets and Organization*, red. R. Arena, Ch. Longhi, Springer, Berlin 1998.
- Lintner J., *The Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes*, „American Economic Review” 1956, nr 2.
- Marshall A., *Principles of Economics. An Introductory Volume*, wyd. 8, Macmillan, London 1920.
- Maślak E., *Paradygmat ekonomii ewolucyjnej*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 1–2.
- Miles R.E., Snow Ch.S., *Fit, Failure and the Hall of Fame*, „California Management Review” 1984, nr 3.
- Misses L., *Human Action: A Treatise on Economics*, Yale University Press, New Haven 1949.
- Modigliani F., Miller M.H., *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review” 1958, nr 3.
- Markowitz H.M., *Portfolio Selection*, „The Journal of Finance” 1952, nr 7(1).
- Nelson R.R., Winter S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge 1982.
- Oblój K., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999.
- Penrose E., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford 1959.
- Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Podstawy metodologiczne prac doktorskich w naukach ekonomicznych*, red. M. Sławińska, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Polowczyk J., *Hypercompetition in the Perspective of Schumpeter's Theory*, w: *Dimensions of Competitiveness*, red. B. Jankowska, T. Kowalski, M. Pietrzykowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Polowczyk J., *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie w ujęciu behawioralnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1999.
- Robinson J., *Economics of Imperfect Competition*, Macmillan and Co., London 1948.
- Rumelt R.P., Schendel D., Teece D.J., *Strategic Management and Economics*, „Strategic Management Journal” 1991, nr 12.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1960.
- Shepherd W.G., *The Economics of Industrial Organization*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York 1979.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWE, Warszawa 1954.
- The Common Sense of Political Economy, and Selected Papers on Economic Theory*, red. L. Robbins, Philip Wicksteed, G. Routledge and Sons, London 1993.
- Williamson O.E., *Corporate Finance and Corporate Governance*, „The Journal of Finance” 1988, nr 3.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna*, wyd. II, Wydawnictwo Olympus, Warszawa 1997.

*Współczesne teorie organizacji*, red. A.K. Koźmiński, PWN, Warszawa 1983.  
*Współczesne koncepcje zarządzania*, red. A.K. Koźmiński, PWN, Warszawa 1987.  
*Zarządzanie. Teoria i praktyka*, red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

## ECONOMICS AND ITS CATEGORIZATION VS. CHALLENGES OF CONTEMPORARY ECONOMY

### Summary

As in most other areas of human activity, science experiences specialization stemming from historical processes. The evolution of actual research has naturally created various domains, disciplines, sub-disciplines, and within them, even more specific specializations have emerged. This is an outcome of the rationalization and economization of research itself; higher efficiency can only be achieved due to specialization of groups of scientists on particular areas of interest. Specialization is necessary because of the extremely high inputs of time and effort needed to attain the knowledge required for advanced research in any field. Scientific progress, and thus higher levels of knowledge, cannot be reached without ever increasing specialization in academia.

Specialization is also a natural reaction towards objective processes in the economics research areas. A main feature of these processes has been an acceleration of technological progress, and its main manifestation is the rapid development of information technologies. This in turn has led to an increased pace and scope of collecting, processing, and transmitting information.

The aim of the article is to determine interrelations between three disciplines of economic science, namely economics, management and finance in the context of contemporary economic and technological challenges. The current stage of globalization, with its structural and technological shifts, poses new research questions for these three disciplines. Both specialization in various subfields and the ability to integrate their current output is needed to better comprehend the new economic environment and propose substantive normative solutions.

**Key words:** economics ♦ microeconomics ♦ management science ♦ corporate finance

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ ПЕРЕД ВЫЗОВАМИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

### Резюме

Наука, как одна из областей человеческой деятельности, подвергается процессам специализации. Специализация является историческим продуктом – в ходе эволюции практики научных исследований произошло выделение областей, дисциплин и субдисциплин, а в их рамках еще более подробных исследовательских специализаций. Это является эффектом экономизации научной практики – большую эффективность научных исследований может обеспечить специализация групп ученых в отдельных сферах, так как приоб-

ретение компетенций, необходимых для проведения исследований на высоком уровне, требует времени и усилий, в связи с чем без специализации это практически невозможно.

Так понимаемая специализация является также реакцией на процессы, происходящие в объекте исследований экономических наук. Главной особенностью этих процессов было и остается ускорение общего технологического прогресса. Его важнейшим современным течением являются совершенствуемые информационные технологии, ускоряющие сбор и объем, а также обработку и передачу информации.

Целью статьи является попытка определения взаимосвязи трех дисциплин в рамках области экономических наук, а именно экономики, менеджмента и финансов, в контексте вызовов современной фазы экономического развития и сопутствующих ему структурных потрясений. Это требует как специализации, так и способности интеграции современных достижений экономики, менеджмента и финансов, чтобы лучше понять новую экономическую среду и предложить адекватные нормативные решения.

**ключевые слова:** экономика ♦ микроэкономика ♦ менеджмент ♦ финансы предприятий