

Mezoeconomia – modele samoregulacji branży

Wprowadzenie

Rozwojowi ekonomii w XX w. towarzyszy pojawianie się i wyodrębnianie się nowych poziomów analizy¹. Pierwotnie zainteresowania ekonomistów dotyczyły dwóch poziomów: mikro i makro. Później doszły kolejne – poziom mezo, poziom globalny i poziom mikromikro. Należy zaznaczyć, że poprawne określenie poziomu analizy, którego dotyczą prowadzone badania, ma istotne implikacje poznawcze, a także praktyczne, jeśli wyniki badań mają stanowić podstawę usprawniania rzeczywistości.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie podstawowych kierunków badań w opisowo-wyjaśniającym nurcie mezoeconomii. Efektem tych badań stało się sformułowanie różnorodnych modeli wyjaśniających procesy regulacji zachodzące w mezosystemach gospodarczych, a w szczególności w branżach. Przed przystąpieniem do prezentacji, analizy i oceny tych modeli należy kilka uwag poświęcić mezoeconomii.

Pogląd, że w badaniach ekonomicznych następuje wyraźne wykrystalizowanie się względnie wyodrębnionego i autonomicznego obszaru badań, określanego mianem mezoeconomii, znajduje coraz więcej zwolenników. Mezoeconomia odchodzi od klasycznej dychotomii poziomów analizy występującej w tradycyjnej ekonomii (mikro, makro). Dostrzega występowanie systemów gospodarczych, które z jednej strony są podsystemami gospodarki narodowej jako całości, a z drugiej strony obejmują większą liczbę mikropodmiotów gospodarczych. Działem ekonomii lokalizującym główny przedmiot zainteresowań na poziomie mezo jest teoria struktury branży². Jej początek przypada około połowy obecnego stulecia. Za prekurso-

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

² W literaturze polskiej nie ukształtowała 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”.

rów teorii struktury branży uważani są A. Marshall (teoria równowag cząstkowych), J. Robinson (teoria niedoskonałej konkurencji) i E. Chamberlin (teoria konkurencji monopolistycznej). Szersze 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. Mezoanaliza 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 jednostek 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 médiations*).

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

³ J.S. Bain, *Industrial Organization*, New York 1959.

⁴ Y. Morvan, *Fondements d'Economie Industrielle*, Paris 1991, s. 33.

⁵ Tamże, s. 38–39.

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'Economie Industrielle*, red. R. Arena, L. Benzoni, J. de Bandt, P.M. Romani, Paris 1991, s. 137–138.

3. Mezoanaliza 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. Mezoanaliza wiąże się z podejściem dynamicznym, tzn. 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 że niestabilność jest regułą funkcjonowania systemów.

Cechą mezoeconomii jest odchodzenie od postrzegania relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi wyłącznie w kategoriach konkurencji. Uwagę zwraca się na współpracę, kooperację, jako sposoby regulacji zachowań w ramach mezosystemów. Wskazuje się także, że w związku z postępującą internacjonalizacją gospodarek pojęcie mezosystemu gospodarczego relatywizuje się. Pojęcie mezosystemu 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 mezoeconomii, 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. Systemami najczęściej wyodrębnianymi w badaniach mezoeconomicznych są branża i region. W tym artykule uwagę ograniczono do branży.

W dalszej części artykułu dokonany zostanie przegląd koncepcji samoregulacji mezosystemów ekonomicznych w gospodarce rynkowej pod kątem:

1) uchwycenia różnorodności koncepcji, którą można traktować jako pośredni dowód na zróżnicowanie rzeczywistych mechanizmów regulacji w przekroju mezosystemów (branżowym),

2) oceny zalet i słabości poszczególnych koncepcji.

Zostaną przedstawione modele wyjaśniające mechanizm regulacji zachowań podmiotów gospodarczych należących do określonej branży w gospodarce rynkowej. Historycznie rzecz biorąc, pierwowzorem, punktem odniesienia dla wszystkich prezentowanych modeli był model konkurencji czystej i doskonałej. Uchylenie różnych jego założeń doprowadziło do zbudowania szeregu modeli. Przed przystąpieniem do rekonstrukcji mechanizmów regulacji zawartych w tych modelach należy dokonać próby ich klasyfikacji.

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

I. Klasyfikacja modeli samoregulacji branży w gospodarce rynkowej

Subdyscypliną nauk ekonomicznych koncentrującą uwagę na badaniu branż jest ekonomia branży. W pracach należących do tej subdyscypliny spotkać można różne ujęcia porządkujące przedmiot jej zainteresowań. Zasadniczo wyróżnia się dwie postawy metodologiczne występujące w ramach ekonomii branży:

- 1) podejście całościowe (*approche ensembliste*),
- 2) podejście systemowe (*approche systémique*)⁸.

W pierwszym podejściu działalność gospodarcza pojmowana jest wyłącznie jako rezultat interakcji pomiędzy podmiotami gospodarczymi, które *a priori* traktowane są jako zindywidualizowane i odseparowane od siebie. Podstawową więzią w tych interakcjach jest wymiana, czyli rynek. Podmioty ekonomiczne zachowują się zgodnie z zasadami racjonalności substancjalnej (rzeczowej)⁹. W ramach tego podejścia wymienia się modele takie, jak paradygmat Baina, modele niedoskonałej konkurencji i teorię rynków kwestionowalnych.

W drugim podejściu działalność gospodarcza nie jest redukowana do samych interakcji pomiędzy autonomicznymi jednostkami. Jednostki te są usytuowane w pewnym systemie struktur, instytucji i konwencji, które są podporządkowane pewnym autonomicznym i specyficznym prawom. Stosunki ekonomiczne pomiędzy jednostkami są modyfikowane i łagodzone przez ten system, który z jednej strony je ogranicza, a z drugiej strony przyczynia się do ich ewolucji. Rynek nie jest więc jedynym miejscem związków międzyindywidualnych. Zachowaniem podmiotów rządzi zasada racjonalności proceduralnej¹⁰, niekiedy ujmowana jako zasada racjonalności adaptacyjnej¹¹. Do podejścia systemowego zaliczane są niektóre prace powstałe w tradycji marshallowskiej, niektóre prace nawiązujące do tradycji ekonomii klasycznej oraz prace powstałe w ramach ujęcia ewolucjonistycznego i neoinstytucjonalnego.

Opozycja między podejściem całościowym a systemowym rozpatrywana jest także w kategoriach opozycji indywidualizm metodologiczny/holizm metodologiczny oraz indywidualizm/organicyzm¹². Wyodrębnienie podejścia całościowego i systemowego budzi jednak wątpliwości. Kryterium podziału nie jest do końca jasne. Jego praktyczne zastosowanie napotyka trudności, gdyż wiele koncepcji ekonomicznych nie zawiera *explicite* wyrażonych założeń metodologicznych, a ich peł-

⁸ *Traité d'Economie Industrielle*, *op. cit.* s. 97. Celowo przytoczono określenia francuskie obu podejść, gdyż wydaje się, że ich polskie odpowiedniki niezbyt wiernie oddają sens, w jakim określenia te zostały użyte w *Traité*. Wydaje się, że autorzy francuscy dokonali niezbyt trafnego doboru pojęć dla oddania opozycji między obu podejściami.

⁹ H.A. Simon, *From Substantive to Procedural Rationality*, w: *Philosophy and Economic Theory*, red. F.Hahn, M. Hollis, Oxford 1979, s. 67–68.

¹⁰ Tamże, s. 68–69.

¹¹ R.R. Day, *Adaptive Processes and Economic Theory*, w: *Adaptive Economic Models*, red. R.R. Day, T. Groves, Academic Press, New York 1975, s. 1–38.

¹² *Traité...*, *op. cit.*, s. 97–98.

na rekonstrukcja nie zawsze jest możliwa. Z powyższych względów kryterium to nie zostanie wykorzystane w dalszej części artykułu.

Bardziej obiecujące wydaje się przyjęcie kryterium nawiązującego do charakteru zachowań podmiotów należących do branży. Chodzi o kryterium determinacji zachowań podmiotów przez otoczenie. Z tego punktu widzenia można wyróżnić dwie skrajne sytuacje:

- 1) całkowity determinizm zachowań podmiotów przez otoczenie (w tym branżę),
- 2) całkowity woluntaryzm zachowań podmiotów.

W pierwszym przypadku zachowania przedsiębiorstw polegają wyłącznie na reagowaniu na bodźce pochodzące z otoczenia. W drugim przypadku zachowania przedsiębiorstw są w pełni autonomiczne. Rzeczywiste zachowania przedsiębiorstw mieszczą się zazwyczaj między skrajnymi punktami spektrum, które stanowią wyróżnione sytuacje. Jeśli złagodzimy ostrość założeń odpowiadających obu sytuacjom to można wyróżnić dwie perspektywy:

- 1) perspektywę adaptacji naturalnej branży (przedsiębiorstw) do warunków otoczenia,
- 2) perspektywę, która stawia w centrum uwagi analizę aspektów strategicznych zachowań i manipulacji otoczeniem¹³.

Kontrast ten można określić alternatywnie jako opozycję pomiędzy dwoma stanowiskami:

– pierwsze z nich przyjmuje, że struktury produkcyjne, aktualne formy rynków oraz sposoby zorganizowania przedsiębiorstw są dobrym przybliżeniem tego, co powinno być rezultatem efektywnej adaptacji do porządku zewnętrznego dyktowanego przez warunki technologiczne; prowadzi do tego selekcja podmiotów gospodarczych przez mechanizm rynkowy;

– drugie stanowisko podkreśla aktywną rolę podmiotów ekonomicznych, które zamiast poddawać się zespołowi warunków wcześniej ustanowionych starają się je modyfikować na własną korzyść. Na działanie naturalnego mechanizmu selekcji nakładają się zachowania strategiczne podmiotów gospodarczych, które w określonych sytuacjach są w stanie go zdominować.

Na podstawie powyższego kryterium w artykule wyróżniono dwie grupy modeli wyjaśniających mechanizm regulacji branży:

– pierwsza grupa to modele, w których zakłada się wysoki stopień determinizmu zachowań podmiotów gospodarczych i wiodącą rolę mechanizmu rynkowego w selekcji (naturalnej) podmiotów należących do branży,

– druga grupa to modele, w których nacisk położony jest na rolę zachowań strategicznych, aktywizm i daleko idącą autonomię zachowań przedsiębiorstw należących do branży.

Do pierwszej grupy zaliczono model rynku doskonałego, teorię rynków kwestionowalnych, koncepcję Clarka, a do drugiej zakwalifikowano koncepcję Maso-
na, paradygmat Baina, koncepcje zachowań strategicznych, model Portera.

¹³ A. Jacquemin, *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Paris–
–Louvain 1985, s. 3.

II. Model rynku doskonałego

Model rynku doskonałego (doskonalej konkurencji) został w wyczerpujący sposób omówiony w bardzo wielu opracowaniach¹⁴. W tym miejscu ograniczymy się do przedstawienia jego głównych założeń i przebiegu procesów regulacyjnych, gdy są one spełnione.

Podstawowe założenia modelu są następujące¹⁵:

1. Skrajna atomizacja rynku po stronie popytu i podaży. Oznacza to dużą liczbę kupujących i sprzedających oraz znikomy udział każdego z nich w ogólnym popycie i podaży. Żaden z uczestników rynku nie wywiera wpływu na poziom cen rynkowych, które traktowane są jako dane zewnętrznie daty.

2. Homogeniczność produktów wytwarzanych przez daną branżę. Branża rozumiana jest jako zbiorowość przedsiębiorstw wytwarzających identyczne pod każdym względem produkty. Jest to równoznaczne z pełną standaryzacją produktów. W tej sytuacji nie jest możliwe występowanie konkurencji przez różnicowanie (np. za pomocą promocji, odmiennych warunków płatności itp.).

3. Całkowita swoboda tworzenia i likwidacji przedsiębiorstw w sensie formalnym oraz zerowe koszty tworzenia i likwidacji. Pociąga to tendencję do znoszenia zysków monopolistycznych w efekcie tworzenia konkurencyjnych przedsiębiorstw.

4. Optymalizujące zachowania jednostek gospodarujących. Motywem postępowania przedsiębiorców jest maksymalizacja zysku, a motywem postępowania konsumentów jest maksymalizacja użyteczności.

5. Bierna rola rządu. Rząd nie zajmuje się reglamentowaniem i licencjonowaniem działalności gospodarczej.

6. Doskonała podzielność zasobów. Zarówno dobra będące wyrobami gotowymi, jak i czynniki produkcji mogą być nabywane (sprzedawane) i stosowane w dowolnie małych ilościach.

7. Doskonała mobilność czynników produkcji. Czynniki produkcji mogą być przenoszone z zastosowań mniej efektywnych do zastosowań bardziej efektywnych. Przesuwanie zasobów nie wymaga czasu i nic nie kosztuje. Występuje całkowity brak barier mobilności.

8. Doskonała informacja. Dostęp wszystkich jednostek do informacji rynkowej jest identyczny (symetria informacji). Informacje uzyskiwane są w sposób bezpłatny.

Gdy spełnione są założenia od 1 do 5 mamy do czynienia z czystą konkurencją, a gdy dodatkowo spełnione są trzy ostatnie założenia, mówimy o konkurencji doskonałej¹⁶.

Przedstawiony wykaz założeń jest czasem uzupełniany założeniami dodatkowymi lub implikowanymi przez wcześniej podane. Do założeń uzupełniających zalicza się następujące:

¹⁴ Sformalizowane ujęcie modelu zawarto np. w: K.J. Arrow, G. Debreu, *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, „Econometrica” 1954, nr 3.

¹⁵ Por. W. Kamiński, *Współczesna teoria dobrobytu*, Warszawa 1980, s. 96–98.

¹⁶ A. Koutsoyiannis, *Modern Microeconomics*, London 1975, s. 154–155.

1. Nie występują dobra publiczne, czyli takie dobra, których koszty wytworzenia lub korzyści z nich płynące nie mogą być przypisane konkretnym podmiotom.
2. Rynki są kompletne, co oznacza, że wszystkie dobra mające wpływ na indywidualne użyteczności są przedmiotem handlu.
3. Istnieje równość społecznych i prywatnych stóp dyskontowych.
4. Brak sztywności rynku powodowanych przez politykę gospodarczą (np. płace są całkowicie elastyczne, ponieważ nie ma płac minimalnych).

W modelu konkurencji doskonałej regulacja zachowań uczestników branży odbywa się wyłącznie poprzez mechanizm cen. Między bezosobowo rozumianym rynkiem a każdym indywidualnym jego uczestnikiem występuje relacja w pełni asymetryczna – rynek jest jedyną determinantą zachowań uczestników branży, natomiast żaden z tych uczestników rozpatrywany indywidualnie nie ma najmniejszego wpływu na rynek. Oprócz tego, żaden indywidualny uczestnik nie ma wpływu na zachowania żadnego innego uczestnika tegoż rynku. Astrahuje się więc od relacji władzy, jakie mogą występować pomiędzy podmiotami gospodarczymi, przyjmując koncepcję doskonałego rozproszenia władzy rynkowej.

Relacje między uczestnikami rynku mają charakter konfliktowy. Stawką w walce konkurencyjnej jest przetrwanie – tylko część konkurentów (tych najbardziej efektywnych) może przetrwać, reszta zaś skazana jest na wypadnięcie z rynku. Konfliktowość stosunków między uczestnikami branży nie sprowadza się do dwu- lub wielostronnej bezpośredniej walki. Sprzeczność interesów ujawnia się także poprzez bezosobowo pojmowany rynek – w tym sensie każdy uczestnik walczy z wszystkimi pozostałymi uczestnikami branży, których symbolizuje rynek.

W modelu konkurencji doskonałej jedynym instrumentem regulacji jest informacja cenowa, generowana bezpłatnie przez rynek jego uczestnikom. Zachowanie się producenta maksymalizującego zysk przy danych możliwościach technologicznych, opisanych funkcją produkcji, jest jednoznacznie zdeterminowane przez informacje cenowe, które w tych warunkach stanowią wystarczającą przesłankę podejmowania decyzji odnośnie do asortymentu i ilości produkcji. Podobnie odbywa się kształtowanie postępowania konsumenta. Przy danych preferencjach i posiadanych przez niego zasobach jest ono jednoznacznie określone przez ceny rynkowe. Konsument nie potrzebuje innych informacji, by ustalić plan konsumpcji. W ten sposób mechanizm rynku sprawia, że informacje indywidualne dotyczące charakteru funkcji produkcji poszczególnych wytwórców i funkcji użyteczności różnych konsumentów nie muszą być gromadzone i przekazywane innym podmiotom. Wystarczającym środkiem koordynacji działań niezależnych od siebie, izolowanych jednostek gospodarczych jest system cen tworzony i rozpowszechniany przez rynek¹⁷.

Mechanizm regulacji typowy dla rynku doskonałego ma charakter deterministyczny. Decyzje podmiotów gospodarczych są automatycznie warunkowane przez parametry techniczno-ekonomiczne produkcji. Rzeczywiste możliwości wyboru

¹⁷ F.A. von Hayek, *The Use of Knowledge in Society*, „American Economic Review” 1945, nr 4.

przedsiębiorstw są zerowe¹⁸. Nie można więc mówić w tym przypadku o zdolności przedsiębiorstw do podejmowania zachowań strategicznych, gdyż pole manewru ich zachowań w stosunku do rywali praktycznie nie istnieje. Powoduje to szereg dalszych konsekwencji. Właściwie wykluczona jest możliwość endogenicznej ewolucji rynku, gdyż żaden jego uczestnik nie ma w tym interesu. W ten sposób rynek pozbawiony zostaje elementów autodynamizujących. Wszelkie zmiany mogą być spowodowane tylko przez czynniki zewnętrzne w stosunku do rynku.

Model rynku doskonałego ma charakter statyczny. Właściwie nie opisuje on procesów konkurencji zachodzących na rynku. Spełnienie warunków doskonałej konkurencji jest konieczne do osiągnięcia stanu optymalnego w sensie Pareto i osiągnięcia stanu równowagi mechanizmu rynkowego. Model rynku doskonałego odnosi się do pewnych stanów możliwych w gospodarce rynkowej, a nie opisuje procesów przejścia od jednych stanów do innych.

Reasumując, podstawowe wyróżniki modelu rynku doskonałego są następujące:

- 1) model ma charakter aksjomatyczny,
- 2) konkurencja pojmowana jest przede wszystkim jako mechanizm selekcji,
- 3) model ma charakter deterministyczny,
- 4) w modelu wyklucza się występowanie zachowań strategicznych,
- 5) model jest statyczny.

III. Teoria rynków kwestionowalnych

Według teorii rynków kwestionowalnych mechanizm regulacji zachowań podmiotów należących do określonej branży może być taki sam, jak w przypadku rynku doskonałego, nawet jeśli nie są spełnione wszystkie założenia modelu konkurencji doskonałej. Teoria rynków kwestionowalnych rozszerza pojęcie rynku konkurencyjnego również na takie przypadki, kiedy nie jest spełniony warunek zatowarowania rynku. Firmy działające na danym rynku branżowym mogą zostać zmuszone do zachowań konkurencyjnych, jeśli groźba wejścia na ten rynek przez nowych konkurentów jest dostatecznie silna. Teza ta nawiązuje do idei konkurencji potencjalnej, występującej w pracach A. Marshalla i L. Walrasa. Ideę tę rozwinęli i sformalizowali W. Baumol, J. Panzar i R. Willig pod nazwą teorii rynków kwestionowalnych (*contestable markets*)¹⁹. Konstrukcję nośną teorii stanowią pojęcia kwestionowalności (*contestability*) i utrzymywalności (*sustainability*).

Rynek jest doskonale kwestionowalny, jeśli wejście na niego jest całkowicie wolne (nie ma barier wejścia), a wyjście z niego nie pociąga za sobą żadnych kosz-

¹⁸ G.J. Stigler, *Perfect Competition Historically Contemplated*, „Journal of Political Economy” 1957, nr 2.

¹⁹ W. Baumol, J. Panzar, R. Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York 1982.

tów (tzw. koszty utopione są zerowe). Innymi słowy, na rynku tym nie występują bariery mobilności, co jest równoznaczne z doskonałą mobilnością zasobów. Presja potencjalnych konkurentów sprawia, że rynek doskonale kwestionowalny osiąga stabilność i równowagę, niezależnie od tego, jaka jest jego struktura. W ten sposób bardzo szybkie wejścia i wyjścia zapewniają współzależność między rynkami, która gwarantuje konkurencję i osiągnięcie równowagi²⁰.

Rynek jest wtedy w równowadze (utrzymywalny), gdy żadne nowe wejście na rynek nie jest racjonalne, gdyż żaden z podmiotów dotychczas działających na tym rynku nie ponosi strat, a wchodzący nie zrealizowałby zysków wyższych od osiąganych przez podmioty dotychczas działające na rynku. Rentowność osiągnana na danym rynku jest równa rentowności realizowanej na innych rynkach²¹.

Właściwości równowagi rynku kwestionowalnego daje się sprowadzić do właściwości równowagi na rynku doskonale konkurencyjnym. Wyjątek polega na tym, że rynek kwestionowalny nie spełnia warunku zatomizowania podaży, który jest absolutnie niezbędny w modelu konkurencji doskonałej. Na przykład monopol naturalny może być rynkiem kwestionowalnym i utrzymywalnym, czyli znajdować się w stanie równowagi, posiadając te same właściwości co rynek doskonale zatomizowany. Ta specyficzna cecha monopolu naturalnego może wynikać bezpośrednio z regulującej roli potencjalnej konkurencji ze strony podmiotów operujących na innych rynkach branżowych.

Teoria rynków kwestionowalnych, mimo że została skonstruowana w uporządkowanej i sformalizowanej formie, budzi liczne wątpliwości.

Po pierwsze – słabością tej teorii jest jej duża wrażliwość na spełnienie założeń wstępnych. Ponieważ tylko nieliczne rynki te założenia spełniają, zasięg adekwatności teorii jest ograniczony.

Po drugie – jedna z mocnych hipotez przyjmowanych w teorii rynków kwestionowalnych mówi, że nie ma wydatków nieodwracalnych. Hipoteza ta zakłada istnienie doskonałych rynków środków produkcji, pozwalających bez strat wyzbyć się tych dóbr w przypadku wycofania się z danego rodzaju działalności. W praktyce hipoteza ta często nie jest spełniona.

Po trzecie – w teorii nie uwzględnia się okresu potrzebnego do uruchomienia produkcji i sprzedaży przez podmiot wchodzący do branży. Gdy podmiot ten rozpoczyna działalność, konkurenci już działający w branży mogą zacząć stosować ceny dumpingowe, doprowadzając go do trudności finansowych. Ujmując rzecz ogólniej, teorii rynków kwestionowalnych zarzuca się nieuwzględnianie zachowań strategicznych podmiotów gospodarczych²².

Po czwarte – w teorii rynków kwestionowalnych występują paradoksy. Na przykład, nawet jeśli nie ma barier wejścia, bez procesu selekcji wchodzących na rynek

²⁰ A.M. Spence, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure: A Review Article*, „Journal of Economic Literature” 1983, nr 3.

²¹ A. Jacquemin, *Sélection...*, *op. cit.*, s. 32.

²² D. Encaoua, M. Moreaux, *L'analyse théorique des problèmes de tarification et d'allocation des coûts dans les télécommunications*, „Revue Economique” 1987, vol. 28, nr 2.

i wychodzących z niego stabilność rynku może nie zostać osiągnięta. Jeśli na rynku stworzy się okazja osiągnięcia zysku, to może się na nim pojawić tyłu wchodzących, że wystąpi duża nadwyżka podaży nad popytem. Jeśli z kolei możliwe jest wycofanie się z rynku przy zerowych kosztach utopionych, to wobec braku perspektywy zadowalających zysków duża liczba wchodzących może się wycofać i przywrócony zostanie pierwotny stan nierównowagi. Druga ewentualność polega na tym, że wszyscy potencjalni wchodzący na rynek mogą ocenić, że ich wejście spowoduje nadwyżkę podaży i niemożliwość realizacji zysków. Powszechność tego przekonania może z kolei doprowadzić do braku nowych wejść i utrzymania się dotychczasowej nierównowagi.

IV. Koncepcja Clarka

Koncepcja J.M. Clarka ma wiele cech wspólnych z koncepcją Masona. Była formułowana w latach 40., 50. i 60. XX w. Nie jest koncepcją *explicite* wyjaśniającą mechanizm samoregulacji branży. Traktuje o konkurencji w branży i choć częściowo ma charakter postulatów badawczych, a nie spójnego i kompletnego zespołu twierdzeń, to jednak zasługuje na uwagę ze względu na to, że idee Clarka stanowiły inspirację dla wielu ekonomistów.

Clark zaproponował zastąpić pojęcie konkurencji doskonałej pojęciem konkurencji zdolnej do działania (*workable competition*), którego główna idea polega na tym, że struktura monopolistyczna lub atomistyczna rynku branżowego nie ma decydującego znaczenia²³. Przede wszystkim istotna jest rzeczywista praktyka konkurencji, rozumiana jako proces dynamiczny, charakteryzujący się określonym następstwem posunięć konkurencyjnych i odpowiedzi na nie. Według Clarka konkurencja istnieje, jeśli tylko istnieją warunki zdrowej rywalizacji, niezależnie od tego jakie są cechy strukturalne rynku. W tym ujęciu o charakterze konkurencji w zdecydowanie większym stopniu przesądzają cechy zachowań uczestników rynku branżowego niż charakterystyki strukturalne rynku.

Oprócz stworzenia pojęcia konkurencji zdolnej do działania, wartym zauważenia składnikiem koncepcji Clarka jest zwrócenie uwagi na dynamiczny charakter procesów konkurencji i postulat pojmowania konkurencji jako procesu, a nie stanu²⁴.

Całość koncepcji Clarka można w zwartej formie scharakteryzować, wyodrębniając trzy grupy konstatacji:

1. Stworzone przez Clarka pojęcia konkurencji zdolnej do działania i konkurencji rzeczywistej nie miały mieć – zgodnie z jego sugestiami – żadnego znaczenia normatywnego. Mimo że prace Clarka były prowadzone niejako równolegle

²³ J.M. Clark, *Towards a Concept of Workable Competition*, „American Economic Review” 1940, nr 3.

²⁴ J.M. Clark, *Competition as Dynamic Process*, Washington 1961.

w stosunku do rozwoju paradygmatu Baina, to jednak ciągle podkreślał on, że przedmiot jego zainteresowań stanowiła konkurencja taka, jaka w rzeczywistości występowała, a nie konkurencja rozumiana normatywnie.

2. Tradycyjna mikroekonomia, a także teoria niedoskonałej konkurencji J. Robinson i E. Chamberlina zasługiwały według Clarka na krytykę, gdyż ograniczały się do refleksji wyłącznie w ujęciu statycznym. Clark postulował natomiast, aby konkurencję traktować jako proces dynamiczny i uwzględnić ten fakt w budowaniu modeli. Postulat ten pociągał za sobą dalsze, bardziej szczegółowe propozycje – konieczność rewizji kształtu krzywych popytu i kosztów, aby móc uwzględnić zjawiska długookresowe, konieczność wprowadzenia rozróżnienia między formami agresywnymi i defensywnymi konkurencji itp.

3. Kolejny postulat Clarka dotyczył konieczności uwzględniania innowacji i przestrzeni jako elementów o zasadniczym znaczeniu dla zrozumienia procesów konkurencji.

Koncepcja Clarka, aczkolwiek nie do końca usystematyzowana, stanowiła podstawę do odmiennego niż w tradycyjnej ekonomii interpretowania procesów konkurencji w branży. Idee Clarka były następnie rozwijane przez wielu ekonomistów, dla których wspólne było pojmowanie konkurencji jako procesu analogicznego do procesów biologicznych, a nie jako stanu. Konkurencja w tym ujęciu widziana jest jako proces selekcji wynikający z interakcji pomiędzy firmami i ich otoczeniami. W związku z tym do opisu procesów konkurencji mało użyteczne są modele alokacji zasobów. Zainteresowanie przesuwa się raczej w kierunku modeli adaptacyjnych. Rynek branżowy przestaje być w efekcie traktowany jako miejsce wymiany pozwalające poprawić pozycje indywidualnych podmiotów na nim działających, lecz jest raczej widziany jako miejsce, w którym zachodzą procesy selekcji pozwalające podmiotom przeżyć i rozwijać się lub doprowadzające do ich eliminacji (zagłady).

V. Koncepcja Masona

Koncepcja E. Masona nie całkiem zasługuje na miano modelu wyjaśniającego procesy samoregulacji w branży. Stanowi raczej deklarację programową, co taki model powinien zawierać i w jaki sposób powinien być budowany. Niemniej w niektórych opracowaniach używane jest w odniesieniu do niej określenie model. Na przykład A. Phillips i R. Stevenson piszą, że „model Masona jest interesującym połączeniem teorii i empiryzmu. Teoria może być użyteczna do identyfikacji istotnych zmiennych strukturalnych i behawioralnych, natomiast związki między zmiennymi powinny być ustalane w toku analizy empirycznej”²⁵.

²⁵ A. Phillips, R. Stevenson, *The Historical Development of Industrial Organization*, „History of Political Economy”, vol. 6, nr 3, s. 337.

Sformułowanie koncepcji Masona nastąpiło w latach 40. i 50. XX w. i poprzedzało wykształcenie się obowiązującego przez kilka następnych 10-leci tzw. paradygmatu Baina²⁶.

U podstaw koncepcji Masona leżała krytyka wcześniej podejmowanych prób wyjaśnienia procesów konkurencyjnych w branży. Krytyka obejmowała zarówno mikroekonomię teoretyczną, jak i podejście skrajnie empiryczne i instrumentalne. Konwencjonalna mikroekonomia została skrytykowana za zbyt spekulatywne i subiektywne podejście oraz za to, że przez wiele lat pozostawała przy modelu równowagi statycznej.

W koncepcji Masona wiodącym mechanizmem regulacji gospodarki jest mechanizm rynkowy. Procesy konkurencji przebiegają w odmienny sposób w różnych branżach. Zadaniem ekonomii branży powinno być wyjaśnienie różnic w przebiegu procesów konkurencyjnych przejawiających się poprzez stosowaną politykę cen, politykę produkcji i politykę inwestowania, przez pryzmat analizy struktury rynków branżowych i organizacji firm działających na tych rynkach. Pierwszym krokiem na tej drodze powinno być skonstruowanie klasyfikacji struktur rynku. Klasyfikacja taka powinna ułatwić uporządkowanie licznych i różnorodnych danych empirycznych, a to z kolei umożliwi wyciągnięcie generalnych wniosków na temat związków pomiędzy strukturami rynku i zachowaniami firm. Wspomniana klasyfikacja powinna zostać sporządzona według branż działalności gospodarczej, deliniowanych jako ugrupowania firm ukonstytuowane na podstawie podobieństwa między produktami i procesami produkcji. Klasyfikacja ta powinna również uwzględniać sytuację sprzedawców i nabywców na rynkach branżowych. Po stronie sprzedawców istotne są takie zmienne, jak charakter produktu, specyficzność procesów i kosztów produkcji, liczba i wielkość producentów oraz znaczenie barier wejścia. Po stronie kupujących istotne są rozmiary nabywców i ich ilość, sezonowość popytu oraz znajomość jakości i innych cech produktów. Wymienione czynniki stanowią podstawowe komponenty mechanizmu samoregulacji branży. Jednak zachowania się firm działających na danym rynku branżowym nie są zdeterminowane wyłącznie przez strukturę rynku. Drugim wyznacznikiem tych zachowań jest organizacja wewnętrzna przedsiębiorstw.

Tak więc, zgodnie z koncepcją Masona, głównym przedmiotem badań ekonomii branży powinno być studiowanie i poznawanie struktur rynku, przez które rozumie się nie tyle charakterystyki morfologiczne rynków, ile zasady ich funkcjonowania. Do zależności między strukturą rynku branżowego a zachowaniami przedsiębiorstw na nim działających w koncepcji tej nie przykłada się pierwiastka normatywnego. Wprost przeciwnie, wyklucza się raczej możliwość ustalania mechanicznych reguł, które pozwalałyby wyprowadzać zachowania firm z ich usytuowania w takiej lub innej strukturze rynku.

²⁶ E. Mason, *Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises*, „American Economic Review” 1939, vol. 29, nr 1. E. Mason, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Cambridge 1957.

W planie metodologicznym autor omawianej koncepcji był zwolennikiem metody indukcyjnej. Jego zdaniem, wielość studiów branżowych powinna poprzedzać formułowanie generalnej wiedzy na temat, jak realnie funkcjonują rynki. Z syntezy studiów sektorowych można dopiero wydobywać materiały potrzebne do prób ustalenia ogólnych prawidłowości nowej teorii cen i rynków. W kwestii możliwości zbudowania takiej teorii Mason wypowiada się jednak sceptycznie. Wobec trudności ze stworzeniem generalnej teorii, zaleca raczej studiowanie różnic w procesach konkurencji zachodzących w różnych branżach. Tworzone uogólnienia „średniego zasięgu” nie powinny, jego zdaniem, mieć zawartości normatywnej.

W koncepcji Masona brak jest precyzyjnego wyjaśnienia mechanizmu samoregulacji branży. Podstawową zaletą omawianej koncepcji jest wskazanie, co jest istotne w tym mechanizmie oraz zakreślenie kierunków badań pozwalających ten mechanizm wyjaśnić. Dużym osiągnięciem Masona było także zwrócenie uwagi na wielość i różnorodność mechanizmów regulacji występujących w różnych branżach i trudności związane z uogólnieniem wyników badań na poszczególnych rynkach branżowych.

VI. Paradygmat Baina

Paradygmat Baina to inaczej paradygmat struktura – zachowanie – efektywność (wynik)²⁷. Jego twórcą był J. Bain w końcu lat 50. tego stulecia. Paradygmat był następnie rozwijany przez wielu badaczy zajmujących się ekonomiką branży i nadal pozostaje punktem odniesienia dla prac prowadzonych w ramach tej subdyscypliny.

U podstaw paradygmatu Baina leżały następujące założenia co do przedmiotu i metody²⁸:

1. Paradygmat osadzony jest w konwencjonalnej teorii ekonomii. Bain deklarował wykorzystanie dorobku zarówno teorii równowagi ogólnej, jak i teorii równowag cząstkowych. Tę ostatnią uważał jednak za bardziej przydatną.

2. Ekonomia branży definiowana jest pozytywnie jako studiowanie organizacji i funkcjonowania sektora przedsiębiorstw w gospodarce kapitalistycznej.

3. Jednostką analizy jest branża w sensie marshallowskim lub inaczej grupa firm konkurujących z sobą.

4. Celem badań jest próba udzielenia odpowiedzi na pytania, które stawia teoria cen, następnie krytyczne testowanie tej teorii oraz formułowanie sugestii, aby ją ulepszyć.

²⁷ C. Reid, *Theories of Industrial Organization*. Oxford 1987. W języku angielskim paradygmat ten znany jest jako *structure – conduct – performance*. Najwięcej wątpliwości budzi tłumaczenie na polski *performance*. *Performance* oznacza wyniki, rezultaty, efekty działania przedsiębiorstwa, które w nieco zawężający, upraszczający sposób można określić jako efektywność.

²⁸ J. Bain, *Industrial Organization*, New York 1959.

Według Baina triada struktura – zachowanie – efektywność nie miała być konstrukcją aksjomatyczną przyjętą *a priori*. Miała raczej pełnić rolę hipotezy roboczej, którą należy testować w trakcie badań. Kierunek, w jakim później poszło wykorzystanie triady, był niezgodny z wyjściowymi intencjami Baina, który przestrzegwał wręcz przed deterministyczną interpretacją zależności.

Paradygmat Baina dotyczy zależności pomiędzy cechami struktury rynku branżowego, zachowaniami przedsiębiorstw działających na tym rynku oraz efektywnością jego uczestników. Charakterystyki struktury rynku branżowego obejmują: stopień koncentracji sprzedawców, stopień koncentracji nabywców, stopień zróżnicowania produktów, warunki wejścia na rynek itp. W opisie zachowań firm można wyróżnić dwa ich typy: zachowania związane z polityką cen i polityką produkcji przedsiębiorstw oraz zachowania związane z mechanizmem interakcji, adaptacji i koordynacji konkurujących na danym rynku sprzedawców. Podstawowe wymiary efektywności to: wielkość zysków, wydajność produkcji, udział kosztów sprzedaży w kosztach ogółem, charakterystyki produktów i postęp w dziedzinie innowacji itp.

Zgodnie z tradycyjnym sposobem rozumienia tryptyku struktura – zachowanie – efektywność, struktura rynku branżowego określa zachowania firm działających na tym rynku. Zwolennicy tego sposobu czytania triady nazywani są strukturalistami. W ujęciu strukturalistycznym tryptyk ma charakter względnie mechaniczny i deterministyczny, a aspekty autodynamizujące procesów konkurencyjnych są nieobecne. Pełna determinacja zachowań przedsiębiorstw przez strukturę rynku branżowego nie pozostawia miejsca na zachowania autonomiczne. Oznacza to, że w wersji strukturalistycznej poza obszarem zainteresowania paradygmatu znajdują się zachowania strategiczne uczestników rynku branżowego.

Schematyczne ujęcie kierunku zależności w ujęciu strukturalistycznym przedstawia się następująco:

STRUKTURA —→ ZACHOWANIE SIĘ —→ EFEKTYWNOŚĆ (WYNIK)

Klasyczna postać tryptyku została wzbogacona o czwarty element, tzw. warunki bazowe, które w powyższym schemacie poprzedzają i determinują strukturę rynku branżowego.

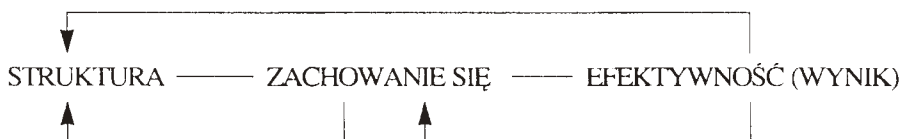
W wersji behawiorystycznej paradygmat Baina pozostawia miejsce na uwzględnienie zachowań strategicznych. Dla behawiorystów efekty retroaktywne prowadzące się do wpływu zachowań firm na strukturę rynku branżowego stanowią rdzeń procesu dynamiki rynku.

Ewolucja paradygmatu Baina, oprócz zmiany akcentu ze struktury na zachowanie się, polegała także na uwzględnieniu sprzężeń zwrotnych pomiędzy elementami tryptyku. Doprowadziło to do wykształcenia się bardziej realistycznego schematu zależności (rys. 1).

Dokonując ogólnej oceny paradygmatu Baina, należy wskazać na jego następujące cechy:

1. O ile język stosowany przez twórcę paradygmatu i jego następców charakteryzuje się prostotą i elastycznością, o tyle jednak nie gwarantuje on pożądanej pre-

cyzji. Ten brak precyzji w mikroekonomicznym wyjaśnianiu przyjmowanych hipotez został zauważony głównie przez ekonomistów odwołujących się do teorii gier²⁹.



Rys. 1. Schemat zależności według paradygmatu Baina

2. W paradygmacie przyjmuje się, że struktury rynku mają charakter egzogeniczny, a więc rezygnuje się z wyjaśnienia sposobu ich powstania. Ścisłej rzecz ujmując, parametry techniczno-ekonomiczne określające naturalne struktury rynków pozostają poza zakresem zainteresowania paradygmatu, gdyż traktuje się je jako zewnętrzne w stosunku do tryptyku.

3. Triada ma charakter w zasadzie statyczny.

4. Kierunek relacji między strukturą rynku a strategiami jego uczestników jest niejednoznaczny – odmienne opinie w tej kwestii reprezentują strukturaliści i behawioryści.

5. Z tryptyku nie można wyciągnąć definitywnej konkluzji na temat teoretycznie najbardziej efektywnej struktury. Dla tradycjonalistów najlepsza pozostaje struktura atomistyczna, choć jest to bardziej kwestia wiary niż argumentacji. Dla innych, za Schumpeterem, struktura monopolistyczna (szeroki oligopol) wydaje się bardziej zdolna do zachowań dynamicznych.

6. Poszczególne rynki branżowe traktowane są jako odrębne całości. Problem związków między nimi stawiany jest w kategoriach równowagi cząstkowej. Brak związków między branżą a całą gospodarką oznacza lukę w analizie polegającą na nieuwzględnieniu analizy kontekstualnej.

VII. Koncepcje zachowań strategicznych

Spośród koncepcji wyjaśniających rzeczywiste mechanizmy regulacji na uwagę zasługują również badania należące do nurtu zachowań strategicznych. Mieszczą się one w ramach tzw. ekonomii branży. Przedmiot zainteresowania badaczy dotyczy zachowań przedsiębiorstw w kontekście rynku branżowego, którego są uczestnikami. Stwierdza się, że cechą większości rynków branżowych w rozwiniętych gospodarkach rynkowych jest niespełnianie warunków doskonałej konkurencji.

²⁹ A. Jacquemin, *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Paris–Louvain, 1985, s. 4–5.

Podstawę teoretyczną koncepcji zachowań strategicznych stanowi teoria niedoskonałej konkurencji³⁰. Główną jej zasługą było zwrócenie uwagi na fakt, że w rzeczywistej gospodarce występuje większe zróżnicowanie form strukturalnych rynku, aniżeli tylko doskonała konkurencja i pełny monopol. Wprost przeciwnie, warunki doskonałej konkurencji i pełnego monopolu występują rzadko, natomiast najczęściej spotykane formy posiadają jednocześnie cechy rozwiązań form skrajnych. Wszystkie przypadki leżące na continuum między rozwiązaniami ekstremalnymi określono jako przypadki niedoskonałej lub monopolistycznej konkurencji. Głównym wyróżnikiem teorii konkurencji monopolistycznej jest zerwanie z założeniem przyjmowanym w modelu konkurencji doskonałej, że produkty branży są homogeniczne. Przyjmuje się, że występuje, czasami nieznaczne, zróżnicowanie produktów wytwarzanych przez poszczególnych uczestników branży, które sprawia, że każdy z nich w pewnym sensie posiada władzę monopolistyczną. Aby tę władzę zdobyć, firmy stosują rozmaite metody różnicowania produktów. Istotnymi osiągnięciami teorii niedoskonałej konkurencji było zanalizowanie stosowania przez monopole dyskryminacji cenowej oraz wyjaśnienie sytuacji monopsonu. Prace J. Robinson i E. Chamberlina doprowadziły do dynamicznego rozwoju badań pośrednich struktur rynku, a w pewnym sensie przyczyniły się także do wykrystalizowania się w późniejszym okresie subdyscypliny określanej jako ekonomia branży, do której osiągnąć wielokrotnie się w tym artykule odwołujemy³¹.

Jeśli nie są spełnione warunki doskonałej konkurencji, mechanizmy dostosowawcze charakterystyczne dla rynku zatomizowanego przestają działać, pojawia się władza gospodarcza przedsiębiorstw. Władza gospodarcza przedsiębiorstwa to jego zdolność zmieniania, za pomocą rozmyślnego zachowania, warunków i wyników działania rynków dóbr i usług w taki sposób, że powstaje dla niego korzyść netto³². Rozmyślnie zachowanie się to strategia przedsiębiorstwa. A. Jacquemin czyni rozróżnienie pomiędzy władzą rynkową i władzą pozarynkową przedsiębiorstwa³³. Władza rynkowa cechuje się tym, że akceptuje i przestrzega reguły gry charakterystyczne dla gospodarki rynkowej. Władza pozarynkowa jest sprzeczna z regułami gry obowiązującymi w gospodarce rynkowej. Władza ta powstaje w drodze stosowania instrumentów politycznych, społecznych, moralnych itp. w celu zapewnienia sobie korzyści ekonomicznych. Przykładem władzy pozarynkowej są działania grup nacisku wywierających wpływ na organy ustawodawcze lub rządowe z zamiarem wymuszenia korzystnych regulacji.

³⁰ Za twórców teorii uważani są J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, London 1933 i E. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass. 1933. W literaturze przyjęło się określać wkład J. Robinson jako teorię niedoskonałej konkurencji, a wkład E. Chamberlina jako teorię konkurencji monopolistycznej.

³¹ J. Tirole wypowiada pogląd, że teoria niedoskonałej konkurencji nazywana jest obecnie ekonomią branży. J. Tirole, *Concurrence imparfaite*, Paris 1985.

³² A. Jacquemin, *L'entreprise et son pouvoir de marché*, Paris 1967, s. 35.

³³ Władzę rynkową nazywa *le pouvoir économique de marché* – in-market power, a władzę pozarynkową – *le pouvoir économique hors marché* – out-market power.

Wyróżnia się trzy aspekty władzy gospodarczej przedsiębiorstwa³⁴:

- 1) sytuacja (struktura) na rynku,
- 2) zachowanie przedsiębiorstwa,
- 3) wyniki uzyskiwane przez przedsiębiorstwo na rynku.

Wzajemne zależności pomiędzy tymi aspektami kształtują dynamikę zachowań przedsiębiorstwa. Sprzyjająca struktura rynku branżowego pozwala na podejmowanie działań, które przyczyniają się do uzyskiwania wyników pożądanych przez przedsiębiorstwo. Te ostatnie z kolei czynią możliwym zmienianie struktury rynku w kierunku korzystnym dla przedsiębiorstwa, które w ten sposób dążyć będzie do powiększenia swej władzy. Można w tym celu stosować różne strategie – strategię wzrostu udziału w rynku, strategię różnicowania produktów, strategię budujące bariery wejścia dla potencjalnych konkurentów itp. Jeśliby więc przyjąć, że przedsiębiorstwo znalazło się na rynku, którego struktura została wykształcona w sposób przypadkowy, to będzie ono dążyć do jej zmiany w kierunku dla siebie korzystnym. W tym miejscu pojawia się problem granic władzy gospodarczej przedsiębiorstwa. Granice władzy gospodarczej przedsiębiorstw są zróżnicowane branżowo. Według A. Jacquemin mechanizm regulujący granice władzy gospodarczej przedsiębiorstw potencjalnie obejmuje pięć części składowych: wewnętrzne, absolutne granice wielkości przedsiębiorstwa, siły konkurencji, siły przeciwważne, „świadomość publiczną” menedżerów, politykę konkurencji.

W ramach koncepcji zachowań strategicznych występuje duże zróżnicowanie podejmowanej problematyki oraz stosowanej metodologii. Jak wcześniej stwierdzono, koncepcje te odnoszą się do sytuacji, kiedy warunki konkurencji nie są spełnione, czyli gdy model rynku doskonałego nie wyjaśnia zachowań przedsiębiorstw należących do danej branży. Badania takich sytuacji poszły w następujących kierunkach:

- 1) teorii władzy monopolistycznej³⁵,
- 2) teorii dyskryminacji cenowej³⁶,
- 3) teorii oligopolu z zastosowaniem teorii gier niekooperacyjnych³⁷.

Główny kierunek rozważań w ramach koncepcji zachowań strategicznych zmierza do określenia, jak ustalą się ceny i w jaki sposób wyznaczone zostaną ilości na rynku branżowym zdominowanym przez niewielką liczbę podmiotów, przy założeniu, że każda firma rozwija własną strategię odnośnie do ilości i ceny w zależności od zachowań innych firm.

Najistotniejsze modyfikacje i uzupełnienia wprowadzone przez teorie strategicznego zachowania to:

³⁴ Tamże.

³⁵ Na przykład A.M. Spence, *Monopoly, Quality and Welfare*, „Bell Journal of Economics” 1975, vol. 6, s. 417–429.

³⁶ Na przykład L. Philips, *The Economics of Price Discrimination*, Cambridge 1983.

³⁷ Na przykład J. Tirole, *Concurrence imparfaite*, op. cit. oraz M. Waterson, *Economic Theory of Industry*, Cambridge 1984.

- 1) wyjście poza modele dominującej firmy³⁸,
- 2) precyzyjniejsze wyjaśnienie przyczyn i korzyści z blokowania nowych wejść³⁹,
- 3) zwrócenie uwagi na rozróżnienie specyficznych i niespecyficznych kosztów nowych wejść⁴⁰,
- 4) analiza problemu wiarygodności gróźb (*credible and non-credible threats*)⁴¹,
- 5) wprowadzenie modeli gier, uchylających założenie o pełnej informacji⁴²,
- 6) analiza asymetrii kosztów w stosunkach między ustabilizowanymi firmami i nowymi wejściami (np. problem krzywej uczenia się)⁴³.

Wśród koncepcji zachowań strategicznych szczególnie miejsce zajmują rynki branżowe o charakterze oligopolu. Tradycyjne modele zostały rozwinięte z wykorzystaniem wielu nowych pojęć, takich jak: nieodwracalność, asymetria, niepewność, integracja, bariery wejścia, bariery wyjścia, bariery mobilności, ceny – limity itp. Pojawiły się także nowe koncepcje zachowań strategicznych firm. Należy tu wymienić strategię *preemption*, oznaczającą zachowanie firm bazujące na jej pozycji na rynku w momencie t , zmierzające do osłabienia pozycji potencjalnych rywali w okresie $t + n$ ⁴⁴.

Do modelowania zachowań firm na rynku branżowym wykorzystywana jest także teoria gier. Najbardziej znaczące osiągnięcia zanotowano w odniesieniu do rynków oligopolistycznych z produkcją homogeniczną. Modele odnoszące się do tych rynków dzieli się zazwyczaj na dwie kategorie⁴⁵:

- 1) modele oligopolu z konkurencją ilościową,
- 2) modelu oligopolu z konkurencją cenową.

Do pierwszej kategorii modeli należą modele zakładające zachowania niekooperacyjne (np. model duopolu Cournot) oraz modele zakładające zachowania kooperacyjne (np. model oligopolu Stiglera). Inny podział modeli należących do tej grupy odwołuje się do wymiaru czasowego gry. Wyróżnia się w związku z tym modele gier jednookresowych (statyczne) oraz modele gier dynamicznych. Wreszcie istotnym kryterium porządkującym tę kategorię modeli jest założenie odnośnie do

³⁸ O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York 1975.

³⁹ A. Dixit, *The Role of Investment in Entry Deterrence*, „Economic Journal” 1980, vol. 90.

⁴⁰ A. Dixit, *A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers: The Durability of Capital*, „Bell Journal of Economics” 1979, vol. 11.

⁴¹ C. Eaton, R. G. Lipsey, *Exit Barriers are Entry Barriers: The Durability of Capital*, „Bell Journal of Economics”, vol. 11.

⁴² P. Milgrom, J. Roberts, *Predation, Reputation and Entry Deterrence*, „Journal of Economic Theory” 1982, vol. 27.

⁴³ A.M. Spence, *The Learning Curve and Competition*, „Bell Journal of Economics” 1982, vol. 12.

⁴⁴ *Preemption* oznacza w języku angielskim pierwokup. W tym kontekście przez *preemption* należy rozumieć posunięcia blokujące ruchy rywali w przyszłości.

⁴⁵ M. Waterson, *Economic...*, *op. cit.* oraz A. Jacquemin, *Sélection...*, *op. cit.*

informacji posiadanej przez uczestników gry. Z tego punktu widzenia wyróżnia się sytuacje, w których grający posiadają informację pełną, oraz sytuacje, gdy gracze dysponują informacją niedoskonałą lub niepełną.

Druga kategoria modeli, modele oligopolu z konkurencją cenową, może być poddawana zabiegom klasyfikującym według tych samych reguł co pierwsza. Przykłady najbardziej znanych modeli zaliczanych do tej grupy to tzw. modele zakładanej zмовы (*implicit collusion models*), do których należy zaliczyć model przywództwa cenowego (*price leadership model*) oraz model oligopolu limitującego ceny (*limit – pricing oligopoly model*).

Ogólna ocena koncepcji zachowań strategicznych jest utrudniona ze względu na dużą liczbę i różnicowanie modeli mieszczących się w tym nurcie. Należy przede wszystkim wskazać na cechy wspólne dla wszystkich lub zdecydowanej większości koncepcji zachowań strategicznych. Zaliczą się do nich następujące:

1. Zerwanie z założeniami atomizacji rynku i symetrii podmiotów.
2. Zerwanie z założeniem skrajnego determinizmu zachowań uczestników branży przez rynek i pozostawienie miejsca na zachowania autonomiczne. Położenie akcentu na zachowaniach podmiotów, na ich nierównej władzy, która modyfikuje struktury rynku na ich korzyść.
3. Próba zbliżenia budowanych modeli do rzeczywistych sytuacji spotykanych na rynku (ta cecha w różnym stopniu odnosi się do poszczególnych modeli).
4. W przeważającym stopniu podejście dedukcyjne.
5. Zasada przyjęta w teorii gier (wykorzystywanej do modelowania zachowań strategicznych) uwzględniania całego drzewa decyzyjnego, ażeby określić wszystkie potencjalne wyniki gry, powoduje wystąpienie dwóch ograniczeń:
 - wzrost liczby zmiennych gry powoduje olbrzymi wzrost ilości możliwych działań graczy, przez co rozwiązania gry stają się niewyliczalne,
 - marginalna zmiana warunków wyjściowych gry implikuje konieczność ponownego rozważenia całego drzewa decyzyjnego. Trudniej jest w tej sytuacji uniknąć zбочzenia w kierunku podejścia kazuistycznego⁴⁶.

Druga grupa uwag podsumowujących dotyczy wybranych grup modeli zachowań strategicznych:

1. Wprawdzie modele Cournot–Nasha (w wersji statycznej i dynamicznej) pozwalają ująć bardzo różnicowane przypadki konkurencji niedoskonałej, to jednak w sytuacji Nasha gracze nie są w rzeczywistości wcale „strategiczni”, gdyż akcje przeciwników biorą jako dane i nie próbują mieć na nie wpływu.

2. Modele Cournot–Nasha podtrzymują część nierealistycznych założeń modelu konkurencji doskonałej: doskonała racjonalność firm i kompletna informacja. Niektórzy autorzy wyrażają w związku z tym zdziwienie, że tak wielu badaczy tak długo posługuje się tymi modelami, mimo że nie dają one konkludujących odpowiedzi⁴⁷.

⁴⁶ L. Benzoni, *Approches de la concurrence en économie industrielle*, w: *Traité d'Économie Industrielle*, op. cit.

⁴⁷ F.M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago 1980.

3. Modele Cournot–Nasha wpisują się w krótkookresową perspektywę podejmowania decyzji. Wyklucza to np. stosowanie polityki cen zorientowanej na dłuższy horyzont czasowy.

4. Stosunkowo najbardziej realistyczne wydają się gry dynamiczne zakładające niekompletną informację⁴⁸. Rezygnowanie z założeń modelu doskonałej konkurencji prowadzi jednak do znacznego podwyższenia stopnia złożoności modeli, co niewątpliwie zawęża zakres ich stosowania. Modele te nie zawsze definiują jedno rozwiązanie równowagi. Czasem rozwiązanie stanowi continuum równowag.

5. Modele dynamiczne z niekompletną informacją cechuje ograniczona przydatność do predykcji. Pojawia się problem przejścia od dedukcyjnie osiągniętych rezultatów do praktyki. Zdaniem niektórych, receptą może być odwołanie się do intuicji kierowanej przez doświadczenie nabyte na badanych rynkach, aby oszacować w konkretnej sytuacji rozwiązanie, które zrealizuje się z największym prawdopodobieństwem⁴⁹.

VIII. Model Portera

Model Portera stanowi próbę zarysowania schematu analitycznego opisującego procesy konkurencji w branży⁵⁰. Branża rozumiana jest jako grupa przedsiębiorstw wytwarzających produkty substytucyjne. Intensywność konkurencji w branży zdeterminowana jest przez pięć czynników (rys. 2):

1) zagrożenie ze strony nowych, potencjalnie wchodzących do branży podmiotów,

2) siła przetargowa dostawców zasobów dla branży,

3) siła przetargowa odbiorców produktów branży,

4) zagrożenie ze strony produktów substytucyjnych,

5) rywalizacja między istniejącymi firmami.

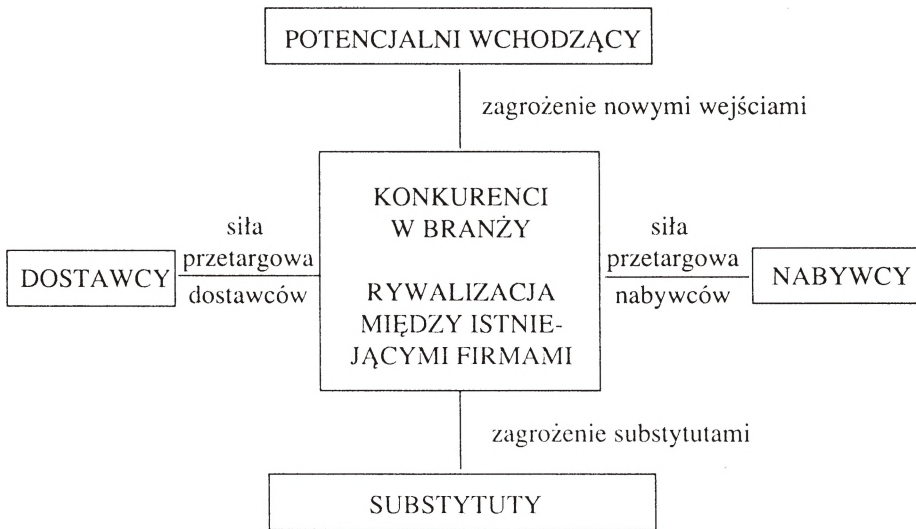
Zagrożenie ze strony nowych, potencjalnie wchodzących do branży podmiotów zależy od istniejących barier wejścia (główne bariery to: korzyści skali, zróżnicowanie wyrobów, zapotrzebowanie na kapitał, dostęp do kanałów dystrybucji, niekorzystna sytuacja kosztowa niezależnie od skali produkcji i polityka państwa) oraz od przewidywanej reakcji istniejących już w branży konkurentów (oczekiwanych działań odwetowych).

Siła przetargowa dostawców może przejawiać się groźbą podniesienia cen lub obniżenia jakości sprzedawanych zasobów. Siła dostawców uzależniona jest od takich czynników sytuacyjnych, jak: zdominowanie dostawców przez kilka przedsiębiorstw i stosunkowo wysoka koncentracja, zagrożenie produktami substytucyj-

⁴⁸ J. Tirole, *Théorie des jeux dynamiques, un guide de l'utilisateur*, „Revue d'Economie Politique” 1983, nr 4.

⁴⁹ Tamże.

⁵⁰ M.E. Porter, *Choix stratégiques et concurrence*, Paris 1982.



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

Rys. 2. Siły wyznaczające konkurencję w branży

nymi w stosunku do dostarczanych przez danych dostawców, udział danej branży w sprzedaży ogółem dostawców, wysokość kosztów przestawienia się na innych dostawców, zagrożenie integracją w przód ze strony dostawców.

Wpływ siły przetargowej nabywców zależy od podobnych czynników, jak w przypadku siły przetargowej dostawców, z tym że następuje odwrócenie ról. Siła przetargowa nabywców zależy od: koncentracji i relatywnej (odniesionej do całości) wielkości sprzedaży, udziału danych produktów w strukturze kosztów nabywców, stopnia jednorodności i znormalizowania wyrobów sprzedawanych przez daną branżę, zagrożenia integracją wstecz przez nabywców.

Wpływ wyrobów substytucyjnych polega na tym, że ograniczają one potencjalne zyski w branży, ustalając pułap cen, którego produkty danej branży nie mogą przekroczyć. Im atrakcyjniejsze pod względem ceny są wyroby substytucyjne, tym ostrzejsze są ograniczenia zysków w danej branży. Najistotniejszy jest wpływ wyrobów substytucyjnych, które skutecznie mogą zastępować wyroby danej branży pod względem funkcjonalnym i cenowo-efektywnościowym oraz które wytwarzane są przez branżę osiągające wysokie zyski.

Poziom rywalizacji między konkurentami należącymi do danej branży jest wynikiem oddziaływania licznych czynników strukturalnych, takich jak: liczba i relatywna wielkość konkurentów, tempo wzrostu branży, struktura kosztów branży, zróżnicowanie produktów branży i wysokość kosztów zmiany dostawców przez nabywców, skokowe przyrosty zdolności produkcyjnych (podzielność nakładów), różnorodność strategii konkurentów oraz wysokość barier wyjścia z branży.

Jak wynika z powyższego, model Portera dotyczy konkurencji w szerokim tego słowa znaczeniu, istotnie wykraczającym poza tradycyjne jej rozumienie, które

ogranicza uwagę do obecnych rywali. To, że konkurencja wykracza znacznie poza dotychczasowych uczestników gry sprawia, iż dużej doniosłości nabiera problem delimitacji branży. W koncepcji Portera wyznaczenie granicy branży jest sprawą umowną. Wyznaczenie granicy między istniejącymi firmami a potencjalnymi nowo wchodzącymi, między istniejącymi wyrobami a wyrobami substytucyjnymi, między istniejącymi firmami a dostawcami i odbiorcami zależy każdorazowo od tego, jakiemu celowi to wyznaczenie ma służyć.

Układ sił determinujących konkurencję w danej branży jest podstawą formułowania strategii konkurencyjnych przez jej uczestników. Celem strategii konkurencyjnych podmiotów należących do branży jest wyszukanie takich pozycji, w których mogą one najlepiej bronić się przed tymi siłami albo spożytkować je na własną korzyść. Zachowania konkurentów rywalizujących w branży nie mają charakteru w pełni zdeterminowanego przez rynek, tak jak w modelu konkurencji doskonałej. Podmioty dokonują wyborów strategicznych i realizują wybrane strategie. Często strategie te wywierają wpływ na zachowanie się rywali. Z punktu widzenia sporu toczzonego między zwolennikami koncepcji strukturalistycznej i koncepcji behawiorystycznej w modelu Portera zawarte jest *implicite* podejście kompromisowe, uznające zarówno wpływ struktury na zachowania i zachowania na struktury bez rozstrzygnięcia, który z tych czynników jest pierwotny i ważniejszy.

Istotną zaletą modelu Portera jest uświadomienie różnorodności mechanizmów konkurencji w poszczególnych branżach. Identyfikacja podstawowych sił wyznaczających nasilenie konkurencji w branży pozwala bez trudu zauważyć, że konfiguracja tych czynników w różnych branżach przedstawia się odmiennie, a ponadto podlega zmianom w czasie, w miarę jak rozwijane są przez uczestników branży ich strategie konkurencyjne. W tym ujęciu gospodarka jako całość przestaje jawić się jako system homogeniczny z regulacyjnego punktu widzenia. Jest to owszem gospodarka z mechanizmem rynkowym jako dominującym sposobem regulacji, który jednakże przyjmuje specyficzne, różnorodne postaci w poszczególnych mezosystemach tworzących tę gospodarkę.

Podsumowując, należy wskazać na następujące charakterystyki modelu Portera:

- 1) odejście od skrajnego determinizmu zachowań, właściwego dla modelu rynku doskonałego,
- 2) przyjęcie kompromisowej pozycji w sporze pomiędzy strukturalistami i behawiorystami,
- 3) rozszerzająca interpretacja konkurencji, wykraczająca poza zawężające jej rozumienie jako rywalizacji między istniejącymi firmami,
- 4) wskazanie na różnorodność i zmienność w czasie mechanizmów konkurencji w różnych częściach gospodarki.

*

Na zakończenie dokonanego przeglądu koncepcji samoregulacji branży należy zaznaczyć, że opis i wyjaśnienia procesów samoregulacyjnych zachodzących w poszczególnych mezosystemach, oprócz pełnienia funkcji czysto poznawczych,

może być także przydatny do celów praktycznych. Rozpoznanie natury procesów samoregulacji zachodzących w poszczególnych branżach może stanowić istotny punkt wyjścia przy formułowaniu polityki gospodarczej adresowanej do poszczególnych branż. Zagadnienie to wybiega jednak poza ramy tematyczne artykułu.

MEZZOECONOMICS – MODELS OF SELF-REGULATION OF AN INDUSTRIAL BRANCH

S u m m a r y

Mezoeconomics is a relatively new, not yet fully crystallized level of research in economics. The sub-discipline of economics that locates its subject-matter at the mezzo-level is the theory of branch structure, called also branch economics.

The central problem of mezzo-economists is exploration of mechanisms of regulation of behaviour of economic agents, members of an industrial branch. Several models tending to elucidate those mechanisms have been constructed. In the article, a reconstruction of underlying assumptions, the analysis and appraisal of the models of branch regulation is presented. Two groups of models are distinguished: 1) models based on the assumption of a high level of determinism of behaviour of economic agents and a leading role of the market mechanism in (natural) selection of the members of the branch; and 2) models where emphasis is put on the strategic behaviour and a far-reaching autonomy of the enterprises-members of the branch.

МЕЗОЭКОНОМИЯ – МОДЕЛИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

Р е з ю м е

Мезоэкономика – это относительно новый, еще не совсем определившийся уровень исследований в экономике. Субдисциплиной экономики, помещающей предмет исследований на уровне мезо является теория структуры отрасли, называемая также экономией отрасли.

Важным предметом исследований мезоэкономистов является выяснение механизмов регулирования поведения хозяйствующих субъектов, принадлежащих к отрасли. Было построено ряд моделей, в которых делается попытка выяснить эти механизмы. В статье сделана реконструкция основных положений, анализ и оценка моделей регулирования отрасли. Выделены две группы моделей: 1) модели, в которых предполагается высокая степень детерминизма поведения хозяйствующих субъектов и ведущая роль рыночного механизма в селекции субъектов, 2) модели, в которых нажим делается на роль стратегического поведения, активизма и довольно подробную анатомию поведения предприятий, принадлежащих к отрасли.