

AKADEMIA EKONOMICZNA W KRAKOWIE



**ROLA MEZOEKONOMII
W RYNKOWYM SYSTEMIE
ZARZĄDZANIA GOSPODARKĄ**

**Księga jubileuszowa
dla uczczenia 50-lecia pracy naukowo-dydaktycznej
Profesora Józefa Gajdy**

Kraków 1996

AKADEMIA EKONOMICZNA W KRAKOWIE

**ROLA MEZOEKONOMII
W RYNKOWYM SYSTEMIE
ZARZĄDZANIA GOSPODARKĄ**

**Księga jubileuszowa
dla uczczenia 50-lecia pracy naukowo-dydaktycznej
Profesora Józefa Gajdy**

Kraków 1996

Materiały zebrał i przygotował do druku
Kazimierz Górka

© Copyright by Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1996

ISBN 83-86439-80-7

Akademia Ekonomiczna w Krakowie
Wydawnictwo Uczelniane, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
Pracownia Poligraficzna Akademii Ekonomicznej w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

Spis treści

Wprowadzenie (<i>Kazimierz Górka</i>)	7
<i>Józef Gajda</i> Nowa rola mezoekonomii	11
<i>Czesław Bywalec</i> Mezoekonomia i megaekonomia – nowe wymiary ekonomii	17
<i>Marian Gorynia</i> Wybrane aspekty teoretyczne mezoekonomii	25
<i>Kazimierz Górka</i> Ekonomika przemysłu oraz ekonomika ochrony środowiska jako dyscypliny mezoekonomiczne	39
<i>Stanisław Czaja</i> Mezoekonomia – pomost między mikroekonomią i makroekonomią czy nie istniejące ogniwo?	49
<i>Zbigniew Zioto</i> Miejsce mezoekonomii w ekonomii	55
<i>Stefania Jurek-Stepień, Alicja Sosnowska</i> Tendencje restrukturyzacji przemysłu w Polsce – dostosowania do zmian systemowych i globalnych	59
<i>Maria Sierpińska</i> Restrukturyzacja przemysłu ciężkiego na przykładzie hutnictwa żelaza i stali	69
<i>Janusz Nesterak</i> Restrukturyzacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce	79
<i>Tadeusz Janusz</i> Tendencje i problemy rozwoju przemysłu lekkiego w okresie transformacji, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu województwa łódzkiego	87
<i>Małgorzata Bednarczyk, Marek Dziura, Janusz Kot, Ewa Piasecka</i> Problemy restrukturyzacji przemysłu w województwie krakowskim	105
<i>Józefa Famielec</i> Rozwój związków zaopatrzeniowo-produkcyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w okresie transformacji systemowej	121

<i>Andrzej Kaleta, Krystyna Moszkowicz</i> Zarządzanie strategiczne w przemyśle – problem badawczy i program dydaktyczny	127
<i>Marian Sołtysik</i> Logistyka w zarządzaniu przedsiębiorstwem przemysłowym	131
<i>Kazimierz Górka</i> Studenckie Koło Naukowe Ekonomiki Przemysłu	139
Wykaz ważniejszych publikacji Profesora Józefa Gajdy	143

Marian Gorynia

*Akademia Ekonomiczna
w Poznaniu*

WYBRANE ASPEKTY TEORETYCZNE MEZOEKONOMII

Coraz częściej spotkać można opinie, że w badaniach ekonomicznych następuje wyraźne wykrystalizowanie się względnie wyodrębnionego i autonomicznego obszaru badań, określanego mianem mezoekonomii. Okoliczność ta skłania do głębszej refleksji odnośnie do założeń ontologicznych i metodologicznych przyjmowanych przez badaczy – mezoekonomistów. Identyfikacja i rekonstrukcja założeń dotyczących charakteru badanej rzeczywistości oraz pożądanych sposobów jej badania, przyjmowanych w dociekaniach mezoekonomicznych powinna przyczynić się do udzielenia odpowiedzi na pytanie czy mezoekonomia jest rzeczywiście, a jeśli tak, to na ile, odrębnym obszarem badawczym w ramach ekonomii.

Wdaje się, że konceptualną podstawę wydzielenia mezoekonomii stanowi przyjmowane w ogólnej teorii systemów pojęcie porządku hierarchicznego, które może zostać odniesione także do systemów gospodarczych. Można w związku z tym wyróżnić pięć głównych poziomów hierarchii systemów gospodarczych:

- mikro-mikro,
- mikro,
- mezo,
- makro,
- globalny¹.

W tradycyjnej ekonomii wyróżniano dwa poziomy analityczne – makro i mikro. Z czasem zaczęto w coraz większym stopniu dostrzegać występowanie systemów gospodarczych, które z jednej strony są podsystemami gospodar-

¹ Por. M. Gorynia: *Poziomy analizy w naukach ekonomicznych*, „Ekonomista” 1993, nr 4.

ki narodowej jako całości, a z drugiej – obejmują większą liczbę mikropodmiotów gospodarczych. Systemy te to właśnie mezosystemy gospodarcze, a więc systemy należące do poziomu hierarchicznego usytuowanego pomiędzy poziomem makro i mikro.

Subdyscypliną ekonomii, lokalizującą główny przedmiot zainteresowań na poziomie mezo, jest teoria struktury branży². Jej początek przypada około połowy obecnego stulecia. Za prekursorów teorii struktury branży uważani są: A. Marshall (teoria równowag cząstkowych), J. Robinson (teoria niedoskonałej konkurencji) i E. Chamberlin (teoria konkurencji monopolistycznej). Szerze tło powstania teorii struktury branży stanowiła kontrowersja odnośnie do sposobu uprawiania ekonomii pomiędzy zwolennikami szkoły neoklasycznej a przedstawicielami szkoły historycznej i instytucjonalnej. Za twórcę teorii struktury branży uważany jest J.S. Bain³. Jednostką analizy jest branża lub grupa konkurujących między sobą firm, a nie pojedyncza firma lub zbiór firm tworzących całą gospodarkę. Przedmiot zainteresowań teorii struktury branży najlepiej określa tzw. paradygmat Baina: *structure – conduct – performance* (struktura – zachowanie – efektywność), czyli związki pomiędzy strukturą rynku branżowego, postępowaniem (zachowaniem się) przedsiębiorstw i efektywnością. Zagadnienia szczegółowe, jakimi zajmują się przedstawiciele teorii struktury branży obejmują przykładowo: stopień koncentracji kupujących i sprzedających na danym rynku branżowym, wysokość barier wejścia i wyjścia, stopień zróżnicowania produktów itp.

W kontekście rozwoju i osiągnięć teorii struktury branży niektórzy autorzy wypowiadają tezę o powstaniu i wyodrębnieniu się tzw. mezoekonomii⁴. W mezoekonomii stosowana jest tzw. mezoanaliza, która wyróżnia się następującymi cechami⁵:

1. Implikuje, że przedmiot badania usytuowany jest na poziomie pośrednim między makro i mikro. Nie oznacza to jednak, że mezoanaliza sztucznie sytuuje się między dwoma tradycyjnymi poziomami, ani że całość dzielona jest mechanicznie na pewne części, poddawane następnie badaniu⁶. Mezoanaliza oznacza raczej równoczesne ujmowanie obu poziomów i rozpatrywanie jedno-

² W literaturze polskiej nie wykształciła się jednolita nazwa dyscypliny określanej w języku angielskim jako *theory of industry organization* lub *industrial organization* (w tradycji amerykańskiej) albo *industrial economics* (w tradycji brytyjskiej). Oprócz określenia „teoria struktury branży” spotyka się także określenie „teoria organizacji branży” lub „ekonomia branży”.

³ J.S. Bain: *Industrial Organization*, John Wiley and Sons, New York 1959.

⁴ Y. Morvan: *Fondements d'économie industrielle*, Economica, Paris 1991, s. 33.

⁵ Ibidem, s. 38 i 39.

⁶ Stwierdzenie to ma charakter raczej postulatywny, gdyż często podkreśla się, że jedna z istotnych słabości teorii struktury branży polegała na przyjęciu za punkt wyjścia koncepcji równowag cząstkowych. Konsekwencją takiego podejścia było oderwanie analizy firmy i analizy rynku branżowego od uwarunkowań makroekonomicznych. Zob. L. Benzoni: *Industrial Organization – Industrial Economics. Les développements d'une discipline [w:] Traité d'économie industrielle*, R. Arena, L. Benzoni, J. de Bandt, P.-M. Romani (red.), Economica, Paris 1991, s. 137 i 138.

stek jako części całości, na którą one wpływają – podmioty są więc ujmowane na tle struktur, do których należą i które modyfikują poprzez swoje zachowania. W tej sytuacji mezoanaliza nie może uzyskać takiej autonomii pola badawczego, jak to się stało w przypadku mikro- i makroanaliz; ze swej natury jest ona analizą czegoś pośredniego (*analyse de mediations*),

2. Zaleca, aby nie ograniczać się do tradycyjnej logiki i aby oderwać się od dogmatycznego punktu widzenia zachowań firm. Postuluje mianowicie, aby więcej uwagi przywiązywać do analizy strategii firm, które mają często szeroki margines swobody. Zakłada, że nie ma systemów ekonomicznych całkowicie zdeterminowanych.

3. Lepiej integruje struktury rynków branżowych i strategie firm na nich działających, ponieważ inspirowana analizą systemową przyjmuje, że mamy do czynienia z powtarzającymi się efektami sprzężenia zwrotnego: struktury nie są więc prostymi charakterystykami przyjmowanymi *ex ante*. Struktury implikują strategie, a strategie wpływają na struktury zgodnie z sekwencją: strategie – struktury – strategie.

4. Wymaga przyjęcia podejścia dynamicznego, tzn. podejścia, które zakłada, że każde zachowanie jest procesem adaptacyjnym do danej sytuacji i w związku z tym może także wpływać na tę sytuację. Drugi postulat właściwy dla podejścia dynamicznego mówi, że stosunki pomiędzy jednostkami nie odtwarzają się zawsze w identyczny sposób, czyli niestabilność jest regułą funkcjonowania systemów.

Charakterystyczną cechą mezoekonomii jest odchodzenie od postrzegania relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi wyłącznie w kategoriach konkurencji. Uwagę zwraca się na współpracę i kooperację jako sposoby regulacji zachowań w ramach mezosystemów. Wskazuje się także, że w związku z postępującą internacjonalizacją gospodarek pojęcie mezosystemu gospodarczego relatywizuje się, coraz częściej przyjmuje charakter światowy, globalny, a mezosystemy narodowe są w rzeczywistości częściami mezosystemów globalnych.

Problemem o fundamentalnym znaczeniu teoretycznym i praktycznym, wymagającym rozstrzygnięcia na gruncie mezoekonomii jest udzielenie odpowiedzi na następujące pytanie – jak w systemie gospodarczym wyodrębnić części składowe (mezosystemy), które mogą stanowić odrębny przedmiot badania? Jest to problem określenia granic systemów gospodarczych, czyli problem delimitacji⁷.

Delimitacja systemu może mieć charakter poprzedzający badanie (*ex ante*), kiedy granice systemu określone zostają z normatywnego punktu widzenia lub charakter *ex post*, kiedy zarysowanie granic systemu jest wynikiem przeprowadzonych czynności badawczych. Ten drugi przypadek wystąpi wtedy, gdy

⁷ Por. M. Gorynia: *Delimitacja systemów gospodarczych w naukach ekonomicznych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1993, nr 2.

celem badania jest określenie spójności systemu – ze względu na różne stopnie spójności różne będą granice wyodrębnianych podsystemów.

Punktem wyjścia w delimitacji systemów gospodarczych mogą być ustalenia ogólnej teorii systemów. Zakłada się w niej, że każdy system składa się z elementów niższego rzędu, które dzielą się na elementy jeszcze niższego rzędu itd. System dzieli się na podsystemy, w których wyróżnia się podsystemy itd. Cechą systemów jest więc budowa hierarchiczna, tzn. taka struktura systemu, w której każdy rozpatrywany jego przedział można traktować jako część przedziału szerszego, złożonego z kolei z mniejszych części. Oznacza to, że w każdym systemie panuje określony porządek hierarchiczny, czyli, że można wyróżnić pewną liczbę poziomów hierarchicznych⁸. Poszczególnym poziomom hierarchicznym realnych systemów gospodarczych odpowiadają poziomy analizy w naukach ekonomicznych⁹.

Delimitacja systemu gospodarczego wymaga rozstrzygnięć w odniesieniu do dwóch wymiarów: pionowego i poziomego. Wymiar pionowy wiąże się ze wspomnianym określeniem poziomu hierarchicznego, czyli poziomu analizy bytu społecznego (np. człowiek, gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo, branża, gospodarka itp.)¹⁰. Rozstrzygnięcia konieczne w wymiarze poziomym dotyczą wyboru kryterium (kryteriów), według którego dokonywane jest grupowanie podsystemów stanowiących części składowe danego poziomu hierarchicznego. Kryteria te służą do ustanowienia granicy pomiędzy podsystemem a jego otoczeniem na danym poziomie hierarchicznym. Najczęściej stosowanymi kryteriami wyróżniania mezosystemów gospodarczych są: kryterium branżowe oraz regionalne.

W wymiarze pionowym delimitacji mezosystemy lokowane są na poziomie pośrednim między mikro i makro. Do bardziej szczegółowego rozważenia pozostaje jeszcze wymiar poziomy delimitacji mezosystemów gospodarczych, a w szczególności określenie kryteriów grupowania jednostek na danym poziomie hierarchicznym. Zanim jednak przejdziemy do zaprezentowania i analizy tych kryteriów, zastanówmy się w jaki sposób dokonywana jest delimitacja podsystemów gospodarczych w teorii struktury branży¹¹. Przyjmuje się w niej elementarne założenie, że działalność gospodarcza może być klasyfikowana poprzez grupowanie firm – produkujących te same produkty – w branży. Firmy te dają się odróżnić od firm produkujących inne identyczne produkty, należących do innych branż¹². Zgodnie z koncepcją, osadzoną w tradycji klasycyz-

⁸ L. von Bertalanffy: *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984, s. 58.

⁹ M. Gorynia: *Poziomy analizy...*

¹⁰ Pionowy wymiar delimitacji określany jest w zasadzie zawsze *ex ante*.

¹¹ Zagadnienie delimitacji podsystemów gospodarczych w ramach ekonomii regionalnej i gospodarki przestrzennej, w teorii organizacji i zarządzania oraz w marketingu szerzej omówiono w: M. Gorynia: *Delimitacja systemów*.

¹² *An Introduction to Industrial Economics*, P.J. Devine et al., George Allen and Unwin Ltd., London 1976.

nej, podział systemu produkcyjnego na części składowe powinien się odbywać na podstawie charakterystyk technicznych podaży. Firmy są więc grupowane w branży na podstawie homogeniczności technologicznej procesów produkcji. Zwolennikiem tego sposobu postępowania był A. Marshall¹³. Jego zdaniem powyższy sposób podziału systemu produkcyjnego prowadzi do wydzielenia przestrzeni konkurowania, które uważał za dostatecznie autonomiczne i z tego względu zasługujące na niezależną analizę. Podejście A. Marshalla było krytykowane przede wszystkim za absolutyzację strony podażowej gospodarki oraz nieuwzględnianie zjawisk po stronie popytu. Rozwój koncepcji opozycyjnych oraz komplementarnych w stosunku do koncepcji branży Marshalla poszedł w dwóch kierunkach:

- uwzględnienia strony popytowej gospodarki,
- uwzględnienia wymiaru przestrzennego procesów konkurowania.

Ten drugi kierunek obejmuje przede wszystkim koncepcje komplementarne, uwzględniające dodatkowy wymiar gospodarowania – przestrzeń.

W ramach pierwszego kierunku najpierw pojawiły się koncepcje opozycyjne, później próbowano tworzyć ujęcia uwzględniające kompromis między pierwotną koncepcją A. Marshalla a propozycjami jej krytyków. Podstawową słabość koncepcji A. Marshalla stanowiło nieuwzględnienie możliwości substytucji pomiędzy dobrami należącymi do różnych – z punktu widzenia technologii produkcji i charakterystyk technicznych produktów – branż. Takie podejście zawężało pojęcie branży i eliminowało z pola analizy istotne elementy. Strona popytowa gospodarki została uwzględniona m.in. w propozycjach J. Robinson, H. von Stackelberga, L. Abbotta i J.S. Baina.

Podejście J. Robinson nawiązuje do koncepcji luki substytucyjnej. Zgodnie z tą koncepcją całość towarów konsumpcyjnych oferowanych na rynku tworzy łańcuch substytucji poprzerywany w niektórych miejscach, gdzie występują luki substytucyjne¹⁴. W tym kontekście branża definiowana jest jako zbiór przedsiębiorstw (konkurentów) oferujących produkty mieszczące się w nieprzerwanym łańcuchu substytucyjnym. Łańcuch ten tworzą produkty niezależnie od ich cech, stosowanej technologii, które zaspokajają tę samą potrzebę odbiorców.

Do pojęcia substytucji nawiązuje również koncepcja H. von Stackelberga¹⁵. Zgodnie z nią całościowy, ogólny rynek jest rynkiem niedoskonałym, składającym się z wielu rynków elementarnych, które są rynkami doskonałymi. Branżą jest rynek elementarny, charakteryzujący się homogenicznym popytem. Do strony rynkowej procesów gospodarczych odwołuje się także koncepcja L. Abbotta¹⁶. Utożsamia on branżę z rynkiem branżowym, wyodrębnionym na pod-

¹³ A. Marshall: *Principles of Economics*, Macmillan, London 1972.

¹⁴ J. Robinson: *The Economics of Imperfect Competition*, London 1969, s. 17.

¹⁵ H. von Stackelberg: *Marktform und Gleichgewicht*, Wien-Berlin 1934, s. 29.

¹⁶ L. Abbott: *Qualität und Wettbewerb*, München 1958, s. 96.

stawie zdolności do zaspokajania pewnej podstawowej potrzeby, przy czym te same potrzeby mogą być zaspokajane przez zróżnicowane produkty.

Związki substytucyjności między produktami wykorzystał także J.S. Bain, który nawiązywał do koncepcji elastyczności krzyżowej, określającej reakcję wielkości sprzedaży jednego dobra na zmianę ceny dobra substytucyjnego. W jego koncepcji granice rynku branżowego, spełniającego dany rodzaj potrzeby były wyznaczone przez odpowiednio wysoki współczynnik elastyczności krzyżowej¹⁷.

Do omawianego nurtu należy również zaliczyć poglądy M.E. Portera, przyjmującego definicję, w myśl której branża to grupa firm produkujących wyroby, będące w stosunku do siebie substytutami¹⁸.

W scharakteryzowanych definicjach branży znajduje odbicie spór toczony pomiędzy przedstawicielami ekonomii branży odnośnie do podstawowej jednostki analizy w tej subdyscyplinie. W sporze tym ujawniły się dwa opozycyjne stanowiska: branża rozumiana jako zbiór producentów wytwarzających te same produkty (*industry*) oraz branża pojmowana jako rynek (*market*), zaspokajający określoną potrzebę. Koncepcję A. Marshalla należy zaliczyć do pierwszego stanowiska, a pozostałe przywołane ujęcia branży mieszczą się w ramach drugiego. Argumenty oponentów koncepcji A. Marshalla dają się sprowadzić do dwóch. Po pierwsze, branża zazwyczaj obejmuje firmy, które sprzedają produkty nie zawsze będące bliskimi substytutami dla odbiorców (klientów), należących do różnych rynków geograficznych. W tym przypadku pojęcie branży jest pojęciem szerszym od pojęcia rynku. Po drugie, produkty będące bliskimi substytutami na tych samych rynkach mogą być wytwarzane przez różne branże w sensie marshallowskim, stosujące na przykład inne surowce, wykorzystujące inne procesy produkcyjne itp.

Okazało się jednak, że próby definiowania branży w kategoriach popytowych – jako rynku – również nie były pozbawione wad. Podstawową słabością był brak precyzji w określaniu granic rynku branżowego i konieczność uciekania się do arbitralnych osądów. Ponadto atrakcyjność i skomplikowanie tych propozycji na poziomie koncepcyjnym nie szły w parze z możliwościami ich operacjonalizacji, ze względu na niedostępność danych statystycznych, które zazwyczaj zbierane są w przekroju „konwencjonalnie” rozumianych branż.

Z biegiem czasu sądy na temat sposobu rozumienia branży stawały się coraz bardziej zrelatywizowane. Uznano, że dla niektórych typów analiz ekonomicznych może być jednak przydatne rozumienie branży w sensie marshallowskim. Postulat ten odnosi się na przykład do studiowania umów monopolistycznych, działalności innowacyjnej, odpowiedzi na zmiany polityki gospodarczej rządu itp. Podkreśla się, że koncepcja rynku jednego produktu jest zbyt wąska, jeśli

¹⁷ J.S. Bain, *op. cit.*, s. 6 i 7. Koncepcja współczynników elastyczności krzyżowej została rozwinięta przez R. Triffin. Zob. R. Triffin: *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1940.

¹⁸ M.E. Porter: *Choix stratégiques et concurrence*, Economica, Paris 1982.

chodzi o zrozumienie złożoności procesów konkurencyjnych i z tego punktu widzenia bardziej przydatne jest rozważanie indywidualnej firmy na tle branży, która obejmuje wszystkie firmy wykorzystujące dostatecznie podobne do siebie procesy produkcyjne oraz posiadające dostatecznie podobne przygotowanie w formie doświadczenia i wiedzy, aby mogły produkować dany produkt¹⁹.

Ze zrelacjonowanego sporu odnośnie do pojmowania branży wynika wniosek, że zarysowanych podejść nie należy traktować w kategoriach absolutnej wyższości. Przeciwnie, wydaje się, że mogą być one wykorzystane w analizie ekonomicznej jako stanowiska komplementarne, o których wyborze powinien decydować cel badania. W tym miejscu można przytoczyć sugestię wypowiedzianą przez J. Robinson: „Problemy związane z konkurencją, monopolem i oligopolem muszą być rozpatrywane w kategoriach rynków, podczas gdy problemy dotyczące pracy, zysków, postępu technicznego, lokalizacji i temu podobne muszą być rozpatrywane w kategoriach branż”²⁰.

Niekiedy wskazuje się, że sposób zakreślenia granic branży powinien zależeć od celu delimitacji²¹. Przykładowo, inaczej może być rozumiana branża dla celów negocjacji płac, inaczej dla organu lub sądu antymonopolowego, a jeszcze inaczej dla celów organizacji samorządu gospodarczego. Rozpatrując problem od strony czysto praktycznej należy zaznaczyć, że dla uniknięcia konsekwencji niejednoznacznego definiowania branż podejmowane są próby budowy standardowych definicji branż – głównie po to, by osiągnąć porównywalność danych statystycznych w przekroju czasowym i przestrzennym.

Jak zauważono wcześniej, w praktyce większość proponowanych definicji branży budzi liczne kontrowersje. Firmy często produkują różne towary i przez to należą jednocześnie do wielu branż. Linia demarkacyjna pomiędzy produktami różnych branż jest często trudna do przeprowadzenia. Wynika to ze zjawiska pogłębiającej się elastyczności granic rynków branżowych²². Elastyczność ta jest zdeterminowana przy trzy główne czynniki – wielofunkcyjność produktów, rewolucję elektroniczną i nowe technologie produkcyjne.

Wielofunkcyjność produktów oznacza możliwość zaspokojenia przez ten sam produkt wielu, często różniących się znacznie od siebie, odmiennych potrzeb. Dobrym przykładem wielofunkcyjności produktów są elektroniczne urządzenia komunikacji, spełniające jednocześnie funkcje: kopiarek, drukarek, komputerów, maszyn do pisania, telefonów, telewizorów, rejestratorów, urządzeń graficznych itp.²³ Niejasność granic rynków branżowych występuje z różnym

¹⁹ *Oxford Studies in the Price Mechanism*, T. Wilson, P.W.S. Andrews (red.), Clarendon Press, Oxford 1951, s. 169.

²⁰ J. Robinson: *The Industry and the Market*, „Economic Journal” 1956, nr 3.

²¹ *An Introduction...*, s. 56.

²² M. Gorynia, W.J. Otta: *Zmiany w konkurowaniu na rynkach międzynarodowych*, „Sprawy Międzynarodowe” 1989, nr 3.

²³ J.D. Ela, M.R. Trwin: *Technology Changes – Market Boundaries*, „Industrial Marketing Management” 1983, nr 3.

natężeniem w poszczególnych branżach. Jednym z przejawów i efektów rewolucji elektronicznej jest stale rosnąca liczba zastosowań produktów branży elektronicznej. Rewolucja ta przenika w szybkim tempie do wszystkich bez wyjątku dziedzin produkcji i marketingu. W tej sytuacji próba nakreślenia choćby przybliżonych granic branży elektronicznej jest poważnie utrudniona.

Zacieraniu się granic rynków branżowych sprzyja także powstawanie i rozwój nowych technologii produkcyjnych. Klasyczny zakład wytwórczy nastawiony był na produkcję określonego wyrobu, a przestawienie produkcji było kapitało- i czasochłonne. Niektóre ze stosowanych współcześnie nowych technologii stwarzają znaczną łatwość przestawiania się w krótkim czasie na odmiennie warianty produkcji bez ponoszenia istotnych kosztów.

Należy wreszcie wspomnieć o sposobie delimitacji podsystemu gospodarczego, stosowanym na pograniczu teorii struktury branży i strategii przedsiębiorstwa²⁴. Podsystemem tym jest grupa strategiczna, będąca zbiorem firm działających w tej samej branży, które realizują identyczne lub bardzo zbliżone strategie. Najczęściej przyjmuje się, że kryteria podobieństwa strategii są następujące: zakres asortymentowy produktów/usług, stopień integracji pionowej, sposób konkurowania (konkurencja cenowa i/lub jakościowa) itd. W skrajnych przypadkach liczba grup strategicznych w branży będzie wynosić 1 (gdy wszystkie firmy realizują identyczną strategię) lub będzie równa liczbie firm (gdy każda firma realizuje odmienną, indywidualną strategię).

Podsystemem wyróżnianym w teorii struktury branży są także grupy przedsiębiorstw. Grupa definiowana jest jako zintegrowany zbiór przedsiębiorstw, które podporządkowane są kontroli strategicznej firmy-matki, zarządzającej grupą jako całością²⁵. Funkcją grupy jest wykorzystanie kapitału. Wyróżnia się trzy podstawowe typy grup²⁶:

- przemysłowe,
- handlowe,
- bankowe (finansowe).

Omawiając problem delimitacji podsystemów gospodarczych w ramach teorii struktury branży wskazano na tendencję do zacierania się granic rynków w aspekcie branżowym. Równolegle zauważalne jest zacieranie się granic rynków w aspekcie geograficzno-administracyjnym. Zjawisko to nazywane jest globalizacją rynków. Jest ona efektem realizowania przez niektóre firmy – działające w skali międzynarodowej – strategii globalnych. U podstaw globalizacji rynków leży idea „produktu światowego”, zgodnie z którą mamy do czynienia z uniformizacją potrzeb w skali międzynarodowej²⁷. Poszczególne branże cechują się zróżnicowanym stopniem podatności na zastosowanie stra-

²⁴ M.E. Porter, *op. cit.*

²⁵ Y. Morvan, *op. cit.*, s. 280.

²⁶ B. de Montmorillon: *Les groupes industriels. Analyse structurelle et strategique*, Economica, Paris 1986.

²⁷ T. Levitt: *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review” 1983, nr 3.

teorii globalnej. Wśród czynników sprzyjających globalizacji najczęściej wymienia się: możliwość realizacji korzyści skali, konieczność ponoszenia dużych nakładów na badania i rozwój oraz niskie koszty transportu²⁸. Cechą wspólną realizowanych strategii globalnych jest ich rodowód. Na etapie poprzedzającym wprowadzenie strategii globalnych realizowane były zazwyczaj zdecentralizowane strategie zogniskowane wokół poszczególnych rynków krajowych lub regionalnych, które okazały się zawodne²⁹.

W ostatnich latach wśród przedstawicieli teorii organizacji branży obserwuje się także wzmożone zainteresowanie wymiarem przestrzennym, przejawiające się uwzględnieniem w badaniach nie tylko struktur produkcyjnych, ale i ich rozlokowania przestrzennego (jest to tzw. synteza podejścia strukturalnego i przestrzennego)³⁰. Z przestrzennego punktu widzenia wyróżnia się generalnie cztery kategorie systemów gospodarczych: mikroregionalny, regionalny, narodowy, światowy.

Wśród badaczy nie ma zgody odnośnie do występowania wszystkich z wymienionych systemów. Wątpliwości dotyczą głównie istnienia systemów mikroregionalnych i systemu światowego. Spory odnoszą się do kryteriów wyodrębniania regionów. Z tego punktu widzenia specyficzne podejście reprezentowały prace B. Ohlina, w których państwa i regiony były traktowane w identyczny sposób – wymiana zależy od wyposażenia w czynniki produkcji, a teoria handlu międzynarodowego stanowi część składową teorii lokalizacji, charakteryzującej się wyższym stopniem ogólności³¹.

Można przytoczyć kilka okoliczności świadczących o wroście zainteresowania przedstawicieli teorii struktury branży wymiarem przestrzennym. Po pierwsze, wysunięta została teza o mondializacji systemu ekonomicznego, z którą wiąże się zainteresowanie delokalizacją produkcji, rozwojem inwestycji zagranicznych i transferem technologii. Podkreśla się, że narodowe systemy produkcyjne tracą koherencję na rzecz szerszych form organizacji stosunków ekonomicznych. Po drugie, analizy wymiany międzynarodowej zostały wzbogacone i zmodyfikowane w efekcie zastosowania koncepcji wyprowadzonych z teorii struktury branży. Paradygmat struktura – zachowanie – efektywność (wynik) rozszerzony został na skalę międzynarodową i służy do badania warunków konkurencji niedoskonałej na poziomie międzynarodowym³². W literaturze

²⁸ T. Hout, M.E. Porter, E. Rudden: *How Global Companies Win Out?* „Harvard Business Review” 1982, nr 5.

²⁹ M.E. Porter: *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston 1986.

³⁰ A. Torre: *Relations industrielles et découpages spatiaux* [w:] *Traite d'économie...*, s. 292.

³¹ B. Ohlin: *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge Mass. 1933.

³² D. Laussel, C. Montet: *La théorie du commerce international en concurrence imparfaite: développements récents et perspectives* [w:] *Commerce international et concurrence imparfaite*, D. Laussel, C. Montet (red.), Economica, Paris 1989.

dotyczącej wymiany międzynarodowej ważne miejsce zajęły wyniki badań poświęconych międzynarodowym porozumieniom kooperacyjnym na poziomie firm, które wychodzą poza stereotypowy sposób rozpatrywania stosunków między firmami w kategoriach konkurencji i walki. Do nurtu tego zaliczane są m.in. prace nawiązujące do tzw. teorii eklektycznej firmy międzynarodowej J.H. Dunninga (teoria ta nazwana jest także podejściem syntetycznym)³³. Po trzecie, wzrosła rola badań, w których stosowane są tradycyjne metody teorii struktury branży, ale w odniesieniu do kontekstu regionalnego. Po czwarte, wytworzył się odrębny przedmiot badań, skupiających się na strategiach i stosunkach pomiędzy firmami na poziomie lokalnym.

W analizach regionalnych systemów produkcyjnych nacisk położony jest albo na struktury produkcyjne, albo na strategie firm. Do pierwszego nurtu należy zaliczyć:

- prace wykorzystujące teorię polaryzacji F. Perroux, zgodnie z którą w procesie wzrostu gospodarczego następuje w naturalny sposób wykrystalizowanie się biegunów wzrostu – są nimi wielkie firmy, które lokalnie wytwarzają efekty przyciągania i synergii,
- prace zajmujące się regionalnymi efektami działania grup przemysłowych,
- prace badające sieci małych przedsiębiorstw w kontekście regionalnym.

Drugi nurt jest nowszy i mniej rozwinięty. Mieszczą się w nim prace badające wpływ regionalnych struktur produkcyjnych, wyodrębnionych według branży, sektora, stadium procesu produkcyjnego itp. na strategie firm należących do regionalnego systemu produkcyjnego.

Omówione przykłady delimitacji podsystemów gospodarczych pozwalają na dokonanie pewnych uogólnień odnośnie do stosowanych kryteriów. Generalnie wyróżnia się trzy podstawowe kryteria wydzielenia mezosystemów gospodarczych:

- podmiotowe,
- przedmiotowe,
- przestrzenne.

Jak zaznaczono, kryterium podmiotowe jest silnie związane z tradycją neoklasyczną, w której system produkcyjny traktowany jest jako zbiór przedsiębiorstw. Stosując kryterium podmiotowe dokonuje się grupowania przedsiębiorstw w jednorodne klasy, przy czym mówiąc bardziej precyzyjnie, do określania tych klas służyć mogą cechy grupowanych przedsiębiorstw – jedna cecha lub kilka cech jednocześnie³⁴. Wyróżnione klasy przedsiębiorstw nazywane są sektorami. Klasyczna definicja sektora mówi, że sektor grupuje przedsiębiorstwa mające jedną lub kilka cech wspólnych³⁵. Cechy te mogą do-

³³ J.L. Muccielli: *Alliances stratégiques et firmes multinationales – une nouvelle théorie pour des nouvelles formes de multinationalisation*, „Revue d’Economie Industrielle” 1991, nr 55.

³⁴ J. Laganier: *Le système productif et ses représentations* [w:] *Traité d’économie...*, s. 178.

³⁵ B. Billandot: *Les branches et les secteurs d’activité* [w:] *Traité d’économie...*, s. 178.

tyczyć wielkości przedsiębiorstw, formy prawnej, sposobu produkcji itp. Tradycyjnym kryterium wyróżniania sektorów pozostaje rodzaj podstawowej działalności przedsiębiorstw. Należy zauważyć, że homogeniczność tak wyróżnionego sektora uzależniona jest od ciężaru gatunkowego działalności drugoplanowej (-ych) w działalności ogółem przedsiębiorstw zakwalifikowanych do danego sektora. Okoliczność ta stanowi duże ograniczenie wydzielenia sektorów według rodzaju głównej działalności. Próbę jego przewyciężenia zawiera koncepcja B. Guiberta, który zaproponował, aby przez sektor rozumieć zbiór przedsiębiorstw, które konkurują ze sobą takim samym stopniem intensywności w takim samym zbiorze branż³⁶.

O ile przy zastosowaniu kryterium podmiotowego jednostkami grupowanymi do homogenicznych klas są przedsiębiorstwa, o tyle w przypadku posługiwania się kryterium przedmiotowym podział systemu gospodarczego odbywa się zgodnie z przekrojem funkcjonalnym:

- na branże wyróżniane według rodzaju działalności,
- na sekcje (działy) produkcyjne według spełnianych funkcji (konsumpcja, konsumpcja pośrednia, inwestycje, eksport).

Najczęściej przyjmuje się, że branża obejmuje jednostki produkcyjne zajmujące się tą samą działalnością i realizujące ten sam typ produktu. Dla celów statystycznych powyższa definicja branży jest zazwyczaj satysfakcjonująca. Dla celów zarządzania strategicznego, gdzie rozpatrywany jest zazwyczaj dłuższy przedział czasowy, przytoczone określenie branży nie wystarcza. Podejmowane są próby definiowania branży w kategoriach jednorodności stosowanych technologii oraz podobieństwa zaspokajanych potrzeb (spełnianych funkcji). Pojawia się konieczność uwzględniania substytutów³⁷. Podział systemu gospodarczego według kryterium podmiotowego jest grupowaniem przedsiębiorstw, natomiast podział według kryterium przedmiotowego abstrahuje od podmiotowego charakteru przedsiębiorstw i w razie potrzeby zakłada ich dzielenie na mniejsze części

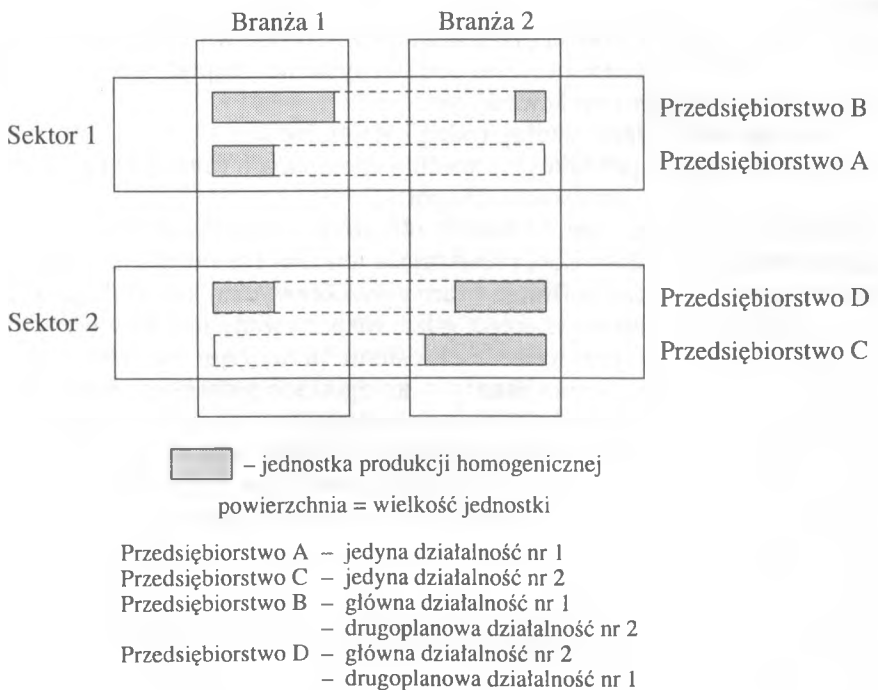
Podział systemu gospodarczego na branże i sektory nie jest dokonywany przez prosty podział całości (od góry), lecz dokonywany jest przez grupowanie jednostek elementarnych. Grupowanie według kryterium podmiotowego dotyczy jednostek w sensie instytucjonalnym (przedsiębiorstw), a grupowanie według kryterium przedmiotowego odnosi się do części składowych przedsiębiorstw – jednostek w sensie produkcji homogenicznej. Należy zauważyć, że każda jednostka produkcji homogenicznej należy tylko do jednego przedsiębiorstwa, natomiast każde przedsiębiorstwo może obejmować jedną lub więcej jednostek produkcji homogenicznej.

³⁶ B. Guibert: *Genèse et image de la division de la production (le concept de branche)*, Thèse, Université de Paris 1977.

³⁷ R. Triffin, *op. cit.*

Na nieco więcej uwagi zasługuje zależność między dwoma rodzajami mezosystemów gospodarczych – branżami i sektorami. Jak wynika z przytoczonych definicji, w szczególnym przypadku sektor może pokrywać się z branżą. Będzie tak wówczas, gdy sektor wydzielony jest według rodzaju działalności, gdy zaliczone do sektora przedsiębiorstwa prowadzą tylko dany rodzaj działalności oraz gdy dany rodzaj działalności nie jest prowadzony przez żadne inne przedsiębiorstwa jako drugorzędny rodzaj działalności.

Zależność pomiędzy branżą a sektorem można również przedstawić graficznie (rys. 1).



Rys. 1. Zależność między branżą a sektorem

Źródło: B. Billandot, *op. cit.*, s. 213.

Z kryterium przedmiotowym wydzielenia mezosystemów gospodarczych związane są także dwa kolejne sposoby ujmowania systemu gospodarczego:

- ujęcie systemu gospodarczego jako biegunów wzrostu,
- ujęcie systemu gospodarczego jako biegunów konkurencyjności.

Oba ujęcia kładą nacisk na asymetrie występujące w ramach systemu gospodarczego. Oba bazują na podziale systemu produkcyjnego na branże. W pierwszym ujęciu system gospodarczy ustrukturalizowany jest wokół biegunów. Wykorzystywane są tutaj koncepcje biegunów wzrostu, dominacji

i asymetrii wypracowane przez F. Perroux³⁸. Pojęcie biegunów konkurencyjności stanowi rozwinięcie i wzbogacenie koncepcji biegunów wzrostu³⁹. Przez bieguny konkurencyjności rozumie się podsystemy systemu produkcyjnego złożone z przedsiębiorstw, które zdobyły pozycję dominującą na rynku krajowym i międzynarodowym. Bieguny konkurencyjności wytwarzają efekty przyciągania, które są korzystne dla innych rodzajów działalności.

Ostatnim wyróżnionym kryterium wydzielenia mezosystemów gospodarczych jest kryterium przestrzenne. Odwołuje się ono do pojęcia regionu, które choć obecnie stosowane w wielu dyscyplinach naukowych, pierwotnie stosowane było w geografii. Wielość definicji regionu nie pozwala tutaj na ich omówienie. Warto jednak przytoczyć rozróżnienie trzech kategorii regionu⁴⁰:

- jako narzędzia badania,
- jako narzędzia działania,
- jako przedmiotu poznania.

W pierwszym przypadku podział przestrzeni na określone obszary służy jako narzędzie dla zamierzonego badania, a więc do celów poznawczych. W drugim przypadku pojęcie regionu służy do celów organizacji określonego działania społecznego w przestrzeni. W trzecim przypadku sam podział przestrzeni jest przedmiotem badania, to znaczy, że dążymy do wyróżnienia regionów – części przestrzeni, z którą mamy do czynienia i którą badamy.

Przedstawione rozróżnienie kategorii regionu jest o tyle istotne, że wydaje się, iż trzy wyróżnione aspekty (narzędzie badania, narzędzie działania, przedmiot poznania) odnieść można nie tylko do typu mezosystemu gospodarczego, jakim jest region, ale także do innych typów mezosystemów, wyróżnionych ze względu na inne kryteria (np. do branż, sektorów itp.).

Należy zauważyć, że kryterium przestrzenne często stosowane jest w połączeniu z innymi kryteriami wydzielenia mezosystemów gospodarczych. Mówiąc o branżach, sektorach, grupach strategicznych itp. *explicite* lub *implicite* mamy zazwyczaj na myśli również określony zasięg przestrzenny wyróżnianych podmiotów lub działań.

Na zakończenie można sformułować dwie dodatkowe uwagi. Po pierwsze, choć zgodność co do wyodrębniania się mezoekonomii jako subdyscypliny nauk ekonomicznych staje się coraz powszechniejsza, to jednak pamiętać należy o trudnościach, na jakie napotykają badacze koncentrujący swe zainteresowania na tym poziomie. W związku z powyższym nie jest wskazane ograniczanie się w badaniach wyłącznie do analizy poziomu mezo (autonomiczna analiza poziomu). Uzasadnione wydaje się także posługiwanie się analizą szczebla makro (analiza kontekstualna) oraz analizą szczebla mikro (analiza redukcyjna).

³⁸ F. Perroux: *Pouvoir et économie*, Bordas, Paris 1973.

³⁹ M. Aglietta, R. Boyer: *Pôles de compétitivité, stratégie industrielle et politique macro-économique*, Roneo, CEPREMAP, nr 8223.

⁴⁰ Z. Chojnacki, T. Czyż: *Region – regionalizacja – regionalizm*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1992, nr 2.

Po drugie, nie można tracić z pola widzenia faktu, że obszar zainteresowań mezoekonomii nie ograniczą się do aspektów poznawczych (opisowo-wyjaśniających) funkcjonowania mezosystemów gospodarczych, na których skoncentrowano uwagę w niniejszym artykule. Równie bogaty jest nurt normatywny mezoekonomii, obejmujący głównie zagadnienia tzw. polityki przemysłowej. Z braku miejsca wątku tego nie podjęto w tym opracowaniu.