

Studia

nad transformacją
i internacjonalizacją
gospodarki polskiej

Marian Gorynia

Studia

nad transformacją
i internacjonalizacją
gospodarki polskiej

Difin

Recenzenci:
prof. zw. dr hab. Bogdan Fiedor

Copyright © by Centrum Doradztwa i Informacji
Difin sp. z o.o., Warszawa 2007 r.
Wszelkie prawa zastrzeżone.
Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie
całości lub fragmentów niniejszej pracy
bez zgody wydawcy zabronione.

Redaktor prowadzący:
Maria Adamska

ISBN 978-83-7251-820-0

Printed in Poland
Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o.,
Warszawa 2007 r.
00-768 Warszawa, ul. F. Kostrzewskiego 1,
tel. (0-22) 851-45-61, (0-22) 851-45-62,
fax (0-22) 841-98-91
Skład i łamanie: Z. Wasilewski, tel. (0-22) 642-05-20
Wydrukowano w Polsce.

Spis treści

Słowo wstępne	
Wstęp	
1.	
Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa, „Ekonomista” 1988, nr 5	
<i>M. GORYNIA</i>	
2.	
Poziomy analizy w naukach ekonomicznych, „Ekonomista” 1983, nr 4	
<i>M. GORYNIA</i>	
3.	
Podstawowe aspekty polityki przemysłowej, „Ekonomista” 1994, nr 1	
<i>M. GORYNIA</i>	
4.	
O niekonwencjonalnych doktrynach ekonomicznych w polityce transformacji, „Ekonomista” 1995, nr 4	
<i>M. GORYNIA</i>	
5.	
Mezoeconomia – modele samoregulacji branży, „Ekonomista” 1995, nr 5–6	
<i>M. GORYNIA</i>	
6.	
Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna, „Ekonomista” 1996, nr 3	
<i>M. GORYNIA</i>	
7.	
Internacjonalizacja przedsiębiorstwa – Recenzja książki J. Rymarczyka, „Ekonomista” 1997, nr 5–6	
<i>M. GORYNIA</i>	

8.
Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych,
„Ekonomista” 1998, nr 4
M. GORYNIA
9.
Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych, „Ekonomista” 1999, nr 4
M. GORYNIA
10.
Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej, „Ekonomista” 1999, nr 6
M. GORYNIA
11.
Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji, „Ekonomista” 2000, nr 2
M. GORYNIA
12.
Kształtowanie wielkości zatrudnienia w transformowanej gospodarce
(z doświadczeń polskich menedżerów), „Ekonomista” 2001, nr 6
M. GORYNIA, T. MROCZKOWSKI, M. WERMUS.....
13.
Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa,
„Ekonomista” 2005, nr 5
M. GORYNIA, B. JANKOWSKA, R. OW CZARZAK
14.
Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teore-
tyczne i wyniki badań empirycznych, „Ekonomista” 2006, nr 2
M. GORYNIA, M. BARTOSIK-PURGAT, B. JANKOWSKA, R. OW CZARZAK
15.
Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych,
„Ekonomista” 2007, nr 3
M. GORYNIA, B. JANKOWSKA

Słowo wstępne

Z przyjemnością rekomenduję Czytelnikom książkę Profesora Mariana Goryni, obejmującą zbiór jego artykułów, drukowanych w „Ekonomiście” w ciągu 20 minionych lat. Składają się one na konsekwentny i bogaty treściowo obraz rozwoju poglądów Autora na szereg bardzo istotnych problemów nauki ekonomii. Prezentacja układa się w wyraźny i przekonujący wątek, świadczący o przemyślanej koncepcji programu pracy naukowej. Z uznaniem, a nawet podziwem, odczytuje się, jak świadomie budował Autor swój warsztat naukowy i przez lata go stopniowo rozbudowywał, wnosząc po drodze swój oryginalny wkład do nauki ekonomii. Od metodologicznego spojrzenia na poziomy analizy w naukach ekonomicznych, przez rozważania doktrynalne, dotyczące różnych wyobrażeń o systemie rynkowym, książka prowadzi Czytelnika do problematyki polityki gospodarczej i kształtowania konkurencyjności, aby dojść do zagadnień teorii przedsiębiorstwa, a wreszcie do próby syntetycznego spojrzenia na tę teorię od strony nauki o zarządzaniu. Widać wyraźnie, jak przez cały ten czas Autor dążył do uporządkowania swej wiedzy teoretycznej i zapewnienia jej bezpośredniego przełożenia na problemy praktyki gospodarczej. W rezultacie teoria, którą się zajmuje, jest silnie osadzona w doskonałej znajomości praktyki działania przedsiębiorstw. Jednocześnie zaś rozumiemy lepiej, dlaczego teoria ta jest praktyce potrzebna.

Z kilkunastu artykułów powstała w ten sposób bardzo interesująca książka o zwartej tematyce. Warto się z nią zapoznać.

Zdzisław Sadowski

Wstęp

Oddawana do rąk Czytelnika książka jest zapisem trwającej około 20 lat mojej współpracy z EKONOMISTĄ. Zawiera artykuły, jakie opublikowałem w tym czasopiśmie samodzielnie lub razem z moimi współpracownikami. Jest kilka ważnych powodów, które zadecydowały o wydaniu tego zbioru.

Po pierwsze, w związku z mijającą okrągłą 20-tą rocznicą współpracy z EKONOMISTĄ w roli autora artykułów, pojawiła się u mnie potrzeba retrospekcji.

Przez dziesięciolecie EKONOMISTA pozostaje jednym z najbardziej cenionych polskich czasopism ekonomicznych. Publikować w EKONOMISTCE to był i jest zaszczyt i wyróżnienie. Zaszczyt ten, w latach 1988–2007 spotkał mnie 15 razy.

Po trzecie, od kilku lat prowadzona jest dyskusja, czy okres polskiej transformacji mamy już za sobą, czy też trwa on jeszcze. Aczkolwiek zdania nadal są podzielone, to jednak przeważa opinia, że gospodarka polska jest już normalną gospodarką rynkową, a więc transformacja zarówno jako pojęcie, jak i faza rozwoju przechodzi do historii. Być może jest to więc ostatni moment na wydanie książki z „transformacją” w tytule.

Czytelnikowi należy się ode mnie wyjaśnienie, dlaczego tytuł książki brzmi „Wybrane problemy transformacji i internacjonalizacji gospodarki polskiej”. Uzasadnić trzeba w szczególności użycie dwóch pojęć: „internacjonalizacja” i „transformacja”. Moje zainteresowanie problematyką współpracy gospodarczej z zagranicą datuje się właściwie od decyzji o wyborze kierunku studiów. Pięcioletni okres studiów (1975–1980) na kierunku „Ekonomika i organizacja handlu zagranicznego” w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu był jednoznacznym potwierdzeniem trafności wyboru zainteresowań zawodowych. Były one następnie kontynuowane na studiach doktoranckich oraz w pracy naukowo-dydaktycznej.

Pojawienie się wątku „transformacji” w moich dociekaniach naukowych jest oczywiste. Trudno było pasjonować się ekonomią w Polsce w ostatnich kilkunastu latach, nie analizując uwarunkowań przechodzenia gospodarki polskiej od systemu centralnie administrowanej gospodarki niedoborów do gospodarki rynkowej.

Unikalny okres zmian i niezwykle atrakcyjność, a jednocześnie rozległość problematyki transformacji i internacjonalizacji sprawiły, że musiałem nieustannie dokonywać wyborów, jakie konkretnie badania podejmować i jakie kwestie szczegółowe poruszać w publikacjach. W wyborach tych można znaleźć pewną logikę, która wydaje się widoczna z perspektywy czasu. Osią, która spaja wszystkie prezentowane artykuły jest tryptyk: *przedsiębiorstwo-internacjonalizacja-transformacja*. Moje zainteresowania zawsze skupiały się wokół głównego podmiotu życia gospodarczego, jakim jest przedsiębiorstwo. Szczególnym polem badań były zachowania przedsiębiorstwa w sferze współpracy gospodarczej z zagranicą i w konsekwencji jego internacjonalizacja. Na to nałożyła się szczególna okoliczność, jaką była polska transformacja.

Zogniskowania uwagi na internacjonalizacji przedsiębiorstwa w warunkach transformacji nie należy jednak traktować dosłownie i zbyt wąsko. Jest to raczej kwestia pewnej umowy i zarazem uproszczenie. Chciałbym, aby Czytelnik postrzegał internacjonalizację przedsiębiorstwa w warunkach transformacji w sposób na tyle szeroki, że pozwalający na zawarcie w tym haśle także zagadnień związanych z metodologią badań nad przedsiębiorstwem, czy też podjęcie zagadnień polityki gospodarczej wpływającej przecież na zachowania przedsiębiorstw w sferze ich współpracy z zagranicą. Analiza poszczególnych artykułów zamieszczonych w książce, zwłaszcza tych, które zostały opublikowane po 2000 roku, prowadzi także do wniosku, iż poza współzależnościami łączącymi przedsiębiorstwo i jego internacjonalizację z transformacją w tekstach pojawia się jeszcze jeden ważny wątek, jakim jest konkurencyjność przedsiębiorstwa. To właśnie ta cecha staje się swego rodzaju wypadkową polityki gospodarczej na szczeblu makro- i mezoekonomicznym, dostosowań przedsiębiorstw oraz autonomicznych globalnych procesów gospodarczych. Tak więc osią spajającą problematykę poruszaną w książce jest zwrot składający się z czterech wyrazów: *przedsiębiorstwo-internacjonalizacja-transformacja-konkurencyjność*.

Pierwszy artykuł w zbiorze (*Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, „*Ekonomista*” 1988, nr 5) może stanowić wstęp do całego zbioru. Za punkt wyjścia przyjęto w nim podstawy teoretyczne internacjonalizacji. Bezpośrednią inspirację do napisania artykułu dał półroczny pobyt naukowy na Uniwersytecie Lyon II.

Drugi artykuł (*Poziomy analizy w naukach ekonomicznych*, „*Ekonomista*” 1993, nr 4) ma charakter metodologiczny. W tekście tym zwrócono m.in. uwagę

na fakt, że interesując się przedsiębiorstwem należy dostrzegać istnienie innych jeszcze (wyższych i niższych) poziomów analizy w naukach ekonomicznych. Pomiędzy tymi poziomami występują liczne zależności, których nie można ignorować w prowadzonych badaniach.

Tekst pt. „*Podstawowe aspekty polityki przemysłowej*” („*Ekonomista*” 1994, nr 1) powstał w efekcie prowadzenia studiów nad zagadnieniem uzależnienia strategii i zachowań przedsiębiorstw od prowadzonej polityki gospodarczej, a w szczególności tzw. polityki przemysłowej. Był on reakcją na brak w literaturze przedmiotu elementarnego ładu definicyjnego, typologicznego i klasyfikacyjnego w tej dziedzinie. Stanowił próbę normatywnego uporządkowania pojęć stosowanych w tym obszarze. Ponadto zawierał propozycje rozwiązań zwiększających rygorystyczność rozważań na temat polityki przemysłowej.

Kolejny artykuł (*O niekonwencjonalnych doktrynach ekonomicznych w polityce transformacji*, „*Ekonomista*” 1995, nr 4) miał wykazać, że doktryna monetaryzmu nie była wcale jedyną możliwą koncepcją ekonomiczną, która mogła stanowić teoretyczną bazę przyjętej w Polsce polityki transformacji. Uwagę zwrócono na dwie mniej znane oraz mniej wyraziste grupy doktryn ekonomicznych, a mianowicie doktryny wspierania rynku (liberalizm gospodarczy – opcja instytucjonalna) oraz doktryny wspierania rozwoju. W artykule dokonano rekonstrukcji założeń obu grup doktryn oraz postawiono tezę, że doktryny te mogły stanowić uzupełniające źródło inspiracji dla kształtowania polityki gospodarczej w okresie przejścia.

W następnym opracowaniu (*Mezoeconomia - modele samoregulacji branży*, „*Ekonomista*” 1995, nr 5–6) scharakteryzowano podstawowe kierunki badań w opisowo-wyjaśniającym nurcie mezoeconomii. Punktem wyjścia artykułu było stwierdzenie, iż w badaniach ekonomicznych następuje wyraźne wykrystalizowanie się względnie wyodrębnionego i autonomicznego obszaru badań, określanego mianem mezoeconomii. Następnie dokonano prezentacji, analizy i oceny modeli wyjaśniających procesy regulacji zachodzące w mezosystemach gospodarczych, a w szczególności w branżach.

Szósty tekst (*Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „*Ekonomista*” 1996, nr 3) poświęcono związkom pomiędzy polityką gospodarczą a międzynarodową konkurencyjnością gospodarki. W artykule postawiono dwie tezy:

- polityka gospodarcza państwa powinna wspierać budowanie konkurencyjności przedsiębiorstw,
- polityka gospodarcza powinna sprzyjać budowaniu konkurencyjności w sposób integralny, tzn. wspierać zarówno konkurencyjność eksporterów na rynkach zagranicznych, jak i producentów krajowych na otwartym rynku wewnętrznym.

Poglądy zawarte w tym artykule spotkały się z odzewem w literaturze zagranicznej; wyrazem tego było przetłumaczenie opracowania na język angielski i opublikowanie pt. „The Polish Economy's International Competitiveness and Economic Policy” w czasopiśmie „Russian and East-European Finance and Trade” (vol. 34, no. 4, July-August 1998, pp.7–26).

Wśród tekstów zamieszczonych w tym zbiorze znajduje się też recenzja książki J. Rymarczyka pt. „*Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*” („*Ekonomista*” 1997, nr 5–6). Z dzisiejszego punktu widzenia należy zauważyć, że zamieszczenie recenzji tej pracy w tak renomowanym czasopiśmie było w pełni uzasadnione – książka na trwałe weszła bowiem do kanonu lektur na temat zachowań internacjonalizacyjnych przedsiębiorstw.

Artykuł „*Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych*” („*Ekonomista*” 1998, nr 4) był próbą przybliżenia czytelnikowi polskiemu problematyki kosztów transakcyjnych, rozwijanej od kilku dziesięcioleci w krajach o gospodarce rynkowej, z jednoczesnym pokazaniem możliwości praktycznego wykorzystania idei zawartych w tej teorii. Zaproponowano w nim procedurę postępowania, która ułatwia podjęcie decyzji typu *make or buy* odniesionej do kwestii samodzielnego występowania producenta na rynkach zagranicznych czy też korzystania z usług wyspecjalizowanych pośredników.

Następne trzy artykuły poświęcono explicite przedsiębiorstwu. Pierwszy z nich (*Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „*Ekonomista*” 1999, nr 4) zwraca uwagę na bogactwo i różnorodność koncepcji teoretycznych ujmujących istotę przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. W opracowaniu za punkt wyjścia przyjęto neoklasyczną teorię firmy, którą następnie wykorzystano jako punkt odniesienia dla prezentacji i krytycznej oceny głównych założeń i poglądów teorii menedżerskich i teorii behawioralnej. Drugi tekst (*Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Ekonomista*” 1999, nr 6) stanowił nawiązanie do i rozwinięcie artykułu pierwszego. Jego celem było przedstawienie i ocena najbardziej charakterystycznych poglądów zawartych w trzech nurtach współczesnej teorii przedsiębiorstwa, zaliczanych łącznie do tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej: teorii agencji, teorii praw własności i teorii kosztów transakcyjnych. Z kolei celem trzeciego artykułu (*Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „*Ekonomista*” 2000, nr 2) była próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu współczesna teoria przedsiębiorstwa może być przydatna do badania, wyjaśniania, interpretacji i predykcji zachowań przedsiębiorstw funkcjonujących w okresie transformacji ustrojowej, czyli w okresie przejścia od gospodarki centralnie administrowanej do gospodarki regulowanej za pomocą mechanizmu rynkowego.

Artykuł numer 12 (M. Gorynia, T. Mroczkowski, M. Wermus, *Kształtowanie wielkości zatrudnienia w transformowanej gospodarce* (z doświadczeń polskich menedżerów), „*Ekonomista*” 2001, nr 6) był efektem współpracy z dwoma

współautorami, ekonomistami polskiego pochodzenia, pracującymi w Stanach Zjednoczonych. Tekst został napisany w związku z przeprowadzonymi badaniami empirycznymi. Sformułowano w nim następującą tezę: wyzwolenie mechanizmów rynkowych w procesie transformacji w Polsce i powstanie rynku pracy spowodowało, że niezbędne było zredukowanie zatrudnienia w przemyśle przetwórczym. W odróżnieniu od modeli transformacji w innych krajach, gdzie takie redukcje odkładano w czasie (np. w Bułgarii i w Czechach), zdecydowane działania restrukturyzacyjne w Polsce doprowadziły do poprawy jakości i poziomu wydajności pracy. Można jeszcze zauważyć, że tekst napisany w T. Mroczkowskim i M. Wermusem zapoczątkował cykl artykułów wspólnie z innymi autorami – do tej kategorii należą trzy następne publikacje.

Celem kolejnego artykułu (M. Gorynia, B. Jankowska, R. Owczarzak, *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, „Ekonomista” 2005, nr 5) było wypracowanie stanowiska odnośnie do konwergencji/dywergencji dwóch dyscyplin zaliczanych do dziedziny nauk ekonomicznych, a mianowicie ekonomii na poziomie mikro i nauk o zarządzaniu (nauk o organizacji i zarządzaniu, teorii organizacji i zarządzania). Autorzy ustosunkowali się do następującej hipotezy: Zarządzanie strategiczne jako subdyscyplina nauk ekonomicznych jest wynikiem i przykładem konwergencji ekonomii na poziomie mikro i nauk o zarządzaniu.

Następny tekst (M. Gorynia, M. Bartosik-Purgat, B. Jankowska, R. Owczarzak, *Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, „Ekonomista” 2006, nr 2) powstał w ramach realizacji projektu badawczego Komitetu Badań Naukowych pt. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*. Jego celem było dokonanie syntetycznego przeglądu literatury ujmującej kwestie efektów zewnętrznych, głównie z perspektywy podmiotów krajowych oraz przedstawienie wyników badań empirycznych przeprowadzonych przez autorów w 2004 roku, odnoszących się do efektów zewnętrznych działalności inwestorów zagranicznych w Polsce.

Ostatni tekst w zbiorze (M. Gorynia, B. Jankowska, *Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych*, „Ekonomista” 2007, nr 3) jest również efektem grantu badawczego – opracowanie powstało w ramach projektu badawczego *„Rola klastrów we wspieraniu międzynarodowej konkurencyjności oraz internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw”* finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Celem tego artykułu była rekonstrukcja najważniejszych elementów koncepcji klastrów, rozumianej jako szczególny przypadek sposobu regulacji, komplementarny w stosunku do sposobu regulacji rynkowej. Na elementy te składają się: geneza koncepcji, definicje, atrybuty i typologie klastrów oraz kryteria identyfikacji klastrów.

Oddając Czytelnikom do rąk ten zbiór artykułów pragnę jeszcze raz wyrazić swą wdzięczność redakcji „EKONOMISTY” za pomoc i życzliwość, której doświadczałem w całym okresie mojej współpracy. Mam nadzieję, że publikacja książki, wobec braku elektronicznej wersji tego prestiżowego czasopisma zwiększy krąg odbiorców i przyczyni się do dyskusji nad mikro- i mezoekonomicznymi aspektami transformacji w Polsce.

Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Marian GORYNIA

Przedmiotem niniejszego artykułu jest rozważenie zagadnienia: na ile teoria handlu międzynarodowego może być przydatna w wyjaśnianiu i przewidywaniu działalności przedsiębiorstw w skali międzynarodowej? Dotychczas brak jest kompletnej i spójnej teorii ujmującej międzynarodowe zachowania przedsiębiorstw. Problematyka ta podejmowana jest w ramach wielu dyscyplin. Dotychczasowy zakres i sposób uwzględnienia zachowań przedsiębiorstwa w teorii handlu międzynarodowego pozwala analizować tylko niektóre aspekty internacjonalizacji przedsiębiorstw, inne pozostawiając na uboczu. Wynika to z zakresu problematyki będącej przedmiotem zainteresowania teorii handlu międzynarodowego.

1.1. Miejsce problematyki w naukach ekonomicznych

Poszukiwanie wyjaśnień odnośnie do zachowań przedsiębiorstw w sferze międzynarodowej obejmować może następujące dyscypliny: teorię wymiany międzynarodowej, teorię przedsiębiorstwa, teorię struktury branży (*theory of industry organization*), teorię zagranicznych inwestycji bezpośrednich, teorię przedsiębiorstwa wielonarodowego, teorię kapitału, teorię międzynarodowych stosunków finansowych, teorię konkurencji monopolistycznej, teorię organizacji i zarządzania oraz teorię podejmowania decyzji. Zbudowanie teorii ujmującej działalność przedsiębiorstw w przestrzeni międzynarodowej wymagałoby wyselekcjonowania i zinterpretowania założeń i twierdzeń wymienionych teorii w kontekście zachowań przedsiębiorstwa, a następnie dokonania ich syntezy. Podjęcie tego niewątpliwie fascynującego zadania wykracza jednak poza przyjęte ramy niniejszego opracowania.

Teoria handlu międzynarodowego ma w zasadzie charakter makroekonomiczny. Analiza na poziomie przedsiębiorstwa nie jest więc jej głównym celem badawczym. Zmierzając do wyjaśnienia wymiany międzynarodowej w skali

makro, teoria ta przyjmuje określone założenia dotyczące wybranych aspektów działań przedsiębiorstw, inne aspekty pozostawiając na uboczu. Wizje przedsiębiorstwa zakładane w niektórych (w zasadzie w większości) koncepcjach w ramach teorii wymiany międzynarodowej są uproszczone. Poszczególne koncepcje cechują się przy tym znacznymi różnicami, jeśli chodzi o ujęcie działalności przedsiębiorstw w sferze międzynarodowej.

W teoriach przedsiębiorstwa zawarte są także *explicite* lub *implicite* twierdzenia dotyczące jego międzynarodowej aktywności. Nowszym kierunkiem badań jest zastosowanie w analizie działalności zagranicznej przedsiębiorstw aparatury pojęciowej i narzędzi analitycznych charakterystycznych dla teorii struktury branży. Szczególnie płodne okazały się próby integracji dorobku teorii struktury branży, teorii konkurencji monopolistycznej i teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zadanie wyjaśnienia działalności międzynarodowej przedsiębiorstw podejmowane jest także w obrębie teorii kapitału, teorii międzynarodowych stosunków finansowych, teorii podejmowania decyzji oraz teorii organizacji i zarządzania. Należy przy tym podkreślić, że granice dyscyplin, na gruncie których podejmowana jest problematyka zagranicznej działalności przedsiębiorstw, nie są ostre i dyscypliny te częściowo na siebie zachodzą.

1.2. Paradygmat internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Przyjmujemy, że wszystkie koncepcje ujmujące działania międzynarodowe przedsiębiorstw to koncepcje internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Internacjonalizacja przedsiębiorstwa jest tu rozumiana jako umiędzynarodowienie jego działalności (niekoniecznie własności).

Tradycyjne „kierownicze” podejście do internacjonalizacji koncentruje się na dodatkowych ryzykach, na jakie narażona jest firma decydująca się prowadzić działalność także za granicą. Internacjonalizacja aktywności przedsiębiorstwa ujmowana jest najczęściej jako proces składający się z kilku stadiów¹. Punktem wyjścia jest działalność wyłącznie na rynku krajowym, a najwyższą fazą jest zagraniczna inwestycja bezpośrednia. Stadia pośrednie obejmować mogą sprzedaż licencji zagranicznemu partnerowi, eksport za pośrednictwem agenta lub dystrybutora, eksport poprzez własne przedstawicielstwo za granicą itp. Niektóre badania wykazują, że występuje dodatnia korelacja między liczbą ostadiów, przez jakie przeszła firma internacjonalizująca swoją działalność, a ostatecznym sukcesem zagranicznej inwestycji bezpośredniej². Wynika to z efektów uczenia

¹ Por. Y. Aharoni, *The Foreign Investment Decision Process*, Boston 1966.

² G.B. Newbould, P.J. Buckley, J.C. Thurwell, *Going International – The Experience of Smaller Companies Overseas*, New York 1978.

się, które występują w poszczególnych stadiach procesu. Internacjonalizacja etapami pozwala na stopniowe zwiększanie zakresu ryzyka podejmowanego przez przedsiębiorstwo, co daje mu możliwość uniknięcia lub zmniejszenia rozmiarów potencjalnych niepowodzeń przy wejściu na rynek zagraniczny. Powyższej prawidłowości nie można traktować jako powszechnie obowiązującej. Doświadczenia wielu przedsiębiorstw wskazują bowiem, że przejście przez „niższe” stadium internacjonalizacji nie jest warunkiem koniecznym powodzenia na „wyższym” stadium.

Ponieważ teorie, modele i koncepcje podejmujące problematykę internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa są liczne, należałoby dokonać ich uporządkowania. Pierwszy możliwy sposób to ich pogrupowanie według dyscyplin, w ramach których zostały stworzone (teoria wymiany międzynarodowej, teoria przedsiębiorstwa, teoria struktury branży itd.). Drugi – według form działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa (eksport, sprzedaż licencji, zagraniczne inwestycje bezpośrednie itp.). Trzeci podział może różnicować koncepcje dotyczące przedsiębiorstw kapitalistycznych i socjalistycznych.

Wydaje się, że zestaw najważniejszych problemów teoretycznych związanych z międzynarodową działalnością przedsiębiorstw (paradygmat internacjonalizacji przedsiębiorstwa) obejmuje następujące kwestie:

- przyczyny przemieszczania dóbr i usług między krajami,
- motywy zagranicznej działalności przedsiębiorstw,
- charakterystyka firm internacjonalizujących swoją działalność,
- lokalizacja działalności zagranicznej przedsiębiorstw,
- dynamika procesu internacjonalizacji,
- proces podejmowania decyzji o podjęciu i rozwoju działalności zagranicznej,
- formy wejścia na rynek zagraniczny.

Wyczerpująca teoria internacjonalizacji przedsiębiorstwa powinna zawierać wyjaśnienie powyższych kwestii. Istniejące koncepcje udzielają odpowiedzi na jedno lub kilka pytań, ale żadna z nich nie odpowiada na wszystkie. Poniższe rozważania zmierzają do ustalenia, które z wyżej postulowanych komponentów paradygmatu internacjonalizacji przedsiębiorstwa znajdują rozwiązanie w ramach teorii wymiany międzynarodowej.

1.3. Przedsiębiorstwo w klasycznej teorii handlu międzynarodowego

Przez klasyczną (tradycyjną) teorię wymiany międzynarodowej rozumiemy zbiór koncepcji mających swe źródło w teorii przewagi komparatywnej D. Ricardo, włącznie z modelem Heckschera-Ohlina w jego podstawowej wersji.

Tradycyjna teoria handlu międzynarodowego zakładała powszechną dostępność informacji o procesie produkcji i produktach, czyli abstrahowała od kosztów stworzenia lub nabycia technologii. Przyjęcie powyższego założenia spowodowało, że poza polem obserwacji znalazły się problemy uzyskiwania przewagi technologicznej oraz transferu technologii. W związku z tym zarówno w dociekaniach teoretycznych, jak i w badaniach empirycznych abstrahowano od roli, jaką w tych procesach odgrywają przedsiębiorstwa. Zainteresowanie zagadnieniami przewagi technologicznej i transferu technologii pojawiło się dopiero w trakcie dyskusji, jaka wywiązała się wokół paradoksu Leontiefa. Stały się one przedmiotem rozważań w teorii handlu międzynarodowego i inwestycji zagranicznych Vernona, a także w teorii konkurencji oligopolistycznej i w teorii internalizacji, w których uwzględnia się w pewnym stopniu znaczenie zachowań przedsiębiorstw w przestrzeni międzynarodowej.

Tradycyjne modele handlu międzynarodowego zakładały, że przystosowanie gospodarek narodowych (a tym samym przedsiębiorstw) do wymogów rynku międzynarodowego odbywa się bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów. Oznacza to, że zasoby mogą być szybko i bez nakładów przenoszone przez przedsiębiorstwa z jednych zastosowań do innych, zgodnie z zasadą przewagi komparatywnej. Ponadto przyjmuje się doskonałą konkurencję w skali krajowej oraz doskonałą podzielność kapitału. W rzeczywistości przystosowanie wymaga czasu i nakładów przedsiębiorstw, a także pociąga zazwyczaj za sobą koszty społeczne i polityczne. Przejście od autarkii do wolnego handlu przynosi gospodarce jako całości korzyści, ale uwadze uchodzi rozkład korzyści i strat na poziomie przedsiębiorstw. Generalnie pozytywny bilans włączenia się kraju w handel międzynarodowy nie może przysłaniać faktu, że jest ono korzystne dla wytwórców tych towarów, w produkcji których kraj ma przewagę komparatywną, natomiast jest niekorzystne dla producentów dóbr, z których wytwarzania kraj ten powinien zrezygnować. Powyższy, niezmiennie ważny aspekt działalności przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie międzynarodowej nie znalazł należytego odzwierciedlenia w teorii handlu międzynarodowego.

Tradycyjne modele wymiany międzynarodowej nie brały pod uwagę niedoskonałości rynku (*market imperfections*). Model Heckschera-Ohlina jest modelem wolnego handlu zakładającym, że rynki towarów i czynników produkcji są rynkami doskonałymi. W tej sytuacji „pierwsze najlepsze” rozwiązanie w sensie Pareto z punktu widzenia dobrobytu globalnego to specjalizacja krajów zgodnie z zasadą przewagi komparatywnej. Jediną dopuszczalną w tym modelu formą międzynarodowej działalności przedsiębiorstw jest handel. Internacjonalizacja działalności przedsiębiorstwa sprowadzałaby się w tej sytuacji do eksportu. Uchylenie niezgodnych z rzeczywistością założeń modelu wolnego handlu wymaga uwzględnienia niedoskonałości rynku: powstałych na skutek administracyjnej ingerencji rządów oraz niedoskonałości o charakterze natu-

ralnym³. Pierwsza grupa obejmuje bariery taryfowe, pozataryfowe i inne bariery w handlu. Druga – to trudności z wyceną umiejętności (np. technologii) będących przedmiotem wymiany oraz koszty transakcyjne (koszty niepewności, koszty kontroli jakości, koszty zawarcia kontraktu przy istnieniu ryzyka i niepełnej informacji).

Niedoskonałości rynku sprawiają, że wolny handel zostaje zastąpiony, przynajmniej częściowo, przez „drugie najlepsze” rozwiązanie, tzn. przez zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Problematyka ta leży jednak poza zakresem zainteresowań teorii handlu międzynarodowego. Wiąże się to z kolejnym założeniem tradycyjnej teorii wymiany międzynarodowej, w myśl którego występuje nieprzenośność czynników wytwórczych w skali międzynarodowej, przy doskonałej mobilności towarów. Z tego względu klasycy ekonomii nie zajmowali się w zasadzie takimi zjawiskami jak eksport kapitału czy migracje siły roboczej. Założenie to w ostrej wersji zostało skrytykowane przez Ohlina jako sprzeczne z założeniem zupełnej przenośności czynników wytwórczych w granicach poszczególnych krajów⁴.

Klasyczna teoria handlu międzynarodowego nie zajmowała się także kwestią handlu wewnątrzbranżowego (*intra-industry trade*), a więc nie dopuszczała sytuacji, w której dany kraj jednocześnie eksportuje i importuje ten sam produkt. Zgodnie z tą teorią, posiadanie przewagi komparatywnej w zakresie określonego dobra wyklucza jego import. Powyższa teoria radykalnie ogranicza horyzont geograficzny ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa. Faktyczne działania przedsiębiorstw w przestrzeni międzynarodowej stoją w sprzeczności z tak sformułowaną dyrektywą, a więc tym samym podważają tezę.

Model handlu międzynarodowego zakładający doskonałą konkurencję abstrahował od monopolizacji występującej w wymianie. Tymczasem warunki na rynku międzynarodowym są bardziej zbliżone do modelu konkurencji monopolistycznej aniżeli do modelu konkurencji doskonałej. Sprawia to, że również w tym aspekcie przydatność klasycznego modelu wymiany do wyjaśnienia zachowań przedsiębiorstw w skali międzynarodowej, a także do predykcji tych zachowań, jest znikoma.

Należy także zwrócić uwagę, że według tradycyjnego rozumienia przewagi komparatywnej różnice w kosztach czynników produkcji prowadzą do lokalizacji wytwarzania w krajach posiadających przewagę, które następnie eksportują swoje wyroby. Zgodnie z tym punktem widzenia przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa powstaje w zależności od tego, gdzie prowadzi ono działalność. Podejście to nie ujmuje jednak problematyki konkurencji globalnej⁵. Jednym z istotnych źródeł przewagi konkurencyjnej firmy działającej w skali glo-

³ Por. A.M. Rugman, D.J. Lecraw, L.D. Booth, *International Business. Firm and Environment*, New York 1985, s. 98.

⁴ Por. B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge 1935.

⁵ Por. *Competition in Global Industries* (red. M.E. Porter), Boston 1986, rozdział 1.

balnej jest możliwość „rozproszenia” poszczególnych rodzajów działalności w różnych krajach w zależności od korzystnych miejsc lokalizacji, a także umiędzynarodowienie koordynacji działań zlokalizowanych w różnych krajach.

Tradycyjne rozumienie przewagi komparatywnej zakłada ponadto, że jej źródła są egzogeniczne względem przedsiębiorstwa, czyli są dla niego dane przez otoczenie. W rzeczywistości takie czynniki jak malejący udział kosztów robocizny w kosztach całkowitych, rosnąca globalizacja rynków surowcowych oraz transfer technologii prowadzą do zmniejszenia roli tradycyjnych źródeł przewagi komparatywnej. Coraz większego znaczenia nabierają źródła przewagi endogeniczne w stosunku do firmy, jak np. korzyści skali, prawnie zastrzeżona wiedza, zróżnicowanie produktu, specyficzna technologia zarządzania i marketingu itp.

Istotnym mankamentem teorii klasycznej jest także założenie, że potencjalni kontrahenci są w posiadaniu doskonałej informacji o rynku i że jej uzyskanie nie wiąże się z ponoszeniem kosztów przez przedsiębiorstwa. Nie uwzględnia się tu wspomnianych wcześniej kosztów transakcyjnych, których istnienie w znacznej mierze wyjaśnia proces powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych⁶.

Kolejnym, upraszczającym założeniem teorii Heckschera-Ohlina było przyjęcie jednakowej dla wszystkich krajów funkcji produkcji, czyli założenie istnienia takich samych metod wytwarzania poszczególnych towarów w różnych krajach. Założenie to pozostawiało poza zasięgiem tej teorii proces uzyskiwania przez firmę przewagi konkurencyjnej dzięki specyficznym dla niej czynnikom, takim jak np. technologia produkcji, jakość produktu, metody organizacji i zarządzania itp., modyfikującym przewagę wynikającą z tradycyjnych źródeł.

Jedną z cech teorii handlu międzynarodowego jest to, że nie antycypuje ona, ani nie stara się wyjaśnić międzynarodowej działalności gospodarczej w formie innej niż przepływ towarów. Prowadzi to niektórych ekonomistów do stwierdzenia, że główne pytanie teorii wymiany międzynarodowej – dlaczego różne kraje prowadzą handel – jest źle postawione⁷. Pytanie to powinno raczej brzmieć: dlaczego towary i usługi są przenoszone między krajami? Jednostką podejmującą decyzje o produkcji i wymianie jest bowiem przedsiębiorstwo, a nie kraj.

1.4. Przedsiębiorstwo we współczesnej teorii wymiany międzynarodowej

Przez współczesną teorię wymiany międzynarodowej rozumiemy zbiór koncepcji, których powstanie związane było z podważeniem poprawności modelu

⁶ Por. O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*, New York 1975; A.M. Rugman, *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*, New York 1981.

⁷ Por. S.H. Robock, K. Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, Homewood 1983, s. 40.

Heckschera-Ohlina, zarówno w zakresie wyjaśniania, jak i predykcji struktury oraz kierunków wymiany międzynarodowej. Koncepcje te można z pewnym uproszczeniem sklasyfikować jako teorie „neoczynnikowe” i „neotechnologiczne”⁸. Ich wspólną cechą jest uchylenie niektórych nierealistycznych założeń modelu Heckschera-Ohlina. Ma to istotne implikacje dla zrozumienia roli przedsiębiorstw w wymianie międzynarodowej.

Współczesna teoria wymiany międzynarodowej jako główną płaszczyznę analizy przyjmuje najczęściej poziom kraju lub branży, rzadziej – poziom przedsiębiorstwa. Niżej postaramy się wyeksponować wątki dotyczące poziomu przedsiębiorstwa.

Istotne znaczenie miało uchylenie założenia modelu Heckschera-Ohlina o jednorodności i niezmienności technik wytwarzania we wszystkich krajach. Doprowadziło to do nowego potraktowania roli postępu technicznego, co znalazło swe odbicie w teoriach „neotechnologicznych”⁹. Zgodnie z teorią luki technologicznej podstawowym kierunkiem ekspansji eksportowej przedsiębiorstw z kraju o relatywnie wysokim poziomie rozwoju technicznego w danej dziedzinie wytwarzania powinny być kraje opóźnione. W tym ujęciu sukcesy eksportowe firm zależą przede wszystkim od innowacyjności, uwarunkowanej z kolei przez odpowiednio wysokie nakłady na badania i rozwój.

Duży wkład do teorii handlu międzynarodowego wniosła także koncepcja „cyklu życia produktu” Vernona¹⁰. Wybiega ona poza problematykę handlu międzynarodowego, gdyż ujmuje także inne formy internacjonalizacji firmy – inwestycje bezpośrednie i sprzedaż licencji. Teoria Vernona ma charakter dynamiczny, gdyż zakłada zmienność technik wytwarzania i produktów. Uwzględnia ona fakt, że stworzenie nowej technologii wymaga poniesienia nakładów przez przedsiębiorstwo i że informacja na ten temat nie jest powszechnie dostępna.

Omawiana koncepcja stwierdza, że nowy produkt często jest tworzony i wprowadzany na rynek przez przedsiębiorstwo zlokalizowane w kraju posiadającym przewagę technologiczną, co związane jest z wysokim poziomem dochodu na mieszkańca. Zapewnia to zadowalająco duży popyt na ten produkt. Przedsiębiorstwo wytwarzające nowy produkt wykorzystuje rosnący popyt na rynku wewnętrznym oraz zaczyna go eksportować, nie napotykając przy tym początkowo konkurencji zagranicznej, gdyż takowa nie istnieje. W następnej fazie produkcja podejmowana jest przez konkurentów zagranicznych, którzy

⁸ Por. J. Cieślak, *Ewolucja współczesnej teorii wymiany międzynarodowej*, „Ekonomista” 1983, nr 2.

⁹ Problematyka technologii została podjęta również w ramach „teorii konkurencji technologicznej”, która stanowi próbę wykorzystania dorobku teorii struktury branży do zagadnień handlu zagranicznego. Zob. np. P. Krugman, *New Theories of Trade Among Industrial Countries*, „American Economic Review” 1983, nr 2, s. 343–346.

¹⁰ Por. R. Vernon, *International Trade and International Investment in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics” 1966, nr 2.

prowadzą sprzedaż na swych rynkach lokalnych. Na rynki te eksportuje również przedsiębiorstwo, które wylansowało produkt. Uruchamia ono zakłady produkcyjne na swoich rynkach eksportowych, aby móc skutecznie konkurować z producentami lokalnymi. W ostatniej fazie produkt wytwarzany w filiach zagranicznych jest importowany do kraju macierzystego ze względu na niższe koszty produkcji za granicą.

Koncepcja Vernona odnosiła się w zasadzie do przedsiębiorstw amerykańskich, a jej zasięg czasowy był zawężony do okresu dwudziestolecia po II wojnie światowej¹¹. W latach 70. podważano ją coraz częściej¹². Mimo to wydaje się, że model Vernona nadal może być wykorzystany do predykcji zachowań przedsiębiorstw. Zgodnie z tym modelem przedsiębiorstwa zlokalizowane w krajach, których rynki ulegają zmianom, mają przewagę nad przedsiębiorstwami prowadzącymi działalność na rynkach niezmiennych się. Bardzo istotne dla wyboru skutecznej strategii konkurencyjnej jest możliwie jak najszybsze dostrzeżenie zmian w otoczeniu i wykorzystanie tych zmian dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej poprzez opracowanie nowej technologii lub zastosowanie innych sposobów dystansowania konkurentów.

Ważnym osiągnięciem współczesnej teorii wymiany międzynarodowej było także uwzględnienie korzyści skali działania. Pozwoliło to na rewizję tradycyjnego modelu Heckschera-Ohlina i stwierdzenie, że nawet w sytuacji braku różnic w wyposażeniu krajów w czynniki wytwórcze może wystąpić wzajemnie opłacalna wymiana handlowa związana z istnieniem korzyści skali. Ze stwierdzenia tego wynika bardzo ważna dyrektywa praktyczna, szczególnie dla przedsiębiorstw z krajów o ograniczonych rozmiarach rynku wewnętrznego, a mianowicie, że przewagę konkurencyjną można uzyskać przez zwiększenie skali produkcji i eksport¹³ (niskie koszty wytwarzania dużych serii). Druga korzyść z działalności na wielką skalę polega na utrudnieniu dostępu do rynku potencjalnym konkurentom¹⁴ (stworzenie tzw. barier wejścia).

We współczesnej teorii wymiany międzynarodowej podjęto także próbę urealnienia modelu Heckschera-Ohlina poprzez jednoczesne uwzględnienie zróżnicowania produktu, korzyści skali oraz konkurencji monopolistycznej¹⁵. W tym

¹¹ Por. H. de Bodinat i inni, *Gestion internationale de l'entreprise*, Paris 1984, 128.

¹² Sam Vernon opisał zmierzch koncepcji cyklu życia produktu, [w:] *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics” 1979, nr 4.

¹³ W wyczerpujący sposób zagadnienie korzyści skali w wymianie międzynarodowej omawia W.J. Ethier, *National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade*, „American Economic Review” 1982, nr 3, s. 389–405.

¹⁴ Por. G.S. Yip, *Barriers to Entry. A Corporate Strategy Perspective*, Lexington 1982.

¹⁵ Zob. np. E. Helpman, *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition*, „Journal of International Economics” 1981, nr 11; K.L. Lancaster, *Variety, Equity and Efficiency*, New York 1979, rozdział 10; P.R. Krugman, *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*, „Journal of International Economics” 1979, nr 9.

celu wykorzystuje się teorię struktury branży. Połączenie podejścia Heckschera-Ohlina do handlu międzynarodowego i podejścia Chamberlina do zróżnicowania produktu, korzyści skali oraz konkurencji monopolistycznej pozwala na predykcję struktury handlu zarówno w przekroju międzygałęziowym, jak i wewnątrzbranżowym. Oprócz uwzględnienia korzyści skali szczególnie istotna z mikroekonomicznego punktu widzenia jest rezygnacja z założenia o identyczności funkcji produkcji zróżnicowanych wyrobów w różnych krajach. Zróżnicowanie produktu jest bowiem podstawowym, obok obniżki kosztów, typem strategii prowadzącej do uzyskania przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej¹⁶.

Kolejnym problemem podjętym przez współczesną teorię wymiany międzynarodowej było wyjaśnienie zjawiska handlu wewnątrzbranżowego¹⁷. Jak to już zaznaczono, tradycyjna teoria handlu międzynarodowego nie przewidywała możliwości wymiany produktów tej samej branży. Założenie to okazało się jednak sprzeczne z rzeczywistą strukturą handlu między krajami wysoko rozwiniętymi. W przypadku gospodarek o zbliżonych strukturach i poziomach rozwoju wzajemny handel może być większy aniżeli w przypadku krajów różniących się między sobą¹⁸. Jest to rezultatem postępującego zróżnicowania produktów.

Ilościowe oceny handlu wewnątrzbranżowego zależą w części od przyjętych definicji i klasyfikacji produktów. Jednak nawet w przypadku całkowicie identycznych produktów zjawisko handlu międzynarodowego jest możliwe na skutek występowania kosztów transportu, kosztów magazynowania, kosztów sprzedaży, kosztów uzyskania informacji rynkowej oraz sezonowości produkcji i konsumpcji niektórych towarów¹⁹. Część wymienionych zmiennych w sposób oczywisty zależy od działań przedsiębiorstw, co oznacza, że jedną z determinant handlu wewnątrzbranżowego jest realizacja strategii konkurencyjnych przedsiębiorstw.

Z teorii handlu wewnątrzbranżowego wynikają istotne implikacje dla przedsiębiorstw opracowujących strategię ekspansji zagranicznej, dotyczące możliwych i pożądaných kierunków tej ekspansji. Z działalności eksportowej firmy nie są automatycznie wykluczone towary importowane do kraju będącego siedzibą firmy oraz rynki, z których import ten jest dokonywany.

Duże znaczenie dla wyjaśnienia struktury towarowej i geograficznej handlu miała koncepcja Lindera nazywana teorią „ujednoliconej struktury popytu” albo

¹⁶ M.E. Porter, *Competitive Advantage*, New York 1980.

¹⁷ Zob. np. H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, New York 1975.

¹⁸ Por. K. Lancaster, *Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition*, „Journal of International Economics” 1980, nr 10.

¹⁹ A.M. Rugman, D.J. Lecraw, L.D. Booth, *International Business. Firm and Environment*, New York 1985, s. 45–47.

hipotezą „popytu reprezentatywnego”²⁰. Autor ten buduje sekwencję zależności przyczynowo-skutkowych od dochodu do gustów, od gustów do technologii, od technologii do handlu międzynarodowego. Wzrost dochodu skierowuje popyt, zgodnie z prawem Engla, na towary bardziej luksusowe; koncentracja popytu na dobrach luksusowych powoduje podjęcie ich produkcji z zastosowaniem ulepszonych technologii. Wzrost popytu krajowego nie jest wystarczający dla osiągnięcia korzyści skali i dlatego zwiększeniu produkcji towarzyszy eksport. Z powyższego wynika, że kraje eksportują przede wszystkim te dobra, w produkcji których się specjalizują. Oznacza to, iż najlepszą podstawę skutecznego konkutowania przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych stanowi „dobry” rynek krajowy. Duże rozmiary handlu między krajami wysoko rozwiniętymi dają się, przynajmniej w części, wytłumaczyć zbliżeniem struktur popytu. W tej sytuacji o intensywności wymiany decydować może niewielkie zróżnicowanie preferencji w poszczególnych krajach, znajdujące swój wyraz np. w preferowaniu określonej marki, stylu itp. Z teorii Lindera wynikają istotne implikacje dla kształtowania strategii eksportowej przedsiębiorstw, gdyż zawiera ona sugestie dotyczące zalecanych kierunków ekspansji międzynarodowej.

Należy także nadmienić o próbach uwzględnienia w teorii handlu międzynarodowego problematyki korporacji wielonarodowych, które traktowane są jako aktywne podmioty uczestniczące w konkurencji monopolistycznej i posiadające specyficzne składniki majątku²¹.

We współczesnej teorii handlu międzynarodowego przewartościowaniu uległy poglądy na rolę przedsiębiorstwa jako podmiotu uczestniczącego w handlu międzynarodowym. W teorii tradycyjnej jedynym źródłem przewagi konkurencyjnej firmy mogły być atuty wynikające z wyposażenia kraju w czynniki wytwórcze. Teoria współczesna natomiast uwzględnia problematykę nowych technologii, korzyści skali oraz zróżnicowania produktów, to jest czynników w istocie rzeczy zależnych od aktywności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo nie jest tylko podmiotem przetwarzającym określoną ilość zasobów w określoną ilość standardowego produktu. Tworząc i wykorzystując nowe technologie przedsiębiorstwo może zmieniać relacje nakładów do wyników oraz proporcje łączenia stosowanych zasobów, może też dokonywać faktycznego lub pozornego (marketingowego) zróżnicowania produktów. Ponadto przedsiębiorstwo uczestniczące w wymianie międzynarodowej przestaje być wyłącznie podmiotem adaptującym się do danych przez otoczenie warunków, staje się jednostką wpływającą na otoczenie (np. kreowanie lub stymulowanie popytu na swoje wyroby).

²⁰ Por. P.H. Lindert, Ch. Kindleberger, *Economie internationale*, Paris 1983, s. 100–101.

²¹ Zob. np. E. Helpman, *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*, „Journal of Political Economy” 1984, nr 3, s. 451–471.

* * *

Na podstawie powyższych rozważań stwierdzić można, że zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa zostało podjęte w teorii handlu międzynarodowego w sposób fragmentaryczny, jako wątek uboczny w stosunku do głównego nurtu rozważań. Stwierdzenie to odnosi się zarówno do teorii tradycyjnej, jak i do teorii współczesnej, choć do pierwszej w większym stopniu. Podstawowy nurt rozważań teorii tradycyjnej, podtrzymywany szeroko również obecnie, eksponował makroekonomiczne aspekty wymiany międzynarodowej. Podejście makroekonomiczne w teorii handlu międzynarodowego, wywodzące się z tradycji klasycznej, utrzymało się do dziś²².

Teoria handlu międzynarodowego udziela względnie zadowalającej odpowiedzi na pytanie: dlaczego dobra i usługi są przemieszczane między krajami? Odpowiedź ta nie jest jednoznaczna ze względu na rozbieżność koncepcji składających się na teorię handlu międzynarodowego. Na przykład wnioski na temat kierunków handlu wynikające z teorii Heckschera-Ohlina i Lindera są wzajemnie sprzeczne²³.

Motywy internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw są wyjaśniane przez teorię handlu międzynarodowego tylko częściowo, gdyż uwzględnia ona zasadniczo tylko jedną formę aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw, tzn. eksport i import dóbr i usług.

Pozostałe, wymienione na wstępie problemy teoretyczne składające się na paradygmat internacjonalizacji przedsiębiorstwa nie znajdują w zasadzie rozwiązania w ramach teorii handlu międzynarodowego lub też są potraktowane bardzo powierzchownie. Główną przyczynę tego stanu rzeczy stanowi zawężenie pola badań teorii wymiany międzynarodowej do sytuacji, w których zakłada się brak przenośności czynników wytwórczych między krajami i mobilność towarów. Oznacza to, że poszukiwania wyjaśnień międzynarodowej działalności przedsiębiorstw powinny być prowadzone także poza teorią wymiany międzynarodowej, co wybiega już jednak poza tematykę niniejszego artykułu.

²² Por. J. Słodaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa 1983, s. 70.

²³ Por. Z. Foltyński, *Teoria handlu międzynarodowego*, Warszawa 1970, s. 191.

Poziomy analizy w naukach ekonomicznych

Marian GORYNIA

Podjęcie czynności badawczych w jakiegokolwiek nauce wiąże się zawsze z koniecznością przyjęcia *explicite* lub *implicite* pewnego zespołu założeń na temat przedmiotu i metody badania. Założenia pierwszego rodzaju dotyczą charakteru badanej rzeczywistości – są to tzw. założenia ontologiczne. Założenia drugiego rodzaju odnoszą się do pożądaných sposobów badania rzeczywistości – są to założenia metodologiczne.

Stan refleksji teoretycznej związanej z wyborem poziomu analizy nie jest w ekonomii szczególnie zaawansowany. Cechą większości prac jest przyjmowanie pewnych założeń „milcząco”, bez ich wyraźnego uzasadnienia. Zdarza się, że takie podejście zwiększa ryzyko popełniania błędów polegających na mieszaniu poziomów analizy i formułowaniu nieuzasadnionych wniosków. Wydaje się, że zagadnienie poziomu analizy jest bardziej rozwijane w innych naukach społecznych, np. w socjologii czy teorii organizacji i zarządzania.

Należałoby także wskazać zależności między założeniami co do przedmiotu i metody badania. Otóż przyjęcie pewnych założeń o naturze zjawisk badanych w sposób istotny rzutuje na zasadność doboru określonej metody do rozwiązywania danego problemu w obrębie danego zjawiska¹. Założenia wpływające na dobór metod badania to po prostu elementy wcześniej zdobytej wiedzy o badanej rzeczywistości: zarówno prawa i teorie określające związki między właściwościami różnych przedmiotów i zjawisk, jak też tezy opisowe².

W metodologii nauki powszechnie uznawany jest postulat jednoznaczności problematyki badawczej. Jest ona dostatecznie jednoznaczna wtedy, gdy wiemy, jakie i na ile ogólne relacje między właściwościami przedmiotów czy też zdarzeń i procesów chcielibyśmy wykryć, opisać i wyjaśnić. Spełnienie tego postu-

¹ S. Nowak, *Metodologia badań społecznych*, Warszawa 1985, s. 53.

² Tamże, s. 53.

latu uwarunkowane jest rozstrzygnięciem, jakiego rodzaju przedmioty interesować mogą ekonomistę.

Odpowiedź na to pytanie można rozpocząć od przytoczenia generalnych poglądów na temat ontologii wszechświata, jako systemu szerszego od systemu gospodarczego, sformułowanych na gruncie ogólnej teorii systemów. Pretenduje ona do pełnienia roli metanauki, nauki najbardziej ogólnej, obejmującej i syntetyzującej dorobek dyscyplin bardziej szczegółowych. Jednym z podstawowych pojęć ogólnej teorii systemów jest pojęcie porządku hierarchicznego. Wszechświat widziany jest jako ogromna hierarchia, od cząstek elementarnych, jąder atomów, cząsteczek i ich związków, aż po całe bogactwo struktur między cząsteczkami i komórkami, a następnie świat komórek, organizmów oraz organizacji ponadindywidualnych. Przegląd głównych poziomów hierarchii systemów, opracowany przez L. Bertalanffy'ego częściowo oparty na schemacie porządku hierarchicznego Bouldinga wyodrębnia następujące poziomy³:

- a) struktury statyczne (atomy, cząsteczki, kryształy, struktury biologiczne itp.),
- b) mechanizmy zegarowe (zegary, maszyny konwencjonalne, systemy słoneczne),
- c) mechanizmy sterowania (termostat, serwomechanizmy, homeostatyczne mechanizmy organizmu),
- d) systemy otwarte (płomień, komórki i organizmy w ogóle),
- e) organizmy niższe (np. organizmy roślinne),
- f) zwierzęta,
- g) człowiek,
- h) systemy społeczno-kulturowe,
- i) systemy symboliczne (język, logika, matematyka, nauki przyrodnicze, nauki humanistyczne, moralność itd.).

Przedstawiciele nauk społecznych interesują tylko niektóre poziomy hierarchii systemów. Jest to poziom człowieka oraz poziom ponadindywidualne. Za C. Steinlem można wyróżnić następujące poziomy analityczne: jednostka, mała grupa, koalicja grup, organizacja (przedsiębiorstwo), zrzeszenie organizacji lub przedsiębiorstw, społeczeństwo (gospodarka)⁴.

Podobnie zagadnienie to ujmują S. Nowak pisząc, iż socjologów interesują nie tylko pojedynczy ludzie i jakoś wyodrębnione ich kategorie, lecz również pewne przedmioty „wyższego rzędu”: zorganizowane, zintegrowane zespoły ludzi połączonych więzią różnorodnych stosunków społecznych, zwane grupami, instytucjami, klasami, społeczeństwami, narodami itd.⁵.

³ L. von Bertalanffy, *Ogólna teoria systemów*, Warszawa 1984, s. 58.

⁴ C. Steinle, *Organisation Theory and Multi-Plane Analysis (MPA): Steps Towards an Integration of Individual-Centered and Exchange-Oriented Explanatory Schemes*, „Management International Review” 1983, nr 1.

⁵ S. Nowak, *Metodologia ...*, op. cit., s. 100.

W filozofii nauk społecznych od wielu lat toczy się spór wokół problemu czy grupy istnieją naprawdę, czy też w rzeczywistości istnieją tylko ludzie. Jest to spór między zwolennikami holizmu (kolektywizmu) i redukcjonizmu (indywidualizmu, elementarizmu). Założenia ontologiczne i metodyczne obu postaw zrekonstruował M. Bunge⁶.

W warstwie ontologicznej redukcjonizm zakłada, że:

- a) społeczeństwo jest zbiorem jednostek ludzkich; ponadjednostkowe całości nie są konceptualnie konkretne; oznacza to, iż naprawdę „istnieją tylko ludzie”;
- b) ponieważ całości społeczne są abstrakcyjne – nie mają globalnych właściwości, każda cecha całości (społeczna) jest rezultatem agregacji właściwości członków społeczeństwa;
- c) w wyniku braku całościowych właściwości społeczeństwo nie oddziałuje na żadnego ze swoich członków. Presja grupowa jest sumą nacisków wywieranych przez każdego członka grupy. Interakcja między społeczeństwami zawiera się w interakcji między ich indywidualnymi członkami. Zmiana społeczna jest całością złożoną ze zmian indywidualnych.

W warstwie metodycznej redukcjonizm przyjmuje, że:

- a) badanie jednostek jest właściwym podejściem do badania zjawisk społecznych,
- b) ostateczne wyjaśnienie faktów społecznych musi być prowadzone w aspekcie indywidualnego zachowania się,
- c) hipotezy i teorie społeczne są sprawdzane przez obserwację zachowania się jednostek.

Holizm natomiast przyjmuje odmienne założenia ontologiczne, a mianowicie:

- a) społeczeństwo jest całością wykraczającą poza swych członków,
- b) społeczeństwo ma globalne cechy, których nie można zredukować do cech jednostek,
- c) społeczeństwo oddziałuje na swych członków silniej niż oni na społeczeństwo; interakcja między dwiema społecznościami jest wzajemnym oddziaływaniem całości; zmiana społeczna jest ponadindywidualna, chociaż oddziałuje na indywidualnych członków.

Podstawowe założenia metodyczne holizmu są następujące:

- a) właściwym podejściem do badania społeczeństwa jest badanie jego globalnych właściwości i zmian,
- b) fakty społeczne można wyjaśnić w aspekcie ponadindywidualnych kategorii; indywidualne zachowania można zrozumieć (choć być może nie wyjaśnić) w aspekcie danej jednostki i oddziaływania społecznego na nią,
- c) hipotezy i teorie społeczne są albo poza empiryczną weryfikacją, albo są sprawdzalne na podstawie danych historycznych.

⁶ M. Bunge, *A System Concept of Society. Beyond Individualism and Holism*, „Theory and Decision” 1979, s. 13–30.

M. Bunge zakwestionował oba podejścia – redukcjonizm, ponieważ nie ujmuje on wyłaniających się całościowych właściwości, holizm natomiast dlatego, że nie podejmuje się ich wyjaśnienia. Proponuje podejście, które tych negatywnych cech nie ma, a które nazywa systemizmem.

Ontologia systemizmu opiera się na następujących założeniach:

- a) społeczeństwo nie jest ani prostym agregatem jednostek, ani też ponadjednostkową całością – jest ono systemem wzajemnie powiązanych jednostek;
- b) społeczeństwo jest systemem, a więc ma systemowe lub globalne właściwości; niektóre z tych właściwości są redukowalne, inne nie, a te ostatnie są zakorzenione w jednostkach i w ich wzajemnych oddziaływaniach, lecz ich nie charakteryzują;
- c) społeczeństwo nie może oddziaływać na swoich członków, lecz członkowie grupy społecznej mogą oddziaływać na pojedynczą jednostkę. Zachowanie się jednostki jest determinowane nie tylko genetycznie, lecz również przez rolę, jaką odgrywa ona w społeczeństwie. Interakcja między społecznościami dotyczy oddziaływania jednostka-jednostka, gdzie każda jednostka zajmuje określone miejsce w swej społeczności. Zmiana społeczna jest zmianą w strukturze społeczeństwa, stąd jest to zmiana na poziomie społecznym i indywidualnym zarazem.

Założenia metodologiczne systemizmu są następujące:

- a) właściwym podejściem do badania społeczeństwa jest badanie społecznie istotnych cech jednostki, jak również badanie właściwości zmian społeczeństwa jako całości,
- b) wyjaśnienie faktów społecznych musi odbywać się w aspekcie jednostek i grup, jak również ich interakcji; jednostkowe zachowanie się jest wyjaśnianie przez uwzględnienie wszystkich cech – biologicznych, psychologicznych i społecznych jednostki umieszczonej w społeczeństwie,
- c) hipotezy i teorie społeczne weryfikuje się za pomocą danych historycznych, są one jednak tworzone z danych odnoszących się do jednostek i małych grup, gdyż tylko te są (częściowo) obserwowalne.

Przedstawioną propozycję M. Bungego potraktować można jako swego rodzaju kompromis w dyskusji między redukcjonizmem i holizmem. W podobnym duchu wypowiada się S. Nowak, pisząc: *„Jak wiele sporów zasadniczych w filozofii nauki, spór ten wydaje się wynikać w sporej części z niezbyt jasnego sformułowania stanowisk uchodzących za przeciwstawne: dylemat «holizm czy indywidualizm metodologiczny?» traci na ostrości, kiedy mu się przyjrzeć uważnie. Przede wszystkim, jeśli się zastanowić nad istnieniem pewnych przynajmniej grup, to nie ulega wątpliwości, iż istnieją one w sensie przedmiotowym w nie mniejszym stopniu jak ich «części składowe», tj. ludzie”⁷.*

⁷ S. Nowak, *Metodologia...*, op. cit., s. 100.

Zbliżony sposób przewyćzania dylematu holizm – redukcjonizm – zaproponował P. Sztompka⁸. Jego zdaniem, w ujęciach tradycyjnych, zarówno kolektywistycznym jak indywidualistycznym, problem statusu całości społecznych w stosunku do jednostek składających się na owe całości jest na ogół rozważany w kategoriach substancjalnych: chodzi mianowicie o to, czy całości społeczne stanowią odrębną dziedzinę bytów, czy zbudowane są ze szczególnego tworzywa, czy stanowią swoistą substancję. Według wspomnianego autora problem ten można rozważać także inaczej – w kategoriach strukturalnych. Chodzi wówczas o to, czy całości społeczne stanowią swoiste struktury, nowe typy organizacji elementów, swoiste sieci stosunków społecznych. P. Sztompka proponuje uzupełnienie perspektywy substancjalnej strukturalną i dokonuje rozbicia tradycyjnego sporu na dwie, analitycznie odrębne dychotomie. Wyróżnia cztery stanowiska:

- a) kolektywizm₁ – istnieje szczególna substancja społeczna, której przysługuje odrębny byt ontologiczny,
- b) indywidualizm₁ – istnieją tylko jednostki ludzkie (ich działania i wytwory działań),
- c) kolektywizm₂ – całości społeczne charakteryzują się swoistą strukturą, stanowią poziom organizacji odmienny od poziomu jednostkowego i stąd cechują się swoistymi właściwościami i prawidłowościami,
- d) indywidualizm₂ – całości społeczne są prostymi, amorficznymi zbiorami jednostek ludzkich.

Skrzyżowanie obu dychotomii (substancjalnej i strukturalnej) daje cztery logicznie możliwe stanowiska w kwestii ontologicznego statusu całości społecznych. Według P. Sztompki najlepszym rozwiązaniem sporu indywidualizmu i kolektywizmu tradycyjnego jest stanowisko określone jako *strukturalizm socjologiczny* będące kombinacją *indywidualizmu* i *kolektywizmu*. Głosi ono, że jedyne realnie istniejącymi składnikami społeczeństwa są ludzie (ich działania, wytwory takich działań); w społeczeństwie nie ma nic poza ludźmi. Ale struktura całości społecznej posiada swoiste właściwości i swoiste prawidłowości, które są wynikiem istnienia sieci powiązań pomiędzy jednostkami ludzkimi. Znaczy to, że społeczeństwo to coś więcej niż ludzie.

P. Sztompka podkreśla, że stanowisko *strukturalizmu socjologicznego* stanowi zarazem kontynuację i negację obu stanowisk tradycyjnych⁹. Nawiązując do tradycyjnego kolektywizmu, podtrzymuje się tezę, że całości społeczne to *coś więcej niż suma jednostek*. Jest to jednak teza sformułowana w postaci łagodniejszej, pozwalającej uniknąć błędu reifikacji. Za tradycyjnym indywidualizmem powtarzany jest pogląd, że ostatecznymi składnikami społeczeństwa są jednostki ludzkie. Nie są one jednak oderwanymi od siebie, rozproszonymi ato-

⁸ P. Sztompka, *Wstęp do wydania polskiego książki*; J.H. Turner, *Struktura teorii socjologicznej*, Warszawa 1985.

⁹ Tamże, s. 47.

mami. Stanowisko *strukturalizmu socjologicznego* pozwala precyzyjniej zinterpretować problemy formułowane w sporze kolektywizmu i indywidualizmu tradycyjnego.

Określenie statusu ontologicznego i metodologicznego analizy oraz dokonanie wyboru przedmiotu badań nie implikuje konieczności ograniczenia czynności badawczych tylko do wybranego poziomu. Teoretycznie możliwe są tutaj trzy przypadki:

- a) wyjaśnienie oparte tylko na zmiennych badanego poziomu (autonomiczna analiza poziomu),
- b) wyjaśnienie z uwzględnieniem argumentów wyższego poziomu (analiza kontekstualna),
- c) wyjaśnienie, w którym elementy danego poziomu analizy zostają rozłożone na czynniki składowe, tj. poprzez zmienne niższego poziomu analitycznego (analiza redukcjna)¹⁰.

Akceptowanie koncepcji porządku hierarchicznego oraz coraz szerzej uznawanych przez badaczy założeń ontologicznych i metodycznych systemizmu sprawiają, że byt określonego poziomu bywa najczęściej definiowany w sposób odwołujący się do bytów niższego poziomu. Powstaje wtedy problem kryterium rozstrzygającego, czy pewien zbiór bytów niższego poziomu jest bytem wyższego poziomu. Egzemplifikację powyższego zagadnienia może stanowić przytoczenie cech definicyjnych grupy społecznej, tj. definicyjnych kryteriów uznawanych przez różnych badaczy za istotne przy rozstrzyganiu, czy pewien zbiór ludzi jest czy nie jest grupą społeczną¹¹. Cechy te są następujące:

- a) względnie trwała łączność przestrzenna bądź przynajmniej systematyczne kontakty przestrzenne i towarzyszące im kontakty społeczne między pewną liczbą ludzi,
- b) łączące ich poczucie więzi, wspólnoty w ramach pewnej zbiorowości i poczucie odrębności wobec ludzi znajdujących się na zewnątrz tej zbiorowości,
- c) wzajemne zależności między nimi, a zwłaszcza podział czynności i współpraca w ramach pewnego zbiorowego zachowania,
- d) podobieństwo ich ważnych cech społecznych, a w szczególności podobieństwo cech kultury, uznawanie wspólnych wzorów i wartości,
- e) podobieństwo ważnych cech społecznych o charakterze pozycyjnym, a zwłaszcza zajmowanie podobnej pozycji w ramach podziału dóbr ekonomicznych, władzy, prestiżu,
- f) różne możliwe kombinacje wymienionych elementów.

¹⁰ W.J. Otta, *Zachowanie się przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Przyczynek do teorii przedsiębiorstwa w gospodarce socjalistycznej*, Poznań 1986, s. 43–44.

¹¹ S. Nowak, *Metodologia...*, op. cit., s. 101.

Problem wyboru poziomu analizy w konwencjonalnej ekonomii traktowany był w sposób uproszczony. Wyróżnia się w niej w zasadzie dwa poziomy analizy: makro i mikro. Przedmiot zainteresowań makroekonomii stanowi zachowanie się gospodarki jako całości. Badaniu podlegają zagadnienia takie jak: globalna produkcja dóbr i usług, tempo wzrostu produkcji, inflacja, bezrobocie, ożywienie, recesja, bilans płatniczy i kurs walutowy¹². Mikroekonomia, nazywana też teorią cen, zajmuje się natomiast głównie zachowaniem się gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i rynków, na których obie kategorie podmiotów działają¹³.

Tradycyjne ujęcie poziomów analizy w ekonomii przestało z biegiem czasu wystarczać. W drugiej połowie XX w. nastąpiło dość wyraźne wykrystalizowanie się trzech następnych poziomów analizy: mikromikro, mezo i globalnego.

Wyróżnienie poziomu mikromikro przypisywane jest Leibensteinowi¹⁴. Autor ten twierdzi, że jednostki funkcjonujące w konwencjonalnej teorii ekonomicznej, gospodarstwo domowe i firma, pojmowane są jako podstawowe podmioty podejmowania decyzji lub jako aktorzy działalności gospodarczej. Jednak rzeczywistość w znacznej mierze nie odpowiada takiemu założeniu, z wyjątkiem przypadku, gdy gospodarstwo domowe lub firma składa się tylko z jednej osoby. Leibenstein dowodzi, że oczywiste jest, iż tylko ludzie podejmują decyzje, a nie podmioty nazywane przedsiębiorstwami lub gospodarstwami domowymi. W związku z tym wyodrębnia on dodatkowy, w stosunku do konwencjonalnej mikroekonomii, poziom badań – poziom mikromikro – nazywając go ekonomią atomistyczną, w przeciwieństwie do mikroekonomii molekularnej, jaką była mikroekonomia konwencjonalna. Badania na poziomie mikromikro powinny uwzględniać rozróżnienie między pryncypałami (mocodawcami) i agentami (pośrednikami). Konwencjonalna teoria może być traktowana jako teoria zachowań pryncypałów, teoria mikromikro powinna natomiast zmierzać między innymi do ustalenia konsekwencji rozróżnienia między pryncypałami i agentami. Wydaje się, że rozwój tzw. *teorii agencji* jest w pewnym sensie spełnieniem postulatów Leibensteina.

Oprócz wyróżnienia poziomu mikromikro w naukach ekonomicznych wykształcił się również poziom pośredni pomiędzy mikro i makro – a mianowicie poziom mezo, choć wyraźny jest jego rodowód i silniejsze związki z mikroekonomią. Subdyscypliną lokującą swój główny przedmiot zainteresowań na poziomie mezo jest teoria branży (*theory of industry organization* lub *industrial economics*). Jej początek przypada na lata 50. Za twórcę uważany jest J. Bain z Harvard Business School¹⁵. Jednostką analizy jest gałąź (branża) lub grupa konkurują-

¹² R. Dornbusch, S. Fischer, *Macroeconomics*, New York 1981.

¹³ L.R. Miller, *Intermediate Microeconomics. Theory, Issues, Applications*, New York 1982.

¹⁴ H. Leibenstein, *Ekonomia atomistyczna versus ekonomia molekularna*, [w:] *Ponad ekonomią*, Warszawa 1985.

¹⁵ J.S. Bain, *Industrial Organization*, New York 1959.

cych między sobą firm, a nie pojedyncza firma lub zbiór firm tworzących całą gospodarkę. Przedmiot zainteresowań teorii branży określa tzw. *paradygmat Baina: structure – conduct – performance* (struktura-zachowanie-efektywność), czyli związki pomiędzy strukturą rynku branżowego, zachowaniem przedsiębiorstw i efektywnością. Zagadnienia szczegółowe, jakimi zajmują się przedstawiciele teorii branży, obejmują przykładowo: stopień koncentracji nabywców i sprzedawców na danym rynku, wysokość barier wejścia i wyjścia, stopień zróżnicowania produktów itp.

Wreszcie trzecim, względnie nowym poziomem analizy w naukach ekonomicznych, jest poziom globalny. Cechą analiz prowadzonych na poziomie globalnym są silne związki ekonomii z innymi dyscyplinami – socjologią, politologią, ekologią itd. Naczelnym postulatem metodologicznym jest całościowość analiz, ujmowanie poszczególnych zagadnień w ich wzajemnym związku¹⁶. Wynika stąd częste posługiwanie się narzędziami ogólnej teorii systemów i cybernetyki. Przedmiotem badań na poziomie globalnym są zakres i formy globalizacji procesów ekonomicznych. Wychodzi się z założenia, że gospodarka światowa jest układem naczyń połączonych, tzn. występują w niej wielostronne oddziaływania w planie przestrzennym i między różnorodnymi czynnikami – wielkością produkcji, zasobami, ludnością, środowiskiem naturalnym, techniką, organizacją i polityką. Badania na poziomie globalnym koncentrują uwagę na możliwie całościowym rozpoznaniu i zanalizowaniu form i skutków powyższych zależności.

Na zakończenie warto wskazać, że między badaniami, koncepcjami i teoriami odnoszącymi się do poszczególnych poziomów analitycznych mogą zachodzić różne związki. Jak zaznaczono wcześniej, ograniczenie się do wyjaśnienia tylko na podstawie zmiennych badanego poziomu nosi nazwę autonomicznej analizy poziomu. Z analizą kontekstualną mamy do czynienia wtedy, gdy w wyjaśnieniu posługujemy się zmiennymi bezpośrednio wyższego poziomu. Trzecia możliwość to analiza redukcyjna, wyróżniająca się tym, że wyjaśnianie odbywa się poprzez zmienne bezpośrednio niższego poziomu.

¹⁶ J. Górski (red.), *Przemiany we współczesnej ekonomii burżuazyjnej*, Warszawa 1987.

Wstęp

W dyskusji na temat potrzeby i możliwości prowadzenia polityki przemysłowej panuje duże zamieszanie. Brak precyzji uwidocznia się już na etapie definicji polityki przemysłowej. Dla ekonomistów i polityków gospodarczych pojęcie to ma różne znaczenia. Bez uporządkowania pojęć niemożliwe jest toczenie sporów opartych na argumentach merytorycznych. Cechą dyskusji o polityce przemysłowej jest popadanie w skrajności w wyniku rozumowania na zasadzie analogii. Na podstawie studiów określonych przypadków konstruowane są uogólnienia ponadczasowe i ponadprzestrzenne, nieuwzględniające warunków krajów, w których uogólnienia te miałyby stanowić podstawę formułowania polityki gospodarczej. Zwolennicy tego podejścia należą zresztą zarówno do obozu propagatorów, jak i przeciwników polityki przemysłowej.

Uczestnicy dyskusji na temat polityki przemysłowej rzadko odwołują się do argumentów wyprowadzonych z teorii ekonomii, a zadowolają się analizami sukcesów i niepowodzeń polityki przemysłowej w różnych krajach.

3.1. Definicje polityki przemysłowej

W ogólnym, szerokim znaczeniu polityka przemysłowa oznacza tę część polityki gospodarczej, która jest ukierunkowana na powiększenie potencjału podażowego

¹ W artykule wykorzystano wyniki prac prowadzonych w ramach projektu badawczego, *Adjustment Policy at Sectoral and Subnational Level. A Comparative Study of Poland, Eastern Germany, Portugal and Great Britain*.

gospodarki, rozwój technologii, popieranie rozwoju przemysłu, poprawę mobilności czynników wytwórczych i adaptacji strukturalnych itp.².

Przyjęcie szerokiego określenia polityki przemysłowej powoduje, że nieostre stają się rozróżnienia między polityką przemysłową, polityką podażową, polityką strukturalną, polityką rozwoju przemysłu itp. Konstatacja ta może stanowić syntetyczną diagnozę braku porządku definicyjnego w odniesieniu do polityki przemysłowej.

Jedną z istotnych przeszkód sformułowania zadowalającej definicji polityki przemysłowej jest brak jasności i jednoznaczności w formułowaniu celów tej polityki. Daje się zauważyć coraz większe zgodność poglądów, że polityka przemysłowa powinna być skierowana na stymulowanie wzrostu gospodarczego, podnoszenie produktywności i podwyższanie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki³. Nietrudno spostrzec, że cele te stanowią również przedmiot zainteresowania innych dziedzin polityki gospodarczej, które zgodnie z przyjętą konwencją nie są zaliczane do polityki przemysłowej (polityka stopy procentowej, polityka kredytowa itp.).

Istota prowadzenia polityki przemysłowej bywa także wiązana z rosnącym znaczeniem funkcji mikroekonomicznych współczesnego państwa⁴. Mówi się również o mikroekonomicznej polityce gospodarczej, której fragment miałaby stanowić polityka przemysłowa⁵. Wydaje się, że automatyczne łączenie polityki przemysłowej z funkcjami mikroekonomicznymi państwa lub z mikroekonomiczną polityką gospodarczą nie jest do końca uzasadnione. Sądzić należy, że błąd ten jest konsekwencją występującego w literaturze niezbyt ostrego rozgraniczenia interwencjonizmu (polityki gospodarczej) makroekonomicznego z interwencjonizmem (polityką gospodarczą) mikroekonomicznym. Nieostrość rozgraniczenia wynika z braku jasno określonego kryterium. Do celów interwencjonizmu makroekonomicznego należy przede wszystkim zapewnienie stabilizacji gospodarki za pomocą polityki fiskalnej, pieniężnej i polityki dochodów. Cele interwencjonizmu mikroekonomicznego, określanego zazwyczaj dosyć mylącym pojęciem polityki przemysłowej, obejmują natomiast wzrost wydajności pracy, zmiany w strukturze gałęziowej i przestrzennej gospodarki, usprawnienia mechanizmu rokowań płacowych, działalność antymonopolową, stymulowanie postępu technicznego, promowanie ekspansji firm na rynkach międzynarodo-

² F.G. Adams, L.R. Klein, *Economic Evaluation of Industrial Policies for Growth and Competitiveness: Overview*, [w:] F.G. Adams, L.R. Klein, ed. *Industrial Policies for Growth and Competitiveness*, Lexington 1982.

³ Tamże; S. Kuziński, *Polityka przemysłowa. Studium porównawcze*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 6.

⁴ A. Komański, *Mikroekonomiczne aspekty roli współczesnego państwa*, „Ekonomista” 1992, nr 5–6.

⁵ K. Porwit, *Systemowe uwarunkowania polityki przemysłowej*, „Ekonomista” 1992, nr 2.

wych⁶. Przedstawione rozróżnienie budzi wątpliwości. Wydaje się, że precyzyjnym kryterium podziału polityki gospodarczej na politykę makro-, mezo- i mikroekonomiczną jest jej uniwersalny (generalny) względnie zróżnicowany (selektywny) charakter. Jeśli dany środek polityki gospodarczej obowiązuje wszystkie podmioty gospodarcze, to jest on środkiem o charakterze makroekonomicznym. Jeśli zaś uwzględnia się zróżnicowanie sektorowe, branżowe itp., to będzie on środkiem o charakterze mezoekonomicznym. Różnicowanie środków polityki gospodarczej wg podmiotów, przedsięwzięć, produktów itp. sprawia, że są to środki o charakterze mikroekonomicznym. W ten sposób polityka kursowa, polityka stopy procentowej i inne narzędzia zaliczane do środków o charakterze makroekonomicznym mogą okazać się środkami o charakterze mezo- lub mikroekonomicznym, jeśli rząd zdecyduje się na ich różnicowanie w stosunku do poszczególnych branż, przedsiębiorstw itp. Stymulowanie wzrostu wydajności pracy, popieranie postępu technicznego zaliczane do interwencji mikroekonomicznej, może natomiast się odbywać za pomocą środków o charakterze ogólnym, nie zróżnicowanym, a więc makroekonomicznym (np. przyspieszona amortyzacja, ulgi podatkowe z tytułu inwestycji itp.).

Z punktu widzenia zakresu oddziaływania narzędzi wyróżnić można następujące typy polityk przemysłowych:

- generalna (uniwersalna, niespecyficzna) polityka przemysłowa – narzędzia polityki przemysłowej obowiązują powszechnie i nie są zróżnicowane; niekiedy określa się to jako *poziome polityki przemysłowe (horizontal industrial policies)*⁷,
- specyficzna w stosunku do pojmowanego funkcjonalnie rodzaju działalności polityka przemysłowa; przykładem może być popieranie badań i rozwoju, postępu technicznego, innowacji, inwestycji itp.; politykę taką określa się także jako *politykę nakładu (input policies)*⁸,
- polityka przemysłowa zróżnicowana regionalnie,
- polityka przemysłowa różnicowana sektorowo, np. w odniesieniu do przemysłu przetwórczego, do przemysłu przetwarzającego surowce krajowe, do przemysłu zastępującego import, do przemysłu eksportowego, rolnictwa itp.,
- polityka przemysłowa różnicowana branżowo; w odniesieniu do wyselekcjonowanych branż stosowane są specyficzne narzędzia polityki,

⁶ A. Wojtyna, *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka*, Warszawa 1990, s. 39. Szerzej zagadnienia interwencjonizmu makroekonomicznego i mikroekonomicznego rozwijają: B. Roper, G. Wright, *Industrial Policy*, [w:] *Markets Intervention and Planing*, London 1987.

⁷ Ch. Stoffaes, *The Rise of Industrial Policies*, referat przedstawiony na zebraniu Whastore EFA, Oslo 1981, cyt. za: F.G. Adams, L.R. Klein, *Economic Evaluation...*, op. cit.

⁸ R. Prodi, *The Italian Experience as Regards Public Sector Intervention in the Economy*, [w:] *International Symposium on Industrial Policy for the 80's*, Madrid 1980, cyt. za: F.G. Adams, L.R. Klein, *Economic Evaluation...*, op. cit.

- polityka przemysłowa specyficzna w odniesieniu do pojedynczych przedsiębiorstw, przedsięwzięć, produktów itp.⁹.

Zwolennicy polityki przemysłowej, zwłaszcza politycy gospodarczy, w zdecydowanej większości opowiadają się za różnicowaniem tej polityki. Wydaje się, że prezentują oni następujący sposób myślenia – skoro polityka przemysłowa ma naprawiać ułomności rynku i skoro mają one często jednostkowy, indywidualny charakter, to instrumenty polityki przemysłowej powinny uwzględniać charakter tych ułomności. Dlatego stawiana jest teza o potrzebie różnicowania polityki przemysłowej. W tym miejscu pojawia się pytanie o kryteria, które stanowiłyby podstawę takiego różnicowania. W sposób ogólny kryteria te zostały zaprezentowane w przedstawionej taksonomii polityki przemysłowej ze względu na jej zakres. Są to: rodzaj działalności, region, sektor, branża, podmiot, produkt itp. W bardziej rozwinięty sposób kryteria te identyfikuje i analizuje A. Lipowski, nazywając je *priorytetami polityki przemysłowej*¹⁰. Wyróżnia on następujące priorytety: podmiot (przedsiębiorstwo), przedmiot (produkt, grupa produktów, branża, gałąź itp.), region, forma własności, kierunek produkcji (na kraj, na eksport), technologia i rynek w sensie geograficznym i demograficznym.

A. Lipowski dokonuje również krytycznej analizy tych kryteriów pod kątem ich przydatności do stosowania rachunku ekonomicznego w określaniu polityki przemysłowej. Wskazuje, że posługiwanie się prawie każdym z nich obciążone jest wysokim ryzykiem arbitralności dokonywanych wyborów.

3.2. Uniwersalność a selektywność polityki przemysłowej

Zasygnalizowany problem generalnego lub specyficznego charakteru środków stosowanych przez politykę gospodarczą, w tym przemysłową, wymaga rozwinięcia. Na wstępie niezbędne jest rozróżnienie między selektywnością (specyficznością) zasad i narzędzi polityki przemysłowej a zróżnicowaniem efektów oddziaływania polityki przemysłowej. W praktyce efekty polityki przemysłowej są prawie zawsze zróżnicowane w przekroju sektorów, branż, regionów, produktów itp., niezależnie od tego, czy stosowana polityka ma charakter wyłącznie uniwersalny, czy występują w niej narzędzia silnie zróżnicowane. Nawet jeżeli brak jakiegokolwiek polityki gospodarczej, prawdopodobnie w każdej gospodarce (systemie) zachodziłyby zmiany różnicujące sytuację w poszczególnych podsystemach, gdyż polityka gospodarcza nie jest przecież jedynym i niekoniecznie najważniejszym czynnikiem determinującym przebieg procesów gospodarczych.

⁹ Por. z taksonomią polityk przemysłowych przedstawioną w F.G. Adams, CA. Bollino, *Meaning of Industrial Policy*, [w:] F.G. Adams, L.R. Klein, *Economic Evolution...*, op. cit., s. 14–15.

¹⁰ A. Lipowski, *Polityka przemysłowa* (cz. II), „Gospodarka Narodowa” 1991, nr 5.

To, że efekty są zróżnicowane, nie implikuje jednak *a priori*, że środki polityki przemysłowej powinny mieć w sposób świadomy i zamierzony selektywny charakter. Koncepcje generalnej polityki przemysłowej, zakładające wspieranie rozwoju, produktywności i konkurencyjności opierają się na założeniu, że należy stwarzać jednolite, sprzyjające zachowaniom zmierzającym w tych kierunkach, przyjazne warunki dla przedsiębiorstw. Wówczas zmiany strukturalne, czyli zróżnicowanie sytuacji różnych podsystemów, będą oparte na solidnych podstawach wynikających z działania sił rynkowych. W takim przypadku polityka gospodarcza może ograniczyć się do narzędzi podatkowych i monetarnych (jednolitych dla całej gospodarki), służących głównie stabilizowaniu przebiegu cyklu koniunkturalnego, prowadzeniu polityki antymonopolowej, stymulowaniu przedsiębiorczości itp. Przeciwnicy takiej koncepcji polityki przemysłowej wysuwają zazwyczaj argument, że krótkookresowe sygnały płynące z rynku mogą nie być reprezentatywne w dłuższej perspektywie oraz że przebieg zmian strukturalnych opartych tylko na działaniu rynku trwa dłużej niż w przypadku ingerencji polityki. Są to poważne argumenty. W zamian oferuje się aktywne podejście instytucji prowadzących politykę przemysłową, których zadaniem jest wskazanie *a priori* zwycięzców, a następnie stosowanie różnych form pomocy.

Otwarty pozostaje jednak problem wyboru przyszłych zwycięzców i doboru właściwych, selektywnie konstruowanych metod pomocy. Nie jest prawdziwe założenie, przyjmowane przez zwolenników tej koncepcji polityki przemysłowej, że instytucja prowadząca politykę przemysłową dysponuje doskonałą informacją, którą dodatkowo uzyskuje bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów. Informacja, której koszty uzyskania są w rzeczywistości wysokie, może być niewiarygodna. Studia branżowe, sektorowe itp. przygotowywane przez jednostki rządowe mogą zawierać błędy, gdyż politycy zmuszeni są zwracać się o informacje do potencjalnych adresatów polityki, którzy mogą podejmować próby uzyskiwania korzyści z zaistniałych sytuacji. Prowadzenie polityki selektywnej sprzyja również powstawaniu *lobbies*, których istnienie stanowi zazwyczaj istotną przeszkodę w przypadku, gdy rząd postanowi wycofać się z określonego rodzaju polityki. Tak więc nawet politycy z najlepszymi intencjami narażeni są na popełnianie błędów. Do tego dochodzi jeszcze obawa, że interesy polityków niekoniecznie i nie zawsze są zbieżne z interesem publicznym.

Należy wreszcie pamiętać, że poziom kwalifikacji profesjonalnych polityków gospodarczych może stanowić istotną barierę zgodnego z regułami sztuki różnicowania polityki. Wymienione obawy odnośnie do prowadzenia polityki gospodarczej o charakterze selektywnym wiążą się z wątpliwościami podnoszonymi przez przedstawicieli teorii *public choice* na temat roli państwa, jako mechani-

zmu alokacji zasobów. Znaczący jest tu szczególnie wkład badaczy zajmujących się problematyką niesprawności państwa (*government failure*)¹¹.

Na ogół panuje zgodność poglądów, że z punktu widzenia kosztów interwencji państwa powodzenie uniwersalnej polityki przemysłowej wiąże się ze znacznie mniejszymi nakładami niż prowadzenie polityki selektywnej. Wynika to przede wszystkim z poważnych kosztów zbierania informacji, jej przetwarzania, wymiany informacji z adresatami polityki oraz monitorowania wyników polityki. Nie można także zapomnieć o kosztach wiążących się na ogół z wysokim ryzykiem popełnienia pomyłki przy stosowaniu polityki selektywnej.

Dyskusja na temat pożądanego, uniwersalnego lub selektywnego charakteru polityki przemysłowej jest szczególnie ożywiona w odniesieniu do wpływu polityki na innowacje i postęp techniczny. Z teorii innowacji wynikają dwa istotne wskazania dla polityki:

- wydatki na badania i rozwój charakteryzuje wysoki poziom niepewności, możliwości zaś prywatnych przedsiębiorstw w ponoszeniu i rozkładzie ryzyka są ograniczone,
- badania w dziedzinie technologii doprowadzone do określonego etapu dostarczają informacji wystarczających do wyboru następnego etapu; nakłady na badania są inwestycjami w rozwój technologii.

Można spotkać opinię, że wskazane cechy nakładów na innowacje skłaniają raczej do stosowania w polityce gospodarczej szerokiego podejścia do badań i rozwoju, aniżeli do posługiwania się podejściem selektywnym¹².

3.3. Tradycyjne uzasadnienia teoretyczne polityki przemysłowej

Ogólnie rzecz ujmując, uzasadnieniem prowadzenia polityki przemysłowej są niedomagania rynkowego mechanizmu regulacji. Według J. Kotowicz potrzebę prowadzenia polityki przemysłowej i interwencjonizmu państwa w gospodarce uzasadniają ułomności popytowo-podażowego mechanizmu adaptacji strukturalnych. Wynikają one z następujących przyczyn:

- zawodności mechanizmu autoregulacyjnego w sferze wysoko kapitałochłonnych przedsięwzięć o zasięgu krajowym, obciążonych wysokim ryzykiem,
- krótkookresowego charakteru rynkowego mechanizmu alokacji zasobów nie prowadzącego do dynamizacji rozwoju i pożądaných – z makroekono-

¹¹ Zob. Ch. Wolf Jr., *Markets or Governments. Choosing between Imperfect Alternatives*, Cambridge, Massachusetts 1988.

¹² F.G. Adams, M. Charkers, R. Wescott, *Innovation, Technical Progress and Industrial Policy: A. Survey*, [w:] F.G. Adams, L.R. Klein, *Economic Evolution...*, op. cit., s. 44.

micznego punktu widzenia – przekształceń strukturalnych w długim horyzoncie czasu,

- konieczności uzupełniania warunków funkcjonowania rynku w tych sferach, gdzie nie może on zaspokajać potrzeb ogólnospołecznych¹³.

Przytoczone argumenty mają różną wagę, różny jest wynikający z nich zakres ingerencji państwa. Zgodziliby się z nimi przedstawiciele tylko niektórych doktryn ekonomicznych. Skrajni liberałowie z pewnością odrzuciliby wszystkie wymienione uzasadnienia prowadzenia polityki przemysłowej. W miarę uchylania ultraliberalnych założeń funkcjonowania gospodarki, zaakceptowany zostałby przede wszystkim argument trzeci, dopiero później pierwszy. Najtrudniej byłoby się im pogodzić z uzasadnieniem drugim¹⁴.

Punkt wyjścia analizy teoretycznych uzasadnień polityki przemysłowej może stanowić model gospodarki rynkowej opracowany przez szkołę równowagi ogólnej¹⁵. W modelu tym gospodarka składa się z konsumentów i producentów, którzy mimo istniejących ograniczeń starają się maksymalizować swoje zadowolenie i zyski. Taka gospodarka osiąga *optimum Pareto* bez interwencji rządu. Model ten zawiera wiele *explicite* wyrażonych i *implicite* przyjmowanych założeń. Należą do nich:

- rozproszenie popytu i podaży (m.in. brak monopolu),
- jednorodność produktów (m.in. brak konkurencji przez różnicowanie),
- swoboda tworzenia i likwidacji przedsiębiorstw (m.in. brak barier mobilności),
- doskonała podzielność dóbr i czynników produkcji,
- doskonała mobilność czynników produkcji,
- doskonała i darmowa informacja (przy czym występuje tylko informacja cenowa),
- więzi między przedmiotami gospodarczymi mające charakter wyłącznie rynkowy,
- niewystępowanie dóbr publicznych i efektów zewnętrznych, czyli istnienie równości kosztów i korzyści prywatnych i społecznych.

Nietrudno stwierdzić, że w rzeczywistych systemach gospodarczych część lub nawet całość powyższych założeń nie jest spełniona¹⁶. Uzasadnia to podej-

¹³ J. Kotowicz, *Interwencjonizm państwa w procesie zmian strukturalnych. Polityka przemysłowa*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 4.

¹⁴ D. Hübner, *O konieczności pragmatycznego podejścia do roli państwa w okresie transformacji*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 10–11.

¹⁵ J.K. Arow, G. Debreu, *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, „Econometrica” 1954, nr 3; L.W. McKenzie, *On the Existence of General Equilibrium for a Competitive Market*, „Econometrica” 1959, nr 4.

¹⁶ J. Kornai, *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, Warszawa 1973.

mowanie przez państwo interwencji, której celem jest osiągnięcie stanu optymalnego mimo niedoskonałości rynku. Dyrektywa ta nie uwzględnia jednak faktu, że interwencja państwa kosztuje. W związku z tym można ją traktować nie w kategoriach absolutnych, lecz jako normatywną bazę prowadzenia polityki gospodarczej, zakładając, że operacjonalizacja doktryny będzie uwzględniać relacje osiąganych korzyści i ponoszonych nakładów.

W rzeczywistej gospodarce lista odchyleń od zasad rynku doskonałego jest zazwyczaj bardzo długa. W tym miejscu ograniczymy się do przytoczenia kilku przykładów.

Firmy ponoszące nakłady na nowe produkty i technologie są narażone na ryzyko, że jeszcze przed zwróceniem się poniesionych nakładów ich produkty zostaną skopiiowane przez konkurencję. Rozwiązaniem łagodzącym to zagrożenie jest przyznawanie praw patentowych wynalazcom, chociaż już to posunięcie nie całkowicie zabezpiecza przed stratami. Mimo to uważa się, że ochrona praw patentowych jest istotnym czynnikiem stymulującym rozwój gospodarczy.

Ryzyko o podobnym charakterze ponoszą firmy przeznaczające duże środki na szkolenie pracowników, którzy następnie są „podkradani” przez konkurentów. Pomoc państwa w dziedzinie szkolenia pracowników przyczynia się do zmniejszenia ryzyka ponoszonego przez poszczególne firmy.

Interwencję państwa mogą także uzasadniać przypadki występowania tzw. *efektu uczenia się przez robienie* (*learning by doing*). W początkowym okresie działania ze względu na brak doświadczenia dana firma może ponosić koszty wyższe niż konkurenci, co w warunkach czysto rynkowych oznaczać musiałoby jej eliminowanie z gry konkurencyjnej. Zakładając, że po dłuższym okresie wystąpi *efekt uczenia się*, działanie tej firmy może przyczynić się do obniżenia kosztów na danym rynku branżowym, co w ogólnym rachunku będzie oznaczać podniesienie dobrobytu. Efekt o podobnym charakterze może wystąpić w związku ze zwiększeniem przez daną firmę rozmiarów produkcji, co powinno przyczynić się do spadku kosztów jednostkowych.

Założenie modelu konkurencji doskonałej o braku ryzyka jest także nierealistyczne. Ryzyko może stanowić istotną barierę rozwoju gospodarczego. Przez właściwą politykę gospodarczą można zmniejszyć ryzyko ponoszone przez prywatne firmy. Zazwyczaj jednak wiąże się to z powiększeniem ryzyka społecznego – następuje transfer ryzyka z prywatnych firm do ogółu podatników.

Kolejnym uzasadnieniem interwencji państwa mogą być poprzednio podjęte interwencje. Pozornie brzmi to jak paradoks. Wcześniej podjęte interwencje, oprócz efektów zamierzonych, mogą prowadzić także do efektów ubocznych, niezamierzonych. Do ich neutralizowania niezbędna jest powtórna interwencja. Przykładem może być ustawodawstwo dotyczące płac najniżej zarabiających (spokój społeczny), ale którego niezamierzonym skutkiem jest zazwyczaj obni-

zenie konkurencyjności cenowej. W tej sytuacji koszt społeczny siły roboczej jest niższy od kosztu prywatnego i do ich zrównania, stanowiącego warunek koniecznej optymalizacji, niezbędna jest interwencja państwa (np. przez zastąpienie płac minimalnych bezpośrednimi subsydiami dla siły roboczej). Oprócz tego uzasadnieniem interwencji rządu może być polityka gospodarcza rządów innych krajów.

Jak wynika z przytoczonych przykładów, generalnym teoretycznym uzasadnieniem prowadzenia polityki przemysłowej jest rozbieżność między kosztami prywatnymi a społecznymi. Rozbieżność ta może wynikać z różnych, zasygnalizowanych już przyczyn, i może się przejawiać z różną siłą i w różnym zakresie w poszczególnych branżach, przedsiębiorstwach, projektach itp. Na przykład popieranie badań i rozwoju może być zróżnicowane branżowo oraz w innych przekrojach. Powraca pytanie: *czy prowadzona polityka gospodarcza może i powinna to zróżnicowanie uwzględniać (być branżowo-specyficzna), czy powinna mieć charakter uniwersalny*. Pierwszy wariant zakłada, że autorzy polityki gospodarczej są w stanie *a priori* desygnować zwycięzców. Wiąże się to z posiadaniem szczegółowej i potencjalnie drogiej informacji, jest ryzykowne oraz powoduje wysokie wymagania odnośnie obsługi administracyjnej. W drugim wariancie przejawia się ogólne poparcie dla działalności rozwojowej, a liderzy i zwycięzcy są produktem naturalnej (rynkowej), a nie administracyjnej selekcji.

Omówione uzasadnienia polityki przemysłowej nie uwzględniają tych cech polityki przemysłowej, które odróżniają ją od innych rodzajów polityki gospodarczej. Są to uzasadnienia prowadzenia polityki gospodarczej w ogóle albo spełniania przez państwo funkcji regulujących w gospodarce. Na przykład w podobny sposób uzasadnia się potrzebę prowadzenia niektórych kategorii polityki gospodarczej (polityka alokacji, polityka dystrybucji) w ekonomii dobrobytu¹⁷. Przytoczone argumenty pokrywają się również z propozycjami uzasadniającymi włączanie się państwa w procesy gospodarcze¹⁸.

Wysoki stopień ogólności uzasadnień teoretycznych polityki przemysłowej (rozbieżność kosztów oraz korzyści prywatnych i społecznych, maksymalizowanie dobrobytu społecznego) sprawia, że trudno z nimi polemizować. Nie oznacza to jednak, że każdy przejaw polityki przemysłowej jest ściśle uzasadniony przesłankami teoretycznymi. Problem przejścia od trafnych uzasadnień do efektywnej operacjonalizacji jest jednym z trudniejszych problemów polityki gospodarczej.

¹⁷ P. Bohum, *Social Efficiency: A. Consice Introduction to Welfare Economics*, London 1976 oraz K. Hartley, *Problems of Economic Policy*, London 1978.

¹⁸ A. Wojtyna, *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka...*, op. cit., Warszawa 1990.

3.4. Obszary stosowania instrumentów polityki przemysłowej

Stwierdzenie, że zadaniem polityki przemysłowej ma być podniesienie poziomu dobrobytu, produktywności oraz konkurencyjności gospodarki ma charakter ogólny. Niezbędne jest bardziej szczegółowe określenie obszarów stanowiących przedmiot zainteresowania polityki przemysłowej. Można wyróżnić 4 takie obszary:

- oddziaływanie na strukturę rynków branżowych – promowanie konkurencji, zapobieganie powstawaniu monopolu (lub promowanie fuzji i koncentracji),
- stymulowanie innowacji, badań i rozwoju, opracowanie nowych produktów i nowych technologii itp.,
- ułatwienie sektorom, branżom i przedsiębiorstwom adaptowania ich struktury do zmieniających się warunków otoczenia; dostosowanie może odnosić się do wielkości produkcji, zatrudnienia i zaangażowanego kapitału,
- oddziaływanie na stosunki gospodarcze z zagranicą.

Do wykonywania zadań polityki przemysłowej w wymienionych obszarach służą określone narzędzia (środki, instrumenty). Typowe środki polityki przemysłowej obejmują: ulgi podatkowe, subwencje, kredyty, pożyczki, gwarancje, przyspieszoną amortyzację, cła, kontyngenty, standaryzację itp. Bogactwo instrumentów powstałych w poszczególnych krajach jest imponujące. Niekiedy reguły ich stosowania są tak skomplikowane, że korzystanie z przysługujących środków staje się utrudnione. W literaturze można bez trudu znaleźć przeglądy i analizy środków polityki przemysłowej stosowanych w poszczególnych krajach¹⁹.

Ze środkami polityki gospodarczej wiąże się kilka zagadnień o dużej doniosłości teoretycznej i praktycznej, a mianowicie:

- teoria (zasada) *second-best*,
- koncepcja hierarchii środków polityki gospodarczej,
- zagadnienie komplementarności, substytucyjności, ekwifinalności i spójności środków polityki gospodarczej.

Teoria *second-best* zaciera jednoznaczność rekomendacji dla polityki gospodarczej płynących z modelu *optimum Pareto*. W koncepcjach tego modelu rząd ujmowany jest jako agencja do maksymalizowania dobrobytu społecznego, a polityka gospodarcza jest środkiem prowadzącym do osiągnięcia tego celu²⁰. Polityka gospodarcza powinna więc prowadzić do spełnienia warunków optymalności w sensie *optimum Pareto*. Jednak zasada *second-best* głosi, że jeśli w jakimś sektorze gospodarki nie są spełnione te warunki, to ich spełnienie w pozostałych sektorach raczej oddala gospodarkę, niż ją przybliża do punktu optimum. Oznacza

¹⁹ F.G. Adams, L.R. Klein, *Industrial Policies for Growth and Competitiveness*, Lexington 1982; S. Kuźniński, *Polityka przemysłowa. Studium porównawcze*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 6.

²⁰ K. Hartley, *Problems of Economic Policy*, London 1978, s. 33.

to, że niesłuszne jest podejście, zgodnie z którym lepiej przestrzegać niektórych warunków optimum niż żadnych. Fałszywy jest również pogląd, że lepiej dochodzić do warunków optimum w tym samym stopniu, niż w różnych stopniach. Z teorii *second-best* wynikają trojake konsekwencje dla polityki gospodarczej:

- możliwe są próby szacowania rozwiązań *second-best*, ale brak prostych reguł utrudnia operacjonalizację zasady,
- wskazania teorii *second-best* są niekiedy ignorowane, mimo akceptowania teoretycznej zasady podnosi się, iż zbyt mało wiemy o funkcjonowaniu gospodarki, aby próbować ustalić *second-best* z zadowalającym stopniem wiarygodności, a im silniej próbujemy znaleźć *second-best*, tym bardziej odchodzimy od *first-best*,
- stosowane jest podejście, którego punktem wyjścia jest określenie zależności między sektorem, w którym jeden z warunków Patero nie jest spełniony, a resztą gospodarki; jeśli stopień wydzielenia jest wysoki, to można zrezygnować ze wskazań zasady *second-best* i stosować regułę Pareto.

Z zasadą *second-best* wiąże się koncepcja hierarchi środków polityki gospodarczej, której twórcą jest Corden²¹. Według tej koncepcji, dla każdego przypadku rozbieżności między kosztami prywatnymi i społecznymi istnieje pewna hierarchia adekwatności środków polityki gospodarczej. Adekwatność określana jest z punktu widzenia funkcji dobrobytu społecznego. Zdaniem Cordena najważniejsze są środki polityki, które podchodzą do rozbieżności w sposób możliwie bezpośredni, gdyż powodują one stosunkowo najmniejsze skutki uboczne, niezamierzone i niezgodne z intencjami twórców polityki.

Między stosowanymi środkami polityki gospodarczej mogą występować różnorakie związki. Pierwszym typem powiązań jest komplementarność oddziaływania dwóch lub więcej środków polityki zmierzających do tego samego celu. W tym wypadku możliwe jest uzyskanie efektu energii. Teoretycznie nie można jednak wykluczyć, że zastosowane środki będą działały w rozbieżnych kierunkach i wzajemnie osłabiały skutki zamierzone przez polityków. Zagrożenie brakiem spójności stosowanych środków jest szczególnie duże, jeśli weźmiemy pod uwagę skutki uboczne. Innym typem zależności jest substytucyjność. Jeden środek może zastępować inny, żeby osiągnąć określony cel. Niezbędne jest określenie stopy substytucji, co może jednak okazać się niewystarczające ze względu na wspomniane skutki uboczne. Wiąże się to z szerszym problemem ekwifinalizmu. Polega on na tym, że osiągnięcie danego celu polityki gospodarczej zazwyczaj możliwe jest przy zastosowaniu niejednej kombinacji środków polityki, lecz kilku alternatywnych kombinacji, wśród których należy dokonać wyboru.

²¹ W.M. Corden, *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford 1974, s. 29.

3.5. Polityka przemysłowa w krajach rozwijających się i rozwiniętych

W literaturze znaleźć można pogląd, że w krajach rozwijających się silniejsze jest uzasadnienie prowadzenia polityki przemysłowej niż w krajach rozwiniętych²². Obrona tezy opiera się na analizie czynników przemawiających za celowością stosowania polityki przemysłowej w krajach rozwijających się. Generalnie rzecz biorąc, przesłanki prowadzenia polityki przemysłowej w krajach rozwijających się są podobne do tych, które spotyka się w krajach rozwiniętych. Różnice wynikają z zakresu lub stopnia intensywności przyczyn uzasadniających politykę przemysłową.

Klasycznym uzasadnieniem polityki przemysłowej jest występowanie efektów zewnętrznych – negatywnych i pozytywnych. Najlepszą polityką byłoby zinternalizowanie tych efektów i doprowadzenie do ujęcia w cenach całkowitych kosztów i korzyści społecznych. Nie zawsze jest to możliwe. Często negatywnymi efektami zewnętrznymi jest zanieczyszczenie środowiska oraz powodowanie nadmiernej koncentracji. Akurat te dwa rodzaje efektów zewnętrznych wydają się wykazywać wysoką elastyczność dochodową, co uzasadniałoby twierdzenie, że istnieją słabsze przesłanki do kontrolowania zanieczyszczeń i nadmiernej koncentracji w krajach rozwijających się niż w krajach rozwiniętych. Często omawianym w literaturze pozytywnym efektem zewnętrznym są wyniki szkolenia pracowników uzasadniające angażowanie się państwa w tę dziedzinę. Niekiedy jednak szkolenia mają specyficzny charakter, ograniczony do danej firmy i trudno mówić o pozytywnych efektach zewnętrznych. W większości wypadków szkolenie ma jednak charakter bardziej generalny i wobec niedoskonałości rynku kapitałowego (nie zawsze możliwe jest zaciągnięcie przez pracownika pożyczki na sfinansowanie szkolenia) jest to uzasadnienie interwencji państwa w tej dziedzinie. Inną przesłanką polityki gospodarczej może być występowanie rosnących przychodów. Spełnienie jednej z zasad optymalnej alokacji zasobów, polegającej na zrównaniu ceny z kosztem marginalnym, możliwe jest przy zaangażowaniu rządu (subsytia), w przeciwnym bowiem razie prywatna firma poniosłaby straty, gdyby rozwijała produkcję ponad punkt, w którym następuje zrównanie marginalnego przychodu z marginalnym kosztem. Mniejsze w tendencji rozmiary rynków krajów rozwijających się sprawiają, że prawdopodobieństwo występowania korzyści w niektórych sektorach krajów rozwijających się jest wyższe w tych krajach niż w krajach rozwiniętych.

W krajach rozwijających zazwyczaj silniejsza jest fragmentaryzacja rynków niż w krajach rozwiniętych. Sprawia to, że różne podmioty gospodarcze ponoszą

²² J.R. Behrman, *Developing – Country Perspective on Industrial Policy*, [w:] F.G. Adams, L.R. Klein, *Industrial Policies for Growth and Competitiveness*, op. cit.

różne koszty tych samych czynników produkcji. Większe jest prawdopodobieństwo powstawania monopolii przestrzennych, co wywiera negatywny wpływ na efektywność statyczną i dynamiczną. Może to stanowić kolejny powód do podejmowania działań przez politykę przemysłową.

W krajach rozwijających się mniejsze jest nasycenie przedsiębiorcami prywatnymi niż w krajach rozwiniętych. Może to powodować ingerencję państwa w różnych formach, z utworzeniem przedsiębiorstw państwowych włącznie. W takim przypadku wątpliwe jest, czy decyzje urzędników będą oparte na wystarczająco wiarygodnych informacjach. Bardziej wskazanym działaniem jest dostarczanie sektorowi prywatnemu informacji o możliwościach inwestycyjnych.

Istnienie korporacji ponadnarodowych niekiedy prowadzi do asymetrii władzy gospodarczej w stosunkach między partnerami z krajów rozwiniętych i rozwijających się. Polityka przemysłowa może być instrumentem zapobiegającym takiej dominacji, np. przez ustanowienie zasad zagranicznych inwestycji bezpośrednich, systemu podatkowego, treningu kadr kierowniczych itp.

Często spotykane opóźnienia w rozwoju infrastruktury w krajach rozwijających się są kolejną przesłanką angażowania sił państwa. Dodatkowym uzasadnieniem jest to, że w sferze infrastruktury w stosunku do skali produkcji zazwyczaj szybciej zwiększają się przychody oraz efekty zewnętrzne. Pomoc państwa w finansowaniu inwestycji może więc przyczynić się do podniesienia ogólnego poziomu efektywności gospodarki.

3.6. Oceny efektywności i skuteczności prowadzenia polityki przemysłowej

Próba dokonania ogólnej oceny efektywności i skuteczności polityki przemysłowej jest zadaniem bardzo trudnym, jeśli nie niemożliwym. Trzeba bowiem pamiętać o odmienności podejścia i stosowanych instrumentów polityki przemysłowej w poszczególnych krajach, a także o ich zmienności w czasie. Wydaje się, że dokonujący takiej oceny nie popełni dużego błędu, jeśli odrzuci rozwiązania skrajne. Za kompletnym eliminowaniem polityki przemysłowej nie opowiadają się nawet liberałowie, którzy na ogół zgadzają się z koniecznością przeciwdziałania przez państwo niedoskonałościom rynku. Wyjątek stanowią zwolennicy skrajnej wersji liberalizmu nazywanej libertarianizmem (zakładającej, że państwo i sektor publiczny są całkowicie niepotrzebne) oraz propagatorzy mniej skrajnej wersji liberalizmu (opowiadający się za koncepcją państwa minimalnego lub „stróża nocnego”)²³. Jednocześnie nie można się jednak zgodzić z tezą, że

²³ S.Ch. Kolm, *Le contrat social libéral. Philosophie et pratique du libéralisme*, Paris 1985; M. Rothbard, *For a New Liberty*, New York 1973.

jedyną receptą na naprawę polskiej gospodarki po zrealizowaniu zbyt drastycznego i zbyt długo trwającego programu stabilizacyjnego jest prowadzenie przez państwo aktywnej polityki przemysłowej.

Uproszczenie kryjące się w tym rozumowaniu ilustruje poważny problem metodyczny wszystkich nauk społecznych, a ekonomii w szczególności. Panuje na ogół zgoda, że najwyższą formą poznania naukowego jest zidentyfikowanie i wyjaśnienie zależności przyczynowo-skutkowych między badanymi zjawiskami. Wyróżnik nauk społecznych polega na tym, że zazwyczaj mamy do czynienia ze złożonym splotem przyczyn oraz z praktycznym brakiem możliwości przeprowadzenia eksperymentów. W tych warunkach twierdzenie o zależności przyczynowo-skutkowej nie ma zazwyczaj walorów prawdy naukowej, lecz jest hipotezą, której zweryfikowanie w przyszłości nie będzie do końca możliwe ze względu na zmienność w czasie splotu przyczyn. Trudności te sprawiają, że naukowcy odwołują się do mniej zaawansowanych sposobów wyjaśniania, jak np. wyjaśnienia funkcjonalne. Niekiedy popełniany jest błąd, polegający na wykryciu zależności korelacyjnej i na utożsamianiu jej z zależnością przyczynowo-skutkową.

Odnosząc przedstawione uwagi do polityki przemysłowej można zauważyć, iż niekiedy z faktu, że w jakimś kraju dzięki prowadzonej aktywnie polityce przemysłowej nastąpiły zmiany strukturalne, oceniane jako pozytywne (*ex post*), wyciąga się wniosek, że właśnie polityka przemysłowa przyczyniła się do tych pozytywnych zmian. Zagadnienie to jest zazwyczaj bardziej złożone. A. Lipowski pisze: „*Korea Płd. stosowała w latach 1973–1979 priorytety rzeczowe w odniesieniu do 6 wybranych gałęzi przemysłu ciężkiego i chemicznego. Wybór ten został dokonany po przeszło 5-letnich analizach z udziałem ekspertów zagranicznych (USA, Japonia). W rezultacie forsownego inwestowania w tych dziedzinach w 1980 r. dochód narodowy spadł o 5%, a w większości z tych dziedzin stopień wykorzystania mocy osiągnął 40%. W sumie priorytety rzeczowe w polityce przemysłowej rządu Parka zostały ostro skrytykowane przez wielu ekonomistów koreańskich. Należy dodać, że priorytety te były realizowane głównie przez przeważający w tym kraju sektor prywatny. Można powiedzieć, że sukces gospodarki koreańskiej dokonał się nie dzięki tym priorytetom, lecz mimo nich*”²⁴. Podobne oceny są formułowane w odniesieniu do gospodarki japońskiej i działalności ministra przemysłu i handlu (MITI). Do zbliżonych wniosków prowadzą studia nad polityką przemysłową we Francji, Wlk. Brytanii, RFN oraz innych krajach rozwiniętych.

Celem zaprezentowanych uwag nie jest całkowite podważanie sensowności prowadzenia polityki przemysłowej. Chodzi tylko o zaznaczenie, że niekiedy przypisywane są jej efekty przez nią niewywołane. Dostępne są dobrze udoku-

²⁴ A. Lipowski, *Polityka...*, op. cit.

mentowane studia przypadków, w których efekty można z dużym prawdopodobieństwem przypisać prowadzeniu polityki przemysłowej²⁵. Wątpiący ma zawsze jednak prawo postawić pytanie: *jakie efekty osiągnięto by, gdyby nie zastosowano narzędzi polityki przemysłowej?* Odpowiedź na tak postawione pytanie jest w kategoriach absolutnej pewności niemożliwa, a uciekanie się do porównań międzynarodowych nie na wiele się zdaje.

Bez ryzyka popełnienia większego błędu można więc stwierdzić, że część przedsięwzięć polityki przemysłowej kończy się niepowodzeniem, a część prowadzi do sukcesu. Powstaje problem proporcji. Te z kolei zależą przede wszystkim od cech twórców i wykonawców polityki, od stosowanych instrumentów oraz od ich adresatów.

W teorii ekonomii oraz w istniejących doktrynach ekonomicznych nie ma zgody co do potrzeby i możliwości stosowania polityki przemysłowej. Z doświadczeń różnych krajów prowadzących w przeszłości politykę przemysłową wynika, że w niektórych przypadkach osiągnięto sukcesy (powstaje pytanie – *w jakim stopniu spowodowane przez politykę gospodarczą, a w jakim przez inne czynniki?*), a w innych zanotowano niepowodzenia (także tu aktualne jest powyższe pytanie). Proste, jednoznaczne, skrajne, a niekiedy dogmatyczne zalecenia odnośnie do zakresu, treści i instrumentów tej polityki wydają się więc nieporozumieniem.

Nie jest zwłaszcza oczywisty głoszony przez licznych zwolenników polityki przemysłowej postulat selektywnego stosowania jej środków, a w skrajnym przypadku daleko posunięta indywidualizacja posunięć interwencyjnych. Wprawdzie – zgodnie z koncepcją hierarchii polityki gospodarczej Cordena – najbardziej adekwatne są te środki polityki, które w sposób możliwie bezpośredni oddziałują na odstępstwa od modelu optymalnego, to jeśli weźmie się pod uwagę niedoskonałą informację, wysokie koszty pozyskania informacji oraz możliwość rozbieżności między funkcjami użyteczności, może się okazać, że bardziej wskazane jest posługiwanie się ogólnymi, niespecyficznymi środkami polityki przemysłowej, aniżeli korzystanie z instrumentów stosowanych selektywnie. Zazwyczaj przyjmuje się, że uzasadnieniem zindywidualizowania posunięć polityki przemysłowej mogą być czynniki społeczne, polityczne, ekologiczne itp. Każde zastosowanie narzędzi selektywnych powinno być poprzedzone dogłębną analizą ich potencjalnych skutków ubocznych, do których zaliczyć można nieefektywność eksploatacyjną (*X – inefficiency*), stwarzanie warunków do szukania korzyści (*rent-seeking*) oraz koszty efektywności związane z redystrybucją dochodów. Takie skutki prowadzenia polityki przemysłowej mogą doprowadzić do obniżenia, zamiast do deklarowanego podwyższenia dobrobytu społecznego.

²⁵ Ch. Colclough, *Structuralism versus Neo-liberalism*, [w:] *States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate*, pod red. Ch. Colclough i J. Manor, Oxford 1991.

O niekonwencjonalnych doktrynach ekonomicznych w polityce transformacji

Marian GORYNIA

Kształtowanie polityki przejścia od gospodarki centralnie administrowanej do gospodarki rynkowej opierać się może m.in. na współczesnych doktrynach ekonomicznych. Przez doktrynę gospodarczą rozumie się zazwyczaj zespół poglądów i twierdzeń na temat najlepszego w danych warunkach sposobu regulacji gospodarki. Doktryny ekonomiczne są pomostem łączącym teorię ekonomii i ideologię z polityką gospodarczą. Pozytywna teoria ekonomii dostarcza rozeznania odnośnie do charakteru rzeczywistych procesów regulacji. Normatywna teoria ekonomii, odwołująca się m.in. do ideologii, określa pożądany kształt sposobu regulacji. W takim kontekście politykę gospodarczą można rozumieć jako stosowanie przez państwo szeregu instrumentów, mających doprowadzić do przejścia od obecnego sposobu regulacji do sposobu pożądanego, a następnie sprzyjać utrzymaniu sposobu pożądanego.

W tym artykule nie zamierzamy identyfikować i oceniać pod względem adekwatności, kompleksowości, spójności i stosowności wszystkich doktryn ekonomicznych, które stanowią podstawę polityki gospodarczej w krajach postsocjalistycznych i które mogą być wykorzystane do kształtowania polityki przejścia. Gdyby podjąć się tego zadania, potencjalnie w rachubę wchodziłyby następujące doktryny: doktryna monetarystyczna, doktryna ekonomii podaży, keynesowska doktryna interwencjonizmu, doktryny wspierania rynku, doktryny wspierania rozwoju, doktryny selektywnego rozwoju¹.

Pierwsze trzy doktryny są całkowicie ukształtowane, wyprowadzone z dojrzałych koncepcji teoretycznych. Tradycyjnie stanowiły one podstawę polityki gospodarczej w krajach o gospodarce rynkowej. Dalsze trzy doktryny nie są doktrynami jednoznacznie i *explicite* sformułowanymi, swoją inspirację czerpią z szerszego zestawu koncepcji teoretycznych. Wykorzystywane były jako zaplecze

¹ Próbę taką podjęto w pracy: M. Gorynia, *Doktrynalne podstawy polityki przejścia*, [w:] *Droga do rynku. Aspekty mikroekonomiczne*, praca zbiorowa pod red. W.J. Otta, Poznań 1994.

polityki gospodarczej w charakterze pomocniczym, uzupełniającym doktryny głównego nurtu.

W polskiej literaturze dotyczącej problematyki transformacji większość dyskusji początkowo skupiała się na kontrowersji monetarystyczno-keynesowskiej². Nieco później zainteresowanie ekonomistów – badaczy i polityków gospodarczych skierowało się na doktryny selektywnego rozwoju, przede wszystkim w związku z prowadzoną dyskusją na temat polityki przemysłowej³. Stosunkowo najmniej uwagi poświęcano natomiast doktrynom wspierania rynku i doktrynom wspierania rozwoju, które tutaj określono jako niekonwencjonalne. Wydaje się, że doktryny te mogą stanowić obiecujące źródło inspiracji dla kształtowania polityki gospodarczej w okresie przejścia. Rekonstrukcji głównych założeń tych dwóch grup doktryn poświęcono ten artykuł.

4.1. Doktryny wspierania rynku (liberalizm gospodarczy – opcja instytucjonalna)

Doktryny wspierania rynku cechuje stosunkowo niski stopień zwartości. Można je zaliczyć do doktryn liberalnych, ponieważ mechanizm rynkowy jest w nich traktowany jako najlepszy regulator procesów gospodarczych. Wśród doktryn wspierania rynku czołowe miejsce zajmuje doktryna liberalizmu gospodarczego w wersji instytucjonalnej. Nie jest ona samodzielną, autonomiczną koncepcją polityki gospodarczej. Stanowi raczej zmodyfikowaną doktrynę monetarystyczną, idącą w kierunku uwzględnienia wpływu instytucji ekonomicznych na funkcjonowanie gospodarki. Zaplecze teoretyczne instytucjonalnej wersji liberalizmu gospodarczego stanowi tzw. nowa ekonomia instytucjonalna. W przeciwieństwie do wcześniejszych prób ekonomii instytucjonalnej, idących w kierunku zastąpienia ekonomii neoklasycznej, nowa ekonomia instytucjonalna rozszerza, rozbudowuje i modyfikuje ustalenia ekonomii neoklasycznej⁴. W szczególności akceptuje ona fundamentalne założenie o rzadkości zasobów i wynikającej stąd konkurencji w ich zastosowaniu; rezygnuje natomiast z założenia o racjonalności instrumentalnej, które w przeszłości zwalniało teorię ekonomii od rozważań o charakterze instytucjonalnym. W świecie racjonalności instrumentalnej instytucje są niepotrzebne – nie ma bowiem różnicy między światem rzeczywistym

² Por. W. Wilczyński, *Monetarizm i keynesizm a przezwyciężenie zapaści polskiej gospodarki*, „Gospodarka Narodowa” 1991, nr 10; E. Łukawer, *Poglądy polskich ekonomistów na ogólne założenia transformacji systemowej*, „Ekonomista” 1994, nr 6.

³ Por. K. Porwit, *Systemowe uwarunkowania polityki przemysłowej*, „Ekonomista” 1992, nr 2; J. Kotowicz, *Interwencjonizm państwa w procesie zmian strukturalnych. Polityka przemysłowa*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 4.

⁴ D.C. North, *Institutions and Economic Theory*, „The American Economist” 1992, vol. 36, nr 1.

a światem postrzeganym przez podejmującego decyzje, wybory zaś racjonalnych podmiotów są w pełni przewidywalne na podstawie wiedzy o świecie rzeczywistym, bez uwzględnienia sposobu percepcji i kalkulacji decydenta⁵. Idee i ideologie nie mają w tej sytuacji znaczenia, a w gospodarce liczy się tylko funkcjonowanie efektywnych rynków.

Uchylenie założenia o racjonalności instrumentalnej pozwala dostrzec, że dokonanie wymiany (zawieranie transakcji) wymaga przetwarzania informacji przez podmioty ekonomiczne. Pojawiają się koszty zawierania transakcji, gdyż informacja jest rozproszona asymetrycznie, a jej pozyskiwanie wiąże się z ponoszeniem nakładów. W konwencji nowej ekonomii instytucjonalnej instytucje pojawiają się jako instrumenty redukujące niepewność w wymianie. Instytucje są przy tym rozumiane jako reguły gry obowiązujące w społeczeństwie lub inaczej – jako stworzone społeczne ograniczenia, strukturalizujące interakcje między ludźmi. Zalicza się do nich reguły formalne (prawo) oraz nieformalne ograniczenia (konwencje, normy zachowań itp.). Uczestnikami gry społecznej są organizacje, wśród których wyróżnić można organizacje polityczne, gospodarcze, społeczne, edukacyjne itp. Instytucje oraz sposób, w jaki one ewoluują, wpływają na efektywność gospodarki w czasie.

Ramy analityczne zmian instytucjonalnych ująć można w pięciu sformułowaniach⁶:

1. Podstawowym czynnikiem zmian instytucjonalnych jest ciągła interakcja między instytucjami i organizacjami w rozwiązywaniu problemu rzadkości zasobów.
2. Konkurencja zmusza organizacje do inwestowania w narzędzia i wiedzę, aby przeżyć. Rodzaj narzędzi i wiedzy, jaką nabywają indywidualne podmioty i ich organizacje, będzie kształtował zmieniające się percepcje odnośnie szans działania, a także dokonywane wybory, co w efekcie będzie zmieniać instytucje.
3. Ramy instytucjonalne dostarczają pobudek, które narzucają rodzaj narzędzi i wiedzy postrzeganych jako dające najlepsze efekty.
4. Indywidualne percepcje świata wyprowadzane są z mentalnych konstruktów uczestników gry gospodarczej.
5. W podejściu instytucjonalnym korzyści zakresu, komplementarności i sieciowe efekty zewnętrzne powodują, że zmiana instytucjonalna ma przede wszystkim charakter narastający i zależy od wcześniej wybranej ścieżki postępowania.

Można więc zdefiniować punkty styczne nowej ekonomii instytucjonalnej i analizy neoklasycznej. Nowa ekonomia wychodzi od postulatu rzadkości zasob-

⁵ H.A. Simon, *Rationality in Psychology and Economics*, [w:] R.M. Hogarth, M.W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory*, Chicago 1986, s. 210.

⁶ D.C. North, op. cit.

bów i konkurencji w ich zastosowaniu, traktuje ekonomię jako teorię wyboru poddanego określonym ograniczeniom, stosuje teorię cen jako istotną część analizy instytucji i uważa zmiany we względnych cenach za główną siłę powodującą zmiany instytucji. Jednocześnie nowa ekonomia instytucjonalna zwiększa zakres i modyfikuje analizę neoklasyczną. Oprócz modyfikacji postulatu racjonalności, traktuje instytucje jako istotne ograniczenie i analizuje rolę kosztów transakcyjnych jako ogniwa łączącego instytucje i koszty produkcji. Rozszerza też teorię ekonomii przez włączenie do analizy idei i ideologii, jak również przez modelowanie procesu politycznego jako krytycznego czynnika określającego efektywność gospodarek i jako źródła zróżnicowanej efektywności gospodarek oraz jako wyjaśnienie „nieefektywności” rynków.

W nowej ekonomii instytucjonalnej szczególnie dużo miejsca poświęca się prawom własności. Pojęcie to, wywodzące się z teorii praw własności, wychodzi poza tradycyjne określenia tej kategorii. Prawa własności oznaczają ukształtowane przez prawo i zwyczaje, a także przez moralność uprawnienia ograniczające zakres dyspozycji jednostki co do zawłaszczania i wykorzystywania zasobów w stosunku do innych podmiotów gospodarczych⁷. U podstaw teorii praw własności leży przesłanka, że większość dóbr charakteryzuje wiązka cech, która nie pozwala na utrzymanie tradycyjnego założenia, że produkcja czy konsumpcja określonego dobra nie wywiera wpływu na inne podmioty rynku. Stawia się więc tezę, że sytuacją normalną w każdej gospodarce są efekty zewnętrzne, a więc takie powiązania między podmiotami, które nie są koordynowane przez rynek. W teorii praw własności wskazuje się na możliwość i potrzebę ograniczania zasięgu stosunków niewymiennych przez internalizację efektów zewnętrznych. Aby to było możliwe, konieczne jest podejmowanie przez państwo określonych przedsięwzięć prawno-instytucjonalnych, które powinny prowadzić do precyzyjnego podziału praw własności. Brak ukształtowanych praw własności prowadzi do nieoptymalnej alokacji zasobów. Dlatego dążenie do lepszego wykorzystania zasobów wiąże się z wykorzystaniem pierwotnej funkcji praw własności, polegającej na tworzeniu bodźców zapewniających wyższy stopień internalizacji efektów zewnętrznych. Internalizacja nie jest jednak procesem nie wymagającym ponoszenia kosztów, konieczne są bowiem nakłady niezbędne na produkcję określonych informacji. Kosztami tymi są właśnie koszty transakcyjne, czyli zgodnie z definicją Coase’a – koszty używania mechanizmu cenowego⁸.

Drugim ważnym obszarem zainteresowań nowej ekonomii instytucjonalnej jest analiza transakcji. Prowadzi się ją przyjmując specyficzne założenia behawioralne, tzn. zakłada się ograniczoną racjonalność podmiotów ekonomicznych

⁷ H. Demsetz, *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*, Amsterdam – New York Oxford 1982, s. 25–32.

⁸ R. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, IV.

i oportunizm. Analiza transakcji w nowej ekonomii instytucjonalnej obejmuje trzy podstawowe wymiary: specyficzność zasobów, niepewność i częstotliwość. Układ cech transakcji, czyli kombinacja specyficzności zasobów, niepewności i częstotliwości decyduje o preferowanym – z punktu widzenia minimalizacji kosztów transakcyjnych – sposobie regulowania transakcji. Sposób ten należy do spectrum, którego krańcowe punkty stanowią regulacja rynkowa (rynek) i regulacja hierarchiczna (hierarchia).

W nowej ekonomii instytucjonalnej można wyróżnić dwa podstawowe nurty analizy transakcji: nurt monopolu i nurt efektywności⁹. W pierwszym nurcie na uwagę zasługują cztery koncepcje: teoria dźwigni, koncepcja dyskryminacji cenowej, koncepcja barier wejścia oraz koncepcja zachowania strategicznego. W nurcie efektywności należy wymienić: koncepcję praw własności, teorię agencji oraz teorię kosztów transakcji.

Ustalenia nowej ekonomii instytucjonalnej w jej warstwie pozytywnej nie pozostają bez wpływu na wyprowadzaną z niej doktrynę gospodarczą jako bazę dla prowadzenia polityki ekonomicznej. Nie wszyscy zwolennicy liberalizmu gospodarczego podzielają właściwy przedstawicielom koncepcji monetarystycznej pogląd o samoczynnych zdolnościach adaptacyjnych gospodarki i możliwościach „samoobrony” mechanizmu rynkowego. Wskazują oni na to, że w rzeczywistości gospodarce występują istotne bariery, najczęściej o charakterze instytucjonalnym, ograniczające skuteczność mechanizmu rynkowego. Bariery te mogą mieć charakter historyczny – mogą wyłaniać się jako skutek historycznych procesów rozwoju gospodarczego. Mogą być one immanentnie związane z właściwościami przedmiotów (towarów) i/lub uczestników (sprzedawców i nabywców) wymiany rynkowej. Mogą wreszcie powstawać poza sferą gospodarowania. Usunięcie tych barier wymaga zwykle świadomych działań jakiegoś podmiotu (państwa lub innej organizacji). Można tylko ograniczyć oddziaływanie części barier, lecz część z nich jest w ogóle nieusuwalna.

Punktem wyjścia formułowanej przy takich założeniach prorynkowej polityki gospodarczej jest identyfikowanie zakłóceń w funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego i ustalenie ich przyczyn, czyli diagnoza. Istnieje wiele szkół „diagnostycznych”. Znacząca ich grupa wiąże występowanie zakłóceń rynku ze zjawiskami monopolizacji i koncentracji władzy (siły) rynkowej w rękach niewielkiej liczby podmiotów rynku. Przejawy praktyk monopolistycznych (ograniczenia terytorialne i dotyczące klientów, narzucanie cen odsprzedaży, porozumienia o wyłączności, integracja pionowa itp.) odnosi się przy tym do nabywców i/lub rywali. Na monopolistycznych zachowaniach wobec nabywców uwagę skupiają teoria „dźwigni monopolistycznej” oraz koncepcje dyskryminacji cenowej. Teorię

⁹ O.E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York 1985, s. 23–29.

dźwigni wiąże się z tzw. wczesną szkołą harwardzką, natomiast dyskryminację cenową ze „szkołą chicagowską”¹⁰. Koncepcje dźwigni podkreślają zjawisko występowania niestandardowych praktyk umownych, rozszerzających początkową władzę monopolistyczną. Zwolennicy drugiej szkoły traktują zakres władzy monopolistycznej jako niezmienny. Dyskryminacja cenowa jest środkiem, poprzez który urzeczywistnia się utajona władza monopolistyczna.

Badania praktyk monopolistycznych stosowanych wobec rywali skupiają się na zjawisku powiększania władzy monopolistycznej dużych firm w stosunku do małych, aktualnych lub potencjalnych (tzw. nowe wejścia) konkurentów. Praktyki monopolistyczne mogą polegać tu na wznoszeniu tzw. barier wejścia¹¹ czy ogólniej – barier mobilności¹².

Modele barier wejścia są rozwijane i modyfikowane w ramach koncepcji tzw. strategicznego zachowania się. Za najbardziej istotne modyfikacje i uzgodnienia wprowadzone przez teorie strategicznego zachowania uważa się:

- 1) wyjście poza modele dominującej firmy¹³,
- 2) precyzyjniejsze wyjaśnienie przyczyn i korzyści z blokowania nowych wejść¹⁴,
- 3) zwrócenie uwagi na rozróżnienie specyficznych i niespecyficznych kosztów nowych wejść¹⁵,
- 4) analizę problemu wiarygodności gróźb (*credible and non-credible threats*)¹⁶,
- 5) wprowadzenie modeli gier uchylających założenie o pełnej informacji¹⁷,
- 6) analizę asymetrii kosztów w stosunkach między ustabilizowanymi firmami i nowymi wejściami (np. problem krzywej uczenia się)¹⁸.

Monopolizacja i koncentracja władzy rynkowej są najczęściej związane z historycznymi procesami ewolucji gospodarek. Można w tym przypadku mówić o historycznych barierach sprawności rynku. Część badaczy zajmujących się studiowaniem i przeciwdziałaniem zjawisku niepowodzenia rynku (*market failure*) wiąże jednak to zjawisko z pewnymi immanentnymi cechami podmiotów i procesów

¹⁰ R.A. Posner, *The Chicago School of Antitrust Analysis*, „University of Pennsylvania Law Review” 1979, nr 127.

¹¹ J. Bain, *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass 1956.

¹² R.E. Caves, M.E. Porter, *From Entry Barriers to Mobility Barriers*, „Quarterly Journal of Economics” 1971, vol. 91.

¹³ O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York 1975.

¹⁴ A. Dixit, *The Role of Investment in Entry Deterrence*, „Economic Journal” 1980, vol. 90.

¹⁵ A. Dixit, *A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers: The Durability of Capital*, „Bell Journal of Economics” 1979, vol. 11.

¹⁶ C. Eaton, R.G. Lipsey, *Exit Barriers are Entry Barriers: The Durability of Capital*, „Bell Journal of Economics” 1980, vol. 11.

¹⁷ P. Milgrom, J. Roberts, *Predation, Reputation and Entry Deterrence*, „Journal of Economic Theory” 1982, vol. 27.

¹⁸ A.M. Spence, *The Learning Curve and Competition*, „Bell Journal of Economics” 1982, vol. 12.

gospodarczych. Cechy te powodują, że gospodarka nie osiąga stanu optimum Pareto i pojawiają się tzw. efekty zewnętrzne (*externalities*).

Dotychczas uwaga skoncentrowana była na ekonomicznych barierach skuteczności mechanizmu rynkowego. Jednakże instytucje ekonomiczne, a w tym mechanizm rynkowy, nie działają w próżni. Ład gospodarczy jest ściśle powiązany z łaodem społecznym. Zjawiska ekonomiczne, polityczne czy kulturowe wzajemnie na siebie oddziałują i się do siebie dopasowują¹⁹. Słuszna przy tym wydaje się teza, że „...*sukces instytucji ekonomicznych zależy w znacznym stopniu od charakteru kultury, w której są osadzone, nie zaś od charakteru owych instytucji*”²⁰. Tak więc mechanizm rynkowy może prowadzić do różnych następstw w zależności od tego, czy szeroko pojęte otoczenie kulturowe charakterystyczne dla danego społeczeństwa będzie sprzyjało, utrudniało czy wręcz wypaczało działanie rynku.

Istotnym czynnikiem decydującym o skuteczności mechanizmu rynkowego jest stan świadomości społecznej, a więc to, jak dalece społeczeństwo rozumie i akceptuje reguły gry towarzyszące działaniu rynku. Niekiedy formalnemu poparciu dla rozwiązań rynkowych towarzyszy zdecydowana niechęć do poniesienia kosztów z tym związanych. Zwłaszcza w warunkach niestabilności sytuacji społeczno-politycznej może to prowadzić do ograniczenia przez państwo zakresu działania rynku. Niesprzyjający skutecznemu funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego stan świadomości społecznej może też odgrywać istotną rolę przy konstruowaniu programów wyborczych zawierających obietnice „panowania” nad rynkiem i traktowania przesłanek społecznych jako nadrzędnych wobec kryterium efektywności ekonomicznej.

Wśród pozaekonomicznych uwarunkowań działania mechanizmu rynkowego nie można pominąć istotnego składnika kultury, jakim jest religia. Niekiedy wpływ religii na funkcjonowanie rynku przedstawiany jest w kategoriach wartościujących. Zwłaszcza wyznawcy protestantyzmu skłonni są do twierdzenia, że to właśnie protestantyzm szczególnie sprzyja gospodarce rynkowej. Tak bowiem jak gospodarka rynkowa oparta jest przede wszystkim na indywidualnej decyzji i konkurencji, tak również protestantyzm reprezentuje wolną inicjatywę w sferze religii, czyli że „...*odpowiedzialność jednostki za jej życie religijne i zbawienie nie realizuje się za pośrednictwem księdza czy nakazanych czynności obrzędowych*”²¹. W opinii protestantów katolicyzm, a jeszcze bardziej prawosławie oparte są na zorganizowanym kolektywizmie, co osłabia pozaekonomiczne podstawy skuteczności mechanizmu rynkowego. Zwolennicy przytoczonego poglądu po-

¹⁹ Por. W.J. Otta, M. Gorynia, P. Przybylski, M. Ratajczak, *Drogi do rynku. Koncepcyjne podstawy rynkowej transformacji gospodarki*, Poznań 1991 (maszynopis).

²⁰ K.E. Boulding, *Religijne podstawy postępu ekonomicznego*, [w:] *Ponad ekonomią*, Warszawa 1985, s. 70.

²¹ Tamże, s. 76.

wołują się na fakt, że wśród krajów o wysoko rozwiniętej gospodarce rynkowej, znajdujących się w obrębie kultury chrześcijańskiej, w większości przeważa bądź stanowi istotną część ludność związana z protestantyzmem.

Niezależnie od akceptowania lub odrzucania przedstawionego poglądu na dostosowanie wzajemne różnych religii i gospodarki rynkowej nie ulega wątpliwości, że każda religia niesie ze sobą bardzo istotne przesłanki moralne i etyczne działania człowieka, także w sferze gospodarczej. Przekonanie o tym, że można pogodzić skuteczność mechanizmu rynkowego z zasadami etyczno-moralnymi, wynikającymi w znacznej mierze z przesłanek religijnych, leży u podstaw społecznej nauki kościoła katolickiego.

Z koncepcji badaczy barier sprawności mechanizmu rynkowego wypływają istotne wnioski (dyrektywy) praktyczne pod adresem prorynkowej polityki gospodarczej. Ci, którzy dopatrują się zakłóceń rynku głównie w procesach monopolizacji, zalecają politykę demonopolizacji (antymonopolową, antytrustową). Najczęściej jest ona skierowana na osiągnięcie dwóch celów:

- 1) zapobieganie lub niedopuszczanie do powstawania monopolu (polityka *ex ante*),
- 2) znoszenie monopolu (polityka *ex post*).

Należy zauważyć, że im wyższy stopień realizacji pierwszego celu, tym mniej pozostaje do zrobienia w zakresie likwidacji monopolu. W krajach o dużej tradycji w dziedzinie polityki antymonopolowej szczególny nacisk kładzie się na działania prewencyjne, mające pozwolić unikać powstawania sytuacji monopolistycznych.

Polityka antymonopolowa o charakterze prewencyjnym obejmuje kilka grup zakazów. Pierwsza grupa zabrania zawierania pomiędzy konkurentami porozumień ograniczających konkurencję, np. porozumień odnośnie do poziomu cen, przywództwa cenowego, podziału zysków. Druga grupa nie pozwala na narzucanie partnerom handlowym warunków kontraktów ograniczających konkurencję, np. klauzule wzajemności (*reciprocity*) warunkujące kupno towaru od danego partnera kupnem wzajemnym, klauzule zobowiązujące do niedokonywania zakupów u konkurentów. Wreszcie trzecia grupa zakazów dotyczy dokonywania fuzji – poziomych (z dotychczasowymi konkurentami), pionowych (z dostawcami i/lub odbiorcami) oraz typu konglomeratowego (z firmami z innych branż).

W polityce antymonopolowej o charakterze represyjnym stosowne agencje rządowe prowadzą postępowania zmierzające do wykrycia naruszeń regulacji antymonopolowych, a kompetentne organy (zazwyczaj specjalne sądy) orzekają, czy rzeczywiście wystąpiło naruszenie prawa i nakazują przywrócenie sytuacji zgodnej z prawem (np. przez unieważnienie umowy o przejęciu przedsiębiorstwa, przez nakaz podziału przedsiębiorstwa i/lub sprzedaży jego części).

Wnioski wysuwane przez zwolenników teorii władzy rynkowej zostały jednak zakwestionowane z dwóch stron. Z jednej strony podważają je kontynuatorzy tradycji neoklasycznej. Sformułowali oni koncepcję rynku kwestionowalnego

(*contestable*), czyli rynku o niskich barierach wejścia (tzw. wolne wejście)²². Na takim rynku nawet pełny monopolista musi zachowywać się zgodnie z regułami wolnej konkurencji. Nie tyle więc jest istotna struktura podmiotowa rynku, ile bariery wejścia na dany rynek, np. ograniczenia administracyjne nakładane przez państwo.

Z drugiej strony zwolennicy teorii kosztów transakcji, praw własności, agencji itp. twierdzą, że tzw. niestandardowe zachowania umowne (np. dyskryminacja cenowa) nie zawsze są przejawem władzy monopolistycznej i nie zawsze prowadzą do spadku społecznej efektywności. Do tego trzeba dodać wspomniane już immanentne niesprawności rynku w przypadku niektórych towarów i podmiotów wymiany (np. dobra publiczne) oraz niekiedy niesprzyjający rynkowi kontekst kulturowy, społeczny i polityczny. Tak więc prorynkowa polityka gospodarcza nie może ograniczać się do tradycyjnie interpretowanej prewencyjnej i represyjnej polityki antymonopolowej, czyli do polityki ochrony i odbudowy rynku. W wielu sytuacjach konieczna jest polityka wspomagania lub wspierania rynku. Główne kierunki tej polityki są następujące:

- 1) tworzenie i podtrzymywanie struktury podmiotowej sprzyjającej zachowaniom konkurencyjnym, np. wspomaganie nowych wejść (zakładania nowych przedsiębiorstw), wspomaganie drobnych przedsiębiorstw itp.,
- 2) wspomaganie obszarów działalności gospodarczej immanentnie niepodatnych na regulację rynkową, np. niektórych dziedzin badawczych, usług publicznych, elementów infrastruktury,
- 3) kształtowanie przyjaznego rynkowi otoczenia społecznego, kulturowego i politycznego,
- 4) wspomaganie mechanizmów regulacji uzupełniających działanie mechanizmu rynkowego (np. samorządności gospodarczej).

Polityka wspomagania rynku jest szczególnie ważna w okresie transformacji systemów gospodarczych, np. przy przechodzeniu od gospodarki administrowanej do gospodarki rynkowej. W systemach nierynkowych wiele istotnych dla funkcjonowania rynku dziedzin gospodarowania nie ukształtowało się, zanikło lub uległo deformacji. Dotyczy to np. infrastruktury usługowej rynku (systemu bankowego, instytucji badawczych), infrastruktury technicznej (telekomunikacja, transport), infrastruktury edukacyjnej. Wiele z tych dziedzin ma w przyszłości szanse działania na zasadach całkowicie rynkowych. Początkowy ich rozwój jest jednak albo zupełnie niemożliwy bez wspomagania przez państwo, albo byłby niezwykle powolny.

Wszystko to świadczy o potrzebie tworzenia polityki przekształceń rynkowych na podstawie rzetelnego rozpoznania i diagnozy sytuacji wyjściowej. Jest

²² W.J. Baumol, J. Panzer, R. Willig, *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*, „American Economic Review” 1982, vol. 72.

ważne, zwłaszcza w krajach daleko odbiegających od modelu gospodarki rynkowej oraz krajach tkwiących w otoczeniu kulturowym i społecznym, które trudno uznać za jednoznacznie sprzyjające zmianom w kierunku rozwiązań rynkowych. Wydaje się, że polityka prorynkowa powinna uwzględniać sektorowe zróżnicowania.

Koncepcje instytucjonalne nie pozostawiają też wątpliwości co do tego, że nawet w krajach o najbardziej rozwiniętej gospodarce rynkowej występują i będą występować obszary, w których mechanizm rynkowy nie ma szans sprawnie działać, nawet w przypadku prorynkowych posunięć instytucjonalnych (np. wspomagania nowych wejść). W tych obszarach konieczna jest polityka interwencyjna, a nawet ograniczanie rynku.

Występowania obszarów niepodatnych na samoregulację rynkową można spodziewać się zwłaszcza w gospodarkach znajdujących się w procesie transformacji. W tym przypadku ryzykowne byłoby odrzucenie *a priori* koncepcji polityki interwencyjnej, koncepcji korporacjonizmu (regulowania gry politycznej) itp.

Cechą wyróżniającą doktryny wspierania rynku jest zwrócenie przez nie uwagi na szczególne znaczenie aspektu instytucjonalnego procesów gospodarowania. W ich ujęciu państwo powinno przyczyniać się do tworzenia i podtrzymywania instytucji charakterystycznych dla rynku, nie powinno natomiast ingerować w aspekty strukturalne alokacji zasobów. Dokona się ona samoczynnie pod warunkiem istnienia i sprawnego działania instytucji rynkowych.

Część zaleceń formułowanych przez doktryny wspierania rynku odnosi się do poziomu makroekonomicznego, czyli dotyczy całej gospodarki. Jednocześnie pokaźna część rekomendacji dla polityki gospodarczej adresowana jest do szczebla niższego – mezoekonomicznego.

4.2. Doktryny wspierania rozwoju

Zaplecze teoretyczne doktryn wspierania rozwoju stanowią teorie dynamiki gospodarczej. Wielość tych teorii oraz znaczne rozbieżności między niektórymi z nich sprawiają, że również doktryny wspierania rozwoju nie są zwartym systemem twierdzeń na temat pożądanego kształtu systemu gospodarczego i związanych z nim zaleceń dla polityki gospodarczej. Z tego względu przedstawienie rekomendacji pod adresem polityki gospodarczej formułowanej zgodnie z doktrynami wspierania rozwoju musi być poprzedzone nieco szerszym omówieniem ich podstaw teoretycznych.

W obrębie teorii dynamiki gospodarczej wyróżnić można m.in. trzy grupy teorii, które wywarły istotny wpływ na kształtowanie doktryn wspierania rozwoju. Są to następujące grupy teorii: wzrostu gospodarczego, rozwoju gospodarczego i rozwoju krajów słabo rozwiniętych gospodarczo.

Teorie wzrostu gospodarczego można zakwalifikować do dwóch nurtów: postkeynesistowskiego i neoklasycznego. Najważniejsi przedstawiciele nurtu postkeynesistowskiego to: J. Robinson, A. Robinson, R. Harrod, E.D. Domar, R.F. Kaim, N. Kaldor, G. Bombach i w pewnym sensie M. Kalecki. Podstawową tezą łączącą poglądy wymienionych badaczy było twierdzenie, że proces gospodarczy nie daje się prawidłowo opisać w kategoriach alokacji rzadkich zasobów w statycznym modelu równowagi ogólnej, lecz tylko w obrębie analizy dynamicznej. W konsekwencji kluczem do zrozumienia gospodarki jest analiza akumulacji i wzrostu²³. Teorie wzrostu zmierzają do przedstawienia warunków dynamicznej równowagi, rozumianej jako długofalowa równowaga wzrostu dochodu narodowego z jednej i zdolności produkcyjnych z drugiej strony. Równowaga taka ma umożliwić osiągnięcie stałego tempa wzrostu, pozwalającego na wykorzystanie mocy produkcyjnych i zapewnienie pełnego zatrudnienia.

W nurcie neoklasycznym teorii wzrostu gospodarczego na uwagę zasługują prace J. Meade'a, R. Solowa i T. Swanna. Koncepcje te wychodzą z założenia, że możliwość wyboru metod wytwarzania oraz samoregulująca rola stopy procentowej (dzięki czemu można zrównoważyć rozmiary inwestycji i oszczędności w danym okresie) pozwalają gospodarce rynkowej samoczynnie wejść na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Wśród teorii rozwoju gospodarczego najważniejsze miejsce zajmuje teoria J.A. Schumpetera. Jej uwaga koncentruje się na endogenicznych czynnikach rozwoju gospodarczego, czyli czynnikach tkwiących w samym układzie gospodarczym. Czynnikami tymi są nowe kombinacje produkcyjne i handlowe, które powstają jako rezultat pogoni za zyskiem. Drugim wyróżnikiem teorii Schumpetera jest zwrócenie uwagi na rolę przedsiębiorcy w procesie rozwoju gospodarczego.

Specyficzną grupę teorii dynamicznych stanowią teorie rozwoju krajów słabo rozwiniętych gospodarczo. Główne teorie, aczkolwiek wyróżnia je swoistość przedmiotu badania, zaliczyć można do dwóch grup: teorie nawiązujące do tradycji neoklasycznej oraz teorie wywodzące się z inspiracji keynesowskiej. Wspólną cechą tych teorii jest znaczne rozbudowanie ich warstwy normatywnej, co ułatwia identyfikowanie elementów doktryn gospodarczych z nich wyprowadzanych. Najważniejsi przedstawiciele teorii rozwoju krajów słabo rozwiniętych gospodarczo to: F. Bentham, R. Nurkse, G. Myrdal, W.W. Rostow, P.N. Rosenstein-Rodan, H.B. Chenery.

W grupie teorii odwołujących się do inspiracji neoklasycznej charakterystyczne jest przyjmowanie tezy, że tradycyjne oszczędności są niezbędną przesłanką procesu inwestowania. Teorie te, podkreślając minimalny, głodowy poziom konsumpcji na jednego mieszkańca, początkowo nie umiały wskazać innego sposobu akumulacji niż pomoc zagraniczna. Później dostrzeżono, że można osią-

²³ M. Belka, *Współczesny keynesizm. Ewolucja i główne kierunki*, „Ekonomista” 1990, nr 4–5.

gnąć wzrost zdolności akumulacyjnych przez bardziej równomierną dystrybucję bogactwa. Stwierdzono bowiem, że wysoka koncentracja dochodów w nielicznych grupach społeczeństwa krajów rozwijających się nie sprzyja wysokim inwestycjom przyspieszającym rozwój, gdyż dochody te są inwestowane głównie w nieruchomości lub za granicą. W nurcie neoklasycznym dużą rolę odegrały koncepcje „rozwoju przez handel”. Głoszą one, że możliwe jest przewyższenie zacofania w warunkach liberalizmu dzięki wykorzystaniu efektów międzynarodowego podziału pracy. Koncepcje te negują potrzebę prowadzenia przez państwo słabo rozwinięte polityki industrializacji i stoją na stanowisku, że wzrost gospodarczy może się odbywać samoczynnie, a ingerencja państwa może mieć jedynie uzupełniające znaczenie.

Teorie rozwoju krajów słabo rozwiniętych nawiązujące do tradycji keynesowskiej starają się wykazać, że swobodna gra sił rynkowych w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo utrzymuje w nich stan zacofania gospodarczego, co przedstawiono np. w teorii kumulatywnych procesów okrężnych R. Nurksego²⁴. Konieczną przesłanką zainicjowania wzrostu gospodarczego jest więc aktywna ingerencja państwa.

Zarysowane teorie nie stanowią podstawy do sformułowania jednolitego, zwartego zestawu zaleceń dla polityki gospodarczej. Z teorii nawiązujących do tradycji neoklasycznej wynikają wnioski zbliżone do tych, które zwyczajowo wyprowadzane są z doktryny monetaryzmu. Najważniejsze zalecenia dla polityki gospodarczej wynikające z pozostałych teorii prezentujemy niżej.

Można sformułować ogólną uwagę, że doktryny wspierania rozwoju sugerują potrzebę stosowania narzędzi polityki gospodarczej ingerujących w procesy alokacji zasobów w celu dokonania takiej ich alokacji, która będzie sprzyjać rozwojowi gospodarczemu. Uwagę tych doktryn absorbuje aspekt strukturalny wykorzystania zasobów, odnoszony głównie do poziomu makro. Wyrazem tak rozumianej prorozwojowej polityki gospodarczej będzie przede wszystkim stosowanie tradycyjnych narzędzi makroekonomicznych wpływających na skłonność do oszczędzania i inwestowania. Na ten aspekt polityki wspierania rozwoju zwraca uwagę na przykład R. Harrod pisząc, że państwo może ingerować w przebieg wzrostu gospodarczego wpływając na wysokość stopy procentowej, która może zachęcać do inwestycji kapitałochłonnych lub kapitałooszczędnych²⁵. W podobnym duchu wypowiada się E. Domar twierdząc, że państwo może interweniować, gdy wzrost gospodarczy jest niezrównoważony, np. obniżając stopę procentową lub podejmując własne inwestycje²⁶.

²⁴ R. Nurkse, *Problemy tworzenia kapitału w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych*, Warszawa 1962, s. 26.

²⁵ R.F. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, London 1984, s. 85 i dalsze.

²⁶ E. Domar, *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1962, s. 163.

Zbliżone konkluzje odnośnie do roli państwa w stymulowaniu wzrostu gospodarczego można wyprowadzić z teorii rozwoju krajów słabo rozwiniętych gospodarczo. Wskazuje się w nich, że nie jest możliwe zainicjowanie procesu wzrostu w kraju słabo rozwiniętym bez ingerencji państwa. R. Nurkse twierdzi np., że przerwanie procesów kumulacyjnych wymaga aktywnej ingerencji państwa, skierowanej na tworzenie sektora przemysłowego²⁷. Koncepcje Nurksego rozwinął G. Myrdal w ogólną zasadę „kumulatywnej i okrężnej przyczynowości”²⁸. Zdaniem tego autora przerwanie procesów kumulacyjnych działających w kierunku petryfikacji stanu zacofania gospodarczego wymaga oddziaływania na gospodarkę czynników zewnętrznych, wśród których najbardziej realnym jest działalność państwa. Na jeszcze inny aspekt roli państwa w alokacji zasobów w krajach rozwijających się zwraca uwagę R. Nurkse wskazując, że tylko inicjatywa państwa może zapewnić uruchomienie inwestycji komplementarnych, w zakresie umożliwiającym powstanie „korzyści zewnętrznych”. Polegają one na tworzeniu przez jedne inwestycje popytu na produkty innych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Rola państwa wyprowadzana z teorii rozwoju krajów słabo rozwiniętych nie ogranicza się jednak do stosowania różnych instrumentów, mających doprowadzić do ustalenia się potrzebnej stopy tworzenia kapitału. Postulowane funkcje państwa zwiększają się także i obejmują tworzenie i rozbudowę infrastruktury oraz bezpośrednie prowadzenie państwowych inwestycji produkcyjnych, związanych ze stworzeniem i rozbudową przemysłu ciężkiego. Ta propozycja odnosi się zazwyczaj wyłącznie do okresu startu, po czym przedsiębiorstwa powinien przejąć kapitał prywatny. Zwraca się także uwagę na konieczność zapewnienia podaży artykułów konsumpcyjnych w celu kontynuacji wzrostu gospodarczego. Ze względu na konieczność przeciwdziałania inflacji państwo nie powinno dopuszczać do nadmiernego rozwoju inwestycji w przemyśle środków produkcji oraz inwestycji infrastrukturalnych. Potrzebny jest więc kompromis równowagi bieżącej z zadaniem długofalowego rozwoju.

Należy podkreślić, że problematyka roli państwa w stymulowaniu procesów rozwojowych w krajach rozwijających się podejmowana jest szeroko w nurcie polityki rozwoju (*development policy*) nazywanym również strukturalistycznym. Generalnie nurt ten uważany jest za opozycyjny w stosunku do zaleceń doktryn liberalnych, adresowanych do krajów słabo rozwiniętych. Ze względu na często podkreślane podobieństwa między krajami przechodzącymi od gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej a krajami rozwijającymi się uzasadnione wydaje się przedstawienie głównych cech strukturalizmu oraz omówienie kontrowersji dzielących ten nurt z polityką liberalizmu gospodarczego.

²⁷ R. Nurkse, *Problemy...*, op. cit.

²⁸ G. Myrdal, *Teoria ekonomiczna a kraje gospodarczo nierozwinięte*, Warszawa 1958.

Nurt polityki rozwoju jest nurtem wielowątkowym, reprezentowanym przez wielu autorów, a równocześnie wewnętrznie bardzo zróżnicowanym²⁹. Poglądy jego przedstawicieli przechodziły swoistą ewolucję w czasie, którą cechowały na przemian etapy zbliżania się do i oddalania się od koncepcji polityki liberalizmu gospodarczego. Szczególnie intensywny rozwój prac zaliczanych do polityki rozwoju nastąpił w latach 1950–1980. Najważniejszymi przedstawicielami nurtu są: H.B. Chenery, G. Myrdal, R. Nurkse, R. Prebisch, P. Rosenstein-Rodan, D. Seers, H. Singer oraz J. Tinbergen.

Podstawowym wyróżnikiem nurtu strukturalistycznego jest pozostawanie w opozycji do wielu twierdzeń, zarówno w warstwie pozytywnej, jak w warstwie normatywnej, w stosunku do ekonomii neoklasycznej oraz wyprowadzanych z niej koncepcji polityki gospodarczej, a w szczególności do koncepcji neoliberalizmu. Strukturaliści nie kwestionują ogólnego schematu analitycznego ekonomii neoklasycznej.

Przedstawiciele nurtu polityki rozwoju kwestionują jednak zasadność rekomendacji dla polityki gospodarczej w krajach rozwijających się, wyprowadzanych z podejścia neoklasycznego. Ich zdaniem, tradycyjne dyrektywy mogą w tym przypadku zawodzić. Na przykład rygorystyczne przestrzeganie prawa antymonopolowego w krajach rozwijających się może utrudniać powstanie rodzimej produkcji. *Lobbies* zajmujące się ochroną środowiska mogą być traktowane jak siły stawiające pod znakiem zapytania perspektywę industrializacji niektórych krajów. Wprowadzenie płac minimalnych, uzasadnione względami socjalnymi, przyczyni się do poprawy warunków życia osób najmniej zarabiających tylko wtedy, gdy całość zatrudnionych pracuje na warunkach legalnych. W przeciwnym wypadku regulacja ta przyczyni się do poprawy poziomu zamożności wąskiej, legalnie zatrudnionej grupy ludzi, a pozostałym będzie wręcz przeszkadzać w zdobywaniu oficjalnego zatrudnienia.

Strukturaliści uogólniają te spostrzeżenia i formułują tezę, że struktury większości krajów rozwijających się istotnie różnią się od struktur krajów rozwiniętych. Gospodarki krajów rozwijających się reagują inaczej na określone środki polityki gospodarczej niż gospodarki krajów rozwiniętych. Stosowanie tych środków nie powinno bazować na stereotypach i dogmacie, lecz winno uwzględniać lokalny kontekst. Często stwierdzenia te uzupełniają opinie, że rynki w krajach rozwijających się wykazują tendencję do większej niedoskonałości i są w związku z tym mniej efektywne w spełnianiu funkcji alokacji zasobów. Po takiej diagnozie formułowane są zazwyczaj zalecenia, iż wskazana jest interwencja państwa, aby pomagać, podtrzymywać lub zapewniać ochronę rynkowi. Nie można jednak przypisać tradycji strukturalistycznej, że wykazywała skłonności do zastępowania

²⁹ Ch. Colclough, *Structuralism Versus Neo-liberalism: An Introduction*, [w:] *States or Markets? Neo-liberalism and the Development Policy Debate*, red. Ch. Colclough, J. Manor, Oxford 1991.

rynku w znaczeniu takim, jak przyjmowane jest to w koncepcjach planowania centralnego. Występująca wśród strukturalistów tendencja do interwencjonizmu była znacznie zróżnicowana u poszczególnych autorów.

W porównaniu z innymi koncepcjami polityki gospodarczej, w szczególności z koncepcjami neoliberalnymi, nurt strukturalistyczny jest zauważalnie bardziej eklektyczny i mniej dogmatyczny. Wynika to z jednej z podstawowych cech podejścia strukturalistycznego, postulującej położenie nacisku na indywidualne cechy gospodarki każdego kraju. W ten sposób strukturaliści unikają formułowania recepty odnośnie do szczegółowej zawartości polityki gospodarczej o charakterze uniwersalnym, tzn. odnoszących się do wszystkich krajów rozwijających się. Powszechnie podzielany jest pogląd, że to, co może być właściwe w jednym przypadku, może być niewłaściwe w innym. Niemniej cechą wspólną wszystkich strukturalistów jest zgodność co do potrzeby interwencji rządów odnośnie do zespołu typowych narzędzi, które mogą być stosowane, oraz odnośnie do tego, że centralnym celem polityki rozwoju powinno być zniesienie ubóstwa.

Jedną z dziedzin polityki gospodarczej, do których strukturaliści przywiązują duże znaczenie, jest polityka dystrybucji dochodów i złagodzenia ubóstwa. Podważa się tezę, że rozwój gospodarczy w początkowej fazie musi pociągać za sobą pogorszenie rozkładu ubóstwa, a absolutny poziom ubóstwa nie ulegnie zmianie. Stworzono koncepcję tzw. redystrybucji ze wzrostem, wskazującą, że możliwe jest jednoczesne realizowanie celów rozwoju i poprawa rozkładu bogactwa³⁰. Słuszność tej koncepcji potwierdziły studia polityki gospodarczej pokaźnej grupy krajów.

Nurt polityki rozwoju często krytykują neoliberałowie. Zarzuty dotyczą zwłaszcza dwóch cech strukturalizmu. Przede wszystkim kwestionuje się stopień, do którego strukturaliści skłonni są zaniedbywać znaczenie relatywnych cen dla osiągnięcia określonych efektów produkcyjnych i dystrybucyjnych. Centralną rolę w rozważaniach strukturalistów pełnią bowiem zmienne niecenowe, takie jak: kapitał, wymiana zagraniczna i ograniczenia siły roboczej, sekularny trend spadku *terms of trade* w wymianie między krajami Północy i Południa, zamknięte koło ubóstwa i kumulatywna przyczynowość nierówności. Wysunięcie na czoło tych zmiennych było konsekwencją rosnącego znaczenia podejścia dynamicznego w rozważaniu problemów rozwoju. Według strukturalistów istniejąca struktura względnych cen odbija szczególny, tymczasowy zbiór relatywnych rzadkości i oczekiwań. Sygnały z niej płynące nie są dobrym drogowskazem do alokacji zasobów, gdyż komplementarne nakłady potrzebne do zmian strukturalnych nie cechuje w krajach rozwijających się elastyczna podaż.

Drugi wątek krytyki strukturalistów z pozycji neoliberalnych dotyczył roli rezerwowanej dla państwa. Podważano styl i zakres interwencjonizmu propo-

³⁰ H.B. Chenery et al., *Redistribution with Growth*, Oxford and London 1974.

nowanego przez strukturalistów oraz ich wiarę w to, że rząd może interweniować i będzie interweniować w celu poprawy dobrobytu biednych. Ten ostatni element był jednak kwestionowany zarówno z pozycji marksistowskich – wskazywano, że tego rodzaju reformizm jest mało realistyczny, gdyż stoi w sprzeczności z interesami właścicieli kapitału, jak i z pozycji zwolenników ekonomicznej teorii polityki – podkreślano, że rząd zobowiązany jest „nagradzać” te grupy interesów, które pozwalają mu utrzymywać się przy władzy; grupami tymi są najczęściej ludzie zamożni.

Nowa fala krytyki strukturalizmu z pozycji neoliberalnych wystąpiła w latach 80. Można wyróżnić trzy główne elementy tej krytyki.

Po pierwsze – neoliberalowie nie zaakceptowali tezy o pierwszoplanowym znaczeniu aspektów dystrybucyjnych w polityce gospodarczej. Przywrócili oni prymat wzrostu gospodarczego wśród celów polityki gospodarczej twierdząc, że tylko wzrost gospodarczy może przyczynić się do pokonania ubóstwa, co spełni się samoczynnie.

Po drugie – neoliberalowie sformułowali pogląd, że mały postęp rozwojowy w krajach rozwijających się był spowodowany przez nadmierną interwencję rządów. W ich perspektywie niesprawności rynku widziane są jako skutki interwencji rządów, a nie jako przyczyny uzasadniające dalszą, poszerzoną interwencję.

Po trzecie – według neoliberalów wzrost i rozwój długookresowy powinny odbywać się z uwzględnieniem kryteriów krótkookresowej efektywności alokacyjnej.

Na podstawie krytyki strukturalizmu zwolennicy podejścia neoliberalnego formułują ogólny wniosek dla polityki gospodarczej, zgodnie z którym w krajach rozwijających się w rozwiązywaniu problemów związanych z alokacją zasobów niedoskonałe rynki są lepsze od niedoskonałych rządów (państw). Obrona zwolenników nurtu polityki rozwoju przed zarzutami neoliberalów odbywa się w dwóch płaszczyznach. W płaszczyźnie teoretycznej wykazują oni, że teza o wyższości niedoskonałych rynków nad niedoskonałymi rządami nie daje się udowodnić z pozycji czysto teoretycznych. Odwołują się przy tym do ustaleń ekonomii dobrobytu, w której wypracowano sposoby mierzenia kosztów i korzyści związanych z angażowaniem się rządów w pokonywanie niedoskonałości rynku. Spór dotyczący wyższości rynku lub rządu powinien być więc rozpatrywany raczej w płaszczyźnie empirycznej.

Zdaniem strukturalistów wnioski wynikające z doświadczenia różnych krajów nie potwierdzają jednoznacznie tez neoliberalów. Na przykład łatwo można podważyć twierdzenie, że sukces eksportu w niektórych krajach rozwijających się wynikał z wprowadzenia liberalnej polityki handlowej. Linią obrony strukturalistów jest wykazanie, że neoliberalne recepty dotyczące narzędzi polityki gospodarczej powinny być zrelatywizowane i dostosowane do warunków krajów, w których mają być stosowane. Strukturaliści wskazują, że reformy neoliberalne

w części krajów rozwijających się powiodły się. Równie długa jest jednak lista krajów, w których nie osiągnięto spodziewanych wyników. Przedstawiciele nurtu polityki rozwoju w swoich pracach przytaczają liczne przykłady przypadków, w których – ich zdaniem – formułowane z pozycji neoliberalnych środki polityki gospodarczej nie sprawdziły się.

Kończąc analizę poglądów i zaleceń pod adresem polityki gospodarczej formułowanej w ramach nurtu polityki rozwoju należy podkreślić, że jego przedstawiciele przywiązują bardzo dużą wagę do rozpoznania i diagnozy warunków wyjściowych w poszczególnych krajach. Ich zdaniem kontekst, w jakim są stosowane różne szczegółowe polityki, wywiera duży wpływ na ich rezultaty. Implikuje to, że zróżnicowane konteksty narodowe często wymagają różnych polityk, aby osiągnąć podobne cele.

Nowsze przejawy postulowanego włączania się państwa we wspieranie rozwoju wychodzą poza tradycyjny zestaw narzędzi skierowanych na przesuwanie zasobów do sfery inwestycji. Dotyczą one działalności państwa zorientowanej na wspieranie edukacji, wspieranie badań i rozwoju oraz wspieranie rynku pracy. Uzasadnienie aktywnej roli państwa w tych dziedzinach wyprowadzane jest z twierdzenia, że występują w nich pozytywne efekty zewnętrzne. Wspieranie przez państwo edukacji, szkoleń itp. prowadzi do powstania efektów o charakterze społecznym, wykraczających poza korzyści prywatne odnoszone przez kształconych. W przypadkach gdy efekty mają taki charakter i jednocześnie niedoskonałości rynku kapitałowego sprawiają, że prywatny popyt na usługi edukacyjne jest zbyt mały w stosunku do poziomu pożądanego społecznie, powstaje uzasadnienie dla polityki wspierania edukacji. Takie uzasadnienie nie istnieje natomiast wtedy, gdy efekty szkolenia mają charakter bardzo specyficzny, ograniczony do danego pracownika lub danej firmy.

W podobny sposób uzasadnia się celowość włączania się państwa we wspieranie badań i rozwoju, prowadzących do powstania innowacji. Zalecanym środkiem polityki gospodarczej jest udział państwa w finansowaniu wydatków na badania i rozwój. Trudno jest jednak formułować rekomendacje odnośnie do pożądanego stopnia partycypacji państwa w tych wydatkach, gdyż w krajach przodujących technologicznie jest on bardzo zróżnicowany – np. w 1991 r. udział państwa w finansowaniu wydatków na badania i rozwój wyniósł w Stanach Zjednoczonych AP – 46,4%, a w Japonii – 17,1%³¹.

Stosunkowo nowym obszarem aktywności państwa w odniesieniu do zagadnień wzrostu i rozwoju gospodarczego jest oddziaływanie na rynek pracy. Zwolennicy aktywnej roli państwa w tej dziedzinie utrzymują, że powinno ono przyczyniać się do pokonania niedoskonałości funkcjonowania mechanizmu rynku pracy. Postulowane zadania państwa dotyczą działań w kierunku zwiększenia elastycz-

³¹ K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce kapitalistycznej*, Warszawa 1992, s. 199.

ności rynku pracy, oddziaływania na tworzenie nowych miejsc pracy, przeciwdziałania dysproporcjom strukturalnym na rynku pracy oraz problemom powstającym w związku z szybkim wdrażaniem postępu technologicznego. W ramach polityki kształtowania rynku pracy na czoło wysuwają się dwa kierunki oddziaływania państwa: bezpośrednie oddziaływanie na zwiększenie popytu na siłę roboczą oraz działania zmniejszające podaż siły roboczej.

Generalnie rzecz ujmując, doktryny wspierania rozwoju odnoszą się przede wszystkim do poziomu makroekonomicznego. Są one nastawione na promowanie rozwoju w ogóle, bez przyznawania priorytetu jakimkolwiek podmiotowo lub przedmiotowo wyspecyfikowanym obszarom. Uwaga tych doktryn koncentruje się na takim zastosowaniu rozporządzalnych zasobów, które przyczyni się do rozwoju gospodarczego.

Mezoeconomia – modele samoregulacji branży

Marian GORYNIA

Wstęp

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 obec-

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”.

nego stulecia. Za prekursorów teorii struktury branży uważani są A. Marshall (teoria równowag częściowych), 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 oderwać się od dogmatycznego punktu widzenia zachowań firm. Postuluje mianowicie, aby więcej uwagi przywiązywać do analizy strategii firm, które mają

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 częściowych. Konsekwencją takiego podejścia było oderwanie analizy firmy i analizy rynku branżowego od uwarunkowań makroekonomicznych. Zob. L. Benzon, *Industrial – organization – Industrial economics. Les développements d'une discipline*, [w:] *Traité d'Economie Industrielle*, red. R. Arena, L. Benzon, J. de Bandt, P.M. Romani, Paris 1991, s. 137–138.

często szeroki margines swobody. Mezoanaliza zakłada, że nie ma systemów ekonomicznych całkowicie zdeterminowanych.

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.

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

Przed przystąpieniem do rekonstrukcji mechanizmów regulacji zawartych w tych modelach należy dokonać próby ich klasyfikacji.

5.1. 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.

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. Flollis, 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.

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 pełna 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.

¹² *Traité...*, op. cit., s. 97–98.

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

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 kwestionalnych, koncepcję Clarka, a do drugiej zakwalifikowano koncepcję Masona, paradygmat Baina, koncepcje zachowań strategicznych, model Portera.

5.2. Model rynku doskonałego

Model rynku doskonałego (doskonałej 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.

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.

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

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. Abstrahuje 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

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

uczestnik walczy ze 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 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,

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

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

- 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.

5.3. 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 zatamizowania 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 kosztów (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 osiągana na danym rynku jest równa rentowności realizowanej na innych rynkach²¹.

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

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.

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 i wychodzących z niego stabilność rynku może nie zostać osiągnięta. Jeśli na rynku stworzy się okazja osiągnięcia zysku, to może się na nim pojawić tylu 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.

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

5.4. 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 przesadzają 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 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 uwzględniać 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 wpro-

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.

wadzenia 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).

5.5. 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.

Sformułowanie koncepcji Masona nastąpiło w latach 40. i 50. XX w. i poprzedzało wykształcenie się obowiązującego przez kilka następnych dziesięcioleci 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.

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

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.

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, definiowanych 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 przykładają 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.

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 zakreszenie 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.

5.6. Paradygmat Baina

Paradygmat Baina to inaczej paradygmat struktura – zachowanie – efektywność (wynik)²⁷. Jego twórcą był J. Bain w końcu lat 50. XX w. 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.

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 przestrzegał wręcz przed deterministyczną interpretacją zależności.

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.

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:



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.

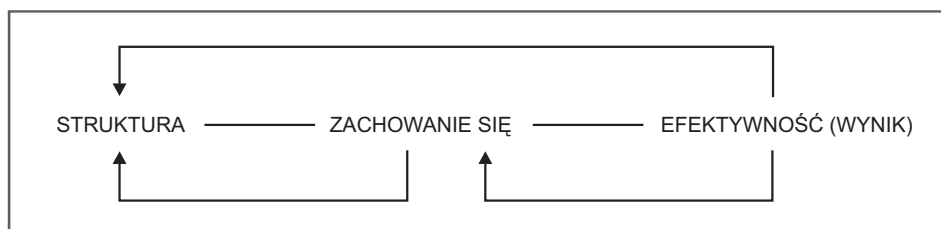
Ewolucja paradygmatu Baina, oprócz zmiany akcentu ze struktury na zachowanie się, polegała także na uwzględnieniu sprzężeń zwrotnych pomiędzy elementami tryptyku. Doprowadziło to do wykształcenia się bardziej realistycznego schematu zależności (rys. 5.1).

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 precyzji. Ten brak precyzji w mikroekonomicznym wyjaśnianiu przyji-

mowanych hipotez został zauważony głównie przez ekonomistów odwołujących się do teorii gier²⁹.

Rysunek 5.1. 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. Ściślej 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 behawiorysty.
5. Z tryptyku nie można wyciągnąć definitywnej konkluzji na temat teoretycznie najbardziej efektywnej struktury. Dla tradycyjalistów 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.

5.7. 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

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

w rozwiniętych gospodarkach rynkowych jest niespełnianie warunków doskonałej konkurencji.

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. Rozmyślne 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

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.

pozarynkową 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.

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. Jeśli 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.

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: J. 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.

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:

- 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 szczególne 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.

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.

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 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 zróżnicowanie modeli mieszczących się w tym nurcie. Należy przede wszystkim wskazać na cechy wspólne dla wszystkich lub zdecydowanej większości koncepcji zachowań strategicznych. Zaliczają 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 zboczenia w kierunku podejścia kazuistycznego⁴⁶.

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

Druga grupa uwag podsumowujących dotyczy wybranych grup modeli zachowań strategicznych:

1. Wprawdzie modele Cournota-Nasha (w wersji statycznej i dynamicznej) pozwalają ująć bardzo zróżnicowane 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 Cournota-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.
3. Modele Cournota-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.

5.8. 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. 5.2):

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

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

⁴⁹ Tamże.

⁵⁰ ME. Porter, *Choix stratégiques et concurrence*, Paris 1982.

- 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.

Rysunek 5.2. Siły wyznaczające konkurencję w branży



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

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 substytucyjnymi w stosunku do dostarczanych przez danych dostawców, udział danej branży w sprzedaży ogółem dostawców, wysokość kosztów przedstawienia 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 branże 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 rozstrzygania, 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

Summary

Mezzoeconomics 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.

Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna

Marian GORYNIA

Jedną z konsekwencji przemian dokonanych w gospodarce polskiej w latach 1990–1995 jest otwieranie się naszej gospodarki. Integracja ze Wspólnotami Europejskimi, członkostwo w Światowej Organizacji Handlu oraz inne podobne czynniki zdają się wskazywać na to, że w przyszłości postępować będzie proces internacjonalizacji gospodarki polskiej. Powodzenie w coraz szerszym włączaniu się Polski do gospodarki światowej zależeć będzie w dużym stopniu od konkurencyjności naszej gospodarki. Konkurencyjność z innymi gospodarkami ma przy tym co najmniej dwa wymiary: konkurencyjność polskich eksporterów na rynkach międzynarodowych oraz konkurencyjność polskich producentów na rynku krajowym z importem.

Teza artykułu została sformułowana następująco:

1. Polityka gospodarcza państwa powinna wspierać budowanie konkurencyjności przedsiębiorstw.
2. Polityka gospodarcza powinna sprzyjać budowaniu konkurencyjności w sposób integralny, tzn. wspierać konkurencyjność w obu wymienionych wymiarach – konkurencyjność eksporterów na rynkach zagranicznych i producentów krajowych na otwartym rynku krajowym.

Artykuł przedstawia:

- przesłanki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki,
- kierunki tradycyjnej polityki handlu zagranicznego (zagranicznej polityki ekonomicznej),
- założenia polityki kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw w krajach postsocjalistycznych (koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej),
- zależności między polityką proeksportową a polityką przemysłową.

6.1. Determinanty międzynarodowej przewagi konkurencyjnej

Budowanie koncepcji polityki gospodarczej mającej wspierać międzynarodową konkurencyjność gospodarki powinno być poprzedzone refleksją na temat czynników, które decydują o uzyskaniu międzynarodowej przewagi konkurencyjnej.

Wprawdzie sukcesy gospodarcze wynikające z uzyskania przewagi konkurencyjnej są przede wszystkim udziałem przedsiębiorstw, to jednak możliwość odnoszenia tych sukcesów jest współwyznaczana przez otoczenie gospodarcze, w którym przedsiębiorstwa działają. To firmy, a nie państwa lub narody konkurują na rynkach międzynarodowych. Przy głębszej analizie okazuje się jednak, że państwa i narody mogą stanowić otoczenie mniej lub bardziej sprzyjające uzyskaniu przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej. W związku z powyższym można mówić o kształtowaniu przewagi konkurencyjnej na dwóch poziomach: na poziomie przedsiębiorstwa i na poziomie kraju (państwa). Pierwotny charakter ma przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa. Przewaga konkurencyjna kraju ma charakter wtórny i jest istotnym czynnikiem modyfikującym przewagę konkurencyjną na poziomie firmy. Analizy uzyskiwania przewagi międzynarodowej zmierzają do ustalenia, w jaki sposób określone gospodarki narodowe stwarzają działającym w nich firmom otoczenie, w którym firmy doskonalały swoją działalność, wprowadzają innowacje itp. i potrafią to robić szybciej i w bardziej właściwym kierunku aniżeli ich zagraniczni rywale.

Przeprowadzenie dokładnego rozróżnienia między przewagą konkurencyjną przedsiębiorstwa a przewagą konkurencyjną kraju zawdzięczamy M.E. Porterowi¹. Dokonał on przeniesienia pojęć, metodologii i teorii z poziomu przedsiębiorstwa na poziom gospodarki narodowej. Porter wyróżnia cztery determinanty uzyskania przez kraj międzynarodowej przewagi konkurencyjnej:

- a) wyposażenie w czynniki wytwórcze,
- b) czynniki popytowe,
- c) kształtowanie się odpowiedniego układu branżowego (branż wspierających i pokrewnych),
- d) warunki tworzenia, organizacji i zarządzania przedsiębiorstwami.

Należy podkreślić, że identyfikacja źródeł przewagi konkurencyjnej nie jest prowadzona na poziomie całej gospodarki narodowej, lecz na poziomie poszczególnych branż. Mówiąc o przewadze konkurencyjnej gospodarki jakiegoś kraju zawsze mamy na myśli określone branże. Nie ma bowiem gospodarki narodowej, która ukształtowała swą przewagę konkurencyjną w stosunku do innych gospodarek we wszystkich dziedzinach, są natomiast kraje, które zwyciężają w rywalizacji w określonych branżach, podczas gdy w innych zjawisko to nie

¹ M.E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, London 1991.

zachodzi. Poza tym przewaga międzynarodowa najczęściej nie objawia się w pojedynczych, wyizolowanych branżach, lecz dotyczy pewnych grup branż, które łączą poziome lub pionowe współzależności.

Cztery wyżej wymienione czynniki określające uzyskanie przewagi międzynarodowej określane są mianem „diamentu Portera”. Czynniki te należy traktować jako system – nie tyle istotne jest oddziaływanie każdego z nich z osobna, ile wypadkowa łącznego oddziaływania. Czynniki określające uzyskanie przewagi międzynarodowej mogą wzajemnie się wspomagać lub też osłabiać. Optymalna jest sytuacja, w której konkurencyjność międzynarodowa jest współdeterminowana przez wszystkie czynniki łącznie. Występują jednak także sytuacje, gdy przewaga narodowa wynika z działania tylko jednego lub dwóch czynników. W tym ostatnim przypadku często dochodzi do erozji przewagi, trudno jest ją utrzymać.

Porter podkreśla, że koncepcja „diamentu” nie wyjaśnia jednak w pełni źródeł uzyskania przez kraj przewagi konkurencyjnej. Kompletność teorii wymaga uwzględnienia jeszcze dwóch dodatkowych czynników. Pierwszy z nich, nazywany szansą, oznacza sprzyjający zbieg okoliczności, los szczęścia, pojawienie się okazji. Przykłady takich sytuacji to odkrycia, wynalazki, przełomy technologiczne, nagle, duże zmiany popytu na rynkach zagranicznych. Drugi czynnik to polityka gospodarcza rządu, która wpływa na każdą z czterech determinant tworzących „diament”.

Wyposażenie kraju w czynniki wytwórcze obejmuje: zasoby ludzkie, zasoby rzeczowe, zasoby wiedzy, kapitału i infrastrukturę. Proporcje, w jakich stosowane są te czynniki, różnią się znacznie pomiędzy branżami. Zmiany technologii przyczyniają się do zmian proporcji czynników zapewniających uzyskanie przewagi technologicznej. Globalizacja często osłabia jednak znaczenie dostępności określonych czynników w danym miejscu. Zasoby ludzkie, wiedza i kapitał charakteryzują się obecnie znaczną mobilnością – mogą one być przesuwane między krajami. Wymienione czynniki produkcji cechuje określona hierarchia ważności. Z tego punktu widzenia dzieli się na bazowe (podstawowe) i zaawansowane. Do pierwszej kategorii zalicza się zasoby naturalne, klimat, lokalizację, niewykwalifikowaną i średnio kwalifikowaną siłę roboczą oraz kapitał. Druga kategoria obejmuje nowoczesną infrastrukturę komunikacyjną oraz wysoko kwalifikowane kadry.

Czynniki wytwórcze można także dzielić z punktu widzenia ich specyficzności. Wyróżnia się tutaj czynniki uniwersalne, odnoszące się do wielu branż, oraz czynniki specyficzne, wąsko wyspecjalizowane, znajdujące zastosowanie tylko w określonej branży lub w wąskim zestawie branż. Ważne jest wreszcie także pochodzenie czynników wytwórczych. W niektóre czynniki dany kraj jest wyposażony (zasoby naturalne, lokalizacja), inne natomiast są w tym kraju tworzone przez określone mechanizmy. Niedostatek niektórych czynników wytwór-

czych w danym kraju może przez stymulowanie wynalazków, zmian technologii itp. przyczynić się do powstania przewagi konkurencyjnej.

Drugą determinantę uzyskania przewagi międzynarodowej stanowią czynniki popytowe na rynku wewnętrznym danego kraju. Cechy popytu krajowego mogą umożliwiać przedsiębiorstwom właściwe postrzeganie, interpretację i zaspokajanie potrzeb klientów. Najistotniejsze z tego punktu widzenia cechy popytu krajowego to: struktura popytu ze względu na udział poszczególnych segmentów, poziom wymagań klientów oraz zdolność do antycypowania potrzeb klientów z innych krajów. Ważne dla uzyskania przewagi konkurencyjnej są również następujące czynniki popytowe: rozmiary popytu wewnętrznego, liczba niezależnych nabywców, stopa wzrostu popytu krajowego, moment pojawienia się popytu krajowego na dany produkt, a także moment zaspokojenia popytu krajowego (nasycenia rynku krajowego).

Kolejnym wyznacznikiem uzyskania przewagi międzynarodowej jest istnienie odpowiedniego układu branż w danej gospodarce. Szczególne znaczenie ma występowanie konkurencyjnych, w porównaniu z rywalami zagranicznymi, branż dostawców. Umożliwiają one szybki, niezawodny, a niekiedy preferencyjny dostęp do zasobów rzeczowych. Znaczne są korzyści wynikające z lokalizacji. Bliskość dostawców w stosunku do rynków zbytu (nie tylko w sensie geograficznym, ale także kulturowym) wywiera także korzystny wpływ na stymulowanie procesów innowacyjnych. Warto przy tym zaznaczyć, że warunek istnienia konkurencyjnych branż dostawców krajowych nie odnosi się do wszystkich zasobów. Część z nich może być z powodzeniem kupowana na rynkach międzynarodowych. W niektórych branżach jednak możliwość zaopatrzenia krajowego na warunkach konkurencyjnych ma krytyczne znaczenie. Podobne znaczenie ma występowanie w danej gospodarce odpowiedniego zestawu branż pokrewnych. Mogą to być branże komplementarne lub zbliżone, których istnienie stwarza przesłanki do występowania efektu synergii (np. w dziedzinie rozwoju technologii, produkcji, dystrybucji, marketingu, obsłudze posprzedażnej itp.).

Czwartą, ostatnią determinantę uzyskania międzynarodowej przewagi konkurencyjnej stanowią warunki tworzenia, organizowania i zarządzania przedsiębiorstwami, a także charakter konkurencji na rynku krajowym. Strategie i struktury przedsiębiorstw w różnych krajach są zróżnicowane. Nie ma jednego uniwersalnego, optymalnego systemu zarządzania. Odmienności narodowe są w tej dziedzinie na tyle silne, że mówi się o występowaniu narodowych stylów zarządzania. Ważną rolę odgrywają też skłonności i zdolności do opanowywania języków obcych. Silne różnice między krajami dotyczą także celów, jakie stawiają przed sobą firmy, oraz motywacji właścicieli, menedżerów i pracowników. Odmienne są systemy wartości społecznych. Trudna do przecenienia jest również struktura własności. Dla ukształtowania przewagi konkurencyjnej w określonej branży na rynku międzynarodowym ważny jest także charakter konkurencji na

rynku krajowym. Najnowsze badania wykazują, że umiejętność odnoszenia sukcesów na rynkach zagranicznych jest silnie skorelowana z dużym natężeniem walki konkurencyjnej na rynku wewnętrznym. Z kolei presja konkurencyjna krajowych rywali zależy m.in. od tego, jakie są warunki powstawania nowych firm.

Na oddziaływanie omówionych wyżej czynników wyznaczających kształtowanie się międzynarodowej przewagi konkurencyjnej nakłada się wpływ czynnika określonego wcześniej jako szansa, a także oddziaływanie rządu (polityka gospodarcza). Tylko odpowiedni splot wszystkich tych czynników może przyczynić się do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w skali międzynarodowej. Znaczenie poszczególnych czynników, siła ich oddziaływania oraz konfiguracja zmieniają się w czasie. Raz uzyskana przewaga konkurencyjna musi być rozwijana, podtrzymywana, broniąca, aby nie doszło do jej erozji.

6.2. Polityka handlu zagranicznego (zagraniczna polityka gospodarcza)

Samo sformułowanie „polityka handlu zagranicznego” sugeruje, że handel zagraniczny jest podsystemem gospodarki narodowej. Zakłada się więc, że istnieje kryterium (kryteria), przy zastosowaniu którego można dokonać wyodrębnienia części gospodarki narodowej umownie określanej jako „podsystem handlu zagranicznego”. Abstrahując od istotnych trudności metodologicznych, jakie wiążą się z próbą wyodrębnienia „podsystemu handlu zagranicznego”, przyjmijmy w tym miejscu, że w sferze realnej systemu gospodarczego przydatne może się okazać kryterium zaangażowania się podmiotów gospodarczych w szeroko rozumiane transakcje eksportowe i importowe. Nie wdając się w spory definicyjne można więc stwierdzić, że podsystem handlu zagranicznego, rozpatrywany z podmiotowego punktu widzenia, obejmuje wszystkie podmioty gospodarcze uczestniczące w realizacji transakcji eksportowych i importowych.

Możliwość wyodrębnienia podsystemu handlu zagranicznego w realnej sferze gospodarowania nie jest jeszcze równoznaczna z uzasadnieniem tego, aby w sferze regulacji podsystem ten traktować na specjalnych zasadach, tworząc i realizując politykę handlu zagranicznego, w której przeważają elementy specyficzne, odmienne od rozwiązań przyjętych w ogólnej polityce gospodarczej. Konieczność prowadzenia tak rozumianej polityki handlu zagranicznego jest zazwyczaj wyprawiana z założenia o specyficzności, szczególnym charakterze i specjalnym znaczeniu sfery handlu zagranicznego.

Polityka handlu zagranicznego może więc być bardziej lub mniej zbliżona do ogólnej polityki gospodarczej. Miarę tego zbliżenia może stanowić ilość instrumentów specyficznych w stosunku do rozwiązań ogólnej polityki gospodarczej.

Z tego punktu widzenia w polityce handlu zagranicznego możemy wyróżnić dwie grupy środków:

- 1) środki polityki gospodarczej z definicji należące wyłącznie do polityki handlu zagranicznego:
 - narzędzia polityki handlowej – cła, opłaty w imporcie, kontyngenty, licencje, koncesje itp.,
 - narzędzia polityki walutowej i dewizowej – kursy walutowe, restrykcje walutowe, kredyty uzyskiwane i udzielane zagranicy itp.;
- 2) środki zaliczane do ogólnej polityki gospodarczej, które dla podmiotów uczestniczących w operacjach eksportowych i importowych są ustalane w sposób specjalny:
 - środki polityki podatkowej – ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym dla inwestycji proeksportowych, ulgi w „popiwku” (stosowane w przeszłości) itp.,
 - środki polityki kredytowej – preferencyjne oprocentowanie kredytów, dostęp do gwarancji kredytowych na specjalnych, uprzywilejowanych warunkach itp.

Środki polityki gospodarczej zaliczone do obu grup w różnym stopniu przyczyniają się do nadania podsystemowi handlu zagranicznego charakteru enklawy, rządzącej się odmiennymi od reszty gospodarki zasadami. Środki polityki gospodarczej *ex definitione* wchodzące w skład polityki handlu zagranicznego obejmują, jak to stwierdzono wyżej, instrumenty polityki handlowej oraz polityki walutowej i dewizowej. Im wyższe cła i opłaty importowe, im bardziej zróżnicowane ich stawki, im więcej kontyngentów, im więcej towarów wymagających licencji i koncesji, tym bardziej handel zagraniczny przypomina swoistą enklawę gospodarczą. Podobny wpływ na charakter podsystemu handlu zagranicznego ma posługiwanie się nierynkowymi sposobami ustalania wysokości kursu walutowego, różnicowanie wysokości kursów walutowych, stosowanie restrykcji walutowych, wprowadzanie ograniczeń w udzielaniu i uzyskiwaniu kredytów w stosunkach z partnerami zagranicznymi.

Preferencje podatkowe i kredytowe dla podmiotów uczestniczących w handlu zagranicznym (w szczególności dla eksporterów) również przyczyniają się do odgródzenia podsystemu handlu zagranicznego od reszty gospodarki. Oprócz ogólnego, systemowego popierania eksportu (bez jakiegokolwiek dyskryminacji podmiotowej i towarowej) za pomocą preferencji podatkowych, kredytowych i innych, czasami proponuje się objęcie preferencjami wybranych branż gospodarki. Tym samym polityka proeksportowa staje się w dużym stopniu tożsama z polityką przemysłową².

² M. Lubiński, *Polityka handlu zagranicznego Polski*, „Gospodarka Narodowa” 1994, nr 11.

W literaturze ekonomicznej spotkać można także koncepcję zagranicznej polityki gospodarczej³. Według U. Płowiec celem zagranicznej polityki gospodarczej Polski powinna być przede wszystkim wyższa konkurencyjność całej gospodarki i jej ochrona przed nadmiernym importem oraz przed nieuczciwą konkurencją. W odniesieniu do eksportu, zdaniem tej autorki, zagraniczna polityka gospodarcza Polski powinna być co najmniej dwuczłonowa. Trzeba bowiem spowodować zwiększenie podaży towarów konkurencyjnych oraz poprawić warunki dostępu tych towarów do rynków wolnodewizowych. Drugim celem zagranicznej polityki gospodarczej jest ochrona gospodarki przed niepożądanym importem.

Problemem często poruszonym w ramach dyskusji na temat polityki handlu zagranicznego jest spór wokół tego, czy bardziej właściwa jest polityka popierania eksportu, czy polityka substytucji importu. Większość argumentów wysuwanych w literaturze przemawia za wyższością tej pierwszej. Z prowadzonych badań wynika także, że politykę proeksportową trudniej jest realizować i przynosi ona efekty dopiero w dłuższym okresie. Niektórzy autorzy uważają, że nie wystarczy tu jedynie odpowiedni poziom kursu walutowego, a pomocna może być, oparta na precyzyjnie określonych kryteriach, polityka przemysłowa⁴. Twierdzą oni, że jeśli istnieją szczególnie ważne powody (ekonomiczne lub polityczne) wspierania jakiegoś sektora gospodarki, to polityka przemysłowa, polegająca na transferze środków do danego sektora, jest „mniejszym złem” niż protekcyjnistyczna polityka handlowa. W praktyce jednak mogą wystąpić trudności z doborem odpowiednich kryteriów.

Z przedstawionych uwag wynika, że tradycyjne koncepcje polityki handlu zagranicznego nie ujmują wcześniej omawianych determinant narodowej przewagi konkurencyjnej jako systemu czynników wyznaczających tę przewagę. Polityka handlu zagranicznego zakłada wybiórcze oddziaływanie na niektóre determinanty, inne natomiast pomija.

6.3. Polityka kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw w krajach postsocjalistycznych – liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa

Celem polityki kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw w krajach postsocjalistycznych powinno być doprowadzenie do zwiększenia podaży towarów i usług konkurencyjnych pod względem jakościowym i cenowym, które mogłyby być z powodzeniem oferowane na rynku krajowym i na rynkach zagra-

³ U. Płowiec, *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski*, „Ekonomista” 1994, nr 4.

⁴ *Między państwem a rynkiem. Dylematy polityki gospodarczej Polski*, praca zbiorowa pod red. M. Okólskiego, Warszawa 1994, s. 224.

nicznych. W sensie, o który tutaj przede wszystkim chodzi, jest to oczywiście konkurencyjność międzynarodowa. Trzeba przy tym jednak zaznaczyć, że w miarę postępującego otwierania się gospodarki różnice między konkurencyjnością na rynkach międzynarodowych a konkurencyjnością na rynku krajowym będą się zmniejszać. Punktem wyjścia polityki gospodarczej powinien, jak się wydaje, być cel polegający na ogólnym podwyższeniu potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw. Rezultatem poprawy potencjału konkurencyjnego będzie osiągnięcie przewagi konkurencyjnej nad rywalami zagranicznymi i skuteczne konkurencyjne z nimi na rynkach międzynarodowych. Polityka kształtowania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw nie powinna w związku z tym traktować handlu zagranicznego jako subsystemu wyobcowanego z reszty gospodarki⁵.

Wydaje się, że powyższe kryteria postawione przed polityką kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstw w krajach postsocjalistycznych spełnia koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej⁶. Istota liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej polega na promowaniu szeroko rozumianego rozwoju i przedsiębiorczości. Polityka ta posługuje się głównie narzędziami o charakterze uniwersalnym. Wprawdzie narzędzia te wykraczają poza obszary stanowiące przedmiot zainteresowania tradycyjnej polityki makroekonomicznej, to jednak ich cechą wspólną, jest niezróżnicowany w żadnym przekroju, jednolity charakter.

W liberalno-instytucjonalnej polityce przemysłowej można wyróżnić cztery główne kierunki:

- 1) politykę popierania rozwoju,
- 2) politykę popierania konkurencji,
- 3) politykę prywatyzacji,
- 4) politykę popierania samorządności gospodarczej.

Powyższe rozróżnienie ma charakter analityczny. W rzeczywistości narzędzia stosowane w ramach wymienionych kierunków pokrywają się lub częściowo na siebie zachodzą.

W ramach polityki popierania rozwoju na szczególną uwagę zasługują następujące grupy działań:

- popieranie inwestycji,
- popieranie inwestycji infrastrukturalnych,
- popieranie innowacji, badań i rozwoju,
- popieranie edukacji i kształcenia,
- rozłożenie ryzyka gospodarczego,
- popieranie budowy systemów informacji i sprzyjanie dyfuzji informacji.

⁵ M. Gorynia, W.J. Otta, *Proeksportowa orientacja strategii gospodarczej?*, „Handel Zagraniczny” 1994, nr 2.

⁶ M. Gorynia, *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1995.

W polityce popierania konkurencji wyróżnić można dwa nurty. Pierwszy ma za zadanie niedopuszczenie do powstawania niekonkurencyjnych struktur rynku i antykonkurencyjnych zachowań podmiotów na nim działających (nurt prewencyjny). Drugi zorientowany jest na przywracanie warunków konkurencji w tych przypadkach, gdy zostały one naruszone (nurt represyjny). Główne zadanie polityki konkurencji określić można jako kreowanie i utrzymanie pożądanej struktury rynków branżowych w danej gospodarce.

Niezbędną przesłankę efektywności i skuteczności liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej stanowi odpowiednia struktura własnościowa gospodarki. Zadowalającą podatność na oddziaływanie środków polityki popierania rozwoju i polityki popierania konkurencji wykazywać będzie tylko gospodarka z odpowiednio wysokim udziałem sektora prywatnego.

Cechą liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej w szerokim tego słowa znaczeniu powinno być także przywiązywanie należytej wagi do inicjowania, stymulowania i wspomagania powiązań pozarynkowych między uczestnikami życia gospodarczego. Chodzi o powiązania pozarynkowe uzupełniające działanie sił rynku, niesprzeczne z nimi. Wydaje się, że w tym celu można wykorzystać niektóre propozycje neokorporacjonizmu. Mogą one być przydatne przede wszystkim do właściwego zorganizowania instytucji samorządu gospodarczego – izb wykonujących głównie zadania z zakresu administracji publicznej, organizacji branżowych, związków pracodawców i różnorodnych stowarzyszeń tworzonych na zasadach ogólnych. Minimalnym warunkiem pod adresem polityki państwa jest stworzenie przejrzystych regulacji prawnych dotyczących funkcjonowania samorządu gospodarczego.

Zasygnalizowane główne kierunki oddziaływania polityki gospodarczej określonej jako liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa cechuje generalne, uniwersalne podejście, w zasadzie nieprzewidujące indywidualizacji interwencji w przekroju mezosystemów gospodarczych. Wydaje się jednak, że w niektórych uzasadnionych przypadkach należy dopuścić do selektywnego posługiwania się wybranymi narzędziami. Zestaw takich przypadków jest następujący⁷:

- 1) niesprawności mechanizmu rynkowego (*market failure*),
- 2) występowanie sytuacji określanej w języku angielskim mianem *second-best*,
- 3) ochrona nowych branż (*infant industries*).

Z punktu widzenia problematyki podjętej w niniejszym artykule na największą uwagę zasługuje postulat ochrony nowych branż. Z udzielaniem pomocy początkującym branżom zgadzają się nawet neoliberałowie, przy czym w obawie przed nadużywaniem tego argumentu swoją akceptację ograniczają do *genuine infant industries*, czyli rzeczywiście, faktycznie początkujących branż⁸. Branże

⁷ M. Gorynia, *Polska polityka przystosowawcza w latach 1990–1993*, „Gospodarka Narodowa” 1994, nr 2.

⁸ Por. R. Kaplinsky, *Industrialization in Botswana: How Getting the Prices Right Helped the Wrong People?*, [w:] *States or Markets*, Ch. Colclough, J. Manor (ed.), Oxford 1991, s. 148.

te mogą jednakże pozostawać pod ochroną pod warunkiem, że będzie ona udzielana przejściowo w precyzyjnych ramach czasowych oraz że pomoc nie będzie nadmierna⁹. Zasadniczą przesłanką przemawiającą za selektywną polityką pomocy dla nowych branż jest stwierdzenie, że w pierwszym okresie działające w nich przedsiębiorstwa mogą mieć wysokie koszty produkcji, które po pewnym czasie obniżą się na skutek pojawienia się korzyści skali i doświadczenia. Po okresie ochrony branż stanie się konkurencyjna i pomoc przestanie być potrzebna.

A. Lipowski wypowiada się na ten temat bardzo sceptycznie, pisząc: „Koncepcja ta w większości krajów była realizowana w okrojonej postaci, zredukowanej do wprowadzenia cel ochronnych lub/i zakazów i ograniczeń ilościowych w stosunku do danej branży, jednakże bez określenia z góry terminu ich zniesienia, nie mówiąc już o zasadzie regresji. Bariery te obowiązują tak długo, aż przychodzi faza ogólnej liberalizacji w danej gospodarce. Można więc sformułować pogląd, że koncepcja *infant industry* w odniesieniu do polityki protekcyjnej jest w świetle długofalowego doświadczenia światowego trudna, a może nawet wręcz niemożliwa do praktycznego stosowania”¹⁰.

Mając z jednej strony świadomość olbrzymich potencjalnych trudności, na jakie napotyka konsekwentna realizacja koncepcji *infant industry*, a z drugiej strony chcąc uniknąć pułapki neoliberalnego dogmatyzmu, trzeba wspomnieć o udanych przypadkach jej zrealizowania. Szczegółowe studium przypadku brazylijskiej branży komputerowej przedstawiają H. Schmitz i T. Hewitt¹¹.

W przedstawionej koncepcji polityki gospodarczej na czoło wysuwają się posunięcia ofensywne, promujące rozwój, przedsiębiorczość, które mają prowadzić do uzyskania przewagi konkurencyjnej nad rywalami zagranicznymi. W polityce tej przewiduje się także określoną rolę dla środków defensywnych, utrudniających w uzasadnionych sytuacjach dostęp do rynku krajowego. Stosowanie branżowo zróżnicowanych instrumentów protekcji nie powinno jednak prowadzić do ochrony monopolistów na rynku krajowym oraz powinno mieć charakter przejściowy (granice czasowe należy określić przed wprowadzeniem w życie środków ochronnych)¹². To ostatnie założenie koresponduje z koniecznością wypracowania koncepcji utrzymania przewagi konkurencyjnej w przyszłości, po zakończeniu okresu ochronnego.

⁹ B. Balassa uważa np., że stopa protekcji nie powinna przekraczać 20% dla okresu pierwszych 5–8 lat i 10% w następnych latach. Zob. B. Balassa i inni, *Development Strategies in Semi-Industrial Countries*, Baltimore 1982, s. 69.

¹⁰ A. Lipowski, *Protekcjonizm w polityce gospodarczej Korei Południowej i Tajwanu. Mity i fakty*, Materiały seminaryjne nr 4, INE PAN, Warszawa 1995.

¹¹ H. Schmitz, T. Hewitt, *Learning to Raise Infants: A Case-study in Industrial Policy*, [w:] *States or Markets*, op. cit., s. 173–196.

¹² M. Gorynia, W.J. Otta, *Polityka handlu zagranicznego w okresie przejścia do gospodarki rynkowej*, [w:] *Stosunki ekonomiczne Polski z zagranicą w warunkach gospodarki rynkowej*, praca zbiorowa pod red. W. Włodarczyk-Guzek, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1995.

Rola rządu w zarysowanej tutaj koncepcji polityki gospodarczej jest bardzo specyficzna. Oddziaływania polityki gospodarczej powinny tworzyć środowisko, w którym przedsiębiorstwa mogą osiągać przewagę konkurencyjną. Rola rządu ma charakter pośredni. Polityka rządu nie jest głównym i samoistnym źródłem uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Może być tylko czynnikiem wspomagającym, sprzyjającym tworzeniu przewagi. Rzeczywista rola rządu polega więc na wpływaniu na cztery główne determinanty wchodzące w skład „diamentu Portera”.

6.4. Polityka proeksportowa a polityka przemysłowa

Polityka handlu zagranicznego i liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa różnią się co do zasadności stosowania środków polityki gospodarczej stanowiących drugą grupę instrumentów polityki handlu zagranicznego, tzn. środków ogólnej polityki gospodarczej przyjmujących specjalną wartość dla podmiotów zaangażowanych w prowadzenie handlu zagranicznego. Środki te mają m.in. stworzyć warunki uzyskiwania wyższych zysków z eksportu niż z produkcji krajowej. Tak rozumiana polityka handlu zagranicznego (polityka proeksportowa) nie może być efektywna, gdyż skazuje sektor nieeksportowy na subsydiowanie rozwoju sektora eksportowego. Praktyka ta była typowa dla okresu „realnego socjalizmu”, gdzie w ten sposób rozwiązywano problemy obsługi długu zagranicznego¹³.

Jak wspomniano wcześniej, w niektórych koncepcjach polityki gospodarczej polityka proeksportowa utożsamiana jest z selektywną polityką przemysłową. Należy podkreślić, że argumenty i postulaty wysuwane przez zwolenników selektywnej polityki przemysłowej pozostają w silnej opozycji do przedstawionej wyżej koncepcji liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej. Twierdzą oni, że istnieją racjonalne przesłanki i efektywne narzędzia różnicowania polityki gospodarczej adresowanej do różnych branż. Wskazuje się na konieczność określenia branż preferowanych, przyszłościowych, które byłyby traktowane przez politykę gospodarczą w sposób indywidualny, wyjątkowy. Jednym z uzasadnień takiego postępowania ma być chęć przyciągnięcia kapitału zagranicznego. Z. Sadowski pisze na ten temat: „Zasadniczą i wciąż niedocenianą rolę w stabilizowaniu warunków dla kapitału zagranicznego odgrywa właśnie posiadanie przez rząd jasnej i oficjalnie przyjętej i opublikowanej strategii długookresowej, określającej obszary popierane i metody ich popierania; stanowi to deklarację intencji, która budzi zaufanie”¹⁴. Wnioski z doświadczeń krajów, które w sto-

¹³ A. Lipowski, *Polityka przemysłowa*, „Gospodarka Narodowa” 1991, nr 5.

¹⁴ Z. Sadowski, *Podstawowe założenia strategii rozwoju Polski*, „Ekonomista” 1993, nr 2.

sunkowo szerokim zakresie posługiwały się instrumentami bezpośredniej polityki przemysłowej, różnicowanymi branżowo, nie są jednoznaczne¹⁵. Nie ulega jednak wątpliwości, że koncepcja ta budzi wiele kontrowersji. W ostatnich latach zdaje się zwyciężać pogląd, że krótkookresowa polityka popierania określonych branż jest szkodliwa na dłuższą metę dla ich konkurencyjności, gdyż obniża skłonność do innowacji, przeciwdziała modernizacji itp.

W tym miejscu jeszcze raz należałoby przytoczyć argument o wątpliwych podstawach informacyjnych przygotowania koncepcji selektywnej polityki przemysłowej. W. Jakóbik pisze: „Prowadząc politykę przemysłową, administracja jest obciążona obowiązkiem podejmowania decyzji strukturalnych na podstawie rachunku alternatywnych korzyści. Jednakże niezbędna informacja ekonomiczna, dotycząca np. prognozowanych zmian popytu krajowego, jest w warunkach transformacji naznaczona błędem, co zmniejsza prawdopodobieństwo sukcesu w dziedzinie kreowania tą metodą efektywności przemysłu”¹⁶.

Długą listę wątpliwości dotyczących możliwości przygotowania i wdrożenia koncepcji selektywnej polityki przemysłowej przedstawiono i przedyskutowano w wielu opracowaniach¹⁷. W tym miejscu ograniczymy się do przytoczenia nowszych argumentów, stosunkowo rzadziej podnoszonych w literaturze.

Znaczne ryzyko preferowania określonych branż wiąże się z tym, że większość rządów skłonna jest przy ich wyborze stosować podobne, tradycyjne metody, odwołujące się głównie do wyposażenia kraju w określone czynniki wytwórcze lub do korzyści skali. Zalecane metody selekcji obszarów zainteresowań polityki przemysłowej skupiają uwagę na¹⁸:

- analizie wielkości potencjału i już osiągniętej pozycji na rynku,
- analizie przewidywanego wzrostu popytu,
- analizie konkurencyjności wynikającej z rachunku kosztów komparatywnych,
- rankingu efektywnościowym branż.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że metody te cechuje ograniczona trafność przewidywań, wynikająca m.in. z niewiedzy lub niepełnej wiedzy o posunięciach innych rządów. Podobieństwo warunków zasobowych w różnych krajach oraz podobieństwo stosowanych metod wyboru zwiększa ryzyko podjęcia zbliżonych decyzji w kilku krajach, co może prowadzić do nadprodukcji w określonej branży i spadku cen. Ryzyko nietrafnych decyzji dotyczy oczywiście także przedsiębiorców prywatnych, jednakże odpowiadają oni za swe pomyłki zupełnie inaczej aniżeli rządy.

¹⁵ A. Lipowski, *Przemiany strukturalne*, Warszawa 1994.

¹⁶ W. Jakóbik, *Rynek i polityka przemysłowa a efektywność przemysłu*, „Gospodarka Narodowa” 1992, nr 2–3.

¹⁷ Np. M. Gorynia, *Teoria...*, op. cit.

¹⁸ A. Karpiński, *Założenia polityki przemysłowej – pozytyw i słabości*, „Kontrola Państwowa” 1993, nr 6.

Poza tym od uruchomionych już preferencji branżowych o charakterze bezpośrednim bardzo trudno jest odejść. Należy wreszcie podkreślić, że nawet kraje uważane za wzorcowe w stosowaniu środków bezpośredniej, selektywnej polityki przemysłowej stopniowo odchodzą od rozwiązań o charakterze wertykalnym w kierunku rozwiązań horyzontalnych¹⁹.

W dyskusjach dotyczących pogranicza polityki proeksportowej i selektywnej polityki przemysłowej pojawia się koncepcja tzw. strategicznej polityki handlowej (*strategic trade policy*)²⁰. W odniesieniu do polskiej polityki gospodarczej okresu transformacji z propozycją zbliżoną do tej koncepcji wystąpiła D. Hübner, podnosząc argument selektywnej koncentracji procesu inwestycyjnego, która zdaniem tej autorki jest ważna z dwóch powodów²¹:

- korzyści skali uzyskiwane dzięki integracji z gospodarką światową,
- zdobywanie umiejętności tworzenia przewagi konkurencyjnej.

D. Hübner pisze na ten temat następująco: „Udzielanie pomocy producentom krajowym w konkutowaniu z producentami i dostawcami zagranicznymi, mimo relatywnie wysokich kosztów krajowych, może doprowadzić do zwiększania ich produkcji do takiego poziomu, w którym korzyści skali i transakcyjne koszty importu umożliwiają uzyskanie pozycji konkurencyjnej bez dalszej pomocy państwa. Ważne jest doprowadzenie do takiej sytuacji, w której ta pomoc może być zaniechana. Tylko wtedy taka polityka ma sens”²².

Wydaje się, że propozycja D. Hübner powinna stanowić zachętę do powtórzonego przedyskutowania koncepcji strategicznej polityki handlowej. Koncepcja ta odnosi się do branż, które charakteryzuje niedoskonała konkurencja. W branżach takich często się zdarza, że ze względu na występowanie korzyści skali zyski może realizować tylko niewielka liczba producentów. W tej sytuacji twierdzi się, że polityka przemysłowa państwa zaczyna odgrywać rolę strategiczną. Władze gospodarcze, dysponując narzędziami polityki gospodarczej, mogą pomóc określonej firmie (firmom) w wyborze i realizacji strategii, której firma ta nie byłaby w stanie samodzielnie podjąć. Interwencja władz może przechylić szalę preferencji rynku międzynarodowego na rzecz firmy krajowej i przyczynić się do zagarnięcia przez nią większego udziału w rynku i w zyskach. Po spełnieniu określonych warunków polityka interwencji może spowodować przepływ dodatkowych zysków w takiej wysokości, ażeby usprawiedliwić przyznanie subsydiów lub zastosowanie innych narzędzi i doprowadzić do wzrostu dobrobytu

¹⁹ *Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992*, OECD, Paris 1992.

²⁰ J.A. Brander, B.J. Spencer, *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics” 1985, nr 2; P. Ikanowicz, *Polityka przemysłowa kraju wysoko rozwiniętego*, „Ekonomista” 1991, nr 2–3.

²¹ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista” 1994, nr 3.

²² Tamże, s. 344.

w całym kraju²³. Subsydia eksportowe mogą wydawać się atrakcyjnym środkiem polityki, ponieważ poprawiają relatywną pozycję producentów krajowych w niekooperacyjnej rywalizacji z firmami zagranicznymi, umożliwiając jej zdobycie większego udziału w rynku i zwiększanie zysków. Subsydia zmieniają początkowe warunki konkurencji. Pogarszają się *terms of trade* kraju subsydiującego, ale poziom dobrobytu może wzrosnąć, ponieważ w warunkach niedoskonałej konkurencji cena przewyższa koszty krańcowe²⁴. Międzynarodowa równowaga niekooperacyjna polega na subsydiowaniu eksportu przez poszczególne kraje, nawet jeśli jest to niekorzystne z punktu widzenia łącznego interesu tych krajów.

Przeciwko rozumianej w powyższy sposób strategicznej polityce handlowej przemawiają jednak liczne argumenty. Najważniejsze z nich są następujące:

1. Rządy krajów konkurentów mogą także rozpocząć subsydiowanie. „Wojna subsydiów” spowoduje spadek cen na rynku międzynarodowym i może doprowadzić do spadku dobrobytu w krajach stosujących subsydia.
2. Kraj docelowy subsydiowanego eksportu może podjąć środki odwetowe (cła, opłaty wyrównawcze, kontyngenty itp.).
3. Subsydia udzielane w kilku krajach równocześnie mogą doprowadzić do przeinwestowania w subsydiowanych branżach.
4. Niskie ceny subsydiowanych towarów na rynku międzynarodowym mogą być fałszywym sygnałem dla potencjalnych inwestorów z krajów trzecich.
5. W krajach o niezrównoważonym budżecie państwa istotnym problemem jest zapewnienie środków na subsydia,
6. Subsydia eksportowe są w myśl obowiązujących porozumień międzynarodowych zakazane. Takie stanowisko zawiera Kodeks o Subsydiach Rundy Tokijskiej GATT. Zawarte w Akcie Końcowym Rundy Urugwajskiej i obowiązujące w ramach Światowej Organizacji Handlu Porozumienie o Subsydiach i Cłach Wyrównawczych wprowadza dość precyzyjną i rozszerzoną definicję subsydiów. Subsydia eksportowe należą do subsydiów zakazanych.

Prowadząc dyskusję o ewentualnych uzasadnieniach selektywnej polityki przemysłowej należy zaznaczyć, że część argumentów zwolenników jej realizacji w Polsce okresu transformacji już upadła lub uległa osłabieniu. P.G. Harc utrzymywał, że poleganie w Polsce wyłącznie na konwencjonalnej polityce makroekonomicznej dla osiągnięcia zmian strukturalnych byłoby poważnym błędem, gdyż²⁵:

²³ P. Ikanowicz, *Polityka...*, op. cit., oraz G. Yarrow, *Strategic Issues in Industrial Policy*, „Oxford Review of Economic Policy” 1985, vol. 1, nr 3.

²⁴ J.A. Brander, B.J. Spencer, *Export...*, op. cit.

²⁵ P.G. Harc, *Macroeconomic vs Industrial Policy in Shaping the Branch and Regional Structure of the Economy*, „Seminar Paper” nr 3, Cracow Academy of Economics, Cracow, November 8, 1991.

- mimo szybkiego rozwoju sektora prywatnego reakcja produkcji na sygnały rynkowe jest słaba,
- niedorozwój sektora bankowego utrudnia wybór najbardziej zyskowych inwestycji,
- spadek popytu sprawia, że w sytuacji braku interwencji państwa niektóre przedsiębiorstwa, które mogłyby działać efektywnie, zmuszone są do bankructwa.

W częściowo podobnym duchu wypowiadali się również inni autorzy. B. Brocka-Palacz wskazywała na dwie podstawowe przesłanki prowadzenia polityki przemysłowej²⁶:

- skalę niezbędnych zmian wynikających z konieczności przebudowy struktury i modernizacji gospodarki polskiej,
- dotychczasowe doświadczenia trzyletniego okresu prowadzenia gospodarki rynkowej.

R. Prudhomme pisała natomiast: „Recesja w warunkach niedojrzałego rynku nie stanowi dostatecznie silnego bodźca do restrukturyzacji gospodarki. W trudnym okresie wprowadzania nowych reguł gospodarowania zarówno w przedsiębiorstwach, jak i poza nimi, zabrakło sił, które troszczyłyby się o rozsądną strategię rozwoju przedsiębiorstwa i politykę przemysłową”²⁷.

Wydaje się, że rozwój gospodarki polskiej w latach 1993–1995 przynajmniej częściowo podważa zasadność argumentów przemawiających na rzecz prowadzenia selektywnej polityki przemysłowej.

* * *

Polityka gospodarcza adresowana do przedsiębiorstw powinna mieć na uwadze podnoszenie ogólnej konkurencyjności tych przedsiębiorstw, a więc sprzyjanie podwyższaniu ich potencjału konkurencyjnego. Państwo samo w sobie nie jest twórcą czynników sukcesu konkurujących przedsiębiorstw, ale może stwarzać warunki stymulujące rozwój tych czynników. Kształtowanie konkurencyjności przedsiębiorstw przez politykę gospodarczą powinno w zasadzie dotyczyć w równym stopniu eksporterów, jak i wytwórców sprzedających na rynku krajowym, ci ostatni są bowiem narażeni na konkurencję ze strony zagranicznych eksporterów.

²⁶ B. Brocka-Palacz, *Spory o politykę przemysłową w Polsce*, Prace i Materiały nr 71, IGS SGH, Warszawa, grudzień 1992.

²⁷ R. Prudhomme, *Polityka regionalna i strukturalne megadostosowanie w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 1991, nr 9.

FOREIGN COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY AND ECONOMIC POLICY**Summary**

Opening of the Polish economy in view of the growing internationalization and globalization of competition implies a need for state interference with shaping the foreign competitiveness of the economy.

In the transition economies, the policy concerned with the competitiveness of individual enterprises should be aimed at a general raising of their competitive potential. This requirement is complied with by the concept of the liberal institutionalized industrial policy which assumes to use uniform and undiversified instruments. The main areas of that policy are: promotion of development, promotion of competitiveness, privatization policy and promotion of economic self-government.

The export-promoting policy is sometimes identified with a selective industrial policy. The use of the latter to provide the domestic industry with international competitive advantage is highly controversial.

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa – Recenzja książki J. Rymarczyka

Marian GORYNIA

Postępujący rozwój międzynarodowej współpracy gospodarczej przejawia się intensyfikacją więzi handlowych, produkcyjnych i finansowych między różnymi krajami. Sprawia to, że kwestie internacjonalizacji znajdują swe odbicie w coraz bogatszej literaturze światowej. Można w niej wyróżnić co najmniej trzy nurty badawcze, odnoszące się do różnych poziomów analizy zjawisk i procesów gospodarczych:

- makrointernacjonalizacja – internacjonalizacja gospodarki narodowej (lub gospodarki narodowej wielu krajów) jako całości, czyli jej włączania się w międzynarodowy podział pracy,
- mezointernacjonalizacja – internacjonalizacja poszczególnych części gospodarki narodowej, którymi są branże, sektory, gałęzie, regiony itp.,
- mikrointernacjonalizacja – umiędzynarodowienie aktywności gospodarczej przedsiębiorstw.

Recenzowana książka mieści się w trzecim z wymienionych nurtów analizy, poświęcona jest bowiem internacjonalizacji na poziomie przedsiębiorstwa, choć występują w niej również odwołania do badań mieszczących się w pozostałych nurtach.

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa jest książką unikatową i jednocześnie bardzo potrzebną na polskim rynku wydawniczym. Można się tylko dziwić, że pozycja ta ukazała się tak późno. W literaturze polskiej brakowało bowiem do tychczas pozycji o podobnym charakterze. Jedyną pracą, częściowo porównywalną z *Internacjonalizacją przedsiębiorstwa* jest książka pt. *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna* (red. T. Gołębiowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994).

Wydaje się, że książka J. Rymarczyka powinna się spotkać z dużym zainteresowaniem. Coraz szersze włączanie się Polski do międzynarodowego podziału pracy napotyka liczne przeszkody i nie zawsze pokrywa się z naszymi aspiracjami. Wprawdzie wartość eksportu na poziomie całej gospodarki rośnie, to

jednak wskazuje się na niski stopień przetworzenia sprzedawanych za granicą towarów oraz na niski stopień specjalizacji proeksportowej gospodarki narodowej jako całości i jej poszczególnych branż. W tym kontekście zrozumiały staje się wzrost zainteresowania badaniami zachowań przedsiębiorstw internacjonalizujących swoją działalność, na których podstawie próbuje się formułować rekomendacje dla firm zamierzających podejmować lub rozwijać operacje zagraniczne. W warstwie teoretycznej trzeba oczywiście jak najszybciej wykorzystać dorobek zachodnich badaczy gospodarki rynkowej. Nie należy jednak na tym poprzestawać; zalecenia normatywne adresowane do polskich firm powinny uwzględniać specyficzne cechy transformowanej gospodarki. Recenzowana książka wychodzi naprzeciw tym postulatam.

Konieczność intensyfikowania badań opisowo-wyjaśniających i normatywnych internacjonalizacji, szczególnie na poziomie mikroekonomicznym, jest oczywista. To bowiem sukcesy w internacjonalizacji przedsiębiorstw składają się na powodzenie branż, a te decydują o korzyściach odnoszonych z międzynarodowego podziału pracy przez całą gospodarkę.

Układ książki jest logiczny i przejrzysty – składa się ona z ośmiu rozdziałów:

1. *Pojęcia internacjonalizacji.*
2. *Teoretyczne podstawy internacjonalizacji.*
3. *Motywy internacjonalizacji.*
4. *Strategie internacjonalizacji przedsiębiorstwa.*
5. *Formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa.*
6. *Wpływ internacjonalizacji na strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa.*
7. *Kierowanie międzynarodowymi funkcjami przedsiębiorstwa; controlling.*
8. *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw.*

Znaczne rozmiary książki oraz bogactwo poruszanej problematyki pozwalają na jedynie skrótowe przedstawienie jej zawartości. Należy mieć nadzieję, że zasygnalizowanie najważniejszych zagadnień będzie stanowić dostateczną rekomendację do szczegółowego zapoznania się z całością pracy.

W rozdziale 1. dokonano przeglądu różnych, spotykanych w literaturze, znaczeń pojęcia internacjonalizacja. Autor zaproponował własną, dość szeroką i pojemną definicję internacjonalizacji: **przez pojęcie internacjonalizacja rozumie się każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą.** Następnie omówiono internacjonalizację jako proces, statyczne ujęcie internacjonalizacji (w tym rozumienie internacjonalizacji jako zjawiska instytucjonalnego) oraz behawiorystyczny sposób interpretowania internacjonalizacji.

W rozdziale 2. omówiono teoretyczne podstawy internacjonalizacji. Punkt wyjścia stanowi analiza prób objaśnienia internacjonalizacji na gruncie teorii makroekonomicznych. Podstawową część rozdziału zajmuje przedstawienie mikroekonomicznych wyjaśnień zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zda-

jąc sobie sprawę z trudności klasyfikacyjnych oraz z problemów z porównywalnością różnych koncepcji, można w tym miejscu postawić pytanie: czy zagraniczne inwestycje bezpośrednie są jedyną formą internacjonalizacji przedsiębiorstwa, dla której możliwe jest odwołanie się do podstaw teoretycznych?

W rozdziale 3. podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie: dlaczego przedsiębiorstwa internacjonalizują swoją działalność gospodarczą, albo innymi słowy – dlaczego przedsiębiorstwa dokonują ekspansji zagranicznej? J. Rymarczyk proponuje klarowny podział tych motywów na: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe i polityczne. Moim zdaniem o zaletach tego podziału możemy przekonać się wtedy, gdy zestawimy go z nieco zagmatwanym podziałem przesłanek globalizacji zaproponowanym przez G.S. Yipa (zob. G.S. Yip, *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 1996).

Rozdział 4. traktuje o strategiach internacjonalizacji przedsiębiorstwa, rozumianych jako „wzorce wyboru sposobu postępowania przedsiębiorstwa w międzynarodowym otoczeniu przy formułowaniu i dostosowaniu jego relacji do tegoż otoczenia i kształtowaniu wewnętrznej struktury procesów”. W rozdziale tym omówiono:

- strategiczne orientacje internacjonalizacji (etnocentryczna, policentryczna, globalna, dualna),
- strategię rozwoju międzynarodowej pozycji przedsiębiorstwa,
- strategię konkurencji (przywództwo kosztowe, różnicowanie, analiza łańcucha tworzenia wartości, konfiguracja czynności przedsiębiorstwa, koordynacja czynności przedsiębiorstwa),
- strategię funkcjonalną (strategie marketingowe, strategie w sferze produkcji, strategie badań i rozwoju, strategie zaopatrzenia, strategie finansowe, strategie w zakresie zatrudnienia kadr),
- strategię „zarządzania” otoczeniem politycznym.

Zarówno struktura tego rozdziału, jak i przyjęte klasyfikacje rodzajów strategii mogą budzić pewne wątpliwości.

Rozdział 5. jest popisem olbrzymiej wiedzy i kompetencji autora w dziedzinie form internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Układ rozdziału jest bardzo przejrzysty. Każdą formę internacjonalizacji scharakteryzowano krótko, co nie budzi wątpliwości. Podane informacje umiejętnie wyselekcjonowano. Przegląd form internacjonalizacji jest wyczerpujący i obejmuje: eksport pośredni i bezpośredni, handel tranzytowy, obrót uszlachetniający, handel wymienny, import bezpośredni, sprzedaż licencji, *franchising*, *leasing*, kontrakt menedżerski, budowa zakładu pod klucz, zagraniczna filia handlowa, zakład montażowy lub produkcyjny, *joint venture* i alianse strategiczne. Wydaje się jednak, że byłoby wskazane uzupełnienie treści rozdziału przedstawieniem metod wyboru formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw.

W rozdziale 6. poddano analizie wpływ internacjonalizacji na strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa. Zarysowano możliwe formy rozwiązań organizacyjnych: handel zagraniczny realizowany przez dział sprzedaży krajowej, wyodrębniona sekcja handlu zagranicznego i samodzielny dział handlu zagranicznego. Przedstawiono zasady organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie:

- funkcjonalna organizacja działu handlu zagranicznego,
- organizacja działu handlu zagranicznego według produktów,
- organizacja działu handlu zagranicznego według grup klientów,
- wielowymiarowa organizacja działu handlu zagranicznego (macierzowa i tensorowa).

Ciekawe są także rozważania poświęcone organizacji międzynarodowego przedsiębiorstwa. Rozdział zamyka propozycja nowego ujęcia rozwoju struktur organizacyjnych międzynarodowych przedsiębiorstw opartego na koncepcji Ch.A. Barletta i S. Goshala.

Rozdział 7. traktuje o użytecznym narzędziu kierowania międzynarodowymi funkcjami przedsiębiorstwa, którym jest controlling, czyli „*zorientowany na cele przedsiębiorstwa systemem kształtowania, wspierania i koordynowania określonych jego funkcji, w tym zwłaszcza planowania, sterowania, kontroli oraz gromadzenia i przetwarzania informacji*”. Szeroko przedstawiono zadania *controllingu*, wyróżniając międzynarodowy *controlling* strategiczny i międzynarodowy *controlling* operacyjny.

Rozdział 8. zawiera krótkie omówienie zaawansowania procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw polskich. Generalnie stopień ich internacjonalizacji jest niewielki. Przeważającymi formami ich uczestnictwa w gospodarce międzynarodowej jest bezpośredni import i eksport. Między aktywnymi i biernymi formami internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw występuje znaczna dysproporcja na korzyść biernych.

Na tle scharakteryzowanej treści pracy i zawartości poszczególnych rozdziałów można spróbować odpowiedzieć na pytanie: czy i ewentualnie w jakim stopniu udało się autorowi osiągnąć postawiony cel? Cel pracy określono jako przedstawienie i objaśnienie procesów internacjonalizacji w skali mikroekonomicznej, a także dokonanie ich systematyzacji. Po dokładnej lekturze książki można dojść nawet do wniosku, że cel sformułowano zbyt skromnie, albo że został on osiągnięty z nawiązką. W pracy daje się bowiem wyróżnić dwa nurty: opisowo-wyjaśniający (pozytywny) i normatywny. Cel pracy kierował zamierzenia autora na prowadzenie rozważań mieszczących się w nurcie pozytywnym. Dobrze się jednak stało, że podjęto równocześnie wątek normatywny. Prowadzone wywody mogą się bowiem okazać przydatne dla praktyków gospodarczych. W przekonaniu autora recenzji do wątku normatywnego można zaliczyć te partie książki, które traktują o formach organizacyjnych działalności handlu zagranicznego

w przedsiębiorstwie (podrozdział 6.3) i o zasadach organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie (podrozdział 6.4). Analizując treść tych podrozdziałów z punktu widzenia metody ich opracowania można stwierdzić, że zawarto w nich wariantowe propozycje wzorcowych rozwiązań organizacyjnych. Po adaptacji i uszczegółowieniu można je wykorzystać do tworzenia struktur organizacyjnych internacjonalizujących swoją działalność przedsiębiorstw. Z praktyki konsultacyjnej autora recenzji wynika, że poziom kultury organizacyjnej polskich przedsiębiorstw jest dość niski. Przedsiębiorstwa współpracujące z partnerami zagranicznymi w tendencji z coraz większą ostrością dostrzegają znaczenie prawidłowego zorganizowania działalności. Jednak oferta wydawnicza oraz podaż usług doradczych oferowanych przez firmy konsultingowe nie jest w tej dziedzinie jeszcze dostatecznie rozbudowana. Wzorce zawarte w *Internacjonalizacji przedsiębiorstwa* zdają się wychodzić naprzeciw zapotrzebowaniu przedsiębiorstw zamierzających zreorganizować i doskonalić swoje rozwiązania organizacyjne pod kątem lepszego dostosowania ich do potrzeb rozwijającej się współpracy z partnerami zagranicznymi.

Autor *Internacjonalizacji przedsiębiorstwa* we wstępie pracy zaznaczył, że ma świadomość bogactwa aspektów działalności przedsiębiorstwa angażującego się we współpracę gospodarczą z zagranicą. Poruszona problematyka jest przedmiotem rozważań w olbrzymiej liczbie prac, zwłaszcza w języku angielskim. Autor stanął więc przed bardzo odpowiedzialnym zadaniem dokonania selekcji aspektów i określenia szczegółowości ich potraktowania z punktu widzenia celu postawionego przed książką. Z zadania tego wywiązał się – w przekonaniu recenzenta – na piątkę. Można by więc postawić pytanie: jak należało skonstruować pracę, ażeby zasłużyć na piątkę z plusem? J. Rymarczyk wyraża przypuszczenie, że prawdopodobnie więcej uwagi można by poświęcić kulturowym aspektom procesów internacjonalizacji, jej barierom zewnętrznym i tkwiącym w przedsiębiorstwie, a także tematyce zarządzania międzynarodowym przedsiębiorstwem. Autor recenzji zdaje sobie sprawę, że postulaty dotyczące zagadnień *niezwykle ważnych i bardzo ważnych* nie ujętych w książce można by mnożyć w nieskończoność. Wydaje się jednak, że z myślą o nadaniu książce bardziej wyczerpującego charakteru należało jeszcze, choćby krótko (odsyłając do bogatej literatury) uwzględnić co najmniej trzy istotne zagadnienia:

- finansowe aspekty internacjonalizacji przedsiębiorstwa – w tym: kanały transferu pieniędzy między „centralą” i „filiami”,
- technologiczne aspekty internacjonalizacji przedsiębiorstwa – w tym: przepływ technologii w skali międzynarodowej,
- wpływ polityki gospodarczej na procesy internacjonalizacji.

Należy też odnotować pewne usterki w dokumentacji bibliografii. W opisie bibliograficznym nie zastosowano jednej, standardowej metody ujmowania pozycji literaturowych.

Zgłoszone uwagi krytyczne, postulaty i sugestie nie podważają wysokiej oceny recenzowanej pracy. Wydaje się, że wprowadzenie, chociażby w niezbyt szerokim zakresie, sugerowanych uzupełnień podniosłoby stopień kompletności ujęcia rozważanej problematyki, który jest szczególnie istotny w książkach o charakterze pionierskim, a taką jest niewątpliwie na polskim rynku wydawniczym *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*.

Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych

Marian GORYNIA

Wstęp

W gospodarce rynkowej jednym z podstawowych problemów funkcjonowania każdej firmy jest określenie jej granic, to znaczy przesądzenie, które transakcje odbywają się na rynku (pomiędzy danym przedsiębiorstwem a jego kontrahentami), a które są zlokalizowane wewnątrz firmy. Z transakcją mamy do czynienia wówczas, gdy produkt lub usługa jest transferowany pomiędzy technologicznie wyodrębnionymi jednostkami [O.E. Williamson, 1985, s. 1].

Powyższy problem znany jest też jako dylemat: *make or buy* (robić czy kupować)? Chodzi więc o to, czy dana firma powinna wykonywać określone operacje, usługi itp. własnymi siłami, czy też powinna je kupować na rynku u innych podmiotów.

Problem ten występuje m.in. w odniesieniu do spełniania funkcji pośrednictwa w handlu zagranicznym. Zmiany w systemie regulacji gospodarki polskiej wprowadzone w latach 90. XX w. spowodowały, że powyższy dylemat rozstrzygany jest na poziomie mikroekonomicznym – decyzje należą do samodzielnych przedsiębiorstw. Obecna sytuacja różni się więc zdecydowanie od sytuacji z okresu gospodarki administrowanej, w której dostęp do prowadzenia działalności handlu zagranicznego był reglamentowany [M. Gorynia, 1981 i 1985].

Swoboda przedsiębiorstw w rozstrzygnięciu problemu korzystania lub niekorzystania z usług pośredników w handlu zagranicznym nie oznacza, że decyzje i dotyczące tej materii są proste i nie budzą wątpliwości. Obserwacja wskazuje, że zapadają one najczęściej przy wykorzystaniu podejścia będącego mieszkanką dogmatyzmu oraz metody prób i błędów. Oba składniki tego podejścia oddziałują w przeciwnych kierunkach: dogmatyzm nakazuje stosować rozwiązania oceniane w sposób uproszczony jako najlepsze (np. absolutyzowanie samodzielnego prowadzenia handlu zagranicznego bez względu na uwarunkowania, o których dalej); metoda prób i błędów sugeruje poszukiwanie rozstrzygnięć – mogą one jednak

dużo kosztować i rozciągać się w czasie. W obu przypadkach istnieje potrzeba wypracowania kryteriów, których zastosowanie pozwoli usprawnić proces poszukiwania i wyboru odpowiednich rozwiązań.

Wydaje się, że obiecujące możliwości oferuje wykorzystanie teorii kosztów transakcyjnych. Stąd w dalszej części artykułu podjęto następujące kwestie:

- 1) charakterystyka teorii kosztów transakcyjnych,
- 2) problem pośrednictwa w handlu zagranicznym w ujęciu teorii kosztów transakcyjnych,
- 3) propozycja rozwiązania problemu – kryteria alokacji funkcji w układzie eksportowym,
- 4) wpływ czynnika skali na strukturę układu eksportowego,
- 5) propozycja rozwiązania problemu z wykorzystaniem teorii kosztów transakcyjnych.

8.1. Charakterystyka teorii kosztów transakcyjnych

Teoria kosztów transakcyjnych zajmuje się wyborem najlepszego sposobu regulacji (*governance structure*) transakcji. Zawiera dwa bieguny: rynek i hierarchię [O.E. Williamson, 1986, s. 16]. Są to dwa skrajne rozwiązania, których wybór zdeterminowany jest przez poziom kosztów transakcyjnych związanych z realizacją transakcji. Wyróżnia się dwa rodzaje kosztów transakcyjnych:

- a) *ex ante* – koszty doprowadzenia do transakcji (np. wyszukanie partnerów, sformułowanie warunków kontraktu itp.),
- b) *ex post* – koszty stwierdzenia, czy transakcja odbyła się zgodnie z ustalonymi warunkami, koszty rozwiązania ewentualnych sporów itp.

Koszty transakcyjne rozpatrywane są przy przyjęciu dwóch założeń behawioralnych:

- a) zachowania ludzkie charakteryzuje oportunizm,
- b) zachowania ludzkie cechuje ograniczona racjonalność.

Spełnienie obu założeń warunkuje wystąpienie kosztów transakcyjnych. Teoretycznie można wyróżnić dwa ekstremalne sposoby regulacji transakcji:

- a) ogólna, generalna regulacja rynkowa (pojedyncze, неповtarzalne transakcje rynkowe),
- b) regulacja administracyjna (hierarchiczna).

Spektrum możliwych sposobów regulacji transakcji zawiera się między rynkiem a hierarchią. Pomiedzy skrajnymi punktami występuje współpraca obu stron w regulacji przebiegu transakcji (*private ordering*), czyli obszar zachowań kooperacyjnych.

Efektywność poszczególnych form regulacji zależy od następujących właściwości transakcji: specyficzność zasobów, niepewność, częstotliwość.

Ogólne zależności między formą regulacji a własnościami transakcji są następujące:

- a) regulacja rynkowa – wskazana jest przy braku specyficzności zasobów, wykazuje szczególną efektywność w przypadku transakcji wielokrotnych,
- b) regulacja trójstronna (z udziałem arbitra) – zalecana jest w przypadku okazjonalnych transakcji wymagających częściowo lub w pełni specyficznych zasobów,
- c) regulacja dwustronna – rekomendowana jest w przypadku średniej specyficzności nakładów i wielokrotnych transakcji,
- d) regulacja administracyjna – wskazana jest w sytuacji wysokiej specyficzności nakładów i transakcji wielokrotnych oraz w przypadku transakcji okazjonalnych.

Niezależnie od stopnia niepewności wszelkie transakcje „niespecyficzne” są najefektywniej regulowane przez rynek. W przypadku częściowej specyficzności i przy wysokiej niepewności występuje tendencja do polaryzacji sposobów regulacji:

- a) w kierunku transakcji rynkowych – dążenie do ograniczenia specyficzności,
- b) w kierunku transakcji hierarchicznych – dążenie do podniesienia specyficzności.

Efektywna kooperacja (transakcje regulowane dwustronnie lub trójstronnie) wymaga jednostronnych lub dwustronnych zastawów (np. spowodowania *switching costs*, czyli kosztów przestawienia się na innego dostawcę lub odbiorcę).

W przeciwieństwie do ortodoksyjnej teorii ekonomicznej, ujmującej wyłącznie koszty produkcji, teoria kosztów transakcyjnych uwzględnia także koszty transakcyjne. W teorii neoklasycznej firma widziana była w perspektywie funkcji produkcji. W teorii kosztów transakcji firma traktowana jest jako „struktura regulacji” (*governance structure*), umożliwiająca minimalizację kosztów transakcyjnych.

Teoria kosztów transakcyjnych pozornie odnosi się tylko do poziomu firmy (mikro) w gospodarce rynkowej. Wydaje się jednak, że jej moc predykcyjną można bez trudu rozszerzyć na wyższe poziomy analityczne (mezo- i makro-) oraz na inne typy gospodarek. W skrajnej wersji „hierarchia” Williamsona może objąć całą gospodarkę, która z pewnością utraciłaby jednak wówczas atrybuty gospodarki rynkowej.

Koncepcja kosztów transakcyjnych jest uzupełnieniem, rozwinięciem, a nie zaprzeczeniem teorii ortodoksyjnej. Eliminuje najbardziej kontrfaktyczne predykcje tej teorii i tworzy całą gamę nowych predykcji, które w konwencjonalnej teorii nie występują [A.M. Rugman 1981, s. 16].

8.2. Problem pośrednictwa w handlu zagranicznym w ujęciu teorii kosztów transakcyjnych

Problem pośrednictwa w handlu zagranicznym należy – jak to już wcześniej zaznaczono – do grupy problemów określanych jako *make or buy*. „Robić czy

kupić” nie odnosi się w tym przypadku do produkcji części czy podzespołów wyrobu eksportowego, lecz do usługi pośrednictwa w handlu zagranicznym. Usługa pośrednictwa może obejmować różny zakres funkcji, do czego nawijemy niżej.

Przyjmujemy, że całokształt funkcji koniecznych do wykonania transakcji eksportowej, nazywa się działalnością eksportową. Zestaw ten obejmuje:

1. Funkcje zarządzania eksportem:
 - a) prognozowanie i planowanie wielkości, kierunków i struktury eksportu,
 - b) badanie zagranicznych rynków zbytu,
 - c) kształtowanie sieci sprzedaży,
 - d) polityka cen i ustalanie cen,
 - e) ustalanie polityki rynkowej,
 - f) analiza efektywności eksportu.
2. Eksportowe funkcje wykonawcze:
 - a) kształtowanie produktu,
 - b) kształtowanie rynku,
 - c) fizyczna dystrybucja,
 - d) funkcja negocjacyjna,
 - e) funkcja transakcyjna,
 - f) realizacja kontraktu,
 - g) funkcja potransakcyjna.

Zbiór funkcji składających się na działalność eksportową może być realizowany przez różne podmioty, takie jak: producent, przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, przedsiębiorstwo spedycyjne, przedsiębiorstwo transportowe, przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe, agencja reklamowa, instytucja badań rynku, bank itp. Zbiór tych podmiotów nazwiemy układem eksportowym. Poszczególne podmioty wchodzące w skład układu eksportowego wykazują odmienne możliwości (umiejętności) i koszty realizacji funkcji eksportowych.

Określone konfiguracje tych czynności (kombinacje rozdziału pomiędzy wykonawców) będą się więc charakteryzowały różną efektywnością. Przyjmujemy mikroekonomiczny punkt widzenia – punkt widzenia producenta. Oznacza to, że koordynacja zachowań producenta i pozostałych uczestników układu eksportowego to koordynacja rynkowa, odbywająca się w ramach stosunków umownych. Nie występuje więc centralny (nadrzędny) ośrodek koordynujący interesy stron – uczestników układu eksportowego. W dalszych rozważaniach dla uproszczenia pominiemy wszystkich innych uczestników układu eksportowego oprócz producenta i przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Można wówczas wyróżnić dwa skrajne rozwiązania problemu:

- a) układ eksportowy tożsamy z producentem, czyli rozwiązanie *make*, w terminologii teorii kosztów transakcyjnych określane jako hierarchia,
- b) układ eksportowy obejmujący producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego (przy czym przedsiębiorstwo handlu zagranicznego spełnia wszystkie

pozostałe funkcje eksportowe oprócz funkcji produkcyjnych), czyli rozwiązanie *buy*, nazywane w języku teorii kosztów transakcyjnych rynkiem.

W klasycznej wersji teorii kosztów transakcyjnych (Williamson) uwaga koncentruje się na tym, w jaki sposób dana transakcja ma być regulowana (rynek, hierarchia, formy pośrednie), aby zminimalizować koszty transakcyjne.

W proponowanym tutaj zastosowaniu teorii kosztów transakcyjnych uwaga jest skoncentrowana na następującym zagadnieniu: jaki zakres funkcji eksportowych powinien być realizowany przez producenta, a jaki przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego z uwzględnieniem spodziewanych kosztów transakcyjnych, tak aby doprowadzić do ich minimalizacji? Powyższe sformułowanie problemu wychodzi *de facto* poza zakres zainteresowań teorii kosztów transakcyjnych. Jeśli bowiem przez działalność eksportową będziemy rozumieć wyżej wymieniony zestaw funkcji, to optymalizacja ich podziału pomiędzy producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego będzie równoznaczna z minimalizacją sumy kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych. Oznacza to równoczesne uwzględnienie postulatów ekonomii neoklasycznej (funkcja produkcji) i nowej ekonomii instytucjonalnej (koszty transakcyjne).

Zgodnie z zaleceniami, które można spotkać w tradycyjnej literaturze ekonomicznej i marketingowej, o podziale funkcji eksportowych pomiędzy producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego powinny decydować cztery kryteria: ekonomiczne, kontroli, adaptacji i innowacji. Kryterium ekonomiczne jest wiodące i pozostałe dają się do niego sprowadzić. Tradycyjne ujęcie nie uwzględnia jednak kosztów transakcyjnych. Dlatego kolejnym krokiem będzie wzięcie pod uwagę zaleceń wyprowadzanych z koncepcji kosztów transakcyjnych. Można więc stwierdzić, że łączne ujęcie tych kryteriów powinno doprowadzić do zaleceń minimalizujących sumę kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych.

8.3. Propozycje rozwiązania problemu w tradycyjnej literaturze ekonomicznej i marketingowej – kryteria alokacji funkcji w układzie eksportowym

W miarę zwiększania przez producenta zakresu realizowanych funkcji eksportowych jego koszty rosną, wskutek czego oferowana zagranicznym klientom cena jest wyższa. Jednak wzrost tych kosztów napotyka pewną barierę, po przekroczeniu której opłacalne staje się delegowanie niektórych funkcji do innych uczestników układu eksportowego. Producent może więc odnieść korzyści z przekazania realizacji części funkcji eksportowych innym podmiotom, które ze względu na specjalizację i rozmiary operacji działają efektywniej. Z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że podział funkcji eksportowych pomiędzy różne

organizację oznacza rezygnację producenta z realizacji części tych funkcji i ich delegację do innych podmiotów w celu podniesienia efektywności działalności eksportowej.

Przy założeniu, że rezygnujemy z optymalizacji funkcjonowania układu eksportowego przez „centrum” (lub inny ośrodek zewnętrzny) oraz że przyjmujemy dążenie do maksymalizacji efektywności przez każdego członka układu, brak jest jednego ośrodka decyzyjnego, nadrzędnego w stosunku do podmiotów tworzących układ. Wobec tego przyjmujemy, że dobór członków układu dokonywany jest przez producenta i zależy od tego, z realizacji jakich funkcji eksportowych on rezygnuje i deleguje je do innych podmiotów. Dobór członków układu eksportowego przez producenta powinien być dokonywany na podstawie następujących kryteriów:

- a) ekonomicznego – jakie efekty w dziedzinie wolumenu sprzedaży, kosztów i zysków przyniesie określone rozwiązanie?
- b) kontroli – jakie są możliwe źródła powstawania konfliktów w układzie eksportowym?
- c) adaptacji – jakie są możliwości przystosowania producenta do zmian w otoczeniu?
- d) innowacji – jakie możliwości wprowadzania innowacji daje określony układ eksportowy [Ph. Kotler 1971, s. 475–480; R. Głowacki 1982, s. 35–36].

Najważniejsze jest kryterium ekonomiczne; pozostałe kryteria mają znaczenie o tyle, o ile przyczyniają się do wzrostu efektywności w dłuższym okresie. Atmosfera współpracy (brak konfliktów) oraz łatwość adaptacji wpływają niewątpliwie na długookresowe efekty funkcjonowania układu eksportowego, lecz im większa jest efektywność danego rozwiązania w porównaniu z innymi alternatywami, tym mniejsza jest ewentualność wystąpienia konfliktu i braku elastycznej reakcji na zmiany otoczenia.

Każde możliwe rozwiązanie struktury funkcjonalno-instytucjonalnej układu eksportowego daje różny poziom sprzedaży i kosztów, a w efekcie zysków. Szacowanie tych wielkości nie jest sprawą prostą, gdyż mogą wystąpić trudności z uzyskaniem wiarygodnych informacji. Na przykład, gdyby producent rozważał ewentualność rezygnacji z pośrednictwa przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, trudno będzie mu zebrać dane o potencjalnej wielkości sprzedaży, jaką można zrealizować przy zastosowaniu konkurencyjnych pośredników zagranicznych, lub przy sprzedaży bezpośrednio odbiorcom. W takiej sytuacji analiza prowadzona przez producenta ograniczy się przypuszczalnie do tych samych zagranicznych ogniw kanału dystrybucji, z którymi dotychczas współpracowało pośredniczące przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, z pominięciem udziału tego ostatniego. Postępowanie takie cechuje się stosunkowo niedużymi kosztami i niskim stopniem niepewności. Wyczerpujące zbadanie wszystkich możliwości, jakie rysują się przed początkującym producentem-eksporterem, wymagałoby poniesienia znacznych nakładów na badania, a dokonanie wyboru związane

byłoby z dużym ryzykiem. Problemy podobnej natury wiążą się z szacowaniem kosztów poszczególnych rozwiązań.

Jeżeli powyższa analiza doprowadzi do wniosku, że możliwe wielkości sprzedaży przy poszczególnych konfiguracjach funkcjonalno-instytucjonalnych są jednakowe, to wyboru określonego rozwiązania można dokonać przy zastosowaniu kryterium minimalnych kosztów. Jeżeli zaś poszczególne warianty dają różne spodziewane wielkości sprzedaży, to użyteczne może być kryterium stopy rentowności:

$$R_i = \frac{(S_i - K_i)}{K_i}$$

gdzie:

R_i – stopa rentowności w układzie eksportowym i ,

S_i – szacowana wartość sprzedaży w układzie i ,

K_i – szacowana wielkość kosztów w układzie i .

Kryterium kontroli nawiązuje do trudności, jakie mogą występować w kontrolowaniu przez producenta niezależnego podmiotu – pośrednika. Mogą wystąpić problemy z uzyskiwaniem od pośrednika informacji rynkowych, pośrednik może niesumiennie wypełniać swoje obowiązki (reklama, *public relations* itp.). Z punktu widzenia kryterium kontroli (abstrahując od pozostałych kryteriów) najlepszym rozwiązaniem byłoby samodzielne prowadzenie działalności handlu zagranicznego przez producenta.

Kryterium kontroli wiąże się z możliwością wystąpienia w układzie eksportowym konfliktów między jego uczestnikami. Przyjęcie przez uczestników układu eksportowego jednolitych celów, np. w postaci zysku, nie wyklucza oczywiście możliwości powstania konfliktu. Wynika to z faktu, że z punktu widzenia producenta eksport jego wyrobów jest problemem pierwszoplanowym, natomiast dla przedsiębiorstwa handlu zagranicznego wyroby te mogą mieć drugorzędne znaczenie, relatywnie niską efektywność itp. Prawdopodobieństwo wystąpienia takiej sytuacji jest szczególnie duże w przypadku przedsiębiorstw handlu zagranicznego o bardzo szerokim i zróżnicowanym zakresie towarowym.

Konflikty między producentem i eksporterem mogą także wynikać ze sprzeczności ich celów szczegółowych. Na przykład, producent zainteresowany jest stosowaniem opakowań zbiorczych, co dla handlowca egzekwującego wymagania zagranicznego odbiorcy może być nie do przyjęcia. Producent pragnie przedłużyć cykl życia produktu wytwarzając długie serie, handlowiec natomiast pragnie uatrakcyjnić swoją ofertę nowymi produktami.

Inna przyczyna konfliktu, z której wystąpieniem należy się liczyć, to nakładanie się ról uczestników układu eksportowego. Związane jest to z możliwością, że dany producent część swoich wyrobów będzie eksportował samodzielnie, a część za pośrednictwem przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Może się

więc zdarzyć, że agenci producenta i agenci przedsiębiorstwa handlu zagranicznego będą ze sobą konkurować na danym rynku.

Z punktu widzenia kryterium kontroli najlepsza dla producenta będzie taka konfiguracja funkcji i uczestników układu eksportowego, która zapewni mu nie tyle eliminację wszystkich konfliktów (gdyż jest to w praktyce niemożliwe, a nawet niewskazane), ile ograniczenie ich liczby i możliwości łągodzenia.

Trzecim kryterium wyboru układu eksportowego jest kryterium adaptacji. Oznacza ono swobodę, z jaką producent będzie mógł przystosować się do zmiennych warunków otoczenia. W skrajnym przypadku – zgodnie z tym kryterium – producent powinien wchodzić wyłącznie w krótkookresowe związki z określonymi partnerami, co umożliwiałoby mu szybką reakcję na zmiany rynkowe i zmianę partnerów. W rzeczywistości jednak każda forma współpracy producenta z ogniwami układu eksportowego wiąże się z pewną stałością i ograniczeniem swobody manewru. Uwarunkowania te są związane z ograniczoną przenośnością czynników materialno-technicznych i ludzkich, a także z możliwościami organizacyjnymi. Na przykład, budowa przez producenta-eksportera magazynów w porcie oznacza, że w dłuższej perspektywie czasowej eksport jego towarów będzie dokonywany drogą morską. Zorganizowanie licznej i złożonej z wysoko kwalifikowanych pracowników komórki eksportowej wiąże się z wykonywaniem przez producenta w dłuższym okresie określonych funkcji eksportowych. Rezygnacja przez producenta z usług niektórych pośredników wymaga zebrania informacji o rozwiązaniach alternatywnych, a także potrzebny jest pewien czas na nawiązanie współpracy z innymi partnerami.

Z drugiej jednak strony dla efektywnego funkcjonowania układu eksportowego wymagany jest pewien stopień stabilizacji. Ciągła niepewność współpracy może odstręczać partnerów producenta od szerszego angażowania się w obsługę sprzedaży jego towarów. Przejawiać się to może np. w tym, że przedsiębiorstwo handlu zagranicznego będzie uważać za niecelowe z punktu widzenia swych własnych interesów zorganizowanie kampanii reklamowej towaru, z którego producentem ma roczną umowę. Tym bardziej nie będzie ono prowadzić działań w kierunku rozszerzenia zagranicznej sieci sprzedaży tego produktu. Generalnie jednak, im większa jest niepewność co do przyszłości, tym mniej korzystne są powiązania długoterminowe partnerów. Rozwiązania zakładające takie powiązania są zalecane tylko wówczas, gdy są znacznie korzystniejsze z ekonomicznego punktu widzenia.

Istotnym czynnikiem, jaki powinien być brany pod uwagę przy wyborze układu eksportowego, powinna być jego przewidywana zdolność do wprowadzania nowych rozwiązań. Chodzi tutaj o taką działalność innowacyjną, która antycypować będzie zmiany zachodzące na rynku eksportowym. Z punktu widzenia perspektywicznych interesów producenta nie jest obojętne, jak dalece pozostali uczestnicy układu eksportowego skłonni są do podejmowania ryzyka towarzyszącego wprowadzaniu innowacji. Mamy tutaj na uwadze innowacje

w szerokim znaczeniu – innowacje w zakresie podaży (nowe produkty i usługi), w technikach wytwarzania i rozprowadzania produktów (organizacja sprzedaży, techniki dostaw), a także w organizacji i kierowaniu rynkiem eksportowym, w sposobach oddziaływania na odbiorców (nabywców) itp. Miarą sprawności układu eksportowego w tej dziedzinie są takie wielkości, jak poziom wydatków na badania i rozwój oraz liczba nowych produktów z powodzeniem wprowadzonych na rynek.

Istota sporu prowadzonego w literaturze marketingowej odnośnie do dyskusowanego tutaj problemu sprowadza się do *trade-off* pomiędzy korzyściami skali osiąganymi w związku z wykorzystaniem pośredników (podmiotów zewnętrznych) a korzyściami ze zwiększonej kontroli i koordynacji uzyskiwanymi dzięki integracji pionowej (własne służby handlu zagranicznego). Gdyby nie oddziaływanie czynnika korzyści skali, zalecane rozwiązanie sprowadzałoby się do posiadania własnego biura handlu zagranicznego. Za wyborem tego rozwiązania przemawia więc przekroczenie pewnej progowej skali operacji. Jednocześnie w literaturze dostrzega się słabą stronę integracji pionowej – powoduje ona mianowicie występowanie kosztów administracyjnych.

W literaturze zwraca się jeszcze uwagę na dwa dodatkowe aspekty wyboru pomiędzy rynkiem a hierarchią. Po pierwsze, w niektórych sytuacjach dzięki integracji wertykalnej możliwe jest uzyskanie znaczącej przewagi kosztów – dzieje się tak wtedy, gdy dwie funkcje (operacje) są z sobą silnie powiązane i wymagane są duże nakłady na ich koordynację. Koordynacja rynkowa może wtedy zawodzić. Po drugie, integracja wertykalna może być narzędziem służącym do zapewnienia sobie kontroli nad otoczeniem. Może ona służyć zredukowaniu niepewności lub osiągnięciu przewagi strategicznej nad konkurentami (np. dostęp do surowców, dostęp do kanałów dystrybucji itp.).

Zastosowanie wyżej przedstawionych kryteriów pozwala w pewnym tylko przybliżeniu określić przydatność określonego podziału funkcji i składu instytucjonalnego układu eksportowego. Kształtowania struktury funkcjonalnej i instytucjonalnej układu eksportowego nie można traktować jako jednorazowego aktu; jest to działanie ciągłe, które uwzględniać powinno zmiany technologiczne, rynkowe itp. Ograniczenia poznawcze, informacyjne, szacunkowy charakter wskaźników efektywności poszczególnych rozwiązań oraz zmienność warunków powoduje, że pierwotnie przyjęta koncepcja może i powinna być ulepszana.

8.4. Wpływ czynnika skali działalności na strukturę układu eksportowego

W tradycyjnej literaturze ekonomicznej i marketingowej bardzo dużo uwagi zwraca się na znaczenie korzyści skali i zakresu. Z tego względu czynnik korzyści skali zostanie omówiony szerzej.

Zakładamy, że główny ciężar realizacji funkcji eksportowych spada na dwa podmioty układu eksportowego: producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego. Wcześniej przyjęliśmy, że podstawowe kryterium delegowania przez producenta pewnych funkcji innym podmiotom stanowi kryterium ekonomiczne. Kryterium efektywności jest finansowym odzwierciedleniem skutków oddziaływania szeregu czynników, które rozpatrywać można jako kryteria szczegółowe służące do alokacji funkcji eksportowych. Jednym z tych czynników, obok czynnika produktu, czynnika rynku, czynnika promocji i czynnika zakupu, jest kryterium skali działalności.

Wpływ czynnika skali działalności na alokację funkcji eksportowych między producenta i przedsiębiorstwo handlu zagranicznego składa się z następujących elementów:

- a) czynnika skali w odniesieniu do wielkości obrotów jednym towarem,
- b) czynnika skali w znaczeniu szerokości asortymentu,
- c) czynnika skali w ujęciu transakcyjno-informacyjnym,
- d) czynnika skali w ujęciu finansowo-kredytowym.

8.4.1. Czynnik skali w odniesieniu do wielkości obrotów jednym towarem (czynnik koncentracji obrotów)

Rozważona zostanie sytuacja, gdy jeden towar wytwarzany jest przez wielu producentów i eksportowany za pośrednictwem jednego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Lokalizacja funkcji eksportowych w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego doprowadzić może do spadku kosztów jednostkowych realizacji tych funkcji dzięki temu, że wyspecjalizowane służby przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zajmują się obsługą dużych partii towarów eksportowych. W miarę wzrostu produkcji eksportowej u danego producenta i wzrostu globalnych obrotów realizowanych przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego wpływ czynnika koncentracji na obniżkę kosztów może ustąpić, co będzie wskazywać, że funkcje te powinny być realizowane przez producenta. Czynnik koncentracji wskazuje, że umiejscowienie funkcji eksportowych w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego może być korzystne tylko w pewnym przedziale wielkości obrotów. Związane jest to z istnieniem optimum ekonomicznego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, tzn. takiej wielkości obrotów, przy której koszt jednostkowy realizacji funkcji eksportowych jest najniższy, a przekroczenie tej wielkości prowadzi do wzrostu kosztu jednostkowego.

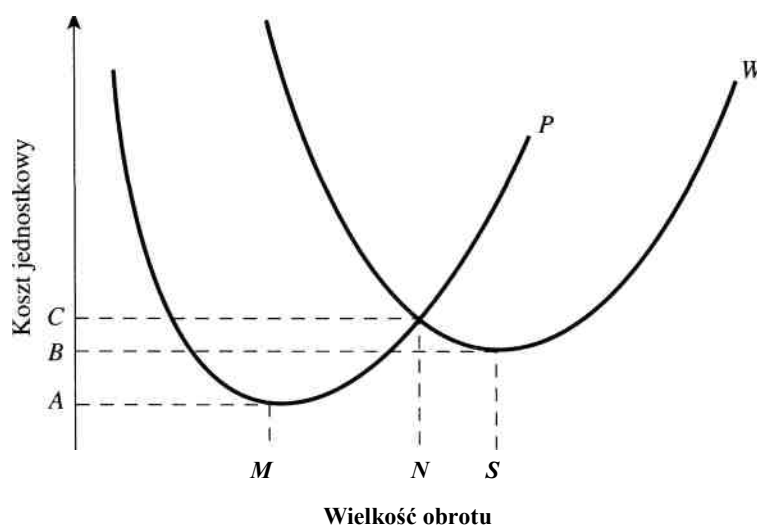
Ekonomiczne ograniczenia wielkości przedsiębiorstw stanowią efekt oddziaływania trzech czynników: technicznego, organizacyjnego i przestrzennego. Wydaje się, że w przypadku przedsiębiorstwa handlu zagranicznego decydującą rolę odgrywa czynnik organizacyjny. Przedstawione rozumowanie ma charakter

dedukcyjny ze względu na fakt, że autor nie dysponuje danymi, które mogłyby posłużyć do dokonania empirycznej weryfikacji przedstawionej hipotezy. O możliwości istnienia optimum ekonomicznego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego wnioskować można na zasadzie analogii z przedsiębiorstwami przemysłowymi, które wykazują możliwości istnienia optymalnej wielkości. Stosowne obliczenia dla kilku branż przemysłu chemicznego przedstawił T.B. Kozłowski [1973, s. 148–188], a dla budownictwa J. Gościński [1965, s. 51–52 i 89–90].

Nie bez znaczenia z interesującego nas punktu widzenia jest także inny aspekt koncentracji obrotów, związany z wielkością partii towaru wymaganą przez zagranicznego odbiorcę. Może on być zainteresowany nabyciem dużych jego ilości, znacznie przekraczających możliwości indywidualnych producentów.

Zależności związane z wpływem czynnika koncentracji obrotów na koszty realizacji funkcji eksportowych przedstawia rys. 8.1.

Rysunek 8.1. Zależność kosztów jednostkowych realizacji funkcji eksportowych od wielkości obrotu



Uwaga: Aby otrzymać powyższą postać krzywych, niezbędne jest przyjęcie założenia o całkowitej podzielności obrotu danym towarem. Dzięki temu zależność kosztu jednostkowego od wielkości obrotu można przedstawić za pomocą funkcji ciągłej. Wypukłość krzywej w stosunku do osi odciętych oznacza, że w miarę wzrostu obrotu jednostkowy koszt maleje coraz wolniej (w przypadku krzywej *P*, gdy wielkość obrotu jest mniejsza od *M*), a następnie po przekroczeniu *M* wzrasta coraz szybciej.

Krzywa *P* obrazuje zależność kosztu jednostkowego realizacji funkcji eksportowych od wielkości obrotów w przypadku, gdy eksport towarów wytwarzanych przez producentów prowadzony jest przez jedno wyspecjalizowane przed-

siębiorstwo handlu zagranicznego. Krzywa zobrazuje zależność kosztu jednostkowego eksportu od wielkości obrotu w przypadku, gdy eksport jest realizowany indywidualnie przez producentów. Koszt jednostkowy oznacza w tym przypadku średnią ważoną kosztów jednostkowych poszczególnych producentów.

Jak wynika z rysunku, po przekroczeniu progu wielkości wymiany M koszt jednostkowy realizacji funkcji eksportowych przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zaczyna rosnąć. Nie oznacza to jednak, że przejęcie realizacji funkcji eksportowych przez producentów spowodowałoby obniżkę kosztów jednostkowych ogółu producentów (spadek średniej ważonej kosztów jednostkowych producentów). Tak więc mimo że wielkość obrotów przekroczyła już optimum ekonomiczne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, to jednak w obrębie całego układu produkcyjnego odnoszone są nadal korzyści skali wynikające z koncentracji eksportu w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego. Wymaga to oczywiście wzrostu marż płaconych przez producentów przedsiębiorstwu handlu zagranicznego w stosunku do marż pobieranych przy obrocie M (chodzi nie o wzrost bezwzględnych rozmiarów marż, lecz o podniesienie procentowych stawek marż). Dopiero przy wielkości obrotów większej od N przejęcie funkcji eksportowych przez każdego producenta z osobna doprowadziłoby do obniżki kosztów jednostkowych liczonych jako średnia ważona kosztów jednostkowych indywidualnych producentów. Można przypuszczać, że po przekroczeniu wielkości łącznego obrotu N , istnieliby zarówno producenci, których indywidualne jednostkowe koszty obrotu byłyby niższe od kosztów jednostkowych przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, jak i producenci o kosztach wyższych od kosztów zawodowego eksportera¹. Przypuszczalnie tylko producenci, których przewidywane koszty jednostkowe będą zdecydowanie niższe od kosztów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, podejmą decyzję o samodzielnym prowadzeniu eksportu. Jest to uzależnione od przekroczenia przez producentów pewnego minimalnego progu wymiany. Nastąpi wtedy spadek wielkości eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, a to wpłynie na obniżenie jego kosztów jednostkowych (przy założeniu, że spadek ten nie będzie zbyt duży).

8.4.2. Czynniki skali w znaczeniu szerokości asortymentu

Przedstawiona sytuacja, kiedy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego eksportuje jeden wyrób pochodzący od kilku producentów, jest znacznym uproszczeniem. O wiele częściej występuje w praktyce przypadek, gdy jedno przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zajmuje się eksportem wielu towarów pochodzących od wielu producentów.

¹ Teoretycznie pierwsza ewentualność może wystąpić już wcześniej (gdy wielkość obrotów mniejsza jest od N), uważamy ją jednak za mało prawdopodobną, gdyż uwarunkowana jest ona przekroczeniem pewnej minimalnej wielkości obrotów.

Imperatywem wynikającym z przyjęcia przez układ eksportowy orientacji rynkowej jest grupowanie (asortymentacja) produktów pod kątem widzenia potrzeb finalnego nabywcy². Grupowanie to odbywać się może na etapie produkcji poprzez odpowiednie ustawienie jej profilu. Jest to zjawisko rzadko występujące w gospodarce polskiej i dlatego funkcje grupowania towarów spełniane są zazwyczaj na etapie handlu. Dla rozwiązania tego problemu użyteczna może być [J. Dietl 1981, s. 254–258] następująca 6-stopniowa klasyfikacja produktów (agregacji asortymentu):

- 1) produkty zaspokajające cały kompleks potrzeb,
- 2) produkty, które są w stanie zaspokoić określony rodzaj potrzeb danego kompleksu,
- 3) zespół produktów – grupa produktów, które są wzajemnie powiązane ze względu na podobieństwo spełnianych funkcji; bądź ze względu na sprzedaż w podobnych sklepach, formy reklamy, zaspokajanie popytu tego samego segmentu rynku itp.,
- 4) typ produktu – wspólną cechą produktów należących do określonego typu może być np. standard jakościowy, wspólny stosunek do istniejącej mody, szczególne dostosowanie do jakiegoś segmentu rynku itp.,
- 5) produkt lub grupa produktów sprzedawanych pod jednym znakiem towarowym lub marką firmy,
- 6) indywidualny produkt.

Cechą polskich przedsiębiorstw przemysłowych wytwarzających na eksport jest to, że ich profil produkcji odznacza się stosunkowo wąskim asortymentem, co związane jest z przewagą orientacji produkcyjnej w strategii tych przedsiębiorstw. Skuteczność i efektywność działania na rynkach zagranicznych w coraz większym stopniu zależy od tego, na ile asortyment oferowany przez danego uczestnika wymiany uwzględnia obiektywne zależności występujące między potrzebami odbiorców (konsumentów). Uzasadniony ekonomicznie zakres agregacji asortymentu może być bardzo zróżnicowany w zależności od charakteru potrzeb odbiorców. Rozszerzenie asortymentu towarowego nie zawsze jest korzystne (np. może zlikwidować efekty specjalizacji), a w uzasadnionych przypadkach wymaga dłuższego okresu. Z powyższych względów funkcja grupowania produktów przeznaczonych na eksport jest często spełniana przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego. Istota tej funkcji polega na transformacji strumieni produkcji indywidualnych wytwórców w zestawy dóbr zgodnie z wykazywaną przez rynek strukturą strumieni popytu.

Podstawową zaletą oferowania przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego szerokiego asortymentu towarów jest możliwość zaspokojenia współwystępujących potrzeb. Sprzyja ono rozwojowi obrotów np. poprzez umieszczenie w ofercie

² Funkcja grupowania produktów tworzy użyteczność asortymentu, która wraz z użytecznością formy, czasu i miejsca stanowi efekt działań marketingowych.

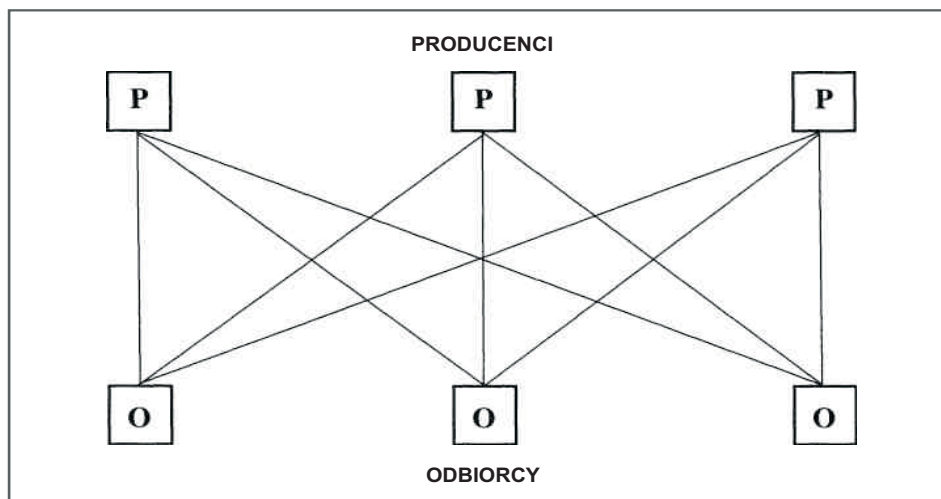
eksportowej towarów o dużym stopniu komplementarności czy też sprzedaż towarów, których indywidualny zbyty jest utrudniony ze względu na panującą konkurencję. Ważnym elementem jest także występujące na ogół w takiej sytuacji zmniejszenie ryzyka handlowego wynikającego ze zmian mody i wahań koniunkturalnych. Trudniej jest natomiast osiągnąć korzyści wynikające ze specjalizacji, bowiem konieczność uwzględnienia specyfiki produktów wchodzących w skład szerokiego, zróżnicowanego asortymentu może przeciwdziałać zmniejszeniu jednostkowych kosztów obrotu, a tym samym osłabić pozycję konkurencyjną rozpatrywaną z punktu widzenia ceny. W konkretnej sytuacji wskazane jest oszacowanie relacji między wielkością możliwych efektów wprowadzenia szerokiego asortymentu a wielkością potencjalnych strat spowodowanych rezygnacją ze specjalizacji. Kryterium pomocniczym przy wyborze szerokości asortymentu eksportowego mogą być rozmiary wspomnianego wyżej ryzyka handlowego.

Rozpatrując problem alokacji funkcji eksportowych wyłącznie z punktu widzenia szerokości asortymentu dochodzimy do wniosku, że postulat grupowania produktów wchodzących w skład oferty eksportowej w celu jej dostosowania do potrzeb zagranicznych odbiorców jest uzasadniony tylko w pewnym przedziale wartości. Przesadne rozszerzanie asortymentu proponowanego przez jedną organizację prowadzi do zaniku korzyści specjalizacji i w tej sytuacji wskazane byłoby jego zwężenie. Teoretycznie można więc wykazać, że istnieje pewna, określona omówionymi czynnikami, szerokość asortymentu, którą można uznać za optymalną. Z kolei zbyt wąski asortyment nie pozwala osiągać wspomnianych korzyści szerokiego asortymentu. Znalezienie tego optimum w przypadku konkretnego przedsiębiorstwa jest bardzo trudne, o ile w ogóle możliwe. Powyższe uwagi pozwalają jednak sformułować tezę o niecelowości nieograniczonego rozszerzania asortymentu przedsiębiorstw handlu zagranicznego, zwłaszcza jeśli nie jest ono podporządkowane zaspokojeniu określonego kompleksu potrzeb, rodzaju potrzeb czy innemu czynnikowi określającemu obiektywne (ustanowione przez rynek) związki między towarami. Dowolne manipulowanie szerokością oferowanego asortymentu prowadzi do spadku efektywności działalności eksportowej.

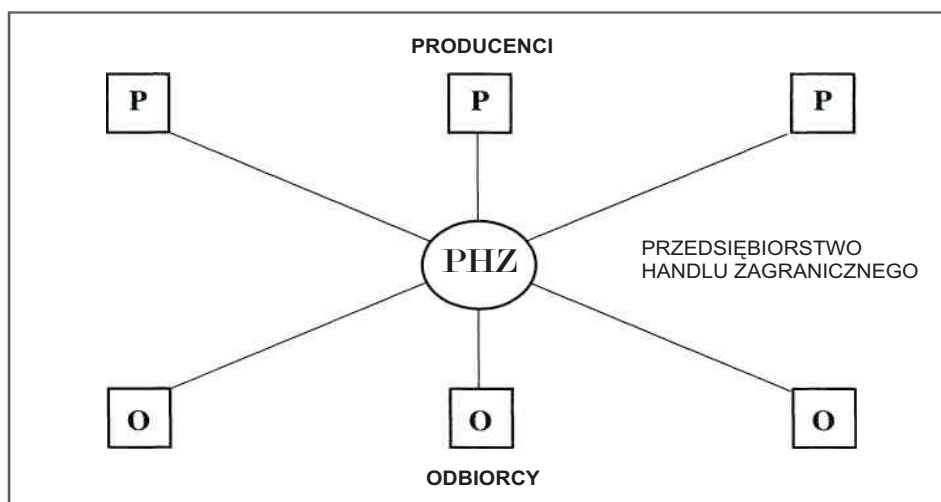
8.4.3. Czynnik skali w ujęciu transakcyjno-informacyjnym

Kolejny aspekt ekonomizacji handlu zagranicznego poprzez czynnik skali wiąże się ze zmniejszeniem pracochłonności procesu sprzedaży i zmianami w strukturze kanałów łączności.

Jeśli liczba krajowych producentów określonego towaru wynosi m , a liczba zagranicznych odbiorców n , to ilość kontaktów (każdy z każdym) wynosi $m \times n$. Liczba ta oznacza ilość transakcji zawieranych przez podmioty rynku w przypadku niewystępowania pośrednika [W. Stanton 1981, s. 314–315]. Przedstawia to rys. 8.2.

Rysunek 8.2. Liczba transakcji przy założeniu braku pośrednika

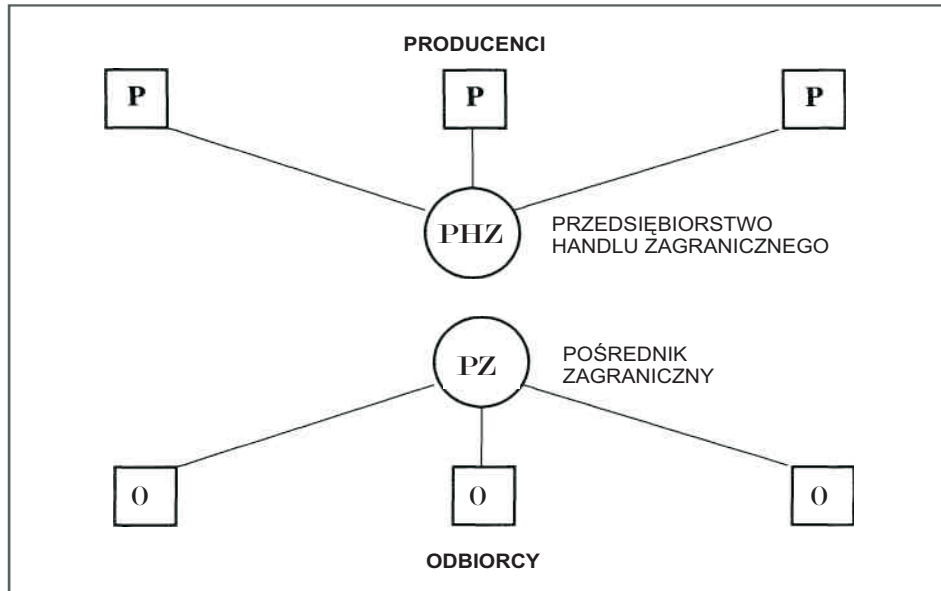
W sytuacji, gdy wprowadzimy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego pośredniczące w obrotach między krajowymi producentami i zagranicznymi odbiorcami, liczba kontaktów ulegnie wydatnemu zmniejszeniu i wyniesie $m + n$. Przedstawia to rys. 8.3.

Rysunek 8.3. Liczba transakcji w przypadku istnienia pośrednika

Należy podkreślić, że z punktu widzenia minimalizacji liczby transakcji między podmiotami rynku, występowanie pośrednika, jakim jest przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, jest uzasadnione wówczas, gdy utrzymuje ono kontakty

handlowe z większą liczbą pośredników zagranicznych lub z samymi ostatecznymi odbiorcami. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego posługuje się tylko jednym pośrednikiem zagranicznym (rys. 8.4), wówczas z omawianego punktu widzenia nie występują istotne korzyści działania zawodowego eksportera, gdyż redukcja liczby kontaktów może być z powodzeniem dokonana przez pośrednika zagranicznego.

Rysunek 8.4. Liczba kontaktów w przypadku występowania przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i zagranicznego pośrednika



Wprowadzenie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w roli pośrednika wiąże się również z modyfikacją struktury kanałów informacji występujących na rynku w kierunku ich ekonomizacji (przedsiębiorstwo handlu zagranicznego pełni rolę swego rodzaju centrum informacyjnego). Oprócz tej korzyści możliwe jest jednak wystąpienie pewnych nieprawidłowości. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego staje się dodatkowym ogniwem kanału informacyjnego, na skutek czego następuje jego wydłużenie, a więc oddalenie źródła informacji (producenci krajowi, zagraniczni odbiorcy) od miejsc przeznaczenia (zagraniczni odbiorcy, producenci krajowi). Wydłużenie kanału informacyjnego wiąże się często ze zubożeniem i zniekształceniem przesyłanych informacji. W efekcie podmioty rynku otrzymują informacje nie w pełni odpowiadające rzeczywistej sytuacji, co nie pozostaje bez wpływu na efektywność podejmowanych działań. Często wydłużenie kanałów prowadzi do opóźnień w przekazywaniu informacji, czego konsekwencją może być zmniejszenie stopnia adekwatności decyzji podejmowanych przez podmioty rynku.

8.4.4. Czynniki skali w ujęciu finansowo-kredytowym

Duże znaczenie w handlu dobrami inwestycyjnymi mają kredyty handlowe (kupieckie) udzielane przez eksporterów nabywcom zagranicznym, nazywane kredytem dostawcy. Kredyty te mogą być ważnym elementem aktywizacji eksportu poprzez wpływ na poprawę konkurencyjności wyrobów eksportowych. Kredytu udziela się więc wszędzie tam, gdzie stanowi to warunek dojścia do skutku transakcji, zwłaszcza więc wówczas, gdy chodzi o towary, które na rynku światowym zwyczajowo sprzedaje się na kredyt lub o towary trudno zbywalne.

Mimo że zazwyczaj znaczna część tego kredytu podlega refinansowaniu przez bank (źródłem refinansowania eksportera z tytułu udzielonego importerowi kredytu kupieckiego może być kredyt eksportowy udzielony przez bank), to i tak pozostała jego część finansowana jest z własnych środków eksportera, wiążąc je na określony termin.

Możliwość udzielenia przez eksportera kredytu kupieckiego związana jest z jego pozycją finansową określoną przez wysokość kapitałów własnych przedsiębiorstwa, wielkość i strukturę należności i zobowiązań oraz wielkość realizowanych obrotów. Z rozpatrywanego punktu widzenia funkcje udzielania kredytów eksportowych mogą być lepiej spełniane przez duże przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, gdyż wielkość ich obrotów oraz szybkość rotacji kapitału przedstawiają się korzystniej niż u indywidualnych producentów. Jest to związane z faktem, że cykl produkcyjny i cykl rozliczeniowy w obrocie towarami inwestycyjnymi są zazwyczaj stosunkowo długie. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego realizujące duże obroty ma większą możliwość takiego kombinowania czasowej struktury wpływów i wydatków, aby możliwe było finansowanie nie zrefinansowanej kredytem eksportowym części kredytu kupieckiego udzielonego zagranicznemu odbiorcy. Możliwość ta w przypadku pojedynczego producenta-eksportera jest relatywnie mniejsza.

8.5. Propozycja rozwiązania problemu z wykorzystaniem teorii kosztów transakcyjnych

Należy zaznaczyć, że wiele rekomendacji sformułowanych na gruncie tradycyjnej literatury ekonomicznej i marketingowej okazuje się trafnych i przydatnych w rozważaniach prowadzonych zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych. Inne jest jednak rozłożenie akcentów. Można stwierdzić, że w tradycyjnej literaturze uwaga jest zogniskowana wokół zagadnienia korzyści skali, które są główną determinantą rozumianych w sensie neoklasycznym kosztów produkcji (koszty te należy rozumieć szeroko: obejmują one także koszty handlowe, a więc koszty działalności eksportowej prowadzonej samodzielnie lub z wykorzystaniem zawodowego pośrednika).

Rozważenie problemu pośrednictwa w handlu zagranicznym zgodnie z kanonami teorii kosztów transakcyjnych wymaga uwzględnienia:

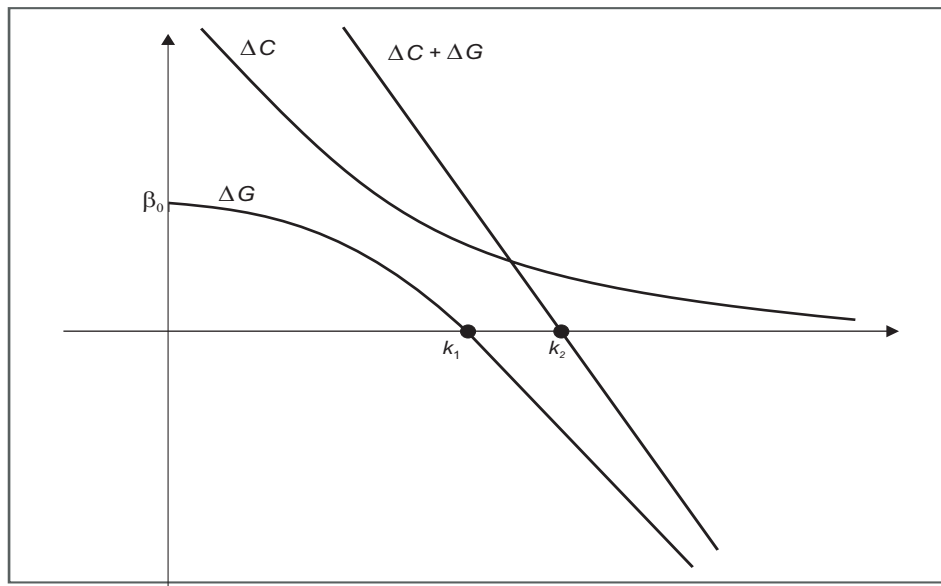
- a) dwóch założeń behawioralnych odnośnie do zachowań podmiotów gospodarczych: ograniczonej racjonalności i oportunistu,
- b) trzech wymiarów transakcji: specyficzności zasobów, niepewności i częstotliwości transakcji.

Poniżej zbudowany zostanie schemat analityczny identyfikujący czynniki przemawiające za wyborem samodzielnego prowadzenia działalności eksportowej przez producenta lub za wykorzystaniem pośrednika – wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Podjęta zostanie także próba operacjonalizacji tych czynników. Inspirację do stworzenia schematu analitycznego stanowiły rozważania zawarte w artykule E. Anderson i B.A. Weitz [1986].

8.5.1. Specyficzność zasobów³

Istotne jest rozważenie kwestii jak będą zachowywać się koszty produkcji, koszty transakcyjne oraz suma obu rodzajów kosztów w miarę wzrostu stopnia specyficzności zasobów. Williamson przedstawił powyższą zależność tak jak na rys. 8.5.

Rysunek 8.5. Komparatywne koszty produkcji i koszty transakcyjne



³ Specyficzność zasobów jest istotna tylko wówczas, gdy towarzyszy jej spełnienie założeń behawioralnych dotyczących ograniczonej racjonalności i oportunistu, a także dodatkowo mamy do czynienia z niepewnością.

Rozumowanie prowadzone jest przy założeniu niezmienniej wielkości produkcji. ΔC jest różnicą pomiędzy kosztami produkcji w ramach danej firmy (*vertical integration*) a kosztami produkcji dostawcy zewnętrznego. ΔC jest powiązane ze stopniem specyficzności zasobów – wzrost specyficzności zasobów powoduje spadek ΔC , który asymptotycznie zbliża się do zera. Niska specyficzność zasobów oznacza, że rynek jest lepszym rozwiązaniem – dostawca zewnętrzny ma niższe koszty produkcji, na przykład ze względu na możliwość łączenia zamówień różnych odbiorców i osiągnięcie w ten sposób korzyści skali.

ΔG oznacza różnicę między kosztami transakcyjnymi rozwiązania hierarchicznego i kosztami transakcyjnymi rozwiązania rynkowego. Przy specyfice zasobów hierarchia jest dużo gorsza od rynku. Przy stopniu specyficzności zasobów równym k_1 czynnik ΔG jest równy zero, co oznacza ekwiwalentność obu struktur regulacji ze względu na wysokość kosztów transakcyjnych. Dalszy wzrost k powoduje, że rozwiązanie w postaci produkcji wewnętrznej staje się lepsze, gdyż cechuje je niższy poziom kosztów transakcyjnych.

Najbardziej istotna jest jednak wielkość sumy $\Delta C + \Delta G$. Okazuje się, że przy stopniu specyficzności zasobów niższym od k_2 suma kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych jest niższa dla dostaw zewnętrznych, a przy stopniu specyficzności wyższym od k_2 jest niższa dla produkcji własnej: k_2 jest wyższe od k_1 .

Specyficzność zasobów może dotyczyć:

- a) specyficznej lokalizacji,
- b) specyficzności zasobów fizycznych,
- c) specyficzności zasobów ludzkich,
- d) zasobów przeznaczonych do współpracy z konkretnym odbiorcą (tzw. aktywów dedykowanych).

Znaczenie specyficzności zasobów jest szczególnie duże na przełomie okresów, których dotyczyły kontrakty wiążące współpracujące ze sobą podmioty gospodarcze. Specyficzność zasobów rodzi daleko idące konsekwencje zarówno dla sprzedającego, jak i dla kupującego. Specyficzność zasobów może stanowić podstawę zachowań oportunistycznych. Z jednej strony, sprzedający, zdając sobie sprawę z ograniczoności rynku na dostawy produkowanych przez niego wyrobów, może zażądać wysokich cen od odbiorcy (lub postawić inne trudne do przyjęcia warunki). Z drugiej strony, kupujący, zdając sobie sprawę z tego, że sprzedającemu trudno będzie wykorzystać posiadane specyficzne aktywa do innych celów, może zażądać uprzywilejowanych warunków dostaw.

Konceptualizacja specyficzności zasobów w przypadku stosunków pomiędzy producentem i pośrednikiem w handlu zagranicznym wskazuje na znaczenie przede wszystkim specyficzności zasobów ludzkich oraz specyficznej lokalizacji. O specyficzności zasobów ludzkich można mówić na przykład wtedy, gdy w danym przedsiębiorstwie handlu zagranicznego pracuje grupa handlowców ściśle wyspecjalizowana w obsłudze eksportu określonego producenta – może się to wiązać z doskonałą znajomością technicznych i technologicznych aspek-

tów produkcji określonego zindywidualizowanego produktu. Niepowtarzalność, unikalność tego produktu może sprawić, że nie jest łatwe wykorzystanie tych handlowców do obsługi sprzedaży innych produktów. Z drugiej strony, producent w przypadku rezygnacji z dotychczasowej współpracy nie będzie mógł szybko i bez problemu dysponować podobnymi handlowcami, gdyż ich wyszkolenie będzie wymagać czasu. Specyficzność kadr może dotyczyć także znajomości rynku, odbiorców, konkurentów, technik promocji itp. Wysoki stopień specyficzności zasobów ludzkich będzie tym przypadku przemawiał za przyjęciem rozwiązania w postaci integracji wertykalnej, czyli posiadania przez producenta własnych służb eksportowych. Niski stopień specyficzności zasobów kadrowych będzie wskazywać na zasadność korzystania z usług zewnętrznego pośrednictwa. Możliwe będzie wtedy uzyskanie korzyści skali, co powinno obniżyć jednostkowe koszty pośrednictwa.

Mówiąc o specyficzności zasobów kadrowych należy dokonać rozróżnienia umiejętności specyficznych dla danej firmy (*company – specific capabilities*) i umiejętności specyficznych dla danego pracownika zajmującego się sprzedażą eksportową (*salesperson – specific capabilities*). Umiejętności specyficzne dla danej firmy składają się z wiedzy i narzędzi wymaganych do tego, aby wykonywać funkcje sprzedaży eksportowej dla konkretnej, szczególnej firmy. Posiadanie tych umiejętności kreuje wartość dodaną i przyczynia się do poprawy efektywności. Ten rodzaj umiejętności powstaje w efekcie specjalnej praktyki i doświadczenia we współpracy z daną firmą. Miarą specyficzności tych zasobów jest czas i stopień trudności związane z koniecznością zastąpienia jednych ludzi przez innych, posiadających takie same umiejętności. Handlowcy dysponujący tymi kompetencjami mogą zachowywać się w sposób oportunistyczny – świadomość posiadania przez nich specyficznych umiejętności, które można traktować jak idiosynkretyczne aktywa, może prowadzić do wygórowanych żądań i to zarówno w przypadku, gdy handlowiec jest pracownikiem producenta (integracja pionowa), jak i wtedy, gdy jest w stosunku do niego zewnętrznym podmiotem (agent, przedsiębiorstwo handlu zagranicznego itp.). Trzeba równocześnie podkreślić, że niektóre idiosynkretyczne zasoby mają charakter umiejętności specyficznych dla danego pracownika (np. kontakty osobiste z odbiorcami). Zasoby te są przenośne – odejście handlowca jest zazwyczaj równoznaczne z utratą klientów. Zasoby te nie są więc specyficzne dla firmy, lecz są specyficzne dla danego handlowca. Najważniejszą konsekwencją tej sytuacji jest wyższe ryzyko oportunistycznych zachowań handlowca, który może grozić przejściem do innego pracodawcy lub konkurenta, który będzie skłonny zapłacić za te specyficzne umiejętności więcej. W takiej sytuacji skłonność producenta do tolerowania zachowań oportunistycznych handlowca wzrasta. Handlowiec może żądać (w zależności od statusu) wyłączności sprzedaży na dużym terytorium, wyższej pensji, wyższej prowizji itp.

Uogólniając powyższe uwagi można stwierdzić, że specyficzność zasobów (w tym przypadku kadrowych) przyczynia się do obniżenia konkurencji i do większego stopnia tolerowania zachowań oportunistycznych. Obniża to efektywność producenta. Można mówić w tym przypadku o niepowodzeniu rynku, gdyż konkurencyjny rynek tutaj nie występuje. Problem ten może być rozwiązany, ale tylko częściowo, przez integrację pionową. Za takim rozwiązaniem przemawia zalecenie, zgodnie z którym w ramach hierarchii łatwiej jest kontrolować oportunizm, gdyż:

- a) zredukowane są potencjalne korzyści mogące wynikać z zachowań oportunistycznych,
- b) możliwe jest używanie władzy do kontroli zachowań,
- c) lepszy jest dostęp do informacji i stąd łatwiejsze sprawdzanie wydajności,
- d) szerszy jest zakres narzędzi służących do wpływania na osoby wykonujące dany rodzaj działalności.

Integracja pionowa może być wykorzystana do uporania się z niepowodzeniem rynku wynikającym ze specyficzności zasobów. Niepowodzenie rynku na usługi pośrednictwa w handlu zagranicznym może być jednak spowodowane nie tylko specyficznością zasobów. Może także wynikać z występowania korzyści skali w działalności handlu zagranicznego. Przy dużych korzyściach skali producent będzie tolerował oportunistyczne zachowania pośrednika, gdyż właśnie korzyści skali będą przemawiać za niemożliwością przyjęcia rozwiązania w postaci własnego biura handlu zagranicznego (komórki eksportowej). Integracja pionowa nie może pomóc w pokonaniu niepowodzenia rynku wynikającego z wystąpienia korzyści skali.

8.5.2. Niepewność

Niepewność w działalności gospodarczej może mieć wiele źródeł. Dla teorii kosztów transakcyjnych istotna jest niepewność behawioralna. Jest to niepewność o charakterze strategicznym, związana z występującym w zachowaniach ludzkich oportunizmem [O.E. Williamson 1985, s. 58]. Inne rodzaje niepewności, na przykład niepewność związana ze zjawiskami naturalnymi, nie mają wpływu na wysokość kosztów transakcyjnych. Poszczególne struktury regulacji rozważane w teorii kosztów transakcyjnych różnią się zdolnością do rozwiązywania problemów wynikających z istnienia niepewności behawioralnej. Zdolność ta objawia się minimalizacją kosztów transakcyjnych.

Niepewność powoduje trudności w formułowaniu umów pomiędzy producentem a pośredniczącym przedsiębiorstwem handlu zagranicznego – nieprzewidywalność przyszłości uniemożliwia precyzyjne określenie obowiązków partnera, sposobów wykonania zadań itp. Konieczna jest okresowa weryfikacja i modyfikacja zawartych umów w zależności od kształtowania się warunków,

których nie można było przewidzieć. Pole do zachowań oportunistycznych jest więc szerokie.

Niepewność jest istotna zarówno w sytuacjach „kupować”, jak i „robić” (usługi pośrednictwa w handlu zagranicznym). Podpisywanie umów o świadczeniu usług pośrednictwa z podmiotami zewnętrznymi jest skomplikowane. Organizowanie własnej komórki eksportowej oznaczać może z kolei utratę elastyczności w zmaganiach ze zmianami w otoczeniu. Trzeba jednak pamiętać, że posługiwanie się podmiotami zewnętrznymi (np. przedsiębiorstwem handlu zagranicznego) zapewnia elastyczność tylko wtedy, gdy rynek usług pośrednictwa jest konkurencyjny. Można więc stwierdzić, że sama niepewność nie implikuje jeszcze wyższości integracji pionowej nad rozwiązaniem rynkowym, natomiast niepewność połączona z występowaniem umiejętności specyficznych dla danej firmy wskazuje na przewagę rozwiązania „robić”.

Innym przejawem niepewności w stosunkach pomiędzy producentem a podmiotem wykonującym funkcje eksportowe mogą być trudności w dokonaniu właściwej oceny pracy handlowca. Ocena pracy handlowców zewnętrznych w stosunku do firmy producenta może nie być łatwa – proste miary, takie jak wielkość, dynamika sprzedaży itp. mogą być zawodne. Trudne zwłaszcza jest oszacowanie utraconych korzyści z powodu niewłaściwej pracy handlowca. Zewnętrzny handlowiec (przedsiębiorstwo handlu zagranicznego) może na przykład przejawiać niechęć do dokonywania inwestycji w rynek w formie podejmowania badań rynku, kampanii promocyjnych itp. Problemy z oceną pracy pośrednika są tym większe, im bardziej liczna jest grupa czynników decydujących o wielkości sprzedaży. W tej sytuacji wydaje się, że integracja pionowa może choć w części złagodzić trudności związane z adekwatną oceną zachowań pośrednika.

W badaniach empirycznych odwołujących się do teorii kosztów transakcyjnych występują duże problemy z operacjonalizacją pojęcia niepewności. Na przykład G. Walker i D. Weber [1984], badający zastosowania kosztów transakcyjnych do podejmowania decyzji „robić” czy „kupić” w amerykańskiej firmie samochodowej, wyróżnili dwa rodzaje niepewności. Pierwszy rodzaj dotyczył wolumenu dostaw komponentów. Przy wysokiej niepewności dotyczącej wolumenu dostaw dostawcy ponoszą nieoczekiwane koszty produkcji lub mają nadwyżkę mocy produkcyjnych. U odbiorcy konsekwencją są braki w dostawach lub nadmierne zapasy. Te sytuacje wpływają na podwyższenie kosztów transakcyjnych. Wskazuje to raczej na przewagę rozwiązania „robić”. Niepewność technologiczna odnosi się do zmian technicznych komponentów. Wymaga to zmian narzędzi, oprzyrządowania itp. Mogą również wystąpić komplikacje transakcyjne wynikające z oportunizmu. W tej sytuacji sugeruje się wyższość rozwiązania „robić”.

8.5.3. Częstotliwość transakcji

Częstotliwość transakcji ma znaczenie w teorii kosztów transakcyjnych, jeśli jest rozważana w powiązaniu ze stopniem specyficzności zasobów. Wyspecjalizowana struktura regulacji jest, *ceteris paribus*, bardziej dopasowana do regulacji niestandardowych transakcji aniżeli struktura nie wyspecjalizowana [O.E. Williamson 1985, s. 60]. Jednak struktury wyspecjalizowane są droższe i należy rozsądzić, czy ta podwyżka kosztów jest uzasadniona. Zależy to od korzyści ze stosowania wyspecjalizowanych struktur regulacji oraz od częstotliwości ich użytkowania. Korzyści użytkowania są większe dla transakcji, których regulacja wymaga inwestycji w zasoby specyficzne dla tego rodzaju transakcji. Koszt utrzymania specjalnej struktury regulacji będzie łatwiejszy do zaakceptowania dla dużych transakcji o powtarzalnym charakterze. Przy niskiej częstotliwości transakcji wymagających wyspecjalizowanej struktury regulacji pojawia się problem ekonomiczności tejże struktury regulacji. Może dojść do konfliktu między obniżką kosztów transakcyjnych a podwyższeniem neoklasycznych kosztów produkcji. Kryterium wyboru powinna być suma obu rodzajów kosztów.

W przypadku producenta wytwarzającego bardzo skomplikowane i zindywidualizowane urządzenia przeznaczone na eksport częstotliwość zawieranych transakcji może mieć decydujący wpływ na uzasadnienie zorganizowania własnych służb (komórek) eksportowych. Wysoka specyficzność zasobów przemawia za słusnością powołania własnej komórki handlowej – takie posunięcie powinno przyczynić się do obniżenia wysokości kosztów transakcyjnych. Jednak z drugiej strony, jeśli rozmiar i częstotliwość transakcji będą niewielkie, wystąpią niekorzyści małej skali działania, co może podać w wątpliwość zasadność rozwiązania „robić”. Konieczne jest więc równoczesne rozważenie wpływu danej struktury regulacji na poziom kosztów transakcyjnych oraz poziom neoklasycznych kosztów produkcji.

Wnioski

Podsumowując przeprowadzone wyżej rozważania, można sporządzić uproszczony schemat analityczny, mogący posłużyć do podjęcia decyzji o wyborze adekwatnej struktury regulacji transakcji eksportowych, czyli sposobu zorganizowania działalności eksportowej (rys. 8.6).

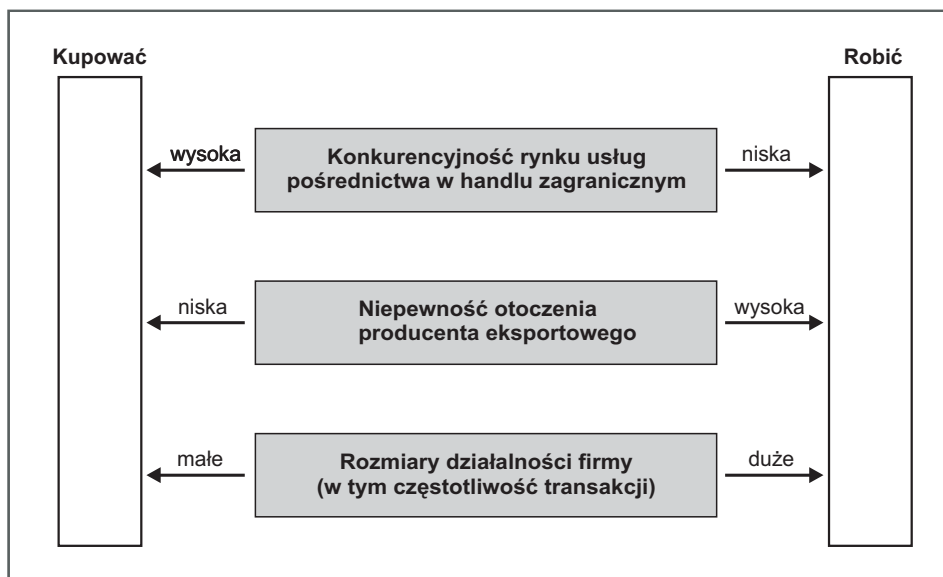
Wybór dotyczyć może dwóch skrajnych rozwiązań:

- 1) „robić”,
- 2) „kupować”.

Rozwiązanie „robić” oznacza hierarchię, integrację wertykalną, czyli posiadanie przez producenta własnych służb (komórek) handlu zagranicznego. Roz-

wiązanie „kupować” oznacza rynek, czyli kupowanie usług pośrednictwa od wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Rysunek 8.6. Zmienne wpływające na wybór rozwiązania „robić” czy „kupować”



W tabeli 8.1 zaprezentowano natomiast próbę operacjonalizacji zmiennych wpływających na dokonanie wyboru pomiędzy sytuacją „robić” czy „kupować”. Wskazano też, jakie wartości tych zmiennych przemawiają za samodzielnym prowadzeniem działalności handlu zagranicznego („robić”), a jakie wskazują na celowość skorzystania z usług wyspecjalizowanego pośrednika – przedsiębiorstwa handlu zagranicznego („kupować”).

Tabela 8.1. Operacjonalizacja zmiennych warunkujących wybór rozwiązania „robić” czy „kupować”

Główne czynniki	Kupować	Robić
1	2	3
Konkurencyjność rynku usług pośrednictwa w handlu zagranicznym	wysoka	niska
▪ Z usług ilu potencjalnych pośredników może korzystać dany producent?	wielu	niewielu (żadnego)
▪ Ile kosztowałoby przestawienie się na usługi innego pośrednika?	mało	dużo
▪ Ile czasu potrzeba na przestawienie się na usługi innego pośrednika?	mało	dużo

1	2	3
Specyficzność zasobów zaangażowanych w świadczenie usług pośrednictwa w handlu zagranicznym	niska	wysoka
▪ Ile czasu wymaga przeszkolenie i trening pracownika z ogólnym wykształceniem handlowym do obsługi danego specyficznego producenta?	mało	dużo
▪ Czy produkt jest złożony co do formy i zastosowania oraz zindywidualizowany?	nie	tak
▪ Jaki jest charakter oferty sprzedaży?	standardowy	zróżnicowany
▪ Jaki jest charakter działalności produkcyjnej na danym rynku?	standardowy	zindywidualizowany
▪ Czy decyzja zakupu danego towaru jest prosta czy złożona?	prosta	złożona
Występowanie korzyści skali w danej dziedzinie działalności	tak	nie
Czy duży wykonawca usług handlowych uzyskuje korzyści skali z powodu:	tak	nie
▪ lepszego wykorzystania ludzi i urządzeń?	tak	nie
▪ większej łatwości zatrudnienia kompetentnego personelu?	tak	nie
▪ możliwości uzyskania rabatów od dostawców usług (reklamowych, transportowych, ubezpieczeniowych itp.)?	tak	nie
▪ łatwości dotarcia do wielkich odbiorców?	tak	nie
▪ minimalizacji liczby kontaktów rynkowych?	tak	nie
▪ możliwości uzyskania środków fizycznych po niższym koszcie?	tak	nie
Niepewność otoczenia (przy założeniu występowania zasobów specyficznych dla firmy)	niska	wysoka
▪ Czy prognozy sprzedaży są wiarygodne?	tak	nie
▪ Czy otoczenie branżowe podlega szybkim zmianom?	nie	tak
▪ Czy duże są wahania sprzedaży z roku na rok?	nie	tak
▪ Jaka jest częstotliwość wprowadzania na rynek nowych konkurencyjnych produktów?	mała	duża
▪ Czy łatwo jest monitorować wyniki pracy handlowców?	tak	nie
▪ Czy liczba czynników wpływających na poziom sprzedaży jest mała czy duża?	mała	duża
Rozmiary działalności firmy	małe	duże
▪ Czy liczba transakcji jest mała czy duża?	mała	duża
▪ Czy transakcje są małe czy duże?	małe	duże
▪ Czy rozmiary działalności firmy przekraczają minimalną efektywną skalę działalności (próg rentowności)?	nie	tak

Między rozwiązaniami skrajnymi mieszczą się rozwiązania pośrednie. Mogą one oznaczać różne kombinacje podziału funkcji eksportowych między producenta a pośredniczące przedsiębiorstwo handlu zagranicznego.

Bibliografia

- Anderson E., Weitz B.A., *Make-or-Buy Decisions: Vertical Integration and Marketing Productivity*, „Sloan Management Review” 1986, wiosna.
- Dietl J., *Marketing*, PWE, Warszawa 1981.
- Głowacki R., *Przedsiębiorstwo na rynku*, PWE, Warszawa 1982.
- Gorynia M., *Monopol handlu zagranicznego a system organizacji*, „Handel Zagraniczny” 1981, nr 3.
- Gorynia M., *Uwagi o strukturze organizacyjnej polskiego handlu zagranicznego*, „Handel Zagraniczny” 1985, nr 1.
- Gościński J., *Zagadnienie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa ogólnobudowlanego oraz optimum produkcji*, Arkady, Warszawa 1965.
- Kotler Ph., *Marketing Management, Analyse, Planification et Contrôle*, Publi-Union, Paris 1971.
- Kozłowski T.B., *Optymalne wielkości przedsiębiorstw przemysłowych*, PWE, Warszawa 1973.
- Rugman A.M., *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*, przedmowa Mark Casson, Nowy Jork Columbia University Press, New York 1981.
- Stanton W., *Fundamentals of Marketing*, Mc Graw-Hill Book Company, New York 1981.
- Walker G., Weber D., *A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions*, „Administrative Science Quarterly” 1984, październik.
- Williamson O.E., *Economic Organization. Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books, London 1986.
- Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York 1985.

INTERMEDIATION IN FOREIGN TRADE AND THE THEORY OF TRANSACTION COSTS

Summary

In many cases, the producer of exported goods faces the decision whether the company itself should enter the target market or to employ a specialized intermediary for that purpose. This problem is known as the dilemma of make or buy. In solving the problem the theory of transaction costs may be used.

In the proposed application of the theory of transaction costs attention is centered on the question to what extent the export functions should be performed by the producer or by a foreign trade firm, taking account of the expected costs, so as to minimize the latter.

The recommendations of the theory of transaction costs are applied in the article for construction of an analytical scheme that identifies the factors speaking in favour of conducting the export business by oneself and those favouring a firm specialized in foreign business as intermediary. Attempt is also made to operationalize those factors.

Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych

Marian GORYNIA

Wstęp

Do podstawowych nurtów współczesnej teorii przedsiębiorstwa można zaliczyć następujące: neoklasyczną teorię firmy, menedżerskie teorie firmy, behawioralną teorię firmy, teorię agencji, teorię praw własności i teorię kosztów transakcyjnych [M. Gorynia 1998].

Najlepiej ukształtowana i rozwinięta jest koncepcja pierwsza; stanowi ona ugruntowany zespół poglądów na temat istoty firmy w gospodarce rynkowej. Dlatego jest ona wykładana i powszechnie znana. Stopień znajomości teorii menedżerskich i behawioralnej teorii firmy jest zdecydowanie niższy. Teoria agencji, teoria praw własności i teoria kosztów transakcyjnych mają częściowo odrębny charakter i łącznie stanowią trzon tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej. Celem tego opracowania jest prezentacja i krytyczna ocena głównych założeń i poglądów teorii menedżerskich i teorii behawioralnej. Jako punkt wyjścia przyjęto teorię neoklasyczną, gdyż stanowi ona punkt odniesienia dla pozostałych koncepcji.

9.1. Neoklasyczna teoria firmy

9.1.1. Środowisko przedsiębiorstwa

Punktem wyjścia próby rekonstrukcji paradygmatu neoklasycznego jest charakterystyka środowiska, w którym działa przedsiębiorstwo. Środowiskiem tym jest rynek doskonały. Model rynku doskonałego (doskonałej konkurencji) wyczerpująco omówiono już w wielu opracowaniach¹. W tym miejscu ograniczymy się do przedstawienia jego głównych założeń i przebiegu procesów regulacyjnych, gdy te założenia są spełnione.

¹ Sformalizowane ujęcie modelu zawarto np., [w:] K.J. Arrow, G. Debreu [1954].

Do podstawowych założeń modelu należą następujące [W. Kamiński 1980, s. 96–98]:

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 całkowitą standaryzacją produktów. Dlatego nie jest możliwa konkurencja przez różnicowanie (np. za pomocą promocji, odmiennych warunków płatności itp.).
3. Całkowita swoboda tworzenia i likwidowania przedsiębiorstw w sensie formalnym oraz zerowe koszty tych działań. Powoduje to dążenie do znoszenia zysków monopolistycznych w efekcie tworzenia konkurencyjnych przedsiębiorstw.
4. Optymalizujące zachowania jednostek gospodarujących – motywem postępowania przedsiębiorców jest maksymalizacja zysku, a motywem postępowania konsumentów – 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 – mogą one być przenoszone z zastosowań mniej efektywnych do zastosowań bardziej efektywnych; przesuwanie zasobów nie wymaga czasu i nic nie kosztuje, nie ma też barier mobilności.
8. Doskonała informacja – dostęp wszystkich jednostek do informacji rynkowej jest identyczny (symetria informacji), informacje uzyskuje się bezpłatnie.

Spełnienie założeń od 1 do 5 świadczy o czystej konkurencji, a gdy dodatkowo spełnione są trzy ostatnie założenia – wtedy konkurencja jest doskonała [A. Koutsoyiannis 1995, s. 154–155].

Przedstawione zestawienie założeń bywa uzupełniane założeniami dodatkowymi albo implikowanymi przez wcześniej przedstawione. Do założeń uzupełniających należą następujące:

1. Nie ma dóbr publicznych, czyli dóbr, których koszty wytworzenia lub z których płynące korzyści nie mogą być przypisane konkretnym podmiotom.
2. Rynki są kompletne, co oznacza, że wszystkie dobra przeznaczone do indywidualnej użyteczności są przedmiotem handlu.
3. Społeczne i prywatne stopy dyskontowe są sobie równe.
4. Nie ma sztywności rynku powodowanej przez politykę gospodarczą (np. płace są całkowicie elastyczne, ponieważ brak płac minimalnych).

W modelu konkurencji doskonałej regulowanie zachowań uczestników rynku odbywa się wyłącznie za pomocą mechanizmu cen. Między bezosobowo rozumianym rynkiem a każdym indywidualnym jego uczestnikiem zachodzi relacja zupełnie asymetryczna – rynek jest jedyną determinantą zachowań uczestników branży i żaden z tych uczestników – rozpatrywany indywidualnie – nie ma najmniejszego wpływu na rynek. Indywidualny uczestnik nie ma też wpływu na zachowania innego uczestnika tego rynku. Abstrahuje się więc od relacji władzy, mogących zachodzić między podmiotami gospodarczymi, gdyż przyjmuje się koncepcję doskonałego rozproszenia władzy rynkowej.

Relacje między uczestnikami rynku mają charakter konfliktowy. Stawką w walce konkurencyjnej jest przetrwanie – tylko część konkurentów (najbardziej efektywnych) może przetrwać, reszta zaś skazana jest na opuszczenie rynku. Konfliktowość stosunków między uczestnikami branży nie sprowadza się do dwu- lub wielostronnej bezpośredniej walki. Sprzeczność interesów ujawnia się także przez bezosobowo pojmowany rynek – w tym sensie każdy uczestnik walczy ze wszystkimi pozostałymi uczestnikami branży, których symbolizuje rynek. W modelu konkurencji doskonałej jedynym instrumentem regulacji jest informacja cenowa, generowana bezpłatnie przez rynek jego uczestnikom.

Wystarczającym środkiem koordynacji działań niezależnych od siebie, izolowanych jednostek gospodarczych jest system cen tworzony i rozpowszechniany przez rynek [F.A. Hayek 1945].

Mechanizm regulacji typowy dla rynku doskonałego ma charakter deterministyczny. Decyzje podmiotów gospodarczych są automatycznie warunkowane przez parametry techniczno-ekonomiczne produkcji. Rzeczywiste możliwości wyboru przedsiębiorstw są zerowe [G.J. Stigler 1957].

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

9.1.2. Istota przedsiębiorstwa²

Neoklasyczna teoria firmy traktuje przedsiębiorstwo jako jednostkę, której podstawowa działalność polega na przetwarzaniu strumieni wejścia (surowce, materiały, siła robocza, usługi zewnętrzne itp.) w strumienie wyjścia (produkty gotowe, usługi, odpady itp.) zgodnie z pewnymi relacjami technicznymi okre-

² Omówienie najbardziej istotnych cech przedsiębiorstwa według neoklasycznej teorii firmy oparto głównie na pracy: G. Koenig [1993, s. 8–12].

ślonymi przez funkcję produkcji. Przedstawiciele szkoły neoklasycznej nie interesują procesy zachodzące wewnątrz przedsiębiorstwa. Jest ono rozpatrywane jako „czarna skrzynka”. Istotne są natomiast przepływy między przedsiębiorstwem i otoczeniem (strumień wejścia i strumień wyjścia).

Firma utożsamiana jest z właścicielem, którego celem jest maksymalizacja zysku. Właściciel oddaje do dyspozycji przedsiębiorstwa swoje zasoby (kapitał, praca itp.), co powoduje określone koszty dla przedsiębiorstwa i jednocześnie daje właścicielowi prawo uzyskiwania dochodu.

Przedsiębiorca dysponuje określonymi prawami własności. Jako producent zawiera umowy z właścicielami zasobów potrzebnych do produkcji, a jako sprzedawca zawiera kontrakty z odbiorcami swoich wyrobów. Zawierane kontrakty nie dotyczą tylko i wyłącznie wymiany dóbr i usług w zamian za pieniądzu. Na przykład przedsiębiorca zatrudniający pracownika na podstawie umowy o pracę uzyskuje prawo dysponowania czasem tego pracownika do wykonywania określonych prac.

Własność klasycznego przedsiębiorstwa kapitalistycznego obejmuje następujące prawa przysługujące przedsiębiorcy:

- 1) prawo osiągania dochodu,
- 2) prawo zmniejszania lub zwiększania zatrudnienia,
- 3) prawo przekazania wymienionych praw innemu przedsiębiorcy,
- 4) rezydualne prawo przeprowadzania kontroli.

Udostępniając firmie swoje zasoby właściciel-przedsiębiorca ponosi koszty utraconych korzyści, którym odpowiadają możliwe do uzyskania korzyści przy najlepszym alternatywnym wykorzystaniu tych zasobów. To poświęcenie się właściciela daje mu prawo do wynagrodzenia rekompensującego, które dla przedsiębiorstwa stanowi koszty domyślne (*couts implicites*), to znaczy koszty, które nie mają charakteru opartego na zawartych umowach. Przedsiębiorca nie otrzymuje tylko dochodu normalnego odpowiadającego tym kosztom, lecz także przywłaszcza sobie ewentualny zysk firmy.

W warunkach doskonałej konkurencji zysk może mieć tylko charakter przejściowy. Zysk zachęca nowych konkurentów do wejścia na rynek. Powoduje to spadek cen sprzedaży, co przy danych kosztach oznacza zmniejszenie zysków każdej firmy. Zyski te w dłuższym okresie stają się zerowe, powstrzymując nowe firmy przed wejściem na rynek. W tak rozumianej sytuacji równowagi przedsiębiorca uzyskuje tylko dochód normalny, korespondujący z kosztami domyślnymi. Jak zaznaczono wyżej, w krótkich okresach możliwe jest uzyskiwanie zysków czystych (dochód jest wyższy od sumy kosztów księgowych i domyślnych) nawet w warunkach doskonałej konkurencji. Wyjaśnienie źródeł tych zysków może być dwojakie.

Dla ekonomistów należących do tradycji schumpeteriańskiej jedynym źródłem zysku czystego jest innowacja [S. Mikosik 1993]. Innowacje są wprowadza-

dzane przez przedsiębiorców, którzy oceniają pomysły wynalazców i ewentualnie wprowadzają je do praktyki gospodarczej. Innowacje mogą się przyczyniać do obniżania kosztów przez wykorzystanie nowych metod produkcji i nowych sposobów zorganizowania działalności. Mogą się one przyczynić również do wzrostu przychodów przez wprowadzenie nowych produktów i nowych metod sprzedaży.

W przedstawionej koncepcji zysku przyjmuje się, że jest on wielkością funkcjonalną w stosunku do prowadzonej działalności innowacyjnej. Podejście takie wymaga krótkiego komentarza.

Po pierwsze – należy zauważyć, że zyski z innowacji niekoniecznie należą do wynalazców; zysk jest więc wynagrodzeniem przedsiębiorcy za to, że potrafił przeprowadzić komercjalizację wynalazku odkrytego przez inną osobę.

Po drugie – działalność innowacyjną charakteryzuje nieciągłość.

Po trzecie – w związku z powyższym, zysk wynikający z innowacji jest dochodem raczej o charakterze rezydualnym niż funkcjonalnym.

Drugie wyjaśnienie zysku czystego nawiązuje do niepewności. F. Knight [1971] wyróżnił dwa rodzaje niepewności: mierzalną i niemierzalną. Niepewność mierzalna wiąże się z pojęciem ryzyka. Można ją mierzyć za pomocą rachunku prawdopodobieństwa. Prawdziwą niepewnością jest niepewność niemierzalna, czyli taka, dla której nie można określić prawdopodobieństwa. Tylko ona jest źródłem czystego zysku. Niepewność niemierzalna jest związana z wydarzeniami, które nie są przewidywalne, lub które są przewidywalne, lecz dla których nie można na podstawie historycznej określić rozkładu prawdopodobieństwa, gdyż w przeszłości zachodziły one zbyt rzadko. Niepewność niemierzalna może spowodować wystąpienie nieprzewidywanych zysków, może również wywołać straty, od których przedsiębiorca nie może się ubezpieczyć, ponieważ nie potrafi ich poprawnie oszacować. Twierdzić więc można, że zysk daje się rozpatrywać jako wynagrodzenie związane z niepewnością odczuwaną przez przedsiębiorcę. Ale podejście funkcjonalne do zysku można kwestionować na podstawie definicji tej wielkości. Zysk jest mianowicie różnicą między przychodami i kosztami *ex post* oraz przychodami i kosztami *ex ante*. Stanowi on w takim razie wielkość rezydualną, którą można określić po zrealizowaniu danej działalności.

9.1.3. Zachowanie optymalizujące firmy

Według ortodoksji neoklasycznej jako cel działalności gospodarczej przyjmuje się maksymalizację zysku przedsiębiorstwa w określonym okresie, z reguły krótkim lub średnim. Aby zrealizować ten cel przedsiębiorca zachowuje się optymalnie, tzn. zgodnie z zasadami doskonałej racjonalności [G. Koenig 1993, s. 13–19; K. Dopfer 1982, s. 12–18]. Do osiągnięcia maksymalizacji zysku muszą być spełnione określone warunki.

Przyjęcie hipotezy pełnej racjonalności producenta oznacza, że decydent:

- 1) jest w stanie rozważyć wszystkie wchodzące w rachubę alternatywy,
- 2) dysponuje wszystkimi informacjami pozwalającymi ocenić konsekwencje wyboru wszystkich alternatyw – koszt pozyskania tych informacji jest zerowy,
- 3) potrafi uporządkować rozpatrywane alternatywy według określonego kryterium i uporządkowanie to jest spójne,
- 4) wybiera alternatywę spełniającą jego preferencje w wyższym stopniu.

Zastosowanie hipotezy doskonałej racjonalności do przedsiębiorcy implikuje, że przyjmuje on zachowanie optymalizujące, prowadzące do osiągnięcia przez jego firmę możliwie najwyższego zysku.

W zadaniu optymalizacyjnym występują trzy kategorie składników: zmienne wyboru, funkcja celu i ograniczenia.

Decyzje przedsiębiorcy dotyczą wolumenu stosowanych zasobów i wielkości produkcji. Decyzje dotyczące zmiennych wyboru mają prowadzić do wyboru:

- 1) najbardziej efektywnych technik produkcji,
- 2) wolumenu zasobów minimalizującego koszty danej produkcji,
- 3) ilości produkcji, która maksymalizuje zysk.

Problem maksymalizacji zysku zawiera dwa ograniczenia:

- 1) możliwości produkcyjne określone przez relację między nakładami a wynikami (funkcja produkcji),
- 2) warunki rynku, na którym działa firma – w szczególności przyjmuje się jako dane ceny zasobów kupowanych na rynku i ceny produktów sprzedawanych na rynku.

Istnieją dwa warunki maksymalizacji zysku:

- 1) zysk marginalny jest równy zero – oznacza to równość przychodu marginalnego z kosztem marginalnym,
- 2) zysk marginalny powinien być malejący – oznacza to wzrost kosztu marginalnego w warunkach doskonałej konkurencji, związany z malejącymi przychodami czynników produkcji.

9.1.4. Reasumpcja paradygmatu neoklasycznego

Podstawowe założenia paradygmatu neoklasycznego można w syntetyczny sposób sformułować następująco [W.J. Otta 1986, s. 10–11]:

1. Przedmiotem zainteresowania jest zachowanie się podmiotów gospodarczych na rynku. Rynek rozumiany jest wąsko, jako miejsce konfrontacji podaży i popytu. Nie są badane aspekty instytucjonalne stosunków rynkowych.
2. Działania podmiotów gospodarczych ogranicza się wyłącznie do samego rynku, pomija się zaś istotne z ekonomicznego punktu widzenia działania pozarynkowe [H. Leibenstein s. 94–119].
3. Przedsiębiorstwo utożsamiane jest z jednoosobowym właścicielem-decydentem. Nie są uwzględniane interesy zawodowe kierowników i innych grup pracowniczych.

4. Przedsiębiorca zachowuje się w sposób racjonalny – jego celem jest maksymalizacja zysku przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca dysponuje wyczerpującą darmową informacją, a koszty przetwarzania informacji i podejmowania decyzji są zerowe³.
5. W zachowaniu każdego przedsiębiorstwa przejawia się tendencja do utrzymywania równowagi wewnętrznej. Punktem równowagi firmy jest taka wielkość produkcji, która doprowadza do zrównania marginalnych kosztów i cen.
6. Uwaga badaczy koncentruje się na zmiennych ekonomicznych, prowadzą oni analizy monodyscyplinarne, wyłączające z pola badań zmienne pozaekonomiczne.

Ortodoksja neoklasyczna była i jest nadal atakowana z różnych stron. Lista zastrzeżeń jest długa. Do podstawowych zarzutów należą następujące:

1. Założenie o doskonałej konkurencji jako mechanizmie funkcjonowania rynku jest w większości branż nierealistyczne. Implikuje to zmianę koncepcji równowagi przedsiębiorstwa.
2. Założenie o traktowaniu przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki jest zbyt dużym uproszczeniem i zawęża obszar badań.
3. Firma nie jest jednoosobowym decydentem, występuje w niej splót interesów różnych grup.
4. Zysk nie jest jedynym i zawsze głównym celem firmy.
5. Zasada pełnej racjonalności nie rządzi zachowaniami przedsiębiorców i decydentów.

Podejmowano liczne próby modyfikacji neoklasycznej teorii firmy, uwzględniając słabości wersji pierwotnej (ortodoksyjnej). Nierzadko paradygmat neoklasyczny był też całkowicie odrzucony. Takie sugestie nie były jednak poparte równie spójnymi koncepcjami alternatywnymi. Wydaje się, że teoria neoklasyczna wyszła z tych trudności obronną ręką. Przede wszystkim wykazała ona duże zdolności adaptacji, polegające na umiejętności rezygnowania (całkowitej lub częściowej) z niektórych założeń i absorpcji postulatów kwestionujących te założenia. W efekcie powstały liczne koncepcje „obudowujące” i rozwijające ortodoksyjną wersję neoklasycznej teorii firmy. W odniesieniu do paradygmatu neoklasycznego koncepcje te pozostają raczej w stosunku komplementarności, a nie konkurencyjności, mimo że uchylają niektóre jego założenia. Do najważniejszych nurtów myślowych należały: menedżerskie teorie firmy, behawioralna teoria firmy, koncepcja praw własności, teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych, nowoczesne teorie organizacji, podejście systemowe do przedsiębiorstwa.

³ Te założenia behawioralne, z całą ich złożonością psychologiczną i socjologiczną, nigdy nie były przedmiotem szczegółowej analizy ani też dokładnych badań empirycznych [K. Dopfer 1982, s. 12–13].

W dyskusjach dotyczących przydatności modelu przedsiębiorstwa, opartego na maksymalizacji zysku, przywoływane są dwie grupy argumentów⁴:

- 1) zasada maksymalizacji zysku, stanowi hipotezę „realistyczną”, z której mogą być dedukowane satysfakcjonujące przewidywania,
- 2) przewidywania uzyskiwane na podstawie tego modelu są satysfakcjonujące niezależnie od „realizmu” hipotez.

Jeśli uważa się, że model powinien ułatwić przewidywanie zachowania przedsiębiorcy, to należy się przekonać, czy maksymalizacja zysku stanowi co najmniej dominujący motyw jego zachowania. Statystyczna weryfikacja tego stwierdzenia napotyka jednak trudności. Ekonomisci skłonni są bowiem posługiwać się wielkościami marginalnymi, natomiast przedsiębiorcy operują raczej wielkościami średnimi. Dlatego badacze zajmujący się tym zagadnieniem są w stanie stwierdzić co najwyżej *implicite*, że przedsiębiorcy posługują się zasadami rachunku marginalnego. Przeciwnicy modelu opartego na maksymalizacji zysku nie są zaś w stanie wykazać, że przedsiębiorca mając kilka wariantów działania nie wybiera tego, który zapewnia mu najwyższy zysk. Oponenti rozważanego modelu często formułują też nowe hipotezy na podstawie obserwacji cząstkowych. Takie postępowanie prowadzi raczej do powstania koncepcji alternatywnych, uzupełniających, a nie do podważenia modelu maksymalizacji zysku.

Zgodnie z pierwszą grupą argumentów, teoria firmy jest poprawna i słuszna, jeśli zasada maksymalizacji zysku, na której teoria się opiera, jest dostatecznie realistyczna (lub nie została w sposób niepodważalny odrzucona) i jeśli można na jej podstawie formułować zadowalające przewidywania zachowań przedsiębiorcy. Według drugiej grupy argumentów spełnienie drugiego warunku wystarczy do uznania poprawności teorii. Zdolność predykcyjna teorii nie zależy więc od realizmu zasady maksymalizacji zysku. Zasada ta może być traktowana jako hipoteza behawioralna lub jako element metodologii.

Zwolennikiem pierwszego podejścia jest M. Friedman [G. Koenig 1993, s. 19–21]. Utrzymuje on, że jeśli nie można zweryfikować hipotezy statystycznej, a teoria ma satysfakcjonujące zdolności formułowania predykcji, to można przyjąć, iż przedsiębiorca zachowuje się tak, jakby poszukiwał zysku maksymalnego.

F. Machlup uważa natomiast, że empiryczne weryfikowanie zasady maksymalizacji zysku jest zbyteczne. Jego zdaniem teoria firmy nie powinna zajmować się przewidywaniem rzeczywistych zachowań przedsiębiorcy. Autor ten traktuje teorię firmy instrumentalnie, twierdząc, że powinna ona być zintegrowana z ogólną teorią alokacji zasobów rzadkich i że powinna pozwalać na wyja-

⁴ G. Myrdal twierdzi, że źródeł tych założeń można doszukiwać się w filozofii utilitaryzmu oraz w osiemnasto-dziewiętnastowiecznej psychologii asocjacyjnej [G. Myrdal 1982, s. 140–153].

śnienie oraz przewidywanie konsekwencji wpływu zmian na ceny rynkowe takich zmiennych, jak płace i stopy procentowe [P.J. Devine, R.M. Jones, N. Lee, W.J. Tyson 1976, s. 37–38].

9.2. Menedżerskie teorie firmy

9.2.1. Odejście od niektórych założeń neoklasycznej teorii firmy

Menedżerskie teorie firmy nie są jednolitym zbiorem koncepcji przedsiębiorstwa. Ich wspólną cechą jest rezygnacja z lub modyfikacja części założeń neoklasycznej teorii firmy. Powstanie teorii menedżerskich w pewnym sensie spowodowane było omówionymi wcześniej niedoskonałościami ortodoksyjnej koncepcji firmy. W menedżerskich teoriach firmy spotyka się też zapożyczenia i nawiązania do innych koncepcji przedsiębiorstwa, jak np. do teorii praw własności czy teorii agencji.

Jako podstawowe odstępstwa od założeń neoklasycznej teorii firmy, występujące w teoriach menedżerskich, można wymienić następujące:

1. Środowisko, w którym działa przedsiębiorstwo, najczęściej nie ma cech rynku doskonałego. Cechy tego środowiska mogą w różnym stopniu odbiegać od założeń modelu doskonałej konkurencji. W praktyce gospodarczej spotyka się różne środowiska przedsiębiorstwa, rynek: monopolistyczny, oligopolistyczny, quasi-monopolistyczny itp.
2. W dążeniu do maksymalizacji zysku zachowanie przedsiębiorstwa nie polega tylko na poprawnym dostosowywaniu się do warunków strukturalnych rynku. Firmy mogą generować fundusze pozwalające im zmieniać wyjściowe struktury kosztów oraz warunki popytu.
3. Firma nie może być utożsamiana z jednoosobowym przedsiębiorcą-właścicielem, jest ona raczej koalicją grup podmiotów, które mogą mieć różne cele.
4. Nie rozpatruje się przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”, uwzględnia się i analizuje relacje między różnymi podmiotami wewnątrz przedsiębiorstwa.
5. Zysk nie jest jedynym i nie musi być najważniejszym celem firmy.

Najczęściej spotykane klasyfikacje menedżerskich teorii firmy nawiązują właśnie do alternatywnych celów przedsiębiorstwa w stosunku do maksymalizacji zysku. Przedmiotem zainteresowania menedżerskich teorii firmy są relacje między akcjonariuszami i menedżerami. Między tymi grupami występuje stosunek agencji. W firmach z rozproszonym akcjonariatem dochodzi do przejęcia kontroli nad firmą przez menedżerów, którzy są słabo kontrolowani przez akcjonariuszy. Menedżerowie przedkładają interesy własne nad interesy akcjonariuszy. Firmy te dążą (za sprawą menedżerów) do celów innych niż maksymalizacja zysku. Powoduje to konflikty i stwarza koszty agencji. A. Merle i G. Means

uważani są za pierwszych badaczy, którzy zwrócili uwagę na rosnące rozdzielanie własności od kontroli, wynikające z rozproszenia struktury własności w korporacjach między wielu akcjonariuszy [A.A. Merle, G.C. Means 1932].

W teoriach menedżerskich przyjmuje się, że menedżerom zarządzającym przedsiębiorstwem przyświecają następujące motywy: osiągnięcie najwyższego wynagrodzenia, zdobycie prestiżu i władzy oraz zapewnienie sobie bezpieczeństwa zatrudnienia. Menedżerowie nie dążą więc do maksymalizacji zysku (taki cel preferowaliby właściciele), lecz do maksymalizacji obrotów (sprzedaży, przychodów), maksymalizacji stopy wzrostu firmy oraz maksymalizacji pewnych rodzajów wydatków.

9.2.2. Teoria W.J. Baumola – maksymalizacja obrotów

W tej teorii wskazuje się, że menedżerowie – na skutek trudności z kontrolowaniem ich przez akcjonariuszy (właścicieli) – próbują autonomizować swoje cele [W.J. Baumol 1959]. Zachowanie optymalizujące menedżerów ma na celu maksymalizację ich użyteczności, która jest związana z wielkością obrotów. Dążenie do maksymalizacji obrotów wysuwa się na pierwszy plan dopiero po osiągnięciu minimalnego poziomu zysków satysfakcjonującego akcjonariuszy. Takie zachowanie menedżerów wynika z tego, że często od wielkości obrotów zależy ich wynagrodzenie. Wysokie obroty sprzyjają też osiągnięciu takich celów kierowników, jak: władza, prestiż, poczucie bezpieczeństwa itp. Duże rozmiary sprzedaży przyczyniają się do zwiększenia prestiżu, oraz do zwiększenia udziału w rynku, który z kolei kreuje większą siłę przetargową oraz stanowi barierę wejścia dla potencjalnych konkurentów. Zwiększają się przez to szanse przetrwania danej firmy w dłuższym okresie, a menedżerowie mają poczucie bezpieczeństwa pracy. Innym czynnikiem zachęcającym do zwracania większej wagi na wysokość obrotów jest to, że właśnie na wielkość obrotów zwracają uwagę banki i instytucje finansowe przyznawające kredyty. Koncepcja W.J. Baumola uwzględnia dwa istotne założenia⁵:

- po pierwsze – przyjmuje on, że maksymalizacja przychodów ze sprzedaży jest celem długookresowym,
- po drugie – zakłada, że zyski przewyższające minimalny poziom akceptowany przez akcjonariuszy firma może przeznaczać na podniesienie popytu na swoje wyroby przez inwestycje w marketing i w rozwój produktów.

Jeśli na przykład wydatki na reklamę spowodują wzrost sprzedaży po danej cenie, to maksymalizacja przychodów ze sprzedaży w długim okresie wymaga, aby cały zysk ponad jego minimalny poziom (akceptowany przez akcjonariuszy)

⁵ W istocie założenia te wprowadzono nieco później, jako modyfikacje koncepcji pierwotnej [D.A. Hay, D.J. Morris 1987, s. 267–268].

przeznaczać na zabiegi prowadzące do wzrostu sprzedaży. Implikuje to, że dążenie do maksymalizacji przychodów ze sprzedaży w długim okresie będzie zawsze trafiać na ograniczenie w postaci minimalnego poziomu zysku pozostającego do dyspozycji akcjonariuszy.

Zaletą modelu W.J. Baumola było zwrócenie uwagi na decyzje, które określają wykorzystanie zysków na reklamę, inwestycje i dywidendę oraz wskazanie na doniosłość analizowania wpływu reklamy na przychody ze sprzedaży. Stosując model Baumola, trudno jednak było wyjaśnić wielkość ograniczenia zysku (minimalna wysokość zysku akceptowana przez akcjonariuszy). Spowodowało to wiele dyskusji o przydatności modelu do przeprowadzania predykcji. Ograniczamy się tylko do zaznaczenia, że w dyskusji dotyczącej ograniczenia zysku F. Fisher zaproponował odmienne sformułowanie modelu [F. Fisher, 1960]. Postulował on, że firmy dążą do maksymalizacji zysków krótkookresowych, uwzględniając ograniczenia w postaci minimalnego poziomu sprzedaży lub minimalnego udziału w rynku.

9.2.3. Teoria R. Marris – maksymalizacja stopy wzrostu

Zgodnie z teorią R. Marris, menedżerowie przywiązują większą wagę do korzyści wynikających ze wzrostu przedsiębiorstwa niż z korzyści związanych z jego rozmiarami [R. Marris 1963; 1966]. Próbują więc zaspokoić swoje potrzeby dochodu, prestiżu, władzy i bezpieczeństwa, maksymalizując funkcję użyteczności, która zależy od stopy wzrostu przedsiębiorstwa. Wzrost przedsiębiorstwa rozpatrywany jest w długim okresie. Warunkiem zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa jest występowanie jednakowych stóp wzrostu po stronie podaży i po stronie popytu. Stopa wzrostu podaży równoznaczna jest ze stopą wzrostu zasobów przedsiębiorstwa. Stopa wzrostu popytu oznacza stopę wzrostu przychodów ze sprzedaży. Stopę wzrostu firmy determinują cztery czynniki:

1. Ograniczenie (bariera) popytowe – powstaje ono dlatego, że koszty ekspansji redukują stopę zysku i/lub podwyższają wysokość stosunku wartości kapitału do wielkości produkcji.
2. Ograniczenie (bariera) menedżerskie – jego przyczynę stanowi obniżka efektywności pracy menedżerów, gdy ekspansja staje się szybka.
3. Ograniczenie (bariera) finansowe – wynika ono z zagrożenia przejęciem przez inną firmę, spowodowane lub spotęgowane sprzedażą akcji przez akcjonariuszy.
4. Cele, do których dąży menedżment firmy.

Pierwszy czynnik można sprowadzić do zależności między wzrostem popytu na wyroby firmy a osiąganą stopą zysku. Marris przyjmuje, że firmy maksymalizujące stopę wzrostu nie są firmami jednocześnie maksymalizującymi zysk. Jest to zgodne z kwestionowanym poglądem Baumola, należy jednak podkreślić,

że Marris – odmiennie niż Baumol – zajmował się wzrostem firmy głównie przez dywersyfikację oraz posługiwał się kategorią „przyszła stopa wzrostu popytu” [D.A. Hay, D.J. Morris 1887, s. 291–293].

Drugim czynnikiem jest bariera zarządzania. Menedżerowie mają ograniczone możliwości świadczenia coraz większej ilości pracy w miarę postępującego wzrostu firmy. Rozbudowa ilościowa menedżmentu nie rozwiązuje tego problemu (dodatkowe koszty ekspansji, brak doświadczenia nowych menedżerów, itp.). Wpływ ograniczeń związanych z kierownictwem jest znany w literaturze jako „*Penrose effect*” [E. Penrose 1959].

Trzeci czynnik wiąże się z ryzykiem przejęcia firmy (*take-over*) przez nowych właścicieli. Menedżerowie mogą dążyć do maksymalizacji wzrostu firmy, lecz tylko do takiego stopnia, w którym nie dojdzie do zagrożenia przejęciem. Dana firma jest narażona na przejęcie, jeśli rynkowa cena jej akcji spada do niskiego poziomu w porównaniu z ich wartością księgową. Menedżerowie nie mogą dopuścić do tego, aby relacja rynkowej wartości firmy do jej wartości księgowej spadła poniżej określonego poziomu, gdyż wówczas firma będzie zagrożona przejęciem. Groźba przejęcia jest ograniczeniem dla tempa wzrostu firmy. Wysokie tempo wzrostu oznacza bowiem zazwyczaj spadek stopy zysku. Spadek stopy zysku jest natomiast równoznaczny z obniżeniem rynkowej wartości firmy, a to może w którymś momencie doprowadzić do przejęcia firmy przez innych właścicieli. Sytuacja taka stanowiłaby dla menedżerów zagrożenie utratą pracy.

Czynnik czwarty odnosi się do celów kierownictwa firmy. Funkcja użyteczności menedżmentu może zależeć od wielu zmiennych (temu zagadnieniu poświęcony jest kolejny punkt).

9.2.4. Teoria O.E. Williamsona – preferencje menedżerów dla pewnych wydatków firmy

Punktem wyjścia tej teorii jest pogląd, że wraz z rozwojem wielkich korporacji pojawiają się coraz większe zagrożenia, że dążenia różnych grup interesów wewnątrz firmy będą inne niż maksymalizacja zysku. Częścią wyznawanego w przedsiębiorstwie systemu wartości staje się więc dążenie do bezpieczeństwa, prestiżu, władzy, awansu w ramach organizacji, itp. [O.E. Williamson 1986, s. 6]. Przedmiotem zainteresowania teorii są zachowania menedżerów, którzy dysponują dużą władzą dyskrecyjną, pozwalającą im decydować o przeznaczaniu różnych wydatków. Kontrolują oni te wydatki firmy, z których mogą uzyskiwać bezpośrednie zadowolenie. Ponoszenie tych wydatków często stoi w oczywistej sprzeczności z celem właścicieli (akcjonariuszy), polegającym na maksymalizacji zysku firmy. Dla takich wydatków menedżerowie mają określone preferencje, wyrażane w postaci funkcji użyteczności. Możliwość przejawiania

zachowań dyskrejonalnych przez menedżerów wywiera systematyczny wpływ na decyzje dotyczące alokacji zasobów – z neoklasycznego punktu widzenia decyzje te tracą swój optymalny charakter.

Williamson nie prowadzi szczegółowej i rozbudowanej analizy motywów zachowań menedżerów – przyjmuje te motywy za innymi badaczami. Wprowadza natomiast pojęcie preferencji wydatków – *expense preference* [Tamże, s. 7]. Twierdzi, że kierownictwo nie ma neutralnej postawy w odniesieniu do różnych kategorii kosztów. Niektóre koszty są przez menedżerów preferowane, gdyż pozwala to na zwiększenie ich dochodów, prestiżu, władzy, bezpieczeństwa itp. Koszty te można zaliczyć do trzech kategorii:

- 1) wydatki na personel administracyjny – menedżerowie czerpią satysfakcję z wielkości i wzrostu personelu sztabowego; kontrolowanie dużej liczby personelu daje menedżerom poczucie władzy i prestiżu, wiąże się to z ponoszeniem większej odpowiedzialności, która z kolei powinna implikować wyższe wynagrodzenie; rosnąca liczba personelu jest miarą sukcesu działań menedżerów i gwarancją przetrwania firmy, gdyż duża liczba personelu zwiększa szanse promocji i awansu wewnątrz firmy,
- 2) dochody, zyski i korzyści o charakterze niestałym – menedżerowie mogą mieć dostęp do zaciągania korzystnych pożyczek, do korzystania z luksusowych biur, samochodów służbowych itp.,
- 3) uznaniowe wydatki inwestycyjne – wydatki na inwestycje nie tyle uzasadnione rachunkiem ekonomicznym, ile odpowiadające upodobaniom osobistym menedżerów, mają zwiększyć ich prestiż.

Menedżerowie z dwóch powodów często wolą czerpać zadowolenie z ponoszenia wymienionych kosztów niż ubiegać się o podwyżkę bezpośredniego wynagrodzenia:

- po pierwsze – wchodzi tu w grę kwestie podatkowe (opodatkowanie dochodów osobistych),
- po drugie – takie wydatki są bardziej dyskretną formą wynagradzania menedżerów – mniejsze jest prawdopodobieństwo, że zostaną one zakwestionowane przez akcjonariuszy lub załogę.

Z zaprezentowanej koncepcji Williamsona wynikają jeszcze dwa istotne wnioski dla prowadzenia przez państwo polityki regulacyjnej. Jeśli narzędziem regulacji jest tzw. normalna stopa zysku, to menedżerowie będą się starali nie dopuścić do jej przekroczenia, gdyż mogłoby to wzbudzić zainteresowanie komisji regulacyjnej. Ażeby osiągnąć swój cel, menedżerowie decydują się na ponoszenie wydatków dyskrejonalnych. Drugi wniosek dotyczy szacowania efektów istnienia monopolu. Efekty te mogą być zaniżone, jeśli szacunki prowadzone są na podstawie wyników sprawozdawczych. Zyski przedstawione w sprawozdaniach są prawdopodobnie zaniżone o wysokość wydatków dyskrejonalnych, o których decydowali menedżerowie.

9.2.5. Adekwatność menedżerskich teorii firmy

Dowody istotnego znaczenia kontroli sprawowanej przez menedżerów w firmie, a tym samym uzasadnienia adekwatności menedżerskich teorii firmy, nawiązują do trzech grup argumentów. Należą do nich:

- 1) faktyczny rozdział własności od kontroli,
- 2) różnice między firmami kontrolowanymi przez właścicieli i firmami kontrolowanymi przez menedżerów,
- 3) rzeczywiste (empiryczne) determinanty zarobków menedżerów [M.C. Sawyer 1991, s. 167].

Liczne badania potwierdzają istnienie rozdziału, którego dotyczy pierwszy argument. Należy zaznaczyć, że różni badacze przyjmują rozmaite kryteria prowadzenia kontroli firmy przez właścicieli. Uważa się za takie najczęściej te, w których wyodrębniona grupa właścicieli (osoby indywidualne, rodziny, inne biznesy) posiada od 5 do 20% akcji lub udziałów. Rozproszeni właściciele są natomiast traktowani jako rentierzy, którzy udostępniają firmie kapitał, ale nie są zainteresowani uczestniczeniem w procesie podejmowania decyzji w firmie. W badaniach empirycznych uzyskuje się dość zróżnicowane wyniki zależnie od przyjętych kryteriów. Udział firm kontrolowanych przez właścicieli waha się od jednej dziewiątej do trzech piątych ogólnej liczby badanych firm. Wskazuje się także na ogólną tendencję wzrostu znaczenia instytucji finansowych we własności i kontroli dużych korporacji przemysłowych w rozwiniętych gospodarkach rynkowych.

Różnice w wynikach między liczbą firm kontrolowanych przez właścicieli i firm kontrolowanych przez menedżerów sugerowane są głównie przez teorię R. Marris'a. M.C. Sawyer przedstawia wyniki licznych badań szczegółowych, na podstawie których formułuje wnioski o bardziej ogólnym charakterze [Tamże, s. 174]. Wskazuje on, że w przypadkach gdy sposób kontrolowania firmy (przez właścicieli lub przez menedżerów) jest istotny, to firmy kontrolowane przez właścicieli osiągają (w tendencji) wyższe stopy zysku niż firmy kontrolowane przez menedżerów. W niektórych badaniach nie potwierdzono jednak wpływu sposobu kontroli na zyskowność firm.

W rozumowaniu J.W. Baumola, R. Marris'a i innych autorów odnoszących się do celów menedżerów występuje hipoteza, że dochody menedżerów są bardziej związane ze sprzedażą i wielkością firmy niż z jej zyskownością. Ma to stanowić źródło motywów, aby menedżerowie dążyli do zwiększenia sprzedaży i rozmiarów przedsiębiorstwa kosztem zysków. Rozważając związki między wysokością wynagrodzeń menedżerów i rozmiarami firmy, należy wziąć pod uwagę także wyjaśnienie sugerowane przez teorię neoklasyczną. Zgodnie z tym wyjaśnieniem zdolności i kwalifikacje poszczególnych menedżerów różnią się znacznie, a najlepsi z nich są zatrudniani w dużych firmach, gdyż tam są naj-

trudniejsze problemy do rozwiązania. Wyjątkowe kompetencje tych menedżerów są więc specjalnie wynagradzane, co nie musi oznaczać, że są oni zainteresowani wzrostem rozmiarów firmy.

Wyniki badań dotyczących powiązania dochodów menedżerów z wielkością sprzedaży, zysku i rozmiarami firm są niejednoznaczne. Niektóre badania wskazują na silniejszą korelację dochodów menedżerów z rozmiarami firmy niż z zyskiem. W innych badaniach ustalono natomiast, że zarówno rozmiary firmy, jak i jej wydajność wywierają wpływ na wynagrodzenia menedżerów. Większość badań wykazała pozytywny związek rozmiarów firmy i zarobków menedżerów. Niekiedy ta pozytywna korelacja może stanowić dla menedżerów silny motyw do radykalnego i szybkiego zwiększenia rozmiarów firmy przez przejęcie (nabycie) innej firmy.

9.3. Behawioralna teoria firmy

9.3.1. Odstępstwa od teorii neoklasycznej

Teoria ta różni się zdecydowanie od teorii neoklasycznej. Podstawowym wyróżnikiem jest dążenie do wprowadzenia więcej realizmu w procesach podejmowania decyzji.

Odstępstwa od neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa można ująć następująco:

- 1) odejście od koncepcji „czarnej skrzynki” – jest to odejście częściowe, gdyż dotyczy tylko decyzji ekonomicznych, a nie np. technologicznych,
- 2) podobnie jak teorie menedżerskie, uwzględnia interesy innych podmiotów niż właściciel przedsiębiorstwa – teorie menedżerskie brały pod uwagę interesy menedżerów, a teoria behawioralna zwraca uwagę na interesy wszystkich osób związanych z firmą; interesy te mogą być sprzeczne lub niespójne,
- 3) odejście od koncepcji maksymalizacji zysku na rzecz koncepcji wiązki celów przedsiębiorstwa, które dodatkowo mogą zmieniać się w czasie,
- 4) rezygnowanie z założenia racjonalności neoklasycznej, czyli całkowitej, na rzecz założenia racjonalności ograniczonej – zachowanie maksymalizujące zysk jest niemożliwe na skutek ograniczonej racjonalności decydentów; wynika ona z granic poznawczych – wiedza menedżerów nie jest kompletna, ograniczone są także możliwości przetwarzania i przechowywania informacji, podejmuje się więc decyzje satysfakcjonujące, a nie optymalizujące,
- 5) w teorii behawioralnej postuluje się podejście pozytywne zmierzające do wyjaśnienia rzeczywistych zachowań firmy, natomiast tradycyjna teoria firmy eksponowała wyjaśnienie sposobu alokowania rzadkich zasobów przez system cen – była ona normatywna w tym znaczeniu, że postulowała, jak powinna zachować się firma, w celu uzyskania maksymalnego zysku,

6) główny wysiłek badawczy powinien być skierowany nie na optymalną alokację zasobów, lecz na indywidualne motywacje członków organizacji.

Należy podkreślić, że behawioralna teoria firmy, oprócz cech odróżniających ją od konwencjonalnej teorii firmy, ma także cechy wskazujące na jej odmienność w stosunku do klasycznej teorii organizacji. W teorii behawioralnej odchodzi się od pojmowania przedsiębiorstwa jako organizacji biurokratycznej (zgodnie z koncepcją M. Webera), zorganizowanej według zasad sformułowanych przez H. Fayola.

9.3.2. Koncepcja przedsiębiorstwa jako organizacji

Według teorii behawioralnej przedsiębiorstwa nie można utożsamiać z właścicielem. Przedsiębiorstwo jest organizacją, która stanowi koalicję indywidualnych podmiotów lub grup. Czasami przedsiębiorstwo określa się jako „koalicję koalicji”, co ma podkreślić możliwość zróżnicowania celów, a także sprzeczności interesów różnych członków organizacji.

Takie cechy przedsiębiorstwa wskazują na pewne podobieństwa z menedżerskimi teoriami firmy. Istotne są jednak różnice. Pojęcie koalicji ma w teorii behawioralnej o wiele szersze znaczenie. Koalicje mogą zawiązywać nie tylko menedżerowie i akcjonariusze, lecz także przedstawiciele innych grup członków organizacji, z uwzględnieniem nawet klientów i dostawców. W behawioralnej teorii firmy odchodzi się także od zasady całkowitej racjonalności, która – wzorem teorii neoklasycznej – była respektowana w teoriach menedżerskich.

9.3.3. Zachowanie satysfakcjonujące

Według teorii behawioralnej zachowania członków organizacji zdefiniowane są przez ich poziomy aspiracji, lecz to pojęcie nie jest jednoznaczne – w szczególności słabo zdefiniowany jest mechanizm jego określenia. Uważa się, że bieżące aspiracje są zazwyczaj optymistyczną ekstrapolacją przeszłych osiągnięć i aspiracji. Znaczenie mają jednocześnie dwie grupy osiągnięć:

- pierwsza – to osiągnięcia danej osoby – zarówno przeszłe, kształtujące jej doświadczenie, jak i bieżące;
- druga – to osiągnięcia jej zespołu – grupy, z którą pracuje i możliwości tej grupy.

Koncepcję poziomu aspiracji można przybliżyć, przedstawiając najczęściej przyjmowane założenia kształtowania się tego poziomu. Są one następujące:

1. Podczas wykonywania stałych zadań poziom aspiracji jest wyższy w niewielkim stopniu od osiągnięć.
2. Gdy osiągnięcia zwiększają się w przyspieszonym tempie, poziom aspiracji będzie wykazywać krótkookresowe opóźnienie w stosunku do osiągnięć.

3. Gdy osiągnięcia maleją, poziom aspiracji będzie wyższy od aktualnych osiągnięć.

Poziom aspiracji ma tendencję do pozostawania na poziomie niższym od poziomu rozwiązania optymalnego w sensie neoklasycznym. Koncepcja poziomu aspiracji oznacza granicę między tym, co dany podmiot zadowala, a tym co go nie zadowala. W poszukiwaniu rozwiązania problemu, podmiot wstrzymuje zazwyczaj dalsze działania, gdy znajdzie rozwiązanie satysfakcjonujące go w sensie określonym przez jego poziom aspiracji. Oznacza to, że rezygnuje on z poszukiwania rozwiązania najlepszego w znaczeniu przyjmowanym w ortodoksji neoklasycznej. Rozróżnienie to zawdzięczamy H.A. Simonowi [1959]. Autor ten zastąpił koncepcję racjonalności substancjalnej (rzeczowej) koncepcją racjonalności proceduralnej, która przejawia się w zachowaniach zadowolających zdefiniowanych przez poziom aspiracji. Racjonalność substancjalna oznacza całkowitą racjonalność indywidualną i leży u podstaw analizy neoklasycznej firmy. Ta koncepcja racjonalności zakłada, że decydent ma wszystkie potrzebne informacje oraz stosowne metody ich przetworzenia, aby móc podjąć decyzję w zupełności racjonalną (w sensie rzeczowym). Racjonalność proceduralna jest natomiast „słabszą” wersją racjonalności. Jest ona zrelatywizowana – ograniczenie stanowią posiadane informacje (są one niekompletne) i/lub możliwości ich przetworzenia (metody przetworzenia) są niedoskonałe. Zachowanie zgodne z regułami racjonalności proceduralnej nie prowadzi do rozwiązań optymalnych, lecz do rozwiązań satysfakcjonujących.

Ważne jest również to, że dynamika zachowań zadowolających wskazuje, że jeśli w jednym okresie nie udaje się znaleźć rozwiązania zadowolającego, to w drugim okresie albo się rozszerza zakres poszukiwań (poszukiwanie pełniejszej informacji i/lub dobór właściwych metod jej przetworzenia), albo dochodzi do obniżenia poziomu aspiracji.

Podłoże zachowań członków organizacji stanowią ich motywacje. Motywacje osobiste powodują, że każdy członek organizacji dokonuje porównań korzyści uzyskiwanych od firmy z przykrościami, których doznaje w pracy w firmie. Pozytywny bilans warunkuje przystąpienie do organizacji lub pozostawanie w niej. Takie ocenianie ma charakter permanentny i dlatego zmiana wyniku porównania może być źródłem niestabilności w firmie. Motywacje zawodowe (profesjonalne) wiążą się z akceptowaniem roli, którą jednostce proponuje organizacja, i oznaczają podporządkowanie zachowania jednostki względem (racjom) całej organizacji.

9.3.4. Cele firmy

Cele firmy w teorii behawioralnej są o wiele bardziej złożone niż w teorii neoklasycznej. Różnice dotyczą sposobu powstawania celów, precyzji ich formułowania, zmienności w czasie, rodzajów celów itp.

Według teorii behawioralnej firma nie ma jednego celu (maksymalizacja zysku). Proponuje się natomiast, aby jako cel organizacji (przedsiębiorstwa) traktować zespół ograniczeń dla indywidualnych decyzji. Ograniczenia te wyłaniają się w procesie negocjacji między członkami organizacji. Generalnie można wyróżnić dwie grupy ograniczeń:

- pierwsza grupa – to ograniczenia wynikające z motywacji osobistych jednostek, które to skłaniają jednostki do zaakceptowania i wypełniania ról proponowanych im przez organizację, przestrzeganie tych ograniczeń często stanowi konieczny warunek przetrwania przedsiębiorstwa,
- druga grupa – to ograniczenia zawarte w funkcjach różnych jednostek i grup w obrębie firmy.

Cele firmy w ujęciu behawioralnym charakteryzuje ich stosunkowo duża ogólnikowość. Uzgodnienia czynione między jednostkami i grupami często są mało precyzyjne. Niejasne cele z trudem poddają się operacjonalizacji, a dokładne sprecyzowanie celów szczegółowych, odcinkowych wynikających z celów ogólnych, jest problematyczne, a nawet niemożliwe. Może to być źródłem konfliktów. Dlatego cele organizacji często rozważane są jako wynik ciągłego procesu przetargu i uczenia się. Taki proces formułowania celów nie musi prowadzić do powstania zbioru celów spełniającego kryterium spójności. Jest oczywiste, że tak rozumiane cele przedsiębiorstwa zmieniają się w czasie.

R.M. Cyert i J.G. March wskazują, że duże firmy podejmując decyzje odnośnie do cen i produkcji biorą pod uwagę następujące cele [R.M. Cyert, J.G. March, 1963]:

1. Cel produkcji dotyczący wydziałów produkcyjnych – chodzi o uniknięcie znacznych fluktuacji dotyczących wielkości produkcji (sztywność parku maszynowego i zatrudnienia) i wydłużenie serii produkcyjnych. Interes firmy nakazuje dostosowanie wielkości i struktury produkcji do potrzeb odbiorców. Interes wydziałów produkcyjnych może stać w sprzeczności z interesem ogólnym.
2. Cel sprzedaży – mogą pojawiać się konflikty między celami komórek sprzedaży a celami komórek finansowych (większa sprzedaż po niższych cenach) lub komórek produkcyjnych (np. wahania liczby i wielkości zamówień).
3. Cel udziału w rynku – mogą powstawać konflikty podobne do pojawiających się przy celach sprzedaży.
4. Cel zysku – uwzględnienie tego celu wynika z konieczności płacenia dywidend udziałowcom oraz zapewnienia wzrostu firmy. Zysk jest też właściwym standardem oceny osiągnięć firmy.
5. Cel zapasu – chodzi o niezbędny zapas surowców i materiałów, warunkujący rytmiczność produkcji oraz o stosowny zapas wyrobów gotowych, zapewniający ciągłość sprzedaży.

Między wymienionymi celami często występują konflikty. W praktyce stosowane są różne metody rozwiązywania konfliktów, np.: decentralizacja uprawnień i odpowiedzialności, negocjacje między zainteresowanymi komórkami, sekwencyjne rozwiązywanie problemów (priorytety) oraz luz organizacyjny (*organisational slack*).

9.3.5. Proces decyzyjny w przedsiębiorstwie

Każdy proces podejmowania decyzji przebiega w trzech następujących fazach:

1. Identyfikowania problemu i diagnozy sytuacji – na podstawie wykonania w przeszłości oraz celów i osiągnięć innych jednostek.
2. Opracowania wariantowych koncepcji rozwiązania na podstawie dostępnych informacji.
3. Wyboru rozwiązania zadowalającego, a jeśli takiego rozwiązania nie znaleziono – powrót do fazy 1 lub 2.

W procesie wyboru przestrzegane są zazwyczaj następujące założenia:

1. Cele firmy są złożone i liczne, ciągle zmienia się ich akceptowalny poziom. Zasadniczym kryterium wyboru jest uwzględnienie w wybranym wariantcie możliwie dużej liczby ograniczeń, o których była mowa wcześniej.
2. Rozpatrywanie wariantów odbywa się w ustalonej kolejności, wszystkie mogą być analizowane jednocześnie. Zazwyczaj akceptacji podlega pierwotny, zadowalający wariant. Gdy poziom aspiracji głównych uczestników organizacji jest zaspokojony, poszukiwanie bardziej korzystnych rozwiązań zostaje przerwane. W razie niepowodzeń, intensyfikuje się poszukiwania.
3. W celu uniknięcia (zredukowania) niepewności stosuje się regularne procedury oraz reaguje raczej na to, co już zaszło, i nie uwzględnia się prognoz zmiany otoczenia.
4. W procesie podejmowania decyzji oraz w trakcie ich wprowadzania w życie stosuje się standardowe procedury i posługuje zdrowym rozsądkiem.

Podsumowanie

Behawioryści odrzucają wizję firmy, która dąży do jednego celu i której menedżerowie optymalizują zachowania zgodnie z zasadą pełnej racjonalności. Jako alternatywę proponują koncepcję firmy z wieloma celami, składającą się z wielu jednostek-decydentów, którzy – na skutek ograniczonej racjonalności zadowalają się rozwiązaniem spełniającym określony poziom aspiracji.

Należy wskazać na dwie słabości tej alternatywy [G. Koenig 1993, s. 57]:

- po pierwsze – na płaszczyźnie teoretycznej koncepcja ta nie dostarcza wystarczającego wyjaśnienia kształtowania się ani poziomu aspiracji, ani sposobów

- wyboru rozwiązań satysfakcjonujących; teoria behawioralna firmy częściowo zaniedbuje znaczenie dla funkcjonowania firmy decyzji długookresowych,
- po drugie – na płaszczyźnie metodologicznej na podstawie tej teorii trudno formułować generalne przewidywania odnośnie do zachowań przedsiębiorstw – dlatego pojęcia poziomu aspiracji i rozwiązań satysfakcjonujących są subiektywne, a złożoność i różnorodność proponowanych przez teorię modeli zachowań redukuje możliwe pole jej zastosowań.

Dalsze podstawowe zarzuty stawiane teorii behawioralnej są następujące [H. Gabrie, J.-L. Jacquier 1994, s. 24–26]:

1. Koncepcja przedsiębiorstwa w behawioralnej teorii firmy zyskuje niewątpliwie na realizmie w porównaniu z teorią neoklasyczną. Tę pozytywną cechę okupiono obniżeniem stopnia kompletności ujęcia firmy. Analizowana teoria wyraźnie faworyzuje wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Ma więc charakter cząstkowy (odcinkowy).
2. W przeciwieństwie do teorii neoklasycznej i teorii zaliczanych do nowej ekonomii instytucjonalnej teoria behawioralna nie jest zorientowana na poprawę efektywności. Można więc stwierdzić, że teoria ta słabo uwzględnia aspekty funkcjonowania firmy tradycyjnie uważane za ekonomiczne.
3. Teoria behawioralna ogranicza się do analizy wnętrza firmy, natomiast niewiele mówi na temat relacji z innymi firmami i z rynkiem.

Mimo omówionych słabości teoria behawioralna przyczyniła się w znaczącym stopniu do rozwoju teorii firmy, dzięki temu, że miała wpływ na różne współczesne koncepcje przedsiębiorstwa, a zwłaszcza na zaliczane do nowej ekonomii instytucjonalnej.

Bibliografia

- Arrow K.J., Debreu G., *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, „Econometrica” 1954, nr 3.
- Baumol W.J., *Business Behaviour, Value and Growth*, Macmillan, London 1959.
- Cyert R.M., March J.G., *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewoods Giffs, New Jersey 1963.
- Devine P.J., Jones R.M., Lee N., Tyson W.J., *An Introduction to Industrial Economics*, George Allen and Unwin LTD., London 1976.
- Dopfer K., *Wprowadzenie ku nowemu paradygmatowi*, [w:] *Ekonomia w przyszłości*, praca zbiorowa pod red. K. Dopfera, PWN, Warszawa 1982.
- Fisher F., *Review of W. Baumol, Business, Value and Growth*, „Journal of Political Economy” 1960, nr 3.
- Gabrie H., Jacquier J.-L., *La théorie moderne de l'entreprise. L'approche institutionnelle*, Economica, Paris 1994.

- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Hay D.A., Morris D.J., *Industrial Economics. Theory and Evidence*, Oxford University Press, Oxford 1987.
- Hayek von F.A., *The Use of Knowledge in Society*, „American Economic Review” 1945, nr 4.
- Kamiński W., *Współczesna teoria dobrobytu*, PWE, Warszawa 1980.
- Knight F.H., *Risk, Uncertainty and Profits* (1921), Reprint, Chicago University Press, Chicago 1971.
- Koenig G., *Les théories de la firme*, Economica, Paris 1993.
- Koutsoyiannis A., *Modern Microeconomics*, Macmillan, London 1975.
- Leibenstein H., *Teoria mikro-mikro; wymiana: wykonawca-wykonawca oraz wydajność X*, [w:] *Ekonomia w przyszłości*, praca zbiorowa pod red. K. Dopfera, PWN, Warszawa 1982, s. 13.
- Marris K., *A Model of the Managerial Enterprise*, „Quarterly Journal of Economics” 1963.
- Marris R., *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London 1966.
- Merle A.A., Means G.C., *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, London 1932.
- Mikosik S., *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Myrdal G., *Znaczenie i wartość ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Ekonomia w przyszłości*, praca zbiorowa pod red. K. Dopfera, PWN, Warszawa 1982.
- Otta W.J., *Zachowanie się przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Przyczynek do teorii przedsiębiorstwa w gospodarce socjalistycznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1986.
- Penrose E., *The Theory of the Growth the Firm*, Blackwell, Oxford 1959.
- Sawyer M.C., *The Economics of Industries and Firms. Theories, Evidence and Policy*, Routledge, London 1991.
- Simon S.H., *Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science*, „American Economic Review” 1959, nr 3.
- Stigler G.J., *Perfect Competition Historically Contemplated*, „Journal of Political Economy” 1957, nr 2.
- Williamson O.E., *Economic Organization. Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books, London 1986.

Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej

Marian GORYNIA

Wstęp

We współczesnej teorii przedsiębiorstwa można wyróżnić sześć głównych nurtów: neoklasyczną teorię firmy, menedżerskie teorie firmy, behawioralną teorię firmy, teorię agencji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych [M. Gorynia 1998].

Pierwsze trzy koncepcje zostały zrekonstruowane i ocenione we wcześniejszym opracowaniu [M. Gorynia 1999]. Kolejne trzy to koncepcje młodsze, jeszcze niezupełnie rozwinięte, podlegające stałym zmianom i uzupełnieniom. W kręgach akademickich ich znajomość nie jest jeszcze powszechna, a do praktyków gospodarczych prawie w ogóle nie dotarła. Z teoretycznego punktu widzenia są one interesujące, a predykcje z nich wyprowadzane mogą być przydatne w prowadzeniu działalności gospodarczej oraz w kształtowaniu polityki ekonomicznej. Celem tego opracowania jest prezentacja i ocena najbardziej charakterystycznych poglądów dotyczących właśnie tych trzech koncepcji. Tworzą one trzon tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej.

10.1. Teoria agencji

10.1.1 Kwestia wyodrębnienia teorii agencji

W literaturze przedmiotu nie ma jednomyślności odnośnie do tego, czy teorii agencji należy przypisywać status odrębnej koncepcji (teorii) przedsiębiorstwa czy też należy ją traktować jako uzupełnienie, nie dość wszakże samodzielne, aby mówić o kolejnej teorii, oddzielonej od innych koncepcji firmy. Zwolennikiem pierwszego podejścia jest O.E. Williamson. Uważa on, że nowa ekonomia instytucjonalna obejmuje dwa nurty: monopolu i efektywności [O.E. Williamson 1985, s. 23–29]. W nurcie efektywności mieszczą się koncepcje praw własności,

agencji i kosztów transakcyjnych. Podobny pogląd prezentują autorzy francuscy, którzy teorię agencji zaliczają do grupy nowych teorii użytecznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem. W ich opinii do teorii tych, oprócz teorii agencji, należą teorie: praw własności, kosztów transakcyjnych, organizacji oraz ekonomia branży (*économie industrielle*) [G. Charreaux, A. Couret, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon 1987]. Także J. Tirole może być zaliczony do tych autorów, którzy teorii agencji przypisują względnie samodzielną rolę. Autor ten rozwija neoklasyczną teorię firmy, uwzględniając relację agencji między pryncypałem i agentem [J. Tirole 1989].

Do drugiego nurtu poglądów należy zaliczyć H. Gabrié i J.-L. Jacquier. W książce traktującej o nowoczesnej teorii przedsiębiorstwa w ujęciu instytucjonalnym nie poświęcają oni teorii agencji osobnego rozdziału, a najistotniejsze elementy tej koncepcji prezentują w części dotyczącej praw własności [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 24–26.]. W podobny sposób postąpił G. Koenig, który wyróżnił następujące teorie firmy: neoklasyczną, menedżerską, behawioralną, kontraktów, organizacji i systemową [G. Koenig, 1993]. W ujęciu tego ostatniego autora na wyróżnienie nie zasłużyły więc zarówno teoria agencji, jak i teoria praw własności.

10.1.2. Teoria agencji jako składnik nowej ekonomii instytucjonalnej

Przedstawione wątpliwości odnośnie do zasadności wyodrębnienia teorii agencji trzeba wyjaśnić. Zdając sobie sprawę z licznych związków między teorią agencji a teorią praw własności, w tym artykule przyjmujemy, że teorię agencji można traktować jako dający się zasadnie wydzielić zbiór poglądów na temat przedsiębiorstwa. Za O.E. Williamsonem zaliczamy teorię agencji do nowej ekonomii instytucjonalnej (obok teorii praw własności i teorii kosztów transakcyjnych). Trzy wymienione teorie różnią się pod wieloma względami od neoklasycznej teorii firmy i jednocześnie mają wiele cech wspólnych, sytuujących je w zbliżonej pozycji w stosunku do ortodoksji neoklasycznej. Przed przedstawieniem teorii agencji i pozostałych koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej scharakteryzujemy tę ostatnią jako szersze ujęcie wymienionych trzech teorii [Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 13–58].

Wspólną cechą koncepcji zaliczanych do nowej ekonomii instytucjonalnej jest rezygnacja z traktowania przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki. W koncepcjach tych odchodzi się od utożsamiania istoty firmy z funkcją produkcji w kierunku pojmowania przedsiębiorstwa jako struktury regulacji (*governance structure*), w której dokonywane są transakcje. Firmy neoklasycznej nie rozpatrywano jak organizacji. Uwagę zwracano na ceny oraz ilość nakładów i produktów. Abstrahowano od wewnętrznej organizacji firmy, koordynacji i kontroli. Według nowej ekonomii instytucjonalnej firma jest siecią kontraktów, której

istotą jest relacja zatrudnienia. Podobnie jak w teorii neoklasycznej, celem firmy jest maksymalizacja zysku.

Mówi się więc, że nowa ekonomia instytucjonalna zajmuje się ekonomią organizacji, w przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej, która zajmuje się ekonomią produkcji. Struktura regulacji stanowi ramy instytucjonalne, w których odbywa się zarządzanie transakcjami. Podstawową jednostką analizy są transakcje.

W warstwie metodycznej nowa ekonomia instytucjonalna opiera się na prowadzeniu mikroanalitycznych porównań instytucjonalnych. Pozwalają one określić relatywne przewagi (zależnie od charakteru transakcji) różnych struktur regulacji lub sposobów organizacji działalności gospodarczej, np. rynków lub innych struktur regulacji.

Jako kryterium wyboru w orzekaniu o względnej wyższości struktur regulacji jest zysk. Wybrana struktura regulacji powinna pozwalać na jego maksymalizację. Do maksymalizacji zysku nie prowadzi jednak (lub prowadzi nie tylko) wydajność techniczna, lecz efektywność organizacyjna. Nakazuje ona dążyć do minimalizacji kosztów funkcjonowania organizacji i maksymalizacji wydajności przez motywację uczestników organizacji.

W nowej ekonomii instytucjonalnej przyjmuje się hipotezy behawioralne odmienne w stosunku do teorii neoklasycznej. Odchodzi się tutaj od neoklasycznego założenia pasywności podmiotów ekonomicznych. Teoria instytucjonalna wprowadza do analizy stosunki konfliktowe, u których podłoża leżą rozbieżności w interesach uczestników życia gospodarczego. Szczególną uwagę poświęca się różnicom interesów pracodawców i pracobiorców, wskazując na zachowania oportunistyczne tych ostatnich, zmierzające do osiągania osobistych (egoistycznych) celów. W rozważaniu tych problemów często wykorzystuje się pożyczoną z teorii organizacji zasadę ograniczonej racjonalności.

Nowa ekonomia instytucjonalna reprezentuje podejście interdyscyplinarne do zjawisk gospodarczych, a w szczególności do transakcji. Ekonomia ta stara się wykorzystać i integrować dorobek trzech dyscyplin: ekonomii, teorii organizacji i prawa [O.E. Williamson 1985a].

Nowej ekonomii instytucjonalnej przypisuje się także skłonności do ukazywania wyższości, w kategoriach efektywności, firmy kapitalistycznej nad alternatywnymi formami organizacji działalności gospodarczej [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 31]. Pogląd ten należy jednak uznać za chybiony, gdyż punkt wyjścia prowadzenia porównań efektywności różnych struktur regulacji stanowi właśnie założenie nie o ich wyższości absolutnej, lecz o związanej z uwarunkowaniami sytuacyjnymi, które stanowią cechy transakcji: częstotliwość, niepewność i specyficzność angażowanych zasobów.

Należy także zaznaczyć, że nowa ekonomia instytucjonalna nie jest bynajmniej nurtem jednolitym. Potwierdzą to rozważania prowadzone w kolejnych

punktach dotyczących teorii agencji, praw własności i kosztów transakcyjnych. W tym miejscu zwracamy tylko uwagę, że teorie te w nieco odmienny sposób rozkładają akcenty odnośnie do głównego przedmiotu zainteresowań. Przedmioty zainteresowań tych teorii należy uznać za komplementarne – wzajemnie się one uzupełniają, tworząc łącznie teorię firmy w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej. Ważne jest, że w tej ekonomii można wyodrębnić dwie gałęzie, które cechuje znaczna odrębność podejścia. Pierwszą gałęzią jest teoria praw własności i teoria agencji, w których przywiązuje się pierwszorzędą wagę do pobudek i motywacji zachowań oraz do aspektów *ex ante* kontraktów. Drugą gałąź stanowi teoria kosztów transakcyjnych, w której analizuje się koszty transakcji występujące w różnych możliwych strukturach regulacji, przy czym nacisk kładzie się na aspekty *ex post* transakcji.

Trzeba wreszcie podkreślić, że nowa ekonomia instytucjonalna, będąc raczej uzupełnieniem, a nie alternatywą ortodoksji neoklasycznej, ma niewiele cech wspólnych z ekonomią instytucjonalną. Jedyną taką cechą jest przejście przez nową ekonomię instytucjonalną postulat J.R. Commonsa, żeby podstawową jednostką analizy działalności gospodarczej była transakcja [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994, s. 49]. Pozostałe postulaty badawcze instytucjonalistów przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej zignorowali (dotyczy to np. uwzględnienia aspektów społecznych i politycznych). W warstwie metodycznej nowa ekonomia instytucjonalna jest również bliższa ekonomii neoklasycznej, wykorzystuje bowiem raczej podejście dedukcyjne, a nie posługuje się indukcją preferowaną przez instytucjonalistów.

10.1.3. Główne poglądy

Podstawowym pojęciem tej teorii jest relacja agencji. Nie jest ona jednoznacznie definiowana przez różnych autorów. Zgodnie z często cytowaną definicją, relacja agencji jest kontraktem, według którego jedna osoba posługuje się usługami innej osoby w celu wypełnienia jakiegoś zadania. Taki kontrakt implikuje delegację uprawnień przez pryncypała do agenta – tak bowiem nazywają się strony stosunku agencji [M.C. Jensen, W.H. Meckling 1976]. Nieco później ci sami autorzy rozszerzyli pojęcie agencji do wszelkich form kooperacji, bez konieczności rozstrzygnięcia, która ze stron kontraktu (relacji) agencji jest pryncypałem, a która agentem. Niekiedy wskazuje się więc, że takie terminy, jak stosunek agencji lub teoria agencji wydają się zawężone; bardziej uzasadnione byłoby mówienie o stosunku kontraktowym i teorii kontraktów lub nawet o stosunku kooperacji i teorii kooperacji [G. Charreaux i in. 1987, s. 24].

Aby wystąpił tzw. problem agencji, musi być spełnionych kilka warunków. Pierwszym jest istnienie rozbieżności (choćby częściowej) interesów pryncypała i agenta, drugim – występowanie niepewności, trzecim – niedoskonała możli-

wość obserwacji zachowań agenta przez pryncypała. Innym warunkiem jest występowanie kosztów zawarcia i wykonania kontraktu (między pryncypałem i agentem). Należy tu też wskazać na niekompletność kontraktów oraz asymetrię informacyjną stron relacji agencji.

W teorii agencji przyjmuje się, że uczestnicy relacji agencji dążą do maksymalizacji ich funkcji użyteczności. Zakłada się, że są oni skłonni wykorzystywać w interesie własnym wspomniane okoliczności warunkujące wystąpienie relacji agencji. Strony stosunku agencji będą starały się przeciwdziałać lub zapobiegać niepowodzeniom kontraktów, ponosząc określone koszty, nazywane kosztami agencji. Wynikają one z braku możliwości kompletnego ujęcia w kontrakcie (stosunku agencji) wszystkich ważnych warunków umowy, co w konsekwencji dopuszcza do oportunistycznych zachowań podmiotów.

Wyróżnia się trzy kategorie kosztów agencji: pierwsza to koszty ponoszone przez pryncypała, aby kontrolować agenta i motywować go do zachowań zgodnych z interesem pryncypała; druga – koszty ponoszone przez agenta, aby wzbudzić zaufanie pryncypała; trzecia – nie są to koszty rzeczywiste, lecz koszty alternatywne, oznaczające utratę użyteczności przez pryncypała na skutek rozbieżności jego interesów z interesami agenta.

We współczesnej teorii agencji wyróżniają się dwa nurty: normatywny i pozytywny. Przedmiotem zainteresowań w nurcie normatywnym są: optymalny podział ryzyka między stronami stosunku agencji, określenie cech kontraktów optymalnych oraz właściwości rozwiązań problemu równowagi z punktu widzenia teorii dobrobytu ogólnego [Tamże, s. 26]. Nurt pozytywny w teorii agencji skupia uwagę na wykorzystaniu cech analitycznych tej teorii do wyjaśnienia rzeczywistych zachowań organizacji, a w szczególności firm prywatnych. Pozytywna teoria agencji wniosła największy wkład do wyjaśnienia istnienia różnych form organizacyjnych przedsiębiorstw prywatnych oraz do wyjaśnienia różnych aspektów funkcjonowania spółek akcyjnych.

W pozytywnej teorii agencji przyjmuje się, że firma jest fikcją prawną, która służy jako miejsce przebiegu kompleksowego procesu poszukiwania równowagi między sprzecznymi celami jednostek. W tym sensie każdą organizację można traktować jako swoistą formę kontraktu.

W pozytywnej teorii agencji zaproponowano także teorię form organizacyjnych, zgodnie z którą w naturalnym procesie selekcji zwyczają formą organizacyjną, gwarantującą minimalizację kosztów, w tym kosztów agencji [E.F. Fama, M.C. Jensen 1983]. W procesie decyzyjnym w organizacjach wyróżnia się dwie grupy funkcji: decyzyjne (*decision management*), obejmujące propozycje sposobu wykorzystania zasobów i wprowadzenie przyjętych postanowień w życie, oraz kontrolne (*decision control*), obejmujące akceptację propozycji wykorzystania zasobów i nadzór nad wykonaniem podjętych decyzji (ocena i nagradzanie lub karanie). Rozdzielenie funkcji własności (ponoszenia ryzyka) od decyzyjnych

powoduje powstanie takich procesów decyzyjnych w organizacjach, że widoczne jest rozgraniczenie między funkcjami decyzyjnymi i kontrolnymi. Natomiast połączenie obu tych funkcji w rękach ograniczonej liczby jednostek prowadzi do koncentrowania tytułów własności przez te same podmioty. To czy efektywne jest połączenie funkcji decyzyjnych i kontrolnych w jednych rękach (czyli zapewnienie minimalizacji kosztów agencji), zależy od stopnia złożoności organizacji. Organizacja jest złożona, jeśli informacja jest specyficzna. Chodzi tu o rozproszoną informację potrzebną do podejmowania decyzji, która musi być przekazywana pomiędzy poszczególnymi jednostkami, implikując określone koszty. Organizacja nie jest złożona, jeśli cechuje ją koncentracja informacji specyficznej. Najczęściej stopień złożoności organizacji idzie w parze z jej wielkością, choć nie jest to zależność bezwzględnie obowiązująca.

W organizacji niezłożonej, w związku z wysokim stopniem koncentracji informacji specyficznej, efektywne jest połączenie funkcji decyzyjnych i kontrolnych. Ale to połączenie może spowodować wysokie koszty agencji, gdyż utrudniona stanie się kontrola przez właściciela (lub właścicieli) menedżerów, spełniających oba rodzaje funkcji. Rozwiązanie problemu agencji może w takim przypadku polegać na skupieniu w jednych rękach funkcji własności, decyzyjnych i kontrolnych. Jest to sytuacja typowa w przedsiębiorstwach prywatnych z jednoosobowym właścicielem.

W organizacjach złożonych bardziej racjonalne jest natomiast rozdzielenie funkcji własności, decyzyjnych i kontrolnych. Rozproszenie informacji wskazuje na celowość delegacji uprawnień przez właścicieli do agentów, którzy wykorzystują tę informację. Redukcja kosztów związanych ze stosunkiem agencji jest możliwa dzięki oddzieleniu funkcji decyzyjnych i funkcji kontrolnych. Separacji podlegają także ponoszenie ryzyka i funkcje decyzyjne.

Rozproszenie własności wskazuje na celowość przekazywania funkcji kontrolnych osobom profesjonalnie do tego przygotowanym.

Typologia możliwych form organizacyjnych, zaproponowana przez przedstawicieli teorii agencji, przyjmuje kryterium stopnia rozdzielenia funkcji decyzyjnych i ponoszenia ryzyka. Stopień ten zależy przede wszystkim od charakteru kapitałów zaangażowanych w danej organizacji. Spektrum możliwych form organizacyjnych zawiera się między spółką akcyjną z maksymalnym rozproszeniem własności a przedsiębiorstwem będącym własnością jednoosobową.

Teoretycy agencji poświęcają szczególnie dużo uwagi funkcjonowaniu wielkich spółek akcyjnych. Dwie grupy problemów są często przedmiotem analizy. Do pierwszej należą sposoby rozwiązywania konfliktów między akcjonariuszami i menedżerami w spółkach notowanych na rynku finansowym. Rozpatrywane są zarówno zewnętrzne systemy kontroli i rozwiązywania konfliktów (np. dyscyplina narzucana przez rynek finansowy), jak i systemy wewnętrzne (prawo głosu akcjonariuszy, hierarchia, nadzór wzajemny, systemy motywacji). Druga

grupa problemów wiąże się z interpretacją polityki finansowej firm i produktów finansowych. Proponuje się rozpatrywanie tej polityki i tych produktów jako sposobów rozwiązywania konfliktów między akcjonariuszami, wierzycielami i menedżerami. W ten sposób powstają nowe, oryginalne wyjaśnienia takich zjawisk, jak polityka dywidendy lub pojawienie się obligacji zamiennych stanowiących nowy produkt finansowy.

10.1.4. Podsumowanie

Pozytywna teoria agencji wydaje się schematem analitycznym, pozwalającym na wyjaśnienie niektórych aspektów zachowań organizacji i form organizacyjnych w gospodarce, którą cechuje swoboda zawierania umów (kontraktów). Obszar analityczny tej teorii pozwala na jej zastosowanie w różnych dziedzinach, jak teoria organizacji, finanse, prawo czy rachunkowość [G. Charreaux i in., 1987, s. 48]. O możliwościach wszechstronnego wykorzystania tej teorii decyduje m.in. podjęcie w niej zagadnienia oportunistu (*moral-hazard*). Dlatego pole zastosowań koncepcji nie ogranicza się do relacji właściciel-menedżer (jak w pierwotnej wersji teorii agencji), lecz obejmuje także różne szczeble hierarchii w organizacjach [J. Tirole 1989, s. 35].

Podjęmowana przez tę teorię tematyka częściowo ujmuje też kwestie związane z teorią praw własności i kosztów transakcyjnych. Szczególnie bliskie są związki teorii praw własności i teorii agencji. Przez niektórych autorów teoria agencji ujmowana jest jako fragment teorii praw własności [H. Gabrié, J.-L. Jacquier 1994].

Potencjalna wielość zastosowań teorii agencji sprawia, że można mieć zastrzeżenia do niskiego stopnia ogólności twierdzeń przez nią formułowanych. Niektóre z nich mają charakter *ad hoc*, tzn. sformułowane zostały tylko po to, aby wyjaśnić szczególne zjawisko, cechujące się często wąskim zakresem występowania. Można w związku z tym zaproponować, aby nie traktować teorii agencji jako teorii w pełnym tego słowa znaczeniu. Bardziej uzasadnione może być postrzeganie teorii agencji jako pewnego schematu analitycznego, dostarczającego aparatury pojęciowej do analizowania tzw. problemu agencji, który w różnych mutacjach pojawia się w różnych dziedzinach gospodarki. Można teorię agencji traktować jako teorię organizacji, stanowiącą swego rodzaju program badawczy, a teorię agencji w konkretnym zastosowaniu (np. w odniesieniu do struktury finansowania firmy) jako teorię testowalną.

Wnikliwi krytycy teorii agencji wskazują także na podważalny charakter jej centralnych hipotez [Tamże, s. 296–297]. W wątpliwość podaje się mianowicie przyjmowane w teorii agencji twierdzenie, że menedżer-akcjonariusz nie może być równie efektywny jak menedżer-właściciel. Nie do zaakceptowania jest także hipoteza, w myśl której zysk firmy zależy wyłącznie od jakości zarządzania nią.

10.2. Teoria praw własności

Jak już zaznaczono, teoria praw własności jest jednym z trzech głównych składników nowej ekonomii instytucjonalnej. Do teorii tej odnoszą się więc także cechy wspólne elementów nowej ekonomii instytucjonalnej.

10.2.1. Główne idee teorii praw własności

Punktem wyjścia teorii praw własności jest twierdzenie, że formy własności i prawa, które z nich wynikają, odgrywają podstawową rolę w zachowaniach podmiotów gospodarczych, gdyż są istotnym warunkiem wyzwalania inicjatywy indywidualnej. Zmiany praw własności są wyzwalane przez interakcję między ich pierwotną strukturą i poszukiwaniem przez człowieka sposobów podwyższenia jego użyteczności [E. Furubotn, S. Pejovich 1974, s. 9]. Prawa własności są instytucją społeczną – pozwalają one na mierzenie osiągnięć poszczególnych jednostek w porównaniu z innymi [H. Demsetz 1967].

Za dziedzinę, w której zastosowanie teorii praw własności może doprowadzić do najbardziej obiecujących wyników, uważa się teorię firmy [M.C. Jensen, W.C. Meckling 1979]. Teoria praw własności może być przede wszystkim zastosowana do modyfikacji (krytykowanej za nadmierne uproszczenie rzeczywistości i brak realizmu) neoklasycznej funkcji produkcji. Taka zmodyfikowana funkcja produkcji przyjmuje następującą postać [Tamże]:

$$Q = F_{\theta}(L, K, M, \Phi, T)$$

gdzie:

- Q – produkowana ilość dowolnego produktu,
- L, K i M – odpowiednio nakłady pracy, kapitału i innych zasobów materialnych,
- T – wektor opisujący stan wiedzy i technologii,
- Φ – zbiór wchodzących w grę form organizacji przedsiębiorstwa, czyli wewnętrznych reguł gry przy danym θ ,
- θ – wektor cech opisujących główne aspekty systemu praw własności i praw związanych z kontraktami, czyli zewnętrzne reguły gry, w których obrębie funkcjonuje firma,
- F – zbiór możliwych funkcji produkcji, tzn. że funkcje należące do tego zbioru są zróżnicowane w zależności od θ .

Takie ujęcie funkcji produkcji stanowi rozwinięcie neoklasycznej funkcji produkcji w dwóch kierunkach: z jednej strony uwzględnia się – oprócz nakładów – wpływ formy organizacyjnej przedsiębiorstwa, czyli wewnętrzne reguły gry, na co zwraca się szczególną uwagę w omówionej już teorii agencji. Z drugiej zaś – zaznacza się rolę obowiązującego systemu praw własności, czyli zewnętrzne reguły gry, co stanowi główny przedmiot zainteresowania teorii praw

własności. Oba aspekty funkcjonowania firmy, tzn. wewnętrzne i zewnętrzne reguły gry, są ze sobą powiązane. Można w tym dopatrywać się trudności z precyzyjnym rozgraniczeniem pola badawczego teorii agencji i teorii praw własności. Oznacza to zerwanie z często krytykowanym założeniem czarnej skrzynki i uwzględnienie wcześniej pomijanych istotnych aspektów funkcjonowania firmy. W teorii praw własności prawa własności definiowane są w sposób specyficzny, często odbiegający od ujęć występujących w ramach dyscyplin prawnych.

Zgodnie z przytoczonym już poglądem H. Demsetza, prawa własności pozwalają każdemu podmiotowi indywidualnemu wiedzieć *a priori* to, czego może racjonalnie oczekiwać od innych członków społeczeństwa. Te antycypacje są ucieleśnione zarówno w systemie prawnym, jak i w zwyczajach i tradycjach obowiązujących w danym społeczeństwie [H. Demsetz, 1982]. Takie ujęcie praw własności wydaje się jednak zbyt szerokie, nie podaje bowiem cech konstytutywnych praw własności, odróżniających je od innych praw.

S. Pejovich twierdzi natomiast, że prawa własności nie są relacjami między ludźmi i rzeczami, lecz skodyfikowanymi relacjami między ludźmi, które mają związek z użytkowaniem rzeczy [E. Furubotn, S. Pejovich 1974]. Jest to punkt widzenia pozostający w opozycji do poglądów przedstawicieli nauk prawnych. Prawo własności jest prawem realnym. Należy także wskazać na rozróżnienie praw absolutnych i umownych. Prawa absolutne odnoszą się do wszystkich. Prawa umowne są normami postępowania odnoszącymi się tylko do zaangażowanych stron i nie mogą naruszać praw absolutnych [G. Charreaux i in. 1987, s. 64].

Efektywne prawa własności muszą wykazywać dwie cechy: po pierwsze – muszą być to prawa wyłączone, a to implikuje, że ten sam podmiot będzie ponosił całkowitą odpowiedzialność: będą go obciążać wszystkie konsekwencje negatywne, ale do niego należeć będą też całe ewentualne zyski. Po drugie – prawa własności winny być odstępowalne, czyli transferowalne; odstępowanie praw własności jest warunkiem *sine qua non* dokonywania takich zmian tych praw, które umożliwiają ludziom uzyskanie większej użyteczności. Tym samym wolność transferu praw własności warunkuje istnienie rynków efektywnych.

Późniejsze ujęcie definicji praw własności przez H. Demsetza również wychodzi poza tradycyjne określenia tej kategorii. Prawa własności oznaczają zwyczaje ukształtowane przez prawo, a także moralne uprawnienia ograniczające zakres dyspozycji jednostki dotyczące zawłaszczania i wykorzystywania zasobów w stosunku do innych podmiotów gospodarczych.

U podstaw teorii praw własności leży przesłanka, że większość dóbr charakteryzuje cechy, niepozwalające na utrzymanie tradycyjnego założenia, że produkcja czy konsumpcja określonego dobra nie wywiera wpływu na inne podmioty rynku. Stawia się więc tezę, że w każdej gospodarce występują efekty zewnętrzne, a więc nie koordynowane przez rynek powiązania między podmiotami. W teorii

praw własności wskazuje się na potrzebę ograniczania zasięgu stosunków niewymiennych przez internalizację efektów zewnętrznych. Ażeby to było możliwe, konieczne jest podejmowanie przez państwo takich przedsięwzięć prawnoinstytucjonalnych, które powinny prowadzić do precyzyjnego podziału praw własności. Brak wykształconych praw własności prowadzi do nieoptymalnej alokacji zasobów i dlatego dążenie do lepszego wykorzystania zasobów wiąże się z wykorzystaniem pierwotnej funkcji praw własności, polegającej na tworzeniu bodźców zapewniających wyższy stopień internalizacji efektów zewnętrznych. Internalizacja nie jest jednak procesem, który nie powoduje ponoszenia kosztów, potrzebne są bowiem nakłady na produkcję określonych informacji. Kosztami tymi są właśnie koszty transakcyjne, czyli zgodnie z definicją Coase'a – „koszty używania mechanizmu cenowego” [R. Coase 1937].

Doprowadzenie do respektowania prawa własności jednostki przez innych wymaga ponoszenia kosztów przez tę jednostkę. Mogą to być np. koszty prawnego zastrzeżenia określonej wiedzy, umiejętności, znaku towarowego, wzoru użytkowego itp.

Efektywne i skuteczne wykorzystanie praw własności wiąże się także z ponoszeniem określonych kosztów pozyskiwania, przetwarzania, analizowania i przechowywania informacji. Jest to następstwem zjawiska asymetrii informacyjnej między różnymi ludźmi zainteresowanymi egzekwowaniem praw własności. Przykładem może być nierówny dostęp do informacji właścicieli (akcjonariuszy) i menedżerów w spółkach akcyjnych.

Zwolennicy teorii praw własności zwracają uwagę na to, że rynek może w pełni skutecznie funkcjonować tylko w gospodarce, w której respektowane są typowe dobra prywatne. Dobra prywatne charakteryzuje wyłączność i konkurencyjność konsumpcji. W przypadku tych dóbr można jednoznacznie określić prawa właściciela do użytkowania posiadanego zasobu, uzyskania dochodu z zasobów i zmian form i/lub istoty zasobów [E. Furubotn, S. Pejovich 1974]. Tam gdzie występują dobra publiczne czy też dobra mieszane (np. w postaci tzw. dóbr klubowych), rola rynku jest na ogół ograniczona¹. Utrudniona jest także egzekucja i ochrona praw własności w przypadku tzw. dóbr przeciekających; są to np. patenty lub *know-how*.

Podstawę teorii praw własności stanowi kilka założeń o fundamentalnym charakterze. Spełnienie ich jest warunkiem *sine qua non* doniosłości i adekwatności teorii praw własności. Założenia te są następujące:

¹ Dobra klubowe to dobra mieszane, będące dobrami pośrednimi pomiędzy czystymi dobrami prywatnymi a czystymi dobrami publicznymi. Konsumpcja dobra klubowego przez jedną osobę nie zmniejsza dostępnej ilości dobra dla innych (inaczej niż w przypadku czystych dóbr prywatnych). Możliwe jest jednakże powstanie kongestii lub braku miejsc. W przypadku dóbr klubowych, w przeciwieństwie do dóbr czysto publicznych, możliwe jest wykluczenie z konsumpcji określonych jednostek [CV. Brown, P.M. Jackson, 1990, s. 42; T. Sandler, J.T. Tscherhart, 1990].

- 1) podtrzymane jest założenie teorii neoklasycznej o racjonalności zachowań podmiotów gospodarczych; prawa własności są maksymalnie efektywne tylko wtedy, gdy ich posiadacze postępują zgodnie z zasadą racjonalności,
- 2) niezależnie od systemu ekonomicznego i tego, kim i jacy są posiadacze praw własności, podmioty ekonomiczne maksymalizują ich funkcje użyteczności w poszukiwaniu sposobu zaspokojenia interesu własnego,
- 3) każda jednostka poddana jest ograniczeniom wynikającym z istnienia szerszej struktury, do której należy; teoria praw własności uwzględnia historię organizacji i zajmuje się ich porównaniami,
- 4) informacja z reguły nie jest doskonała, a koszty transakcji nigdy nie są zerowe,
- 5) maksymalizacja użyteczności indywidualnej przyczynia się do wzrostu użyteczności społecznej [G. Charreaux i in. 1987, s. 66].

10.2.2. Predykcje wyprowadzane z teorii praw własności

Teoria praw własności umożliwia dokonywanie predykcji zachowań menedżerów zależnie od tego, w jakich formach (strukturach) organizacyjnych funkcjonują zarządzane przez nich przedsiębiorstwa. Szczególną uwagę przywiązuje się do sytuacji, w których prawa własności podlegają osłabieniu. Pojawia się wtedy tendencja do konwergencji i porównywalności zachowań różnych menedżerów. W tym celu rozważać można różne formy organizacyjne przedsiębiorstw.

Pierwszą możliwą sytuacją jest firma, której zysk reglamentują obowiązujące regulacje (np. maksymalna dopuszczalna stopa zysku). W takiej firmie menedżerowie są raczej nastawieni na maksymalizację ich funkcji użyteczności. Akcjonariusze nie są zainteresowani nadmierną kontrolą menedżerów, bowiem zysk i tak nie może przekroczyć określonego pułapu. Prawdopodobnie w rozważanym typie przedsiębiorstwa będzie się podejmować dużo inwestycji luksusowych, mających niewiele wspólnego z rachunkiem ekonomicznym.

Druga sytuacja odnosi się do firmy mającej rozdrobniony akcjonariat i zarządzanej przez płatnych menedżerów. Prawa własności są słabe, a ich efektywność ograniczona. Drobni akcjonariusze nie mają silnej motywacji, aby kontrolować dyskrecyjne zachowania kierowników. Dowolność zachowań menedżerów podlega jednak ograniczeniom. Nie mogą oni dopuścić do spadku zysków poniżej minimalnego poziomu, który jest wymagany przez akcjonariat. Zbyt silne obniżenie zysku doprowadziłoby także do spadku wartości menedżerów na rynku pracy, wartość ta zależna jest bowiem m.in. od zdolności do takiego zarządzania firmą, które przynosi zyski. Należy także zauważyć, że koszty dyskrecyjnych zachowań menedżerów zostaną z dużym prawdopodobieństwem zauważone przez ich kontrahentów, co również sprzyja większej powściągliwości zachowań menedżerów.

Trzecim możliwym przypadkiem jest spółdzielnia (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, kasy oszczędnościowe itp.). Na skutek braku precyzyjnie wykształconych praw własności i właścicieli zawłaszczających zyski, organizacje te są bardzo nieefektywne. Menedżerowie zazwyczaj mają tendencję – podobnie jak w dwu poprzednich przypadkach – do maksymalizowania własnej funkcji użyteczności.

Czwarta potencjalna sytuacja dotyczy firmy publicznej (państwowej). Własność jest tutaj szczególnie rozmyta, a koszty odkrycia nieefektywności są szczególnie wysokie.

Kolejnym przypadkiem jest przedsiębiorstwo socjalistyczne, gdzie szczególne zagrożenia dla efektywności stanowią zachowania menedżerów polegające na akumulowaniu kapitału przeznaczonego na pokonywanie trudności, które mogą się ujawnić w przyszłości.

Ostatnia z rozpatrywanych sytuacji odnosi się do firmy zarządzanej przez samorząd pracowniczy (przedsiębiorstwo samorządne). Temu przypadkowi szczególnie dużo miejsca poświęcili M.C. Jensen i W.C. Meckling [1976]. Ich zdaniem, jest to sytuacja najbardziej oddalona od systemu kapitalistycznego. Pracownicy nie są właścicielami firmy w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, gdyż nie mają prawa do nadwyżki osiągniętej przez przedsiębiorstwo. Autorzy ci podkreślają, że przedsiębiorstwo samorządne może funkcjonować zarówno w gospodarce rynkowej, jak i w gospodarce socjalistycznej, gdzie wyklucza się istnienie prywatnych praw własności do firmy i gdzie wszystkie aktywa produkcyjne pozostają własnością państwa. Podstawowa różnica między przedsiębiorstwem kapitalistycznym a samorządnym polega na tym, że w tym drugim nikt nie jest zainteresowany maksymalizacją zysku, lecz maksymalizacją średniej nadwyżki przypadającej na pracownika². Przedsiębiorstwo samorządne wykazuje skłonność do działania na krótką metę, gdyż przyjmowaniem długiego horyzontu nie są zainteresowani pracownicy współzarządzający przedsiębiorstwem. W gospodarce, w której działają przedsiębiorstwa samorządne, spotyka się tzw. problem wejścia. Do optymalizacji gospodarki w sensie Pareto niezbędna jest nieograniczona swoboda nowych wejść. W rozważanym typie gospodarki nie ma jednak realizatorów tego postulatu. Kolejna trudność wiąże się z brakiem silnej motywacji pracowników do precyzyjnego kontrolowania menedżerów. Osłabienie motywacji wynika natomiast z braku transferowalności praw własności pracowników do majątku przedsiębiorstwa. Prawa własności zatrudnionych ograniczają się do udziału w osiągniętych nadwyżkach pieniężnych (*cash flows*). Istnieją też obawy, czy firma samorządna będzie rozwijać w odpowiednim tempie swój potencjał innowacyjny.

² Obserwację tę poczynił znacznie wcześniej badacz zachowań przedsiębiorstw kontrolowanych przez pracowników (tzw. model ilyryjski) [B. Ward 1958].

10.3. Teoria kosztów transakcyjnych

10.3.1. Źródła i poprzednicy³

Jak już wspomniano, teoria kosztów transakcyjnych jest jednym z trzech głównych składników nowej ekonomii instytucjonalnej. Często uważa się ją za najbardziej wpływowy i teoretycznie bogaty nurt w nowej ekonomii instytucjonalnej [M. Dietrich 1994, s. 2]. Teoria kosztów transakcyjnych jest niekiedy traktowana jako serce nowej teorii firmy [*Transaction Cost...* 1996, s. VII].

U podłoża omawianej koncepcji leżała krytyka neoklasycznej teorii firmy. Jednym z podstawowych punktów tej krytyki był zarzut o nieuwzględnianiu w *mainstream economics* aspektów instytucjonalnych (założenie czarnej skrzynki).

W podstawowych założeniach metodologicznych teoria kosztów transakcyjnych jest zgodna z ekonomią głównego nurtu. Jej główną cechą jest prowadzenie rozumowania w kategoriach efektywnościowych. Dlatego też uważa się, że teoria kosztów transakcyjnych, jako jeden ze składników nowej ekonomii instytucjonalnej, pozostaje z ekonomią neoklasyczną w relacji komplementarności a nie substytucji [O.E. Williamson 1975].

Podwaliny teorii kosztów transakcyjnych stworzył R. Coase. W klasycznym artykule *The Nature of the Firm* zauważył on, że głównym powodem powstawania firm jest fakt, że posługiwanie się mechanizmem cen pociąga za sobą określone koszty (np. koszty ustalania cen rynkowych, negocjowania i zawierania kontraktów) [R. Coase 1937]. Dlatego może być uzasadnione rezygnowanie z posługiwania się mechanizmem rynkowym i zastąpienie go przez koordynację administracyjną (firma). W tym ujęciu mechanizm cen (rynek) oraz kontrola przedsiębiorcza (menedżerska), czyli firma, są alternatywnymi sposobami organizacji produkcji, a centralny problem sprowadza się do koordynacji alokacji zasobów. Istota firmy jest wyprowadzana ze stosunków wymiennych między uczestnikami życia gospodarczego.

W literaturze podkreśla się, że pierwotne sformułowanie podstaw teorii kosztów transakcyjnych miało liczne słabości, które stanowią przedmiot krytyki [M. Dietrich, 1994, s. 17]. Uważa się mianowicie, że pogląd, wedle którego firmy i rynki są alternatywnymi sposobami koordynacji działalności produkcyjnej, jest niespójny. Twierdzenie, że firmy zajmują miejsce rynków oznacza, że rynki mogą istnieć bez firm. Jest to jednak niemożliwe, gdyż nieistnienie firm implikuje brak produkcji, a wobec tego rynki nie mają żadnej funkcji do spełnienia, po prostu nie istnieją [Tamże].

³ W tym miejscu ograniczono się do podania najważniejszych źródeł i poprzedników współczesnej teorii kosztów transakcyjnych Williamsona. Kompletnie omówienie tego zagadnienia przedstawił Williamson, który poprzedników zakwalifikował do trzech dyscyplin: ekonomia, prawo i teoria organizacji [O.E. Williamson 1985b, s. 2–12].

Na uwagę zasługuje także wkład K.J. Arrowa. Jako pierwszy użył on terminu *koszty transakcyjne*, definiując je jako koszty działania systemu gospodarczego. W takim ujęciu koszty transakcyjne są kategorią bardziej ogólną od kategorii niepowodzenia rynku (*market failure*). W niektórych przypadkach blokują one powstawanie rynków [K.J. Arrow 1969, s. 59–73].

Kontrybucja H. Simona do powstania teorii kosztów transakcyjnych polegała na wprowadzeniu koncepcji ograniczonej racjonalności [H.A. Simon 1959].

Należy także wskazać na prace zaliczane do tzw. ekonomii informacji (*economics of information*), których głównym osiągnięciem było zwrócenie uwagi na asymetrię informacji zarówno typu *ax ante*, jak i *ex post* (w stosunku do transakcji) [G.A. Akerlof 1970].

10.3.2. Główne założenia i poglądy

Teoria kosztów transakcyjnych zajmuje się wyborem najlepszego sposobu regulacji (*governance structure*) transakcji. Zawiera dwa bieguny – rynek i hierarchię. Są to dwa skrajne rozwiązania, których wybór zdeterminowany jest przez poziom kosztów transakcyjnych związanych z przeprowadzeniem transakcji. Wyróżnia się dwa rodzaje kosztów transakcyjnych:

- 1) *ex ante* – koszty doprowadzenia do transakcji (np. znalezienie partnerów, sformułowanie warunków kontraktu itp.),
- 2) *ex post* – koszty stwierdzenia, czy transakcja odbyła się zgodnie z ustalonymi warunkami, koszty rozwiązania ewentualnych sporów itp.

Koszty transakcyjne rozpatruje się, przyjmując dwa założenia behawioralne, że zachowanie ludzkie charakteryzuje oportunizm i ograniczona racjonalność. Spełnienie obu założeń warunkuje wystąpienie kosztów transakcyjnych.

Teoretycznie można wyróżnić dwa ekstremalne sposoby regulacji transakcji:

- 1) ogólną, generalną regulację rynkową (pojedyncze, niepowtarzalne transakcje rynkowe),
- 2) regulację administracyjną (hierarchiczną).

Spektrum sposobów przeprowadzania transakcji zawiera się między rynkiem a hierarchią. Pomiędzy skrajnymi punktami występuje współpraca w regulacji przebiegu transakcji (*private ordering*), czyli obszar zachowań kooperacyjnych.

Efektywność poszczególnych form regulacji zależy od specyficzności zasobów, niepewności i częstotliwości transakcji.

Ogólne zależności między formą regulacji a własnościami transakcji można ująć następująco:

- 1) regulacja rynkowa jest wskazana, gdy brakuje specyficzności zasobów; jest szczególnie efektywna w przypadku transakcji wielokrotnych,
- 2) regulacja trójstronna (z udziałem arbitra) zalecana jest w przypadku okazjonalnych transakcji wymagających częściowo lub całkowicie specyficznych zasobów,

- 3) regulacja dwustronna wskazana jest w przypadku średniej specyficzności nakładów i wielokrotnych transakcji,
- 4) regulacja administracyjna wskazana jest w przypadku wysokiej specyficzności nakładów i transakcji wielokrotnych oraz w przypadku transakcji okazjonalnych.

Niezależnie od stopnia niepewności wszelkie transakcje niespecyficzne są najefektywniej regulowane przez rynek. W przypadku częściowej specyficzności i przy wysokiej niepewności ujawnia się tendencja do polaryzacji sposobów regulacji w kierunku transakcji rynkowych – dążenie do ograniczenia specyficzności, a w kierunku transakcji hierarchicznych – dążenie do podniesienia specyficzności. Warunkiem efektywności kooperacji (transakcji regulowanych dwustronnie lub trójstronnie) są jednostronne lub dwustronne zastawy (np. spowodowania *switching costs*, czyli kosztów dostawcy lub odbiorcy).

W przeciwieństwie do ortodoksyjnej teorii ekonomicznej, ujmującej wyłącznie koszty produkcji, teoria kosztów transakcyjnych uwzględnia właśnie koszty transakcji. W teorii neo-klasycznej firma widziana była w perspektywie funkcji produkcji, w teorii kosztów transakcji firma traktowana jest jako struktura regulacji (*governance structure*), umożliwiająca minimalizację kosztów transakcyjnych.

Teoria kosztów transakcyjnych pozornie odnosi się tylko do poziomu firmy (mikroskala) w gospodarce rynkowej. Wydaje się jednak, że jej zdolnością predykcyjną można bez trudu objąć również wyższe poziomy analityczne (mezo- i makroekonomiczne) oraz inne typy gospodarek. W skrajnej wersji hierarchia Williamsona może objąć całą gospodarkę, która z pewnością utraciłaby wówczas atrybuty gospodarki rynkowej.

Koncepcja kosztów transakcyjnych jest uzupełnieniem, rozwinięciem, a nie zaprzeczeniem teorii ortodoksyjnej. Eliminuje najbardziej kontrfaktyczne predykcje tej teorii i tworzy gamę nowych predykcji, które w konwencjonalnej teorii nie występują [A.M. Rugman 1981, s. 16]. W szczególności chodzi o twierdzenie, że przedsiębiorstwa nie dążą do minimalizacji kosztów produkcji, lecz do minimalizacji sumy kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych.

10.3.3. Krytyka

Popularność teorii kosztów transakcyjnych przyczyniła się do tego, że wielu autorów poddaje ją bardzo wnikliwej ocenie. Dlatego pokaźna jest liczba uwag krytycznych pod adresem tej teorii.

Przed wszystkim należy wskazać na dwie słabe strony analizowanej koncepcji, których wystąpienie we współczesnej wersji teorii sformułowanej przez Williamsona wiąże się z akceptacją poglądów Coase'a. Na jedną z nich zwrócono już uwagę wcześniej. Rozpatrywane przez Williamsona różne struktury regulacji

traktowane są jako alternatywne sposoby organizacji produkcji. M. Dietrich wskazuje, że teoretycznie implikuje to ewentualność wystąpienia sytuacji, w której nie ma firm, co jest nielogiczne, gdyż brak firm oznacza brak produkcji [M. Dietrich 1994, s. 22–23]. Zarzut Dietricha wydaje się jednak nieuzasadniony. Całkowity lub doskonały rynek ze spektrum możliwych rozwiązań instytucjonalnych Williamsona mógłby bowiem oznaczać istnienie wyłącznie jednoosobowych firm, których działalność byłaby koordynowana przez rynek. Nie byłoby natomiast ogólnej koordynacji administracyjnej wewnątrz firm, gdyż nie miałyby one struktur hierarchicznych.

Teorii kosztów transakcyjnych zarzuca się także niewłaściwe rozumienie istoty firmy. Metodologia tej koncepcji odwołuje się do wymiany (transakcji) jako dominującej kategorii opisującej życie gospodarcze. W rzeczywistości cechą charakterystyczną firmy jest zarządzanie procesem produkcyjno-dystrybucyjnym [Tamże].

Drugi poważny zarzut pod adresem teorii kosztów transakcyjnych dotyczy tego, że logicznie dla teoretyków kosztów transakcyjnych jest konieczne przyjęcie alokacji zasobów opartej na rynku. Ale jeśli nie jest możliwe posługiwanie się rynkami, to niemożliwe jest też mówienie o oszczędności kosztów transakcyjnych [Tamże]. Aby można było określić oszczędności w kosztach transakcyjnych występujące przy różnych strukturach regulacji, konieczne jest istnienie punktu odniesienia, a tym punktem jest właśnie poziom kosztów transakcyjnych, gdy działalność gospodarcza koordynowana jest za pomocą rynku.

Wątpliwości budzi także sposób rozumienia przez Williamsona oportunistycznego. Niespójność i niekonsekwencja twórcy teorii kosztów transakcyjnych polegają na tym, że oportunizm raz przyjmowany jest jako uniwersalna cecha zachowań ludzkich, a następnie traktowany jest jako czynnik endogeniczny. Takie podejście zauważalne jest np. przy rozważaniu różnic kulturowych między Stanami Zjednoczonymi Ameryki a Japonią, które mają sprawiać występowanie różnic w poziomie oportunistycznego w obu tych krajach [O.E. Williamson 1985a, s. 122]. Istotnie, w podejściu Williamsona do oportunistycznego można dostrzec pewną niekonsekwencję, lecz nadużyciem jest wyprowadzanie wniosku, że niższy poziom oportunistycznego w kulturze japońskiej podaje w wątpliwość uzasadnienie istnienia firm japońskich [M.M. Kay, 1992].

Krytycy teorii kosztów transakcyjnych twierdzą także, że problematyczny jest pogląd, iż brak oportunistycznego oznacza zerowe koszty transakcyjne. Wskazuje się mianowicie, że nawet mimo braku zachowań oportunistycznych, sama ograniczona racjonalność może być dostatecznym warunkiem wystąpienia kosztów transakcyjnych [M. Dietrich, 1994, s. 24–25].

Poważnym uchybieniem teorii kosztów transakcyjnych jest pomieszanie pojęć ograniczonej racjonalności i oportunistycznego [Tamże]. Pomieszczenie to przypisuje się rozróżnieniu przez Williamsona dwóch rodzajów niepewności – parame-

trycznej i behawioralnej. Niepewność parametryczna odnosi się do zakłóceń zewnętrznych, a behawioralna ma charakter strategiczny i wiąże się z oportuniźmem.

Wskazuje się także na niewłaściwość postulatu Williamsona dotyczącego sumowalności kosztów produkcji (neoklasycznych) i kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne występują bowiem na skutek ograniczonej racjonalności, a koszty produkcji są wynikiem doskonałej racjonalności [Tamże, s. 28–29].

Wymienione uwagi krytyczne można uzupełnić następującymi spostrzeżeniami poczynionymi przez G. Koeniga [1993]:

- 1) empiryczne uchwycenie kosztów transakcyjnych jest bardzo trudne, a weryfikowanie tej koncepcji narzuca istotne trudności,
- 2) wyjaśnienie pojawienia się firmy w gospodarce rynkowej ograniczone do kosztów transakcji ma charakter monoprzyczynowy i wywołuje istotne wątpliwości teoretyczne,
- 3) zbyt dużym uproszczeniem wydaje się odwoływanie w analizie złożonej sieci relacji wyłącznie do kontraktów dwustronnych, które powstają w obrębie organizacji,
- 4) teoria kosztów transakcyjnych przejęła niektóre niedostatki analizy neoklasycznej, np. ograniczenie pola zainteresowania do alokacji zasobów,
- 5) ujęcie ma charakter zbyt opisowy i jest zbyt mało sformalizowane.

Należy wreszcie zwrócić uwagę na dwie kolejne słabości teorii kosztów transakcyjnych sformułowane przez M. Cassona i N. Wadesona [1996/97]. Są to następujące zarzuty:

- 1) w teorii kosztów transakcyjnych zbyt wiele uwagi poświęca się oportuniźmowi – istnienie firmy jest prawie w całości wyjaśnione za pomocą argumentu, że struktura organizacyjna (hierarchia) jest narzędziem służącym do zmniejszania lub eliminacji skutków oportuniźmu;
- 2) w teorii kosztów transakcyjnych nie jest właściwie potraktowany problem wewnętrznej organizacji firmy; jest on rozważany powierzchownie, a proponowana przez Williamsona typologia wewnętrznych struktur regulacji odwołuje się do szerokiego zakresu kosztów agencji, w znacznym stopniu zbieżnych z kosztami transakcyjnymi, co potwierdza stwierdzenie o przywiązywaniu nadmiernego znaczenia do oportuniźmu jako kategorii wyjaśniającej istnienie firmy.

Bibliografia

Akerlof G.A., *The Market for „Lemon”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „Quarterly Journal of Economics” 1970, nr 84.

- Arrow K.J., *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, in: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, Vol. 1. U.S. Joint Economic Committee, 91 Congress, 1 Session, Government Printing Office, Washington D.C. 1969.
- Brown CV., Jackson P.M., *Public Sector Economics*, Blackwell, Oxford 1990.
- Casson M., Wadeson N., *Communication Costs and the Boundaries of the Firm*, Discussion Papers in Economics and Management, University of Reading 1996/1997, nr 358, series A, vol. IX.
- Charreaux G., Couret A., Joffre P., Koenig G., de Montmorillon B., *Des nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, „Economica”, Paris 1987.
- Coase R., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, nr 4.
- Demsetz H., *Toward a Theory of Property Rights*, „American Economic Review” 1967, nr 5.
- Demsetz H., *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*, Amsterdam-New York-Oxford 1982.
- Dietrich M., *Transaction Cost Economics and Beyond. Towards a New Economics of the Firm*, Routledge, London 1994.
- Fama E.F., Jensen M.C., *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics” 1983, vol. 26.
- Furubotn E., Pejovich S., *The Economics of Property Rights*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass. 1974.
- Gabrie H., Jacquier J.-L., *La théorie moderne de l'entreprise. L'approche institutionnelle*, „Economica”, Paris 1994.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista” 1999, nr 4.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Jensen M.C., Meckling W.H., *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, vol. 3.
- Jensen M.C., Meckling W.H., *Rights and Production Functions: an Application to Labor-Managed Firms and Codetermination*, „Journal of Business” 1979, nr 4.
- Kay M.M., *Markets, False Hierarchies and the Evolution of the Modern Corporation*, „Journal of Economic Behaviour and Organization” 1992, nr 17.
- Koenig G., *Les théories de la firme*, Economica, Paris 1993.
- Rugman A.M., *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*, New York Columbia University Press, New York 1981.
- Sandler T., Tschertart J.T., *The Theory of Clubs: a Survey*, „Journal of Economic Literature” 1990, nr XVIII, grudzień.
- Simon H.A., *Théories of Decision Making in Economics and Behavioral Science*, „American Economic Review” 1959, nr 3.
- Transaction Cost Economics and Beyond*, ed. J. Groenewegen, Kluwer Academic Publishers, Boston 1996.
- Tirole J., *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge Mass. 1989.
- Ward B., *The Firm in Iliria*, „American Economic Review” 1958, nr 4.

- Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E., *Reflections on the New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1985a, nr 141.
- Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, „The Free Press”, New York 1985b.
- Williamson O.E., *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly” 1991, nr 36.

11.1. Główne współczesne teorie firmy

Celem artykułu jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu współczesna teoria przedsiębiorstwa (teoria firmy) może być przydatna do badania, wyjaśniania, interpretacji i predykcji zachowań przedsiębiorstw funkcjonujących w okresie transformacji ustrojowej, czyli w okresie przejścia od gospodarki centralnie administrowanej do gospodarki regulowanej za pomocą mechanizmu rynkowego.

Trzon współczesnej teorii firmy stanowią następujące koncepcje: neoklasyczna teoria firmy, menedżerskie teorie firmy, behawioralna teoria firmy, teoria agencji, teoria praw własności i teoria kosztów transakcyjnych [M. Gorynia 1998]. Są to koncepcje dość dobrze dopracowane, zwarte i funkcjonujące w literaturze jako dające się wyodrębnić zbiory usystematyzowanych poglądów dotyczących pojmowania firmy w gospodarce rynkowej. Przytoczone koncepcje nie wyczerpują bogatej literatury zajmującej się firmą. W celu uzyskania bardziej kompletnego obrazu aktualnego stanu teorii firmy jeszcze należy wymienić co najmniej takie koncepcje, jak: ewolucyjną teorię firmy (*evolutionary theory of the firm*), kompetencyjną teorię firmy (*competence theory of the firm*), zasobową teorię firmy (*resource-based theory of the firm*) oraz teorię firmy opartą na wiedzy (*knowledge-based theory of the firm*). Trzeba tu stwierdzić znaczne zbliżenie, a właściwie daleko posunięte wzajemne przenikanie się ujęcia firmy w ekonomii i w teorii zarządzania strategicznego. Połączenie wysiłków badawczych obu nurtów wydaje się nawet upoważniać do mówienia o ich fuzji lub zjednoczeniu.

Ewolucyjna teoria firmy traktuje firmę jako heterogeniczną całość, która charakteryzuje się unikalną wiedzą, powstającą w sposób kumulacyjny [R. Nelson, S. Winter 1982].

Kompetencyjna perspektywa widzenia firm i ich strategii wyłoniła się na przełomie lat 80. i 90., chociaż jej podstawy stworzyły wcześniejsze poglądy wielu autorów [N.J. Foss 1996, s. 3]. Kompetencje rozumie się jako typowo idiosynkretyczny (specyficzny) kapitał wiedzy, który jego posiadaczowi pozwala prowadzić działalność, a zwłaszcza rozwiązywać problemy. Dzięki wiedzy jej posiadacz działa bardziej efektywnie niż inni. Wiedza jest rozłożona asymetrycznie między uczestników organizacji. W teorii firmy wiedza traktowana jest bardziej jako atrybut organizacji niż indywidualnych osobników. Dlatego uważa się, że jest ona trudna do imitacji i transferu.

W zasobowej teorii firmy kładzie się nacisk na specyficzne aktywa firmy, umożliwiające jej skuteczne i pomyślne funkcjonowanie w otoczeniu [R. Wernerfelt 1984; E.T. Penrose 1959]. Z zasobową teorią firmy ściśle wiąże się rozwijana przez teoretyków zarządzania strategicznego, choć bardziej praktyczna, koncepcja podstawowej kompetencji korporacji [C.H. Prahalad, G. Hamel 1990].

Teorię firmy opartą na wiedzy można w zasadzie traktować jako synonim kompetencyjnej teorii firmy. Do twierdzenia takiego upoważnia przytoczona definicja kompetencji jako kapitału wiedzy. Teoria firmy oparta na wiedzy stara się wyjaśnić powstawanie i utrzymywanie przewagi konkurencyjnej firmy związanej z szeroko rozumianą wiedzą, posiadaną i zdobywaną przez firmę [D. Schendel 1996].

Słuszną wydaje się propozycja N.J. Fossa, aby pokrótce scharakteryzowane już koncepcje określać łącznie mianem: kompetencyjna teoria firmy [N.J. Foss 1996, s. 2]. Koncepcje te mają bowiem ważną cechę wspólną. Przypisują one kapitalne znaczenie specyficznym zasobom posiadanym przez firmę. Zasoby te wynikają z wiedzy. Mają często nieuchwytny, nienamacalny i niematerialny charakter. Zasoby te trudno przemieszczać.

11.2. Tendencje w rozwoju współczesnej teorii firmy

Niewątpliwą zasługą neoklasycznej teorii firmy jest to, że w ciągu całego okresu swego istnienia, mimo rozwijania się i ewolucji niektórych poglądów, pozostawała ona punktem odniesienia dla pojawiających się nowych koncepcji. Praktycznie podłożem powstania wszystkich wymienionych koncepcji było dostrzeżenie różnych słabości teorii ortodoksyjnej. Chęć przewyciężenia tych słabości była podstawą nowych koncepcji. Podajemy więc kilka najbardziej charakterystycznych tendencji w rozwoju współczesnej teorii firmy.

Po pierwsze – zauważalny jest szybki postęp, nie tylko ilościowy, lecz także jakościowy pojawiania się nowych wyjaśnień miejsca firmy. Można więc mówić o dużej różnorodności koncepcji w obrębie współczesnej teorii firmy. Wydaje

się, że różnorodność koncepcji wynika nie tylko z odmienności postaw badawczych teoretyków, lecz jest też częściowo uwarunkowana zróżnicowaniem obiektów badawczych – rzeczywiste firmy różnią się bowiem pod wieloma względami. Sprawia to, że trudno stworzyć jeden model teoretyczny, obejmujący wszystkie możliwe przypadki.

Po drugie – dostrzeżono, że różne teorie firmy mogą odgrywać w ekonomii odmienne role. W teorii równowagi ogólnej i w teorii organizacji branży można się zadowolić ujęciem przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”. Jednak taka koncepcja jest niedostosowana do analizy systemu społecznego i technicznego, jakim jest firma. Takie badanie wiąże się z koniecznością głębokiego wnikania w organizację wewnętrzną. Dla teorii równowagi ogólnej nie jest ważne, czy przedsiębiorcy powinni czy nie powinni być traktowani jako czynnik produkcji albo też czy zyski firmy powinny lub nie powinny być dzielone między właścicieli i menedżerów. Kwestie te są natomiast bardzo istotne dla teorii próbujących badać wewnętrzną rzeczywistość firm. Różnice w postawach poznawczych sprawiają, że dla jednych ekonomistów firmy są jednostkami świata rzeczywistego, podczas gdy inni postrzegają firmę tylko jako ogniwo teoretyczne, konstrukcję umysłową wyjaśniającą przejście od przyczyny do skutku [*The Firm...*, 1990].

Po trzecie – cechą wymienionych teorii firmy jest rozłożenie akcentów na różnych aspektach funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jedne teorie skupiają się na wyjaśnieniu warunków istnienia, inne na kształtowaniu cen, zachowaniach menedżerów, wzroście itp. Wieloaspektowość zainteresowań wskazuje, że zaprezentowane teorie należy postrzegać bardziej w kategoriach komplementarności niż substytucyjności. Teorie te mogą obok siebie koegzystować, a wyższość którejś z nich może być kwestią subiektywnej oceny (może wynikać np. z mody).

Po czwarte – we współczesnych teoriach firmy wyraźnie zaznacza się chęć możliwie dogłębnego poznania zawartości „czarnej skrzynki”. Oprócz teorii już wymienionych, zagadnieniem tym zajmują się szczegółowo przedstawiciele teorii organizacji i zarządzania. Co więcej, wyczerpujące badania wnętrza „czarnej skrzynki” niekoniecznie prowadzą do wyników sprzecznych z ustaleniami teorii bardziej ogólnych, przyjmujących jej postulat. Tak więc możliwe jest współistnienie różnych podejść, które mogą stanowić użyteczne alternatywy zależnie od przyjętego poziomu abstrakcji analizy.

Po piąte – jak się wydaje – podanie w wątpliwość neoklasycznych zasad racjonalności i optymalizacji nie doprowadziło dotychczas do powstania całkowicie wykształconych propozycji alternatywnych, dających się operacjonalizować. Propozycje optymalizacji i zachowań satysfakcjonujących wydają się bardziej komplementarne niż konkurencyjne [*Les théories de la firme* 1993, s. 97–98].

11.3. Założenia ontologiczne i epistemologiczne badań zachowań przedsiębiorstw w okresie przejścia

Zarówno przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących zachowań przedsiębiorstw, jak i interpretacja uzyskanych wyników muszą być poprzedzone sformułowaniem założeń ontologicznych i epistemologicznych.

Założenia ontologiczne dotyczą istoty przedmiotu badań lub działania – odpowiadają na pytanie czym (kim) jest ten przedmiot. We współczesnej metodologii nauk społecznych raczej odrzuca się takie skrajne rozwiązania, jak holizm (kolektywizm) i redukcjonizm (indywidualizm, elementaryzm)¹. Sugeruje się podejście określane mianem systemizmu. Podstawowe założenia ontologiczne można więc wyprowadzać z systemizmu, nie ograniczając się jednakże do tego zbioru poglądów. Są to następujące założenia [W.J. Otta 1996]:

- Przedsiębiorstwo nie jest ani prostym agregatem jednostek ludzkich, ani też ponadjednostkową całością – jest ono systemem wzajemnie powiązanych jednostek.
- Zgodnie z postulatami ogólnej teorii systemów, przedsiębiorstwo jest elementem porządku hierarchicznego, tzn. jest systemem hierarchicznym (wielopoziomowym) – systemy określonego poziomu (podsystemy) tworzą łącznie systemy wyższego poziomu [M. Gorynia 1993].
- Z założeń 1 i 2 wynika, że właściwe jest ich odnoszenie zarówno do przedsiębiorstwa, jak i do gospodarki jako całości.
- Przedsiębiorstwo jest systemem wielopodmiotowym – w jego skład wchodzi ludzie i grupy ludzi, zachowujące się w sposób rozmyślny². Zachowania podmiotów uwarunkowane są kontekstem subiektywnym i obiektywnym. Kontekst subiektywny tworzą zasoby wiedzy oraz normy danego podmiotu. Kontekst obiektywny związany jest oddziaływaniami regulacyjnymi (wpływ innych podmiotów na dany podmiot) oraz z wpływem realnej sfery gospodarowania (warunki naturalne, zasoby, standardy techniczne, popyt itp.).
- Zależność między zachowaniem podmiotu a kontekstem, w którym działa, jest dwustronna, czyli ma charakter sprzężenia zwrotnego; podmioty przystosowują swoje działania do kontekstu, jednocześnie jednak wywierają wpływ na tenże kontekst.

¹ Założenia ontologiczne i metodologiczne obu postaw trafnie zrekonstruował M. Bunge [1979]; zob. też M. Gorynia 1995, s. 14–16; S. Nowak 1985, s. 100.

² Zachowanie się jest reakcją, jeśli zmiany są zewnętrznie zdeterminowane. Stanowi ono odpowiedź, gdy zmiany zewnętrzne są konieczne, lecz niewystarczające do zainicjowania procesu zmian strukturalnych. Podmiot jest w tym przypadku współautorem swego zachowania się. Podmiot podejmuje działania, gdy zmiany zewnętrzne nie są ani konieczne, ani wystarczające do zainicjowania zachowania. Działanie jest więc procesem autozeterminowanym [R.L. Ackoff 1973].

- Przedsiębiorstwo jest systemem socjotechnicznym – wykorzystuje w nim technikę przedmiotową (środki produkcji) oraz technikę czynnościową (metody i procedury posługiwania się środkami produkcji).
- Przedsiębiorstwo jest dynamicznym systemem interakcyjnym – interakcje zachodzą między poszczególnymi podsystemami tego systemu oraz między tymi podsystemami i systemem jako całością. Interakcjami rządzą zinstytucjonalizowane reguły gry, czyli takie ich cechy, jak powtarzalność i przewidywalność. Instytucjonalizacja może być sformalizowana (system prawny), może też odwoływać się do zwyczaju. Instytucjonalizacja reguł gry dotyczy oczywiście także relacji przedsiębiorstwa z systemami wyższego rzędu (np. mezo czy makro).

Równie istotne jak założenia ontologiczne są także powiązane z nimi następujące postulaty metodologiczne [W.J. Otta 1996]:

- Założenie systemizmu metodologicznego – konieczność uwzględniania w badaniach zarówno cech elementów składowych, jak i cech systemowych, wynikających z interakcji podmiotów gospodarczych [M. Bunge 1979].
- Założenie analizy wielopoziomowej – autonomicznej analizy danego poziomu, analizy kontekstualnej (w kontekście wyższego poziomu) oraz analizy redukcyjnej (wyjaśnianie przez zmienne niższego poziomu) [C. Steinle 1983].
- Założenie wyjaśniania funkcjonalno-genetycznego – geneza zachowań podmiotów gospodarczych wiąże się z ich normami oraz percepcją zewnętrznych i wewnętrznych ograniczeń. Spośród autonomicznych działań i częściowo autonomicznych odpowiedzi utrwalają się i rozpowszechniają się jednak tylko te, które prowadzą do pożądanых wyników.
- Założenie wyjaśniania dialektycznego – podmioty gospodarcze jednocześnie kształtują i przystosowują się do warunków działania.
- Założenie uwzględniania czynnika technicznego w wyjaśnianiu.
- Założenie analizy diachronicznej, obejmującej dłuższe odcinki czasu i wyjaśniającej zachowania podmiotów gospodarczych w kontekście gier, które rozgrywają.

11.4. Potencjalny wkład współczesnych teorii firmy w wyjaśnienie zachowań przedsiębiorstw w okresie transformacji

Punktem wyjścia współczesnej teorii firmy jest teoria neoklasyczna. Do jej głównych twierdzeń należy to, że celem firmy jest maksymalizacja zysku. Jak już wspomniano, w literaturze spotyka się poglądy, iż w rozwiniętej gospodarce rynkowej motyw maksymalizacji zysku nie zawsze jest stawiany na pierwszym planie. W gospodarce polskiej w okresie transformacji występują liczne przesłanki pozwalające twierdzić, że postulat ten jest tutaj spełniany w relatywnie

niższym stopniu, choć kwantyfikacja różnicy stopnia spełnienia postulatu maksymalizacji zysku przedsiębiorstw w dojrzałej gospodarce rynkowej i w gospodarce okresu transformacji nie wydaje się możliwa.

Nawet w odniesieniu do celów funkcjonowania przedsiębiorstw w rozwiniętej gospodarce rynkowej toczy się spór między przedstawicielami *economics* a przedstawicielami ekonomii menedżerskiej oraz nauk o organizacji i zarządzaniu [A. Noga 1996]. Pierwsi prowadzą „...modelowe, często całkowicie heurystyczne analizy, w których przyjmuje się cele przedsiębiorstwa jako założenia bez dbałości o to, w jakim stopniu są adekwatne do rzeczywistości. W takich analizach cele te przedstawiane są nierzadko w postaci sformalizowanej funkcji. Ważniejszą kwestią niż adekwatność przyjmowanego założenia celu do rzeczywistych kryteriów działania przedsiębiorstwa jest w tej płaszczyźnie sporu wewnętrzna zgodność – formalna i heurystyczna – budowanych modeli” [Tamże].

Przedstawiciele ekonomii menedżerskiej oraz nauk o organizacji i zarządzaniu, stojący w opozycji do tego podejścia, zajmują się raczej empirycznym identyfikowaniem celów konkretnych przedsiębiorstw. Podejmują próby wyjaśniania, dlaczego przedsiębiorstwa bardziej zainteresowane są osiąganiem takich, a nie innych celów.

Zasygnalizowane spory dotyczą przede wszystkim przydatności zasady maksymalizacji zysku do wyjaśnienia i predykcji zachowań przedsiębiorstw. Syntezy poglądów przemawiających za i przeciw wykorzystaniu tej zasady dokonał A. Noga [1996].

Do najważniejszych argumentów „za” należą następujące:

- Zysk jest najbardziej syntetycznym, a jednocześnie prostym motywem kierującym działaniami przedsiębiorstwa. Przyjęcie tego postulatu umożliwia prowadzenie przejrzystych wyjaśnień.
- Siły konkurencji, działające w różnych branżach w sposób odmienny, w tendencji na dłuższą metę zmuszają przedsiębiorstwa do maksymalizacji zysku. Niespełnienie tego warunku prowadzi do bankructwa.
- Zdolność predykcyjna modeli zakładających jako cel maksymalizowanie zysku jest zadowalająca. Można tworzyć prognozy właściwie przewidujące zachowania cenowe i produkcyjne przedsiębiorstw.
- Zasada maksymalizacji zysku pozwala na połączenie analiz wyjaśniających zachowania mikroekonomiczne na poziomie przedsiębiorstw z analizami wyjaśniającymi funkcjonowanie branż i gospodarki poszczególnych krajów.
- W analizie funkcjonowania przedsiębiorstw przeciw wykorzystaniu zasady maksymalizacji przemawiają następujące okoliczności:
 - niepewność otoczenia i ograniczona zdolność rozpoznawania wszystkich możliwych wariantów decyzyjnych podważają zasadność postulatu maksymalizacji zysku; zagadnienie dodatkowo komplikuje się przy rozważaniu krótkiego i długiego okresu,

- oddzielenie we współczesnych przedsiębiorstwach kontroli od własności nakazuje zakwestionować poprawność zasady maksymalizacji zysku.
- W rzeczywistych zachowaniach przedsiębiorstw spotyka się wiele działań sprzecznych z zasadą maksymalizacji zysku.

Wskazać można wiele innych przesłanek świadczących o tym, że aspekty efektywnościowe nie są decydującym kryterium zachowań przedsiębiorstw polskich w okresie przejścia [W.J. Otta, M. Gorynia 1993].

Po pierwsze – występowały przejawy „amortyzowania” przez przedsiębiorstwa wymagań efektywnościowych i „miękkiego” finansowania działalności, np.:

- zadłużenie wzajemne przedsiębiorstw [B. Pinto, M. Belka, S. Krajewski 1993],
- opóźnienia w płaceniu podatków [Tamże],
- „złe” długi w bankach.

Po drugie – do połowy 1992 r. spadek produkcji przemysłowej był większy niż spadek zatrudnienia. Oznaczało to spadek wydajności pracy. Dopiero od połowy 1993 r. wzrastać zaczęła produkcja przemysłowa, przy utrzymującym się zmniejszaniu zatrudnienia. W następnych latach spadkowi stopy bezrobocia towarzyszył już wzrost wydajności pracy.

Po trzecie – przyjęte koncepcje i prowadzona polityka prywatyzacji nie sprzyjała szybkim zmianom instytucjonalnym i strukturalnym w przedsiębiorstwach. W większości przypadków przedsiębiorstwa były prywatyzowane bez uprzedniej restrukturyzacji³.

Znaczna część stosowanych metod prywatyzacji nie sprzyja wykształceniu się jednolitego ośrodka kierowniczego w przedsiębiorstwach. Zwalnia to procesy przystosowawcze. W wielu przedsiębiorstwach prywatyzacja nie pociąga za sobą istotnych zmian w strukturze i metodach zarządzania.

Po czwarte – nie zmieniono w odpowiednim czasie ustawy o przedsiębiorstwach państwowych, przyznającej duże uprawnienia radom pracowniczym. Postanowienia tej ustawy przyczyniały się do wytworzenia w przedsiębiorstwach państwowych (które nie zostały sprywatyzowane) struktury władzy określonej mianem „trójkąta bermudzkiego”. Działały trzy podstawowe ośrodki władzy w przedsiębiorstwie: dyrekcja, samorząd pracowniczy i związki zawodowe. Ośrodki te mają zazwyczaj dość kompetencji, by wzajemnie się blokować, lecz zbyt mało, ażeby prowadzić konstruktywne działania. Słaba jest pozycja dyrekcji, która często nie znajduje wsparcia ze strony państwowej administracji gospodarczej, mimo że państwo *de iure* jest właścicielem przedsiębiorstw.

Po piąte – polityka gospodarcza państwa często opierała się na bodźcach negatywnych wobec przedsiębiorstw. Zewnętrzne środowisko ma charakter wymagający i najczęściej wrogi. Nie podejmowano na szerszą skalę przedsięwzięć mających wspomóc przedsiębiorstwa w procesach przystosowawczych.

³ Założenie poprzedzającej restrukturyzacji przyjęto w odniesieniu do znacznej części prywatyzowanych przedsiębiorstw w byłej NRD [H. Siebert 1991].

Po szóste – wrogość i niepewność środowiska gospodarczego wzmacniały niektóre czynniki kulturowe, a mianowicie:

- brak tradycji działania na rynku,
- utożsamianie reguł gospodarki rynkowej z „prawem dżungli” – czyli z brakiem jakichkolwiek ograniczeń prawnych i etycznych,
- nawyki mafijnego i omijającego prawo działania wytworzone przez wieloletnie praktyki czarnego i szarego rynku.

Po siódme – destrukcyjnym i wywołującym niepewność zjawiskom w środowisku ekonomicznym i społecznym w niedostatecznym stopniu przeciwdziałają państwowe organa nadzorujące porządek ekonomiczny. Niepokojące rozmiały przybiera przemysł niektórych towarów. Duża jest liczba afer gospodarczych, a wiele z nich nie zostało wyjaśnionych. Przejawy nieuczciwej konkurencji nie są skutecznie eliminowane. W ostateczności legalnie działające przedsiębiorstwa są z góry stawiane w niekorzystnej pozycji.

Po ósme – trzeba wreszcie dostrzegać lukę kwalifikacji, która utrudnia przedsiębiorstwom proces przystosowania. Najistotniejsze braki w zakresie kwalifikowanych kadr dotyczą kierowników szczebla strategicznego, kierowników finansowych, analityków marketingowych i finansowych. System edukacyjny powoli i z trudem przystosowuje się do nowych wymagań. Przemiany w edukacji ekonomicznej nie były dostatecznie wspierane przez państwo [M. Gorynia, W.J. Otta 1992].

Przytoczone argumenty wydają się wskazywać na ograniczenia w szansach wykorzystania neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa do wyjaśnienia i predykcji zachowań przedsiębiorstw w okresie transformacji. Argumenty te stanowią rozwinięcie i uzupełnienie przedstawionych wcześniej poglądów, kwestionujących przydatność filaru neoklasycznej teorii firmy – zasady maksymalizacji zysku do badania zachowań przedsiębiorstw w rozwiniętej gospodarce rynkowej. Nie oznacza to jednak, że neoklasyczna teoria firmy jest całkowicie nieprzydatna. Można ją traktować jako model stanowiący pierwsze, ogólne przybliżenie rzeczywistości. W modelu tym, po wprowadzeniu dodatkowych założeń, możliwe jest opracowanie rozwiązań bardziej szczegółowych i bardziej zbliżonych do konkretnych sytuacji poszczególnych przedsiębiorstw. Zasadę maksymalizacji zysku można też pojmować jako swego rodzaju wzorzec, wskazujący ogólny kierunek postępowania, a nie w pełni oddający rzeczywiste zachowania przedsiębiorstw. Tak właśnie zdaje się traktować tę zasadę T. Gruszecki, uznając ją za wiarygodną w umiarkowanym, lecz nie rygorystycznym ujęciu: *Maksymalizacja jest tu rozumiana potocznie, jako zasada im więcej, tym lepiej, a nie jako maksymalizacja prowadząca do zrównania utargu krańcowego z krańcowym kosztem. Oczywiście, takie założenie można zrobić i jest ono zgodne z potoczną obserwacją i zdrowym rozsądkiem*” [T. Gruszecki 1994].

Menedżerskie teorie firmy mogą być wartościowym źródłem inspiracji w badaniach zachowań przedsiębiorstw okresu przejścia do gospodarki rynkowej. Przemawiają za tym następujące okoliczności:

- W wielu firmach prywatnych i państwowych obserwuje się coraz wyraźniejsze oddzielenie własności i kontroli. Poziom profesjonalny menedżerów nie jest jeszcze najwyższy, lecz słaby rozwój rynku kapitałowego sprawia, że rynek ten jest często „tolerancyjny” wobec niezadowolających osiągnięć menedżerów. Duże rozproszenie własności w niektórych firmach utrudnia sprawowanie nadzoru nad menedżerami przez akcjonariuszy.
- Trudności w sprawowaniu nadzoru przez właścicieli nad menedżerami są dodatkowo pogłębione przez brak rozwiniętego rynku kadr menedżerskich. Sytuacja w tej dziedzinie jest silnie zróżnicowana regionalnie. Na tzw. prowincji właścicielowi trudno znaleźć następców dla menedżerów, którzy w dotychczasowej działalności wykazali się niekompetencją.
- Problemy z tzw. nadzorem właścicielskim występują też między państwowymi organami założycielskimi a dyrekcjami przedsiębiorstw państwowych oraz zarządami spółek z większościami udziałem skarbu państwa – egemplifikację stanowią trudności z utrzymaniem wzrostu płac zgodnie z obowiązującymi regulami.
- Możliwości realizowania przez menedżerów zachowań dyskrecyjnych, wobec zasygnalizowanych niedostatków rynku kapitałowego, kadrowego oraz kontroli ze strony państwa, wydają się szczególnie duże. Potwierdzają to obserwowane w niektórych przedsiębiorstwach skłonności do ekspansji za wszelką cenę (wzrost wielkości sprzedaży, wzrost nakładów na reklamę bez przywiązywania odpowiedniej wagi do kryterium zysku), do realizacji nadmiernej stopy wzrostu kończącej się utratą równowagi finansowej, a także do dyskusyjnych preferencji wydatków menedżerów.

Obiecującym kierunkiem badań zachowań przedsiębiorstw w okresie transformacji wydaje się behawioralna teoria firmy. O trafności tej opinii mogą świadczyć następujące argumenty:

- Wobec kwestionowania adekwatności zasady maksymalizacji zysku (przynajmniej w odniesieniu do niektórych kategorii przedsiębiorstw) coraz popularniejsze staje się przyjmowanie koncepcji wiązki celów przedsiębiorstwa, w tym celów i interesów różnych osób związanych z firmą.
- W przedsiębiorstwach zauważa się koalicje różnych indywidualnych podmiotów. Koalicje, szczególnie eksponowane w związku z przekształceniami przedsiębiorstw państwowych, obejmują dyrekcję, radę pracowniczą i związki zawodowe.
- Nawet w przedsiębiorstwach przekształconych, zrestrukturyzowanych i sprywatyzowanych częstym zjawiskiem są konflikty w układzie hierarchicznym (przełożony-podwładny) oraz w układzie poziomym (np. między pionem produkcji, handlu i finansowym).

□ Z behawioralnej teorii firmy wynika inspiracja do prowadzenia badań poziomu aspiracji uczestników organizacji, rzeczywistych celów przedsiębiorstw, procesów decyzyjnych zachodzących w przedsiębiorstwach oraz przebiegu podstawowych linii konfliktu wewnątrz przedsiębiorstw.

Wartościowe mogą okazać się także propozycje sformułowane przez przedstawicieli teorii agencji. Propozycje te są stosunkowo mniej znane w Polsce, zarówno w kręgach akademickich, jak i menedżerskich. Potencjalne kierunki badań, dla których źródłem inspiracji mogą być dokonania teorii agencji, są następujące:

- identyfikacja i ewaluacja kosztów agencji,
- badanie funkcjonowania różnych form organizacyjnych, wyodrębnionych w ramach przygotowanej przez przedstawicieli teorii agencji typologii,
- sposoby rozwiązywania konfliktów między akcjonariuszami i menedżerami w spółkach,
- interpretacja polityki finansowej firm i produktów finansowych.

Dla badaczy zachowań przedsiębiorstw w okresie transformacji godne uwagi powinny być dokonania w teorii praw własności. Na podstawie tej teorii zasugerować można następujące kierunki badań:

- konsekwencje osłabienia praw własności w różnych formach organizacyjnych przedsiębiorstw,
- wpływ polityki gospodarczej lub szerzej – regulacyjnej działalności państwa – na dystrybucję praw własności,
- wpływ rozdrobnienia praw własności na efektywność przedsiębiorstw,
- funkcjonowanie tzw. spółek pracowniczych jako spółek z „rozmytą” strukturą własności.

Niezwykle ważne problemy badawcze odnoszące się do funkcjonowania przedsiębiorstw w okresie transformacji można wyprowadzać z teorii kosztów transakcyjnych. Teoria ta stanowi inspirację do podjęcia następujących problemów badawczych:

- przejawy i konsekwencje oportunistów w zachowaniach podmiotów gospodarczych,
- identyfikowanie i ewaluacja kosztów transakcyjnych,
- integracja wsteczna i w przód oraz deintegracja (decyzje dotyczące zasięgu przedsiębiorstwa, czyli *make or buy*).

Wydaje się wreszcie, że szczególnie ważną rolę, zarówno do wywoływania problemów mogących stanowić przedmiot badań, jak i służących inspiracją dla prowadzenia polityki gospodarczej, mogą być tzw. kompetencyjne teorie firmy. Doniosłość tych teorii wynika z faktu, że wiele firm przeżywa w okresie przejścia trudność w przystosowaniu się do nowych, rynkowych warunków działania. Jedną z przyczyn i jednym z przejawów nieprzystosowania jest brak odpowiednio rozumianych kompetencji, wymaganych do skutecznego i efektywnego

konkurowania. Można więc mówić o swoistej luce przystosowawczej, która określa różnicę między stanem pożądanym (wzorcowym) a stanem rzeczywistym. Z kompetencyjnych teorii firmy można wyprowadzić sugestię celowości zbadania rozmiarów luki przystosowawczej, a następnie tworzenia programu działań zmierzających do jej wypełnienia lub co najmniej zmniejszenia.

11.5. Luka konkurencyjna w zachowaniach firm polskich

Koncepcja luki konkurencyjnej stanowi przykład wzajemnego nakładania się i przenikania teorii firmy oraz teorii organizacji i zarządzania. U podstaw koncepcji luki konkurencyjnej leży neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa uczestniczą w grze konkurencyjnej po to, aby przetrwać, zaś warunkiem przetrwania jest dążenie do maksymalizacji zysku. Przedsiębiorstwa te działają jednak w różnych strukturach rynku – konkurencja doskonała i czysty monopol są użytecznymi punktami odniesienia jako skrajne rodzaje struktury rynku, jednak w rzeczywistości większość rynków znajduje się między tymi biegunami [D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch 1997, s. 267]. Większość przedsiębiorstw działa w warunkach konkurencji niedoskonałej, której charakterystycznymi przypadkami są oligopol i konkurencja monopolistyczna. W tych warunkach osiągnięcie zysku przez przedsiębiorstwo uwarunkowane jest uzyskaniem przewagi konkurencyjnej. Do wytworzenia i utrzymania przewagi konkurencyjnej prowadzi odpowiednia w danych warunkach strategia konkurencyjna. Strategią konkurencyjną realizowaną przez firmy zajmują się zarówno przedstawiciele zarządzania strategicznego, jak i przedstawiciele tzw. ekonomii branży (*industrial economics*). Jak już zasygnalizowano, inspirację do rozwijania koncepcji luki konkurencyjnej mogą stanowić kompetencyjne teorie firmy, wskazujące na podstawowe znaczenie zasobów w tworzeniu skutecznych i efektywnych strategii konkurencyjnych.

Pojawienie się luki konkurencyjnej jest zagadnieniem, które trzeba dogłębnie zbadać. Prace powinny zmierzać do jej conceptualizacji (udzielenie odpowiedzi na pytanie: czym jest ta luka konkurencyjna i jakie są jej wymiary) oraz operationalizacji (udzielenie odpowiedzi na pytanie: jak tę lukę mierzyć i zmniejszać lub doprowadzić do jej zniknięcia).

Luka konkurencyjna jest składnikiem szerszego problemu, a mianowicie luki przystosowawczej na poziomie przedsiębiorstwa. Luka ta pojawiła się w gospodarce w związku ze zmianą systemu regulacji z administracyjnego na rynkowy. Po wprowadzeniu rynkowego sposobu regulacji powstała trudność z przystosowaniem się podmiotów gospodarczych do nowych reguł gry. Luka przystosowawcza i konkurencyjna zyskuje dodatkowo na znaczeniu w kontekście przystępowania Polski do Unii Europejskiej.

Integracja Polski z Unią Europejską jest procesem rozłożonym w czasie. O długości okresu dojścia do całkowitej integracji zdecydują m.in. konieczne dostosowania, które są funkcją zakresu i intensywności nieprzystosowania naszej gospodarki do organizmu gospodarczego Unii Europejskiej. Nieprzystosowanie Polski można rozpatrywać na trzech poziomach analitycznych:

- po pierwsze makroekonomicznym – np. spełnianie kryteriów z Maastricht, charakter prowadzonej makroekonomicznej polityki gospodarczej, konkurencyjność gospodarki narodowej jako całości (pozycja konkurencyjna gospodarki), struktura gospodarki narodowej,
- po drugie mezoekonomicznym – np. regulacja poszczególnych rynków branżowych, struktura rynków branżowych, selektywna polityka gospodarcza, konkurencyjność międzynarodowa poszczególnych branż,
- po trzecie mikroekonomicznym – np. strategie konkurencyjne przedsiębiorstw, zdolność konkurencyjna przedsiębiorstw, ograniczenia konkurencyjności przedsiębiorstw, możliwości poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw, przewagi konkurencyjne przedsiębiorstw.

Dotychczasowe badania problematyki nieprzystosowania charakteryzuje przede wszystkim orientacja makroekonomiczna oraz, w mniejszym zakresie, sektorowa. Analizowane są kryteria i konsekwencje makroekonomiczne przystąpienia nowych krajów członkowskich do Unii Europejskiej. Przedmiotem zainteresowania badaczy jest także określenie koniecznego zakresu dostosowań w dziedzinie polityki makroekonomicznej, w legislacji oraz dotyczące regulacji poszczególnych sfer życia gospodarczego.

Zauważalnie mniej uwagi poświęca się mikroekonomicznym oraz branżowym aspektom procesów dostosowawczych. W szczególności bardzo ograniczona jest wiedza na temat luki przystosowawczej na poziomie przedsiębiorstw. Przez lukę przystosowawczą rozumie się tu różnice w potencjale konkurencyjnym i w strategiach konkurowania dzielące przedsiębiorstwa z krajów aspirujących do członkostwa i przedsiębiorstwa z krajów członkowskich.

Nieprzystosowanie na poziomie przedsiębiorstw jest jeszcze dość słabo rozpoznane, zarówno pod względem koncepcyjnym, jak i określenia jego zakresu i intensywności. Słaba znajomość nieprzystosowania przedsiębiorstw utrudnia właściwy dobór i upowszechnianie przedsięwzięć przystosowawczych oraz uniemożliwia formułowanie i stosowanie w praktyce adekwatnych środków polityki gospodarczej.

Można więc stwierdzić, że omawiane nieprzystosowanie na poziomie przedsiębiorstwa ma dwa istotne aspekty:

- poznawczy – brak zadowalająco precyzyjnej wiedzy opisowo-wyjaśniającej, dotyczącej zakresu i intensywności problemu przystosowawczego,
- praktyczny – brak wzorców rozwiązania problemu przystosowawczego zarówno na poziomie przedsiębiorstw (strategie przystosowawcze), jak i na poziomie branż (branżowe polityki przystosowawcze).

W związku z tym można argumentować za celowością prowadzenia intensywnych badań luki przystosowawczej. Przed badaniami można postawić dwie grupy celów: poznawcze i praktyczne. Do postulowanych celów poznawczych należą:

- konceptualizacja i operacjonalizacja pojęcia luki przystosowawczej na poziomie mikroekonomicznym,
- identyfikacja i wyjaśnienie czynników determinujących lukę przystosowawczą, z ewentualnym uwzględnieniem branżowego zróżnicowania zakresu i intensywności luki przystosowawczej,
- pomiar luki przystosowawczej w przedsiębiorstwach.
Cele praktyczne mogłyby obejmować następujące elementy:
- sformułowanie praktycznych zaleceń dotyczących strategii firm, w których występuje luka przystosowawcza,
- opracowanie rekomendacji odnośnie do prowadzenia branżowej polityki przystosowawczej,
- przygotowanie zaleceń pod adresem samorządu gospodarczego.

Schemat analityczny postulowanych badań winien nawiązywać do koncepcji strategii konkurencyjnej, rozwijanych w pracach M. Portera [1985] i J. Kaya [1993].

Bibliografia

- Ackoff R.L., *O system pojęć systemowych*, „Prakseologia” 1973, nr 2.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 1997.
- Bunge M., *A System Concept of Society. Beyond Individualism and Holism*, „Theory and Decision” 1979, vol. 10.
- Foss N.J., *Introduction. The Emerging Competence Perspective*, [w:] *Towards a Competence Theory of the Firm*, ed. N.J. Foss and Ch. Knudsen, Routledge, London and New York 1996.
- Gorynia M., *Poziomy analizy w naukach ekonomicznych*, „Ekonomista” 1993, nr 4.
- Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Gorynia M., Otta W.J., *The Business Education Industry in Poland. Current Trends and Challenges*, „Journal of European Business Education” 1992, vol. 2, nr 1.
- Gruszecki T., *Uwagi o zasadach maksymalizacji zysku*, „Ekonomista” 1994, nr 5.
- Kay J., *Foundations of Corporate Success. How Business Strategies Add Value*, Oxford University Press, Oxford 1993.
- Koenig G., *Les théories de la firme*, Economica, Paris 1993.
- Nelson R., Winter S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press, Cambridge, Mass. 1982.

- Noga A., *Cele przedsiębiorstwa. Kontrowersje teoretyczne*, „Ekonomista” 1996, nr 6.
- Nowak S., *Metodologia nauk społecznych*, PWN, Warszawa 1985.
- Otta W.J., *Teoria przedsiębiorstwa a przejście do gospodarki rynkowej*, „Ekonomista” 1996, nr 1.
- Otta W.J., Gorynia M., *Export Turnaround – Switching from the CMEA to Competitive Markets*, [w:] *International Business and Europe after 1992*, Proceedings of the EIBA 19 Annual Conference, Lisboa, grudzień 12–14 1993.
- Penrose E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford 1959.
- Pinto B., Belka M., Krajewski S., *Transforming State Enterprises in Poland. Microeconomic Evidence of Adjustment Policy*, Research Working Paper WPS 1101, The World Bank, luty 1993.
- Porter M.E., *Competitive Advantage, Creating and Sustaining Competitive Advantage*, The Free Press, New York 1985.
- Prahalad CK., Hamel G., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review” 1990, vol. 66.
- Schendel D., *Knowledge and the Firm*, „Strategic Management Journal” 1996, vol. 17.
- Siebert H., *German Unification: the Economics of Transformation*, „Economic Policy” 1991, vol. 13.
- Steinie C., *Organization Theory and Multiplane Analysis (MPA); Steps Toward Integration of Individual-Centered and Exchange-Oriented Explanatory Schemes*, „Management International Review” 1983, nr 1.
- The Firm as a Nexus of Treaties*, ed. M. Aoki, B. Gustafson, O.E. Williamson, SAGE Publications, London 1990.
- Wernerfelt R., *A Resource-based View of the Firm*, „Strategic Management Journal” 1984, nr 5.

THE THEORY OF THE FIRM UNDER CONDITIONS OF SYSTEMIC TRANSFORMATION

Summary

The purpose of this article is to answer the question of the extent to which the theory of the firm may be useful in analysing, explaining, interpreting and predicting the behaviour of enterprises during the transformation of the economic system. Main contemporary theories of the firm are reviewed and their important tendencies are highlighted, assumptions that may be useful in examining the behaviour of enterprises in the period of transition are formulated, the potential contribution of the present theories of the firm to the explanation of that behaviour is assessed and a concept of the research programme to the competitive behaviour of Polish firms is suggested.

Kształtowanie wielkości zatrudnienia w transformowanej gospodarce (z doświadczeń polskich menedżerów)

Marian GORYNIA, Tomasz MROCZKOWSKI*, Mark WERMUS**

Wstęp – niewłaściwe rozumienie redukcji zatrudnienia na Wschodzie i na Zachodzie

Przechodzenie gospodarki z ery przemysłowej do ery informacyjnej sprawia, że zmniejsza się zapotrzebowanie na tradycyjnie pojmowaną przemysłową siłę roboczą. Niezależnie od lokalizacji geograficznej, menedżerowie muszą dzisiaj stawiać czoła problemowi redukcji zatrudnienia. Po silnej fali zmniejszenia zatrudnienia w firmach w Stanach Zjednoczonych Ameryki we wczesnych latach 90. obecnie wyzwanie restrukturyzacji zatrudnienia stało się bardzo istotne w Japonii i w Europie. O ile w Europie Zachodniej zgromadzono już znaczne doświadczenie w przeprowadzaniu restrukturyzacji, o tyle zmniejszanie zatrudnienia jest w Europie Środkowo-Wschodniej stosunkowo nowym problemem. Czy zachodnie doświadczenia mogą być przydatne w krajach transformacji? Być może jest akurat odwrotnie i to zachodni menedżerowie mogą uczyć się od swoich odpowiedników z Europy Środkowo-Wschodniej, jak radzić sobie z redukcją zatrudnienia.

Biorąc pod uwagę znaczenie konieczności zmniejszania zatrudnienia dla menedżerów, niektórzy autorzy wskazują na niewłaściwe rozumienie tego zjawiska. K.S. Cameron [1994] podnosi, że redukowanie zatrudnienia pozostaje jednym z najslabiej zbadanych aspektów życia gospodarczego. W praktyce funkcjonuje pewna liczba opracowań, przeważnie krytycznych, dotyczących zmniejszania zatrudnienia w firmach amerykańskich [W.T. Cascio 1993]. Redukowanie zatrudnienia w kraju, który transformuje gospodarkę, dotychczas nie zostało wyczerpująco zbadane.

* Professor, Kogod School of Business, American University, Washington DC, USA.

** Associate Professor, College of Business, Old Dominion University Norfolk, USA.

Problematykę tę podjęto w kilku studiach [T. Redman, D. Keithley 1998], w kilku potraktowane są jako fragment szerszego problemu, jakim jest potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa [M. Gorynia 2000] lub dynamika przedsiębiorstw [J.E. Jackson, J. Klich, K. Poznańska 2000]. Powstaje więc pytanie: jakie jest „właściwe” zatrudnienie w firmie i jakie są najbardziej skuteczne sposoby osiągania tego poziomu? Ani teoria, ani praktyka zarządzania nie mają prostej i wyczerpującej odpowiedzi.

Wśród głównych krajów świata Stany Zjednoczone Ameryki najszybciej przechodzą z ery przemysłowej do ery informacyjnej. Przedsiębiorstwa amerykańskie zautomatyzowały pracę i zainstalowały rozbudowane systemy komputerowe, zredukowały liczbę szczebli zarządzania i spłaszczyły struktury organizacyjne. Przeważającą część koniecznego redukowania rozmiarów siły roboczej wykonano w pierwszej części dekady lat 90. Obecnie, gdy redukcje zatrudnienia są kontynuowane, większość przedsiębiorstw nie kreuje nowych miejsc pracy. Europa i Japonia podjęły duży wysiłek, aby osiągnąć amerykański poziom wydajności pracy.

Niektóre badania wskazują na pułapki redukcji liczby pracowników nawet w amerykańskim procesie wysiłku restrukturyzacji zatrudnienia, ocenianym ogólnie jako sukces. Programy zmniejszenia zatrudnienia w wielu amerykańskich firmach krytykowane za złe planowanie i zarządzanie oraz za nieprzyczynianie się do oczekiwanych postępów w osiąganych wynikach działalności przedsiębiorstw, wyrażonych w kosztach, produktywności i szczególnie w morale pracowników [W.T. Cascio 1993; T. Mroczkowski, M. Hanaoka 1997]. Badania dotyczące zwolnień pracowników w firmach amerykańskich dostarczają dowodów na stałe ujawnianie się problemów z morale pozostających pracowników [American Management... 1995; 1999]. Niektórzy autorzy wskazują, że nagłe zakłócenie podstawowych więzi organizacyjnych w firmach, które ograniczają zatrudnienie, prowadzi do utraty „pamięci korporacji”, co może mieć ujemny wpływ na kreatywność i wzrost [Fire and Forget... 1996]. W ten sposób organizacje mogą być zagrożone przez „załamanie się” ukrytej, nieskodyfikowanej formalnie wiedzy, wynikające ze zbyt radykalnej zmiany lub niewłaściwie zarządzanego ograniczenia zatrudnienia [Ph. Baumard 1999; Labour Lost... 2000]. W niektórych pozycjach literatury wskazuje się na strategie należycie zaplanowanego i zarządzanego zmniejszenia rozmiarów organizacji, w których uniknięto pułapek i zmaksymalizowano korzyści [K.S. Cameron 1994].

Wobec tego, czego menedżerowie z Europy Środkowo-Wschodniej, zastanawiający się nad wyborem właściwego sposobu redukowania zatrudnienia, mogą nauczyć się od zachodniej teorii i praktyki? Czy nauki te odnoszą się do szczególnych warunków (transformacji, przejścia), czy też wskazane jest odrębne podejście do zmniejszenia zatrudnienia w gospodarce w okresie transformacji, różniące się od typowej zachodniej praktyki? Jakie powinny być najważniejsze

koncepty i zasady, które mogą być przewodnikiem dla menedżerów z Europy Środkowo-Wschodniej?

Wiele z wcześniejszych badań dotyczących przedsiębiorstw funkcjonujących w systemie socjalistycznej gospodarki nakazowej wskazywało na następujące konsekwencje polityki pełnego zatrudnienia: nadmierne zatrudnienie, niska wydajność pracy, słaba dyscyplina pracy, niewłaściwe wykorzystanie umiejętności pracowników itp. [M. Kabaj 1972; T. Mroczkowski 1977]. Ekonomiczne modele przejścia od gospodarki nakazowej do gospodarki rynkowej wskazują na konieczność znacznego zredukowania zatrudnienia przez przedsiębiorstwa [S. Commander, R. Yemtsov 1995].

W takich krajach jak Ukraina i Białoruś, w których nie ograniczono zatrudnienia w przedsiębiorstwach, doszło do dramatycznych spadków wydajności pracy – znacznie poniżej poziomu (już tak bardzo niskiego) z ostatniego okresu komunizmu [A. Beltyukov 2000].

Literatura ekonomiczna pozostawia mało wątpliwości odnośnie do konieczności znacznego zredukowania liczby pracujących w przedsiębiorstwach postsojalistycznych. Pozostaje więc pytanie: w jaki sposób zmniejszenie zatrudnienia powinno być przeprowadzone i jakie powinny być priorytetowe cele?

W zachodnich badaniach udało się ustalić zależności między sprawnym zarządzaniem zasobami ludzkimi a takimi specyficznymi wymiarami wyników produkcyjnych, jak: jakość, koszty, czas itp. [J. Jayaram 1999]. Jak to już zaznaczono, w literaturze zachodniej jest dużo ostrzeżeń na temat negatywnych konsekwencji nieplanowanych i nieprzemyślanych redukcji zatrudnienia. Niektórzy autorzy przywołują koncepcję „luzu organizacyjnego”, zwracając uwagę na to, że organizacje nie mogą pozwolić sobie na spadek zatrudnienia, sięgającego dokładnie poziomu niezbędnego minimum operacyjnego. *Zmniejszenie zatrudnienia może wyeliminować luz poniżej efektywnego poziomu. Pewien poziom luzu może być ważnym zasobem potrzebnym do innowacji i uczenia się przez menedżment* [E. Lieb, K. Meyer 2000, s. 2].

Menedżerowie z Europy Środkowo-Wschodniej mogą brać lub nie brać pod uwagę wszystkich wniosków płynących z literatury. Czynnikiem, który dodatkowo ogranicza ich pole wyboru, są krajowe regulacje prawne stosunków pracy i siła przetargowa związków zawodowych. Dlatego bardzo trudne jest znalezienie równowagi i kompromisu między obiektywną presją na ograniczenie zatrudnienia a spotykanym silnym oporem.

Jak wobec tego menedżerowie z Europy Środkowo-Wschodniej radzą sobie z wyzwaniami redukcji zatrudnienia i czego można się nauczyć z ich doświadczeń? Dotychczas publikacji na ten temat jest niewiele [T. Redman, D. Keithley 1998]. W tym opracowaniu relacjonujemy badanie gospodarki polskiej w okresie przejścia od planu do rynku, aby rzucić nieco więcej światła na związane z tym problemy.

Ogólną tezę artykułu można sformułować następująco: wyzwolenie mechanizmów rynkowych w procesie transformacji w Polsce i powstanie rynku pracy spowodowało, że niezbędne było zredukowanie zatrudnienia w przemyśle przetwórczym. W odróżnieniu od modeli transformacji w innych krajach, gdzie takie redukcje odkładano w czasie (np. w Bułgarii i w Czechach), zdecydowane działania restrukturyzacyjne w Polsce doprowadzają do poprawy jakości i poziomu wydajności pracy.

W artykule sformułowano kilka tez o charakterze uzupełniającym. Można je ująć następująco:

1. Na podstawie badań przeprowadzonych w Polsce można stwierdzić, że wzrosty w zatrudnieniu w przemyśle likwidowano stopniowo, z tendencją do pogłębiania i przyspieszania.
2. Efektem redukcji zatrudnienia jest poprawa wydajności, jakości i dyscypliny pracy, nawet w porównaniu z typowymi efektami redukcji zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych Ameryki, gdzie pojawiają się uporczywe problemy z morale pracowników.
3. W badanych przedsiębiorstwach polskich redukcje zatrudnienia wprowadzane były w sposób racjonalny – były konsultowane ze związkami zawodowymi i przyniosły pożądane efekty, zwłaszcza w dłuższym okresie.
4. W miarę dalszych niezbędnych redukcji zatrudnienia uzyskanie jednoznacznie korzystnych efektów może być trudniejsze. Niezbędne jest doskonalenie metod zarządzania kadrami (w końcowej części artykułu zamieszczamy kilka propozycji w zakresie polityki kadrowej).

12.1. Studium redukowania zatrudnienia w Polsce

Polskę wybrano do przeprowadzenia badań dotyczących redukcji zatrudnienia jako największą gospodarkę wśród transformowanych, które odniosły sukces. Jednocześnie – jako kraj, w którym dokonano znaczących i głębokich zmian w strukturze zatrudnienia. W części było to skutkiem podjęcia „terapii szokowej” lub polityki *big bang* na początku lat 90.

W okresie transformacji w Polsce największe znaczenie miał spadek zatrudnienia w sektorze rolnym oraz w produkcji oraz wzrost zatrudnienia w sektorze usług.

Sektor produkcyjny wybrano do badania, ponieważ właśnie w nim menedżerowie napotykały największe wyzwania w przeprowadzaniu redukcji zatrudnienia. Metodę ankiety wybrano po to, ażeby uzyskać dostateczną liczebność odpowiedzi, umożliwiającą analizę statystyczną. Badanie nie miało charakteru reprezentatywnego. W celu zapewnienia ograniczonej chociażby porównywalności z badaniami amerykańskimi kwestionariusz ankiety zawierał 43 pytania,

w większości zamknięte, częściowo wzorowane na kwestionariuszu American Management Association zawartym w *Survey on Downsizing* [1994]. Pytania formułowano w sposób oddający nową rzeczywistość regulacyjną i instytucjonalną w Polsce po 1989 r. Pierwotną wersję kwestionariusza przetestowano na grupie 10 firm-respondentów. Kilka poprawek wprowadzono do wcześniejszej wersji kwestionariusza.

12.1.1 Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Początkowo do badań wybrano dwa regiony przemysłowe: Kraków i Wrocław, później dodano Poznań. Do udziału w badaniu zaproszono tylko przedsiębiorstwa, które zatrudniały 250 i więcej pracowników (w Polsce przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 250 pracowników zaliczane jest do grupy małych i średnich). Wiosną i latem 1999 r. rozesłano ponad 300 kwestionariuszy. Spośród 90 ważnych odpowiedzi 48 pochodziło z regionu wrocławskiego, 30 – z krakowskiego i 12 – z poznańskiego. Wiele przedsiębiorstw odesłało kwestionariusz dopiero po kilku monitach, a ich opór przed udzieleniem odpowiedzi można wyjaśnić delikatną naturą znacznej części pytań.

Kwestią do rozstrzygnięcia pozostała kwestia: czy firmy, które nie udzieliły odpowiedzi, miały więcej problemów ze zmniejszeniem zatrudnienia od tych, które odesłały wypełnione kwestionariusze ankiety? W celu rozstrzygnięcia tej wątpliwości przeprowadzono szereg wywiadów. Zebrano dodatkowe informacje od miejscowych pracowników akademickich i biznesmenów. Nie potwierdziły one oczywistej prawidłowości w tej dziedzinie. Prowadzący badanie przyjęli, że przy interpretowaniu uzyskanych wyników będą zachowywać daleko posuniętą ostrożność.

Wśród ogółu kwestionariuszy 52% wypełnili dyrektorzy ds. zatrudnienia (kadr), 14% – dyrektorzy naczelní przedsiębiorstw, a pozostałe – specjaliści wyższego szczebla.

Tylko 12% firm zatrudniało ponad 1000 osób, a większość (57%) – od 250 do 499 pracowników. Aż 43% ankietowanych firm stanowili producenci dóbr konsumpcyjnych, a 47% – dóbr inwestycyjnych. Sprzedaż roczną powyżej 100 mln PLN osiągało 25% zbadanych firm, a tylko 3 przekroczyły 250 mln PLN.

Z partnerami zagranicznymi współpracowało 63% respondentów (eksport), a około jednej trzeciej kierowało ponad połowę sprzedaży na rynki zagraniczne. Spośród zagranicznych odbiorców tych firm 43% klientów stanowili partnerzy z krajów dawnej RWPG, a 40% – z krajów zachodnioeuropejskich. Z odbiorcami ze Stanów Zjednoczonych współpracowało 8% respondentów. Podobnie przedstawiała się sprawa po stronie importu – większość firm (69%) zaopatrywała się w znaczącej części u dostawców zagranicznych.

Żadne z badanych przedsiębiorstw nie było w 100% przedsiębiorstwem państwowym, ale 57% firm było częściowo własnością państwa – udziały państwa wahały się od 3 do 65%. Tylko dwie firmy w całości należały do inwestorów zagranicznych, podczas gdy 21% badanych przedsiębiorstw stanowiła częściowo własność podmiotów zagranicznych, ich udział wahał się od 48 do 97%. Wszyscy menedżerowie w badanych firmach byli obywatelami polskimi.

Każdy z respondentów co najmniej 95% pracowników zatrudniał na pełnym etacie, zatrudnieni na część etatu stanowili margines. Udział członków związków zawodowych wśród ogółu zatrudnionych był w badanych firmach zróżnicowany, ale przeciętnie dość wysoki w porównaniu ze standardami międzynarodowymi. Dominowały dwie organizacje związkowe: OPZZ i Związek Zawodowy „Solidarność”. Łączny wskaźnik członkostwa w obu związkach wahał się od 4 do 55% zatrudnionych z danym przedsiębiorstwie.

12.1.2. Dynamika zatrudnienia: rosnące tempo zwolnień pracowników

Tylko w jednym z badanych przedsiębiorstw zwiększyło się zatrudnienie po 1990 r., w czterech firmach nie zmieniło się, a w 94% zredukowano zatrudnienie. Większość przedsiębiorstw obniżyła poziom zatrudnienia o 20–40%, ale w blisko 20% przedsiębiorstw zmniejszenie liczby zatrudnionych przekroczyło 40% ogółu pracowników (tab. 12.1). Redukowanie zatrudnienia wydaje się procesem postępującym, który zamiast przejawiać tendencję do wygasania, w wielu firmach nabiera tempa. W 20% badanych przedsiębiorstw wskazano, że rokiem największego spadku zatrudnienia był rok 1996, 1997 – 33% i 1998 r. – 30%.

Tabela 12.1. Rozkład zwolnień – w %

Udział pracowników zwolnionych w całkowitej liczbie zatrudnionych	Odsetek respondentów
1–10	4
11–20	3
21–30	25
31–40	41
41–50	16
51–60	5

12.1.3. Przyczyny zmniejszenia zatrudnienia

Redukowanie zatrudnienia mogą spowodować różnorodne czynniki lub kombinacje czynników. W tabeli 12.2 przedstawiamy podsumowanie odpowiedzi na pytanie: *Oceń ważność następujących czynników wpływających na decyzje kierownictwa o redukcji zatrudnienia w 1998 r.*

Wyniki tabeli 12.2 wskazują różnice w zmniejszaniu zatrudnienia w Polsce i w rozwiniętych gospodarkach rynkowych, jak na przykład w amerykańskiej. Główną przyczynę spadku zatrudnienia stanowi restrukturyzacja organizacyjna i potrzeba racjonalnego wykorzystania pracowników. Prywatyzacja jest dopiero kolejnym czynnikiem – przez większość respondentów jest ona uważana za ważny, ale nie decydujący czynnik. Cykliczne spadki poziomu działalności są uważane za decydujące tylko przez 26% respondentów, podczas gdy 41% spośród nich uważa, że podobnie jak prywatyzacja, jest to czynnik ważny, lecz nie decydujący.

Warto zauważyć, że kilka czynników uważanych za główne przyczyny redukcji zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych pojawiło się w Polsce rzadko i odgrywało mniejszą rolę. Dotyczy to fuzji i przejęć, outsourcingu i usprawnień technologicznych, wliczając w to automatyzację (zajmiemy się tym w dalszej części opracowania).

Tabela 12.2. Przyczyny zwolnień w 1998 r. – w % respondentów

Przyczyna	Nieważna	Ważna, ale nie- decydująca	Decydująca	Brak odpowiedzi
Kryzys, recesja (zmniejszenie zamówień/popytu)	23	41	26	10
Prywatyzacja	15	47	28	10
Restrukturyzacja organizacyjna	10	23	57	10
Poprawa wykorzystania pracowników	12	46	32	10
Outsourcing	78	12	0	10
Rezultat fuzji	87	2	1	10
Rezultat przejęcia	54	35	1	10
Fizyczne zużycie (starzenie się) zakładu	51	36	3	10
Przeniesienie produkcji w inne miejsce	69	18	3	10
Automatyzacja lub nowe procesy technologiczne	59	32	2	10
Utrata pomocy rządu lub zamówień publicznych	66	22	2	10

Po zmniejszeniu zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych, kiedy tylko sytuacja w biznesie zaczęła się poprawiać, często zwiększa się liczbę nowych miejsc pracy. Wyniki polskie pokazują, że dzieje się tak rzadko – tylko 14% firm stworzyło znaczącą liczbę (ponad 10) nowych miejsc pracy w 1998 r. Raz zmniejszone zatrudnienie wykazuje tendencję do stałości: mała liczba firm poinformowała o powtórnym zatrudnieniu zwolnionych osób, zatrudnieniu na część etatu lub zaoferowaniu innych miejsc pracy tym pracownikom, których stanowiska zlikwidowano. Aż 78% respondentów stwierdziło, że efektem zwolnień było lepsze wykorzystanie czasu i umiejętności pozostawionych pracowników. Wydaje się to głównym motywem i skutkiem zmniejszenia zatrudnienia w Polsce.

12.1.4. Kogo dotyczy racjonalizacja struktury zatrudnienia

Grupami najbardziej dotkniętymi zwolnieniami byli robotnicy, pracownicy biurowi niższego szczebla oraz kierownicy średniego szczebla i dozoru. Najmniej odczuwali redukcję specjaliści techniczni i kierownictwo wysokiego szczebla. Wśród działów największy udział w zwolnieniach miała administracja, a następnie produkcja, finanse i rachunkowość oraz kadry, natomiast wzrost zatrudnienia odnotowano w systemach informacyjnych i marketingu.

Robotników niewykwalifikowanych, a także robotników mających wykształcenie tylko na poziomie szkoły zawodowej zastąpiono pracownikami mającymi wykształcenie średnie.

Mimo znacznej racjonalizacji zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach, aż 61% respondentów uważało, że zatrudnienie jest jeszcze zbyt wysokie, 38% twierdziło, że jest na właściwym poziomie, a tylko 1%, że jest zbyt niskie. Ostatecznie 62% respondentów przewidywało dalsze redukcje zatrudnienia, z tej liczby 34% respondentów sądziło, że zmniejszenie to stanowić będzie w 1999 r. nie więcej niż 10% ogółu zatrudnionych, a 31% – że raczej od 10 do 20%.

12.1.5. Podstawowe korzyści z redukcji zatrudnienia

Poprawa struktury zatrudnienia i struktury kwalifikacji wydaje się wywierać znaczący wpływ na polskie przedsiębiorstwa. Opinie na temat efektów uzyskanych dzięki redukcji zatrudnienia przedstawiono w tabeli 12.3.

Według oceny respondentów pojawiają się pewne natychmiastowe, krótko-trwałe koszty związane z redukcją zatrudnienia, ale efekty długookresowe są zdecydowanie korzystne pod wszystkimi względami.

Tabela 12.3. Długo- i krótkookresowe efekty redukcji zatrudnienia – w ocenie respondentów – w % ogółu

Efekty	Doraźne – do jednego roku			Długookresowe – ponad rok		
	spadek	bez zmian	wzrost	spadek	bez zmian	wzrost
Morale pracowników ^a	36	33	30	5	44	50
Wydajność pracy*	22	35	42	2	43	55
Dymisja (rezygnacja)	20	67	10	22	70	5
Zwolnienia chorobowe*	24	44	31	23	66	9
Absencja	34	58	7	26	68	5
Wypadki	13	84	1	12	86	0
Jakość*	2	63	33	1	45	52
Stosunki z klientami	2	72	24	0	67	30
Wydatki na szkolenia	2	53	42	2	52	43
Aktywność szkoleniowa	2	35	61	2	45	51
Koszty produkcji	58	36	1	62	32	4
Zysk	4	52	41	1	46	50

^a $Qp < 0,1$ dla testu Wilcoxona przy porównaniu krótkookresowych i długookresowych efektów redukcji zatrudnienia.

Dobrym przykładem jest morale zatrudnionych. Wielu respondentów wskazywało, że obniżenie morale pracowników (niepokój, obawa) może być krótkookresową konsekwencją redukcji zatrudnienia. Wyniki analizy statystycznej dowiodły, że ci sami respondenci deklarowali w dłuższym okresie (powyżej 1 roku) ich poprawę. Innymi słowy, wraz z upływem czasu pracownicy pozostali w firmie czują się bardziej bezpieczni i stają się bardziej wydajni. Zgodnie z opinią mniejszości respondentów, wydajność początkowo spada, ale większość uważa, że szybko zaczyna się poprawiać w dłuższym okresie. Poglądy odnośnie do kosztów produkcji były jeszcze bardziej niedwuznaczne: według większości respondentów koszty spadają szybko i pozostają niskie, a oprócz tego pojawia się tendencja do poprawy zysków. Jakość produktów i stosunki z klientami poprawiają się zarówno w krótkim, jak i w długim okresie. Komentarze uzyskane od respondentów sugerują, że właśnie efekty, jak i wyższa wydajność wynikają z tego, że w przedsiębiorstwie pozostali najbardziej wykwalifikowani pracownicy. Oprócz tego wydatki na szkolenia, jak i ich intensywność wzrastają w krótkim i w długim okresie, przyczyniając się do podniesienia przeciętnego poziomu umiejętności pracowników.

Zwolnienia chorobowe zwiększyły się nieznacznie w krótkim okresie, ponieważ niektórzy pracownicy próbowali się w ten sposób ustrzec przed zwolnieniem. Jednak większość respondentów stwierdziła, że w długim okresie zwolnienia chorobowe pozostawały na stałym poziomie lub lekko się obniżyły. Absencja

w pracy wydaje się nieco niższa i w krótkim, i w długim okresie. Według niektórych respondentów nawet wypadkowość w pracy została zmodyfikowana przez zwolnienie wielu pracowników i wykazuje tendencję malejącą.

Ogólnie rzecz ujmując, wyraźna jest przewaga pozytywnych efektów redukcji zatrudnienia. Z wyjątkiem przejściowego problemu z niższym morale pracowników po zwolnieniach, redukcja zatrudnienia wywołuje dodatnie skutki w zakresie jakości produktów, stosunków z klientami oraz prowadzi do niższych kosztów i wyższych zysków.

Tak silna aprobata polskich menedżerów zmniejszania zatrudnienia kontrastuje w z wynikami badań przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych Ameryki, które wykazują oceny bardziej zróżnicowane. Jak to przedstawimy w dalszej części opracowania, w Stanach Zjednoczonych Ameryki poprawy zyskowności na skutek zwolnień nie osiąga się automatycznie, a wyniki w zakresie wydajności i poziomu kosztów są rozmaite. Częstym efektem redukcji zatrudnienia jest pogorszenie morale pracowników i obniżenie zaangażowania w pracę, a więc odwrotnie niż w przypadku Polski.

12.1.6. Formy pomocy i wpływ regulacji

Mimo że Polska była liderem we wprowadzaniu reform wolnorynkowych w Europie Środkowo-Wschodniej, niektóre dziedziny jej gospodarki, włączając w to rynek pracy, są regulowane w wyższym stopniu niż na przykład w Stanach Zjednoczonych. Polityka zatrudnienia prowadzona przez kierownictwo przedsiębiorstw podlega wielu ograniczeniom regulacyjnym.

Respondentów poproszono o oszacowanie stopnia swobody w kształtowaniu zatrudnienia w ich przedsiębiorstwach. Tylko 8% uważa, że mają na wszystko wpływ w pożądanym zakresie, 24% nie miało w tej kwestii zdania, a reszta, czyli większość uważała, że czynniki zewnętrzne w stosunku do przedsiębiorstwa ograniczają ich decyzje dotyczące poziomu zatrudnienia. Najważniejszym z tych czynników jest prawo pracy (kodeks pracy), a na drugim miejscu pojawia się nacisk ze strony związków zawodowych. Respondenci wskazali także na ograniczenia wynikające z polityki rządu, w szczególności w sferze wysokości obciążeń na ubezpieczenie społeczne. Sprawia to, że zatrudnianie nowych pracowników jest bardzo kosztowne, a prawo pracy i siła związków zawodowych powodują, że tak szybka redukcja zatrudnienia, jak praktykowana w Stanach Zjednoczonych, jest w Polsce bardzo trudna lub wręcz niemożliwa.

Niektóre zachodnie i liczne japońskie firmy znane są z tego, że prowadzą kompleksową politykę, mającą zapobiegać konieczności zwolnień. Działania kierownictwa w tej dziedzinie mogą obejmować: zamrożenie zatrudnienia, skrócenie czasu pracy, obniżkę wynagrodzeń, przesunięcie na stanowiska niepełnoetatowe lub do innych komórek organizacyjnych, czasowe zwolnienia lub przejście na wcześniejszą emeryturę.

Polscy menedżerowie zapytani o to, co sądzą o wymienionych kierunkach polityki wskazali, że najczęściej kierują oni pracowników na wcześniejsze emerytury, przesuwają ich na inne stanowisko pracy albo zamrażają zatrudnienie. Typowe rozwiązanie japońskie, polegające na redukcji wynagrodzenia, stosuje się bardzo rzadko, ponieważ jest niezgodne z polskimi regulacjami w sferze wynagrodzeń. Praca w mniejszym wymiarze godzinowym także nie jest stosowana, większość menedżerów uważa bowiem to rozwiązanie za niemożliwe wobec obecnego kodeksu pracy, chociaż pewna część menedżerów chciałaby z tego korzystać. Przesunięcia na stanowiska niepełnoetatowe są bardziej popularne, dotyczy to szczególnie pracowników wynagradzanych w formie pensji. Czasowe zwolnienia z pracy nie są stosowane, chociaż pewna część menedżerów popiera takie rozwiązanie, lecz większość uważa je za niewłaściwe.

Jako pomoc dla zwalnianych pracowników firmy amerykańskie najczęściej oferują swój udział w znalezieniu innego miejsca pracy – 84% przypadków w połowie lat 90. Rzadziej są to wypłaty odpraw (40–44% przedsiębiorstw), a pomoc w przekwalifikowaniu się jest najrzadziej oferowana (15% przedsiębiorstw).

W przeciwieństwie do firm amerykańskich polskie przedsiębiorstwa rzadko oferują pomoc w znalezieniu innego miejsca pracy, a większość menedżerów uważa, że tej usługi nie powinni świadczyć pracodawcy. Przekwalifikowanie jest także rzadkie, chociaż większa liczba menedżerów deklaruowała potrzebę rozważenia ewentualności jego zastosowania. Jedyną rzeczywiście powszechnie używaną formą pomocy są odprawy pieniężne, stosowane przez 37% przedsiębiorstw.

Polskie przedsiębiorstwa zwiększają zakres korzyści dla pracowników, którzy pozostają w firmach po redukcjach zatrudnienia, przedstawiono to w tabeli 12.4.

Tabela 12.4. Korzyści pracowników pozostających po redukcjach – w ocenie respondentów – w %

Polityka	Stosowana		Niestosowana, ale pożądana		Niestosowana i niepożądana	
	pracownicy					
	godzinowi	etatowi	godzinowi	etatowi	godzinowi	etatowi
Partycypacja w zysku	17	16	75	77	8	7
Wzrost wynagrodzeń lub dodatków	74	74	25	25	1	1
Gwarancje zatrudnienia	7	12	35	31	58	57
Szkolenie w nowym zakresie obowiązków	53	81	47	19	0	0

Aż 74% respondentów wprowadziło podwyżki wynagrodzeń i premii, a większość oferowała szkolenie w zakresie nowych obowiązków odnosiło się to zwłaszcza do pracowników wynagradzanych w formie pensji. Udział w zyskach był stosowany tylko w 16–17% przypadków, ale był uważany za korzystne rozwiązanie przez 75% respondentów. Gwarancje zatrudnienia były stosowane rzadko i mało popularne wśród kierownictwa.

12.2. Porównanie redukcji zatrudnienia w Polsce i w Stanach Zjednoczonych Ameryki

Proces przejścia do społeczeństwa informacyjnego jest najbardziej zaawansowany w Stanach Zjednoczonych, a struktury zatrudnienia w gospodarce amerykańskiej są najbardziej typowe dla ery postindustrialnej. Sytuacja Polski jest całkowicie odmienna: zatrudnienie jest duże w rolnictwie i relatywnie słabo rozwinięty jest sektor usług, a restrukturyzacja bazy produkcyjnej opóźnia zakończenie ery industrialnej. Porównując wyniki badań przeprowadzonych w Polsce z wynikami dotyczącymi redukcji zatrudnienia w amerykańskim sektorze produkcyjnym, należy zachować dużą ostrożność w formułowaniu wniosków. Porównanie takie pozwala na ocenę wyników polskich w szerszej perspektywie i w ten sposób ułatwia określenie wskazań dla polskiej polityki gospodarczej.

Wykorzystywane tu wyniki badań amerykańskich pochodzą z corocznej ankiety przeprowadzonej na próbie 7000 firm członków *American Management Association* (AMA), które łącznie zatrudniają około 25% amerykańskiej siły roboczej. Badania prowadzone są w formie ankiety skierowanej do szefów działów kadr badanych firm. Raporty AMA opracowywane są na podstawie od 700 do 1200 ważnych odpowiedzi, pochodzących z losowo dobranej próby warstwowej spośród firm-członków AMA.

W analizie danych dotyczących zmian poziomu i struktury zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych Ameryki zwraca uwagę fakt, że w ostatnich kilku latach kreacja nowych miejsc pracy była większa od liczby redukowanych stanowisk pracy [AMA 1999]. Ta tendencja odnosi się także do sektora produkcyjnego. Według badań amerykańskich 74% firm produkcyjnych tworzyło nowe miejsca pracy, 55% likwidowało stanowiska pracy, a tylko 30% firm obniżyło całkowite zatrudnienie [Tamże]. Chociaż eliminowanie stanowisk pracy jest nadal częste, jednak obecnie tworzenie nowych miejsc pracy jest w gospodarce amerykańskiej bardziej powszechne. Często proces tworzenia nowych miejsc pracy przebiega równocześnie z procesami likwidacji innych miejsc pracy, które zachodzą równolegle. W Polsce eliminowanie miejsc pracy nie jest jeszcze w znaczącym stopniu kompensowane przez tworzenie nowych miejsc pracy.

Jeśli przyjrzymy się zmianom w poziomie zatrudnienia według funkcji, można precyzyjniej określić przeciwstawne prawidłowości zmian w polskich i amerykańskich strukturach zatrudnienia (tab. 12.5).

Tabela 12.5. Zmiany w poziomie zatrudnienia według funkcji – w latach 1997–1998 – w %

Funkcja	Wyższy		Bez i anian		Niższy	
	Polska	USA	Polska	USA	Polska	USA
Administracja	1	19	12	56	85	21
Obsługa klientów	8	33	69	49	11	10
Finanse i rachunkowość	3	21	40	59	56	17
Zasoby ludzkie	2	18	44	63	54	16
Systemy informacyjne	43	41	50	44	3	9
Produkcja	2	44	29	26	69	26
Zakupy	3	12	87	69	10	13
Marketing	33	35	62	46	2	11
Sprzedaż	11		80		6	
Badania i rozwój	0	23	77	45	2	11

Źródło: Wyniki badań i www.amanet.org

W firmach amerykańskich można zauważyć większy zakres wzrostu zatrudnienia, jest to bardziej widoczne w ramach funkcji badań i rozwoju. Jednocześnie redukcje w poziomie zatrudnienia są o wiele głębsze w przypadku polskim. Potwierdzają to wyniki analizy zmian w zatrudnieniu według kategorii pracowników (tab. 12.6).

Zmniejszanie rozmiarów zatrudnienia w Polsce zmierza do ograniczenia nadmiernego zatrudnienia. Wysiłek ten ma jednak bardzo jednostronny charakter i nie pozostawia dość miejsca na podejmowanie aktywnych działań (wzrost zatrudnienia) w takich obszarach decydujących o przyszłości przedsiębiorstwa, jak badania i rozwój (wyjątkiem są technologie informacyjne).

Być może zgodnie z oczekiwaniami, uzasadnienia redukcji zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych i w Polsce są często odmienne. Podstawową różnicę stanowi to, że w Polsce zmniejszenie zatrudnienia jest spowodowane przede wszystkim przez ograniczoną liczbę takich czynników, jak: restrukturyzacja organizacyjna, potrzeba lepszego wykorzystania zasobów ludzkich i konieczność prywatyzacji. W Stanach Zjednoczonych struktura czynników jest bardziej złożona i zawiera także fuzje i przejęcia, które są mniej ważne w przypadku Polski. Fizyczne zużycie (starzenie się) potencjału produkcyjnego zakładu oraz potrzeba lepszego wykorzystania pracowników są w Polsce wyraźnie mniej ważne wśród czynników, które powodują redukcje zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

Tabela 12.6. Zmiany poziomu zatrudnienia według grup pracowników w latach 1997–1998

Stanowisko	Wyższe		Bez zmian		Niższe	
	Polska	USA	Polska	USA	Polska	USA
Administracyjno-urzędnicze	0	17	15	56	85	21
Robotnicze	5	36	21	32	74	25
Nadzór	1	17	51	58	48	20
Kierownictwo średniego szczebla	17	35	82	46	1	14
Kierownictwo wyższego szczebla	6	17	54	58	40	20
Pracownicy inżynieryjno-techniczni	46	29	42	47	12	13

Źródło: Wyniki badań i www.amanet.org**Tabela 12.7. Przyczyny zwolnień w 1998 r. w ocenie respondentów – w %**

Przyczyna	Nieważna		Ważna, ale nie-decydująca		Decydująca	
	Polska	USA	Polska	USA	Polska	USA
Kryzys, recesja (zmniejszenie zamówień/popytu)	23	60	41	31	26	9
Prywatyzacja* (w USA reengineering)	5	60	47	39	28	2
Restrukturyzacja organizacyjna	10	36	23	55	57	9
Poprawa wykorzystania pracowników	12	66	46	32	32	2
Outsourcing	78	83	12	16	0	1
Rezultat fuzji	87	86	2	14	1	1
Rezultat przejęcia	54		35	1		
Fizyczne zużycie (starzenie się) zakładu	51	92	36	7	3	1
Przeniesienie produkcji w inne miejsce	69	77	18	22	3	2
Automatyzacja lub nowe procesy technologiczne	59	77	32	23	2	1
Utrata pomocy rządu lub zamówień publicznych	66	97	22	2	2	1

* W przypadku Stanów Zjednoczonych Ameryki, prywatyzacja nie występowała jako czynnik uzasadniający zwolnienia – zamiast tego wzięto pod uwagę reengineering.

Źródło: Wyniki badań i www.amanet.org

12.2.1. Krótko- i długookresowe efekty redukcji zatrudnienia

Przedstawione w tabeli 12.8 dane, jak można to zauważyć, świadczą o tym, że zmniejszenie zatrudnienia ma w Polsce większy wpływ na koszty produkcji. Według opinii ponad 50% respondentów spadają one zarówno w krótkim okresie (58%), jak i w długim (62%). Wśród amerykańskich pracodawców tylko 23% ocenia, że zmniejszenie zatrudnienia powoduje spadek kosztów produkcji.

Tabela 12.8a. Krótkoterminowe efekty redukcji zatrudnienia – w ocenie respondentów w %

Efekty	Doraźne – do 1 roku					
	spadek		bez zmian		wzrost	
	Polska	USA	Polska	USA	Polska	USA
		1998		1998		1998
Morale pracowników	36	29	33	42	30	23
Wydajność pracy	22	6	35	43	42	45
Dymisja (rezygnacja)	20	15	67	44	10	36
Zwolnienia chorobowe (w USA <i>employee turnover</i>)	24	15	44	45	31	34
Absencja	34	13	58	67	7	14
Wypadki (w USA <i>disability claims</i>)	13	16	84	60	1	16
Jakość	2	6	63	45	33	43
Stosunki z klientami	2	8	72	48	24	38
Wydatki na szkolenia	2	18	53	42	42	35
Aktywność szkoleniowa	2	16	35	37	61	41
Koszty produkcji	58	23	36	29	1	40
Zysk	4	20	52	28	41	43

Źródło: Wyniki badania i www.amanet.org

W Polsce tylko 4% pracodawców uważa, że w krótkim czasie zmniejszą się ich zyski na skutek obniżenia zatrudnienia, a 1% podobne obawy odnosi do długiego okresu. W Stanach Zjednoczonych ok. 20% respondentów takie oceny odnosi do krótkiego i długiego okresu. Interesujące są także wyniki dotyczące morale pracowników – w Polsce zmniejszenie zatrudnienia powoduje ostry spadek morale w krótkim okresie, a na dłuższą metę taki skutek nie występuje, w Stanach Zjednoczonych morale pracowników obniża się tak samo w perspektywie krótkiej, jak i długiej – tak sądzi ok. 30% respondentów.

Jest jeszcze kilka innych różnic w efektach długookresowych. Większy odsetek przedsiębiorstw polskich niż amerykańskich wskazuje na poprawę morale pracowników w długim okresie. Dymisje, absencja, zwolnienia chorobowe i wy-

padki często wynikają z niskiego morale pracowników związanego z negatywnymi konsekwencjami redukcji zatrudnienia, są bardziej widoczne w firmach amerykańskich niż w polskich.

Tabela 12.8b. Długoterminowe efekty redukcji zatrudnienia w ocenie respondentów – w %

Efekty	Długookresowe – ponad rok					
	spadek		bez zmian		wzrost	
	Polska długi okres	USA 5 lat	Polska długi okres	USA 5 lat	Polska długi okres	USA 5 lat
Morale pracowników	5	30	44	40	50	27
Wydajność pracy	2	6	43	35	55	55
Dymisja (rezygnacja)	22	11	70	43	5	43
Zwolnienia chorobowe	23	13	66	43	9	40
Absencja	26	21	68	61	5	15
Wypadki	12	24	86	51	0	21
Jakość	1	6	45	41	52	50
Stosunki z klientami	0	10	67	41	30	46
Wydatki na szkolenia	2	19	52	35	43	43
Aktywność szkoleniowa	2	17	45	27	51	52
Koszty produkcji	62	23	32	21	4	51
Zysk	1	19	46	24	50	50

Źródło: Wyniki badania i www.amanet.org

Korzystne efekty zmniejszenia zatrudnienia, wspólne w obu krajach obejmują: poprawę wydajności i jakości pracy, wyższe zyski, lepsze relacje z klientami oraz zwiększoną aktywność w działalności szkoleniowej. Wydaje się, że ważną cechą amerykańskiej redukcji zatrudnienia jest koszt związany z długookresowym problemem morale pracowników, co w przypadku polskim nie ma istotnego znaczenia.

12.2.2. Polityka zapobiegania redukcji zatrudnienia

Problem ten zanalizowano na podstawie danych amerykańskich za kilka lat. Porównano je z danymi polskimi, a wyniki przedstawiono w tabeli 12.9.

Polscy pracodawcy stosują dwa podstawowe rodzaje działań ograniczających zwolnienia: przejście na wcześniejszą emeryturę i przeniesienie na inne stanowisko pracy. Czasowe zwolnienia (na kilka dni) i krótszy tydzień/dzień pracy nie są w ogóle praktykowane. W badanym okresie w Stanach Zjednoczonych wzrosło znaczenie dobrowolnych rezygnacji z pracy.

W przeciwieństwie do menedżerów japońskich, polscy menedżerowie nie wydają się zainteresowani twórczymi sposobami zachowywania miejsc pracy. Ich priorytetem jest pozbycie się zbędnych pracowników. Nie są też zainteresowani (w porównaniu z realiami amerykańskimi) w udzielaniu pomocy zwalnianym pracownikom. Może to być spowodowane istnieniem na ogół sprawnie działających biur pośrednictwa pracy. W Stanach Zjednoczonych Ameryki nie ma odpowiednika takich biur. Ponad 60% amerykańskich pracodawców oferuje zwalnianym pracownikom pomoc w znalezieniu miejsca pracy, natomiast w przypadku Polski dotyczy to najwyżej 11% pracodawców. Wyniki badań pokazały, że jedyną znaczącą formą pomocy zwalnianym polskim pracownikom jest wypłacanie odpraw. Polscy menedżerowie są zdecydowani inwestować w pozostających pracowników w stopniu wyższym niż amerykańscy. Może to wynikać ze wspomnianej wcześniej długookresowej poprawy morale pracowników po redukcji zatrudnienia w Polsce. Najbardziej popularne są różne formy szkolenia oraz wzrost wynagrodzeń pracowników. W Stanach Zjednoczonych szkolenia pracowników pozostałych po zwolnieniach mają zdecydowanie mniejsze znaczenie.

Tabela 12.9. Działania zapobiegające zwolnieniom w przedsiębiorstwach zmniejszających zatrudnienie – w %

Polityka	Przedsiębiorstwa zmniejszające zatrudnienie			
	USA 1989	USA 1994	USA 1998	Polska 1998
Zamrożenie zatrudnienia	16,7	31,4	41,2	26
Krótszy tydzień/dzień pracy	24,1	10,4	11,9	0
Obniżka płac	20,8	13,1	11,9	6
Przeniesienie na inne stanowisko	38,5	43,6	35,2	64
Wcześniejsza emerytura	29,3	33,8	31,0	70
Zwolnienia na kilka dni	nie dotyczy	7,7	11,9	0

Źródło: Wyniki badań i www.amanet.org

Należy także zaznaczyć, że polscy menedżerowie wydają się bardziej ofensywni niż amerykańscy w oferowaniu pozostającym pracownikom gwarancji zatrudnienia i udziału w zyskach. Dlatego po redukcji zatrudnienia od polskich pracowników nie oczekuje się szybkiego wzrostu wydajności, natomiast mogą oni się spodziewać wyższych wynagrodzeń i poprawy przygotowania zawodowego dzięki szkoleniom oferowanym przez pracodawcę. Część z nich może także liczyć na udział w zyskach oraz/lub uzyskanie gwarancji zatrudnienia.

12.3. Wyzwania związane z zaawansowaną transformacją i członkostwem w Unii Europejskiej

Chociaż era pełnego zatrudnienia zakończyła się w Polsce około 10 lat temu, polskie społeczeństwo odczuwa narastający dyskomfort związany ze zjawiskiem bezrobocia. Wiadomo, że niezależnie od osiągniętych sukcesów w transformacji, musi postępować dalsza restrukturyzacja i zmniejszenie zatrudnienia w przemyśle (i rolnictwie) oraz w kilku nadal państwowych obszarach usług (np. komunikacja kolejowa i autobusowa). Jest to jeden z podstawowych warunków osiągnięcia takiego poziomu konkurencyjności, który będzie skuteczny na rynku Unii Europejskiej. Rozwiązanie problemu redukcji zatrudnienia zajmuje i z pewnością długo jeszcze będzie zajmować menedżerów, pracowników, związkowców i polityków.

W porównaniu z odpowiednikami zachodnimi, dla polskich menedżerów redukcja stanu zatrudnienia stanowiła nowość i mimo braku doświadczeń w jego rozwiązywaniu wyniki badania dowiodły, że uporali się oni z tym zagadnieniem nieźle. Taki wniosek można poprzeć osiągnięciem znaczących korzyści (zgodnie z wynikami badania) w efekcie przeprowadzonych zwolnień.

Zasadne wydaje się postawienie pytania: jak to się dzieje, że polscy menedżerowie często deklarują lepsze wyniki redukcji zatrudnienia niż ich amerykańscy odpowiednicy, zwłaszcza wobec braku doświadczenia w tej dziedzinie? Analiza porównawcza restrukturyzacji zatrudnienia pokazuje, że chociaż zmniejszanie zatrudnienia występuje w wielu krajach świata, to jednak nie ma ono jednolitego, zunifikowanego charakteru. Jego przyczyny, cele i efekty zależą od szczególnych, specyficznych okoliczności.

Zmniejszanie zatrudnienia w gospodarkach postsocjalistycznych w pierwszej fazie transformacji jest odmienne od redukcji zatrudnienia w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych, np. amerykańskiej. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że marnotrawstwo, demoralizacja i nieefektywność związane z nadmiarem siły roboczej w przedsiębiorstwie były tak znaczące, że właściwie przygotowany i planowo realizowany, stopniowy proces redukcji zatrudnienia szybko przynosi pozytywne skutki w zakresie wydajności pracy, jakości produktów, morale pracowników, dyscypliny pracy itp. Być może relatywnie restrykcyjny polski kodeks pracy i duże wpływy związków zawodowych pomogły polskim menedżerom doprowadzić do optymalnego tempa redukcji zatrudnienia, dzięki czemu było ono społecznie akceptowane. Należy tu wskazać na wspierającą rolę (przynajmniej w pierwszej części okresu przejścia) Związku Zawodowego „Solidarność”. W ten sposób Polska przeprowadziła dalej idącą restrukturyzację zatrudnienia niż inne kraje postsocjalistyczne (np. Czechy), które nadal mają przed sobą znaczące zmniejszenie zatrudnienia w przemyśle.

12.4. Wnioski dla menedżerów w zaawansowanym stadium transformacji

Na zakończenie trzeba określić: jakie są wyzwania na przyszłość polskich przedsiębiorstw, które zmniejszyły zatrudnienie o 50% lub więcej? Zgodnie z wynikami badania, większość menedżerów zamierza jeszcze zmniejszyć zatrudnienie. Czy powinni oni postępować podobnie jak w przeszłości i czy mogą oczekiwać podobnych osiągnięć w zakresie zyskowności, kosztów, wydajności itd.? Co menedżerowie polscy i menedżerowie z innych krajów, znajdujących się w okresie transformacji, mogą wynieść z doświadczeń amerykańskich w redukcji zatrudnienia?

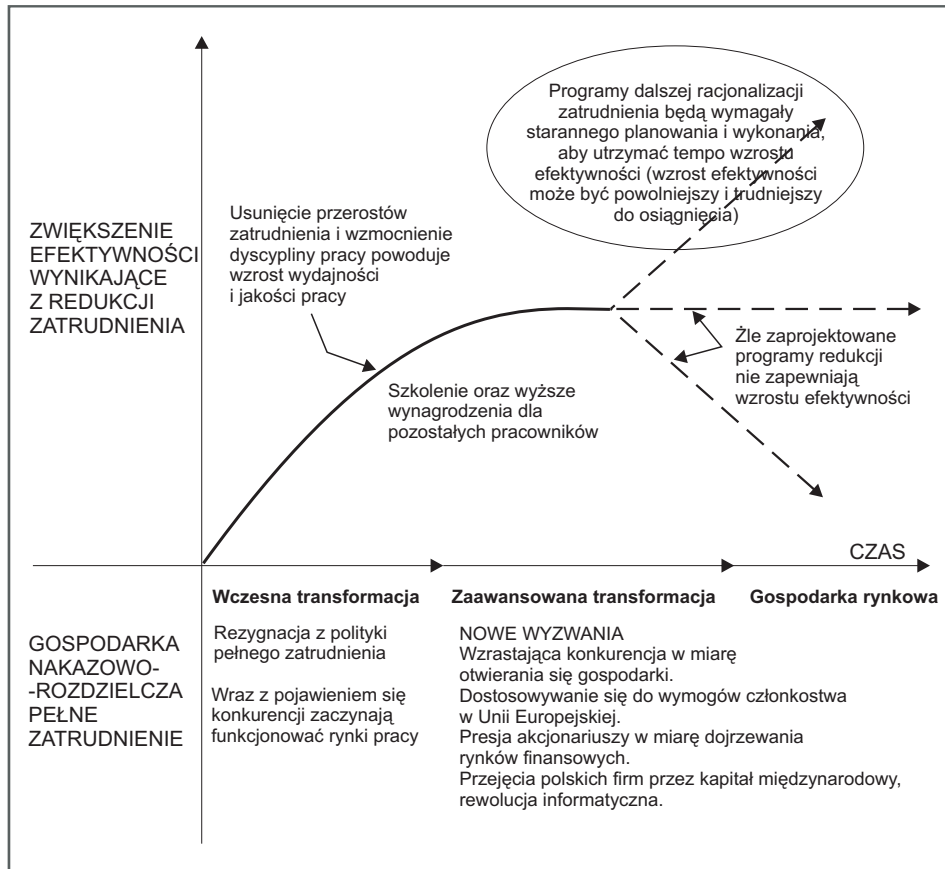
W zachodniej literaturze menedżerowie są niekiedy krytykowani za to, że naśladują chwilowe mody, a właśnie zmniejszenie zatrudnienia można rozpatrywać jako taką modę. Może ono być traktowane jako szybko przemijająca trudna sytuacja, która powinna wywołać duże wrażenie na akcjonariuszach i doprowadzić do obniżki kosztów i poprawy zyskowności [W. McKinley i in. 1995]. Takie zachowanie czasami prowadzi do niezadowolających skutków. Dlatego naukowcy zalecają skrupulatnie zaplanowany proces restrukturyzacji, w którym rozsądne i oczekiwane wyniki zmniejszenia zatrudnienia są jasno wytyczone: taki plan powinien także wskazać, w jaki sposób odbywać się będzie implementacja. Trzeba uwzględnić postrzeganie jej wyników przez różne grupy klientów, wliczając w to akcjonariuszy, menedżment i zatrudnionych.

W miarę jak postępuje proces dostosowywania wielkości zatrudnienia w gospodarce znajdującej się w okresie przejścia, dalsze zmniejszanie zatrudnienia może napotkać efekt „malejących przychodów”, mogą też wystąpić nieoczekiwane, niekorzystne wyniki. Polskie przedsiębiorstwa są wystawione na działanie sił konkurencji w skali międzynarodowej, zarządzanie procesem restrukturyzacji zatrudnienia stanie się niebawem bardziej złożone i zbliżone do wzorców występujących w Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej. Z tego muszą sobie zdawać sprawę menedżerowie oraz twórcy polityki odpowiedzialni za tworzenie prawnych regulacji rynku pracy. Na rys. 12.1 przedstawiono conceptualny model obrazujący ewolucję procesu dostosowania zatrudnienia w gospodarce w okresie transformacji.

Obecnie kraje takie jak Polska, Węgry i Czechy znajdują się w fazie przejściowej między końcem „wczesnego okresu przejścia” i „zaawansowanego okresu przejścia” prowadzącego do ukształtowania sprawnie funkcjonującej gospodarki rynkowej. Uzyskanie członkostwa w Unii Europejskiej nastąpi prawdopodobnie jeszcze w fazie „zaawansowanego okresu przejścia” i będzie stanowiło bodziec do osiągnięcia statusu gospodarki w całości rynkowej. Taki model ma oczywiście charakter hipotetyczny. Niezbędne są dalsze badania

i opracowania. Może on służyć jako podstawa do sformułowania postulatów i wniosków dla menedżerów z Europy Środkowo-Wschodniej odnośnie do dylematów związanych ze zmniejszeniem zatrudnienia, przed którymi staną prawdopodobnie w nadchodzących latach.

Rysunek 12.1. Model ewolucji procesu dostosowania zatrudnienia w transformowanej gospodarce



1. Menedżerowie powinni raczej liczyć się ze wzrostem, a nie ze zmniejszeniem presji na dalsze zmniejszanie zatrudnienia. Od zatrudnionych można wymagać poprawy wydajności, wysokiego morale i umiejętności, ale rzeczywistość ciągłej potrzeby poprawy musi być im jasno określona. Nowym wzorem, zastępującym ideał pełnego zatrudnienia, będzie wyposażenie pracowników w takie kwalifikacje, które zapewnią im znalezienie pracy w zmieniających się warunkach na rynku. Firmy powinny zatem udzielać pomocy

- w planowaniu karier i prowadzić poradnictwo, ażeby pracownicy mogli dostosować się do systemu elastycznych zmian w strukturach zatrudnienia.
2. Konieczność restrukturyzacji może wynikać z oddziaływania takich czynników, jak: nowe technologie, handel elektroniczny między przedsiębiorstwami, fuzje i przejęcia wynikające z ekspansji zagranicznej firm na rynki krajów znajdujących się w okresie przejścia. W konsekwencji cele dostosowania zatrudnienia będą sięgać poza poprawę wykorzystania siły roboczej i będą zmierzać w kierunku kształtowania nowych umiejętności, tworzenia bardziej płaskich struktur organizacyjnych i lepiej przygotowanych do reagowania na zmiany oraz tworzenia nowych kultur organizacyjnych.
 3. Nowe fale restrukturyzacji zatrudnienia pojawiają się prawdopodobnie wtedy, gdy będzie wysoka wydajność i pełne wykorzystanie możliwości zatrudnionych – dlatego takie korzyści redukcji zatrudnienia, jak wydajność, koszty i zyski mogą stać się trudniejsze do osiągnięcia. Uporanie się z morale pracowników będzie jeszcze większym wyzwaniem niż na Zachodzie, gdzie jest większe zrozumienie i akceptacja dla niskiej pewności pracy.
 4. Mimo wrażliwości na wpływ nowych sił konkurencji na strukturę zatrudnienia, menedżerowie nie powinni kierować się wyłącznie zmniejszaniem zatrudnienia, ale także zachowaniem odpowiednio dużego „luzu organizacyjnego” w systemie zatrudnienia. Pozwoli to na podjęcie szybkiej ekspansji (w szczególności w zakresie takich funkcji, jak technologia informacyjne i sprzedaż) i wzrost w sprzyjającej sytuacji rynkowej. Przykład dynamiki gospodarki amerykańskiej pokazuje, że wykorzystanie osiągnięć gospodarki informacyjnej nie prowadzi do zwiększania zasobów.
 5. Jednym z dobrych sposobów przygotowania się do przyszłych wyzwań jest stopniowe zwiększanie zakresu wykorzystania pracowników przez stosowanie elastycznego czasu pracy, który w Polsce jest dotychczas mało popularny. Należy także wykorzystywać szanse wykonywania pracy w domu, z wykorzystaniem komputerów i technologii informacyjnych. Takie rozwiązanie powinno ułatwić wypełnianie luki w zapotrzebowaniu na specjalistów.
 6. Dużo zadań do wypełnienia mają przełożeni i menedżerowie oraz specjaliści w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi w dziedzinie poradnictwa i zarządzania karierą. Należy tworzyć programy pomocy dla zwalnianych pracowników, szczególnie w poszukiwaniu nowych miejsc pracy. Dobrze rozwinięte usługi w tym zakresie mogą złagodzić problemy z morale pracowników, wynikające z masowych zwolnień.
 7. Środowiska biznesowe powinny mieć wpływ na rząd, ażeby doprowadzić do zmiany regulacji prawnych w celu zwiększenia elastyczności rynku pracy, zwłaszcza w zakresie elastycznego czasu pracy. Należy także podjąć działania zmierzające do obniżenia wysokości składki na ubezpieczenia społeczne, której obecna wysokość zniechęca pracodawców do zwiększenia zatrudniania.

Środowiska biznesowe powinny także wspierać programy edukacyjne i oświatowe, przygotowujące pracowników do wyższego stopnia samodzielności.

Bibliografia

- American Management Association Survey, Staffing And Structure*, AMA, New York 1999.
- American Management Association Survey, Corporate Downsizing, Job Elimination, and Job Creation*, AMA, New York 1995.
- Baumard Ph., *Tacit Knowledge in Organizations*, Sage, New York 1999.
- Beltyukov A., *Reflections on Russia*, „McKinsey Quarterly” 2000, vol. 2, nr 1.
- Cameron K.S., *Investigating Organizational Downsizing – Fundamental Issues*, „Human Resource Management” 1994, vol. 33, nr 2.
- Cascio W.T., *Downsizing: What Do We Know? What Have We Learned?*, „Academy of Management Executive” 1993, vol. 7, nr 1.
- Commander S., Yemtsov R., *Russian Unemployment: It's Magnitude, Characteristics and Regional Dimensions*, The World Bank, „Policy Research Working Paper” 1995, nr 1426.
- Fire and Forget*, „The Economist” z 20 kwietnia 1996.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo AE, Poznań 2000.
- Jackson J.E., Klich J., Poznańska K., *Nowe przedsiębiorstwa w transformacji gospodarki polskiej*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 5–6.
- Jayaram J. et al, *The Impact of Human Resource Management Members in Manufacturing Performance*, „Journal of Operations Management” 1999, nr 18.
- Kabaj M., *Elementy pełnego, racjonalnego zatrudnienia w gospodarce socjalistycznej*, KIW, Warszawa 1972.
- Labour Lost*, „The Economist” z 15 lipca 2000.
- Lieb E., Meyer K., *Context Sensitivity of Post Acquisition Restructuring. An Evolutionary Perspective*, CEES, „Working-Paper” 2000, nr 36, czerwiec.
- McKinley W., Sanchez C., Schich A.G., *Organizational Downsizing: Constraining, Cloning, Learning*, „Academy of Management Executive” 1995, vol. 9, nr 3.
- Mroczkowski T., *Struktury kwalifikacyjne i wykorzystanie kwalifikacji kadry inżyniersko-technicznych*, IPISS „Studia i Materiały”, Warszawa 1977.
- Mroczkowski T., Hanaoka M., *Effective Rightsizing Strategies in Japan and America: Is There a Convergence of Employment Practices?*, „Academy of Management Executive” 1997, vol. II, nr 2.
- Redman, T., Keithley D., *Downsizing Goes East. Employment Re-Structuring in Post-Socialist Poland*, „International Journal of Human Resource Management” 1998, vol. 9, nr 2.
- Survey on Downsizing and Assistance to Displaced Workers*, American Management Association, New York 1994.

Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa

Marian GORYNIA, Barbara JANKOWSKA*, Radosław OWCZARZAK**

Wstęp

Celem artykułu jest wypracowanie stanowiska odnośnie do konwergencji/dywergencji dwóch dyscyplin zaliczanych do dziedziny nauk ekonomicznych, a mianowicie ekonomii na poziomie mikro i nauk o zarządzaniu (nauk o organizacji i zarządzaniu, teorii organizacji i zarządzania).

Zamiarem autorów jest ustosunkowanie się do następującej hipotezy: Zarządzanie strategiczne jako subdyscyplina nauk ekonomicznych jest wynikiem i przykładem konwergencji ekonomii na poziomie mikro i nauk o zarządzaniu.

Zachowanie rozsądnych rozmiarów artykułu implikuje konieczność syntetycznej prezentacji przytaczanych argumentów. Obiektywna niemożliwość pełnego rozwinięcia wszystkich wątków podejmowanego dość złożonego problemu nie zdejmuje jednak z autorów odpowiedzialności za wypowiedzane poglądy.

13.1. Przedsiębiorstwo w teoriach ekonomicznych

W punkcie wyjścia należy przypomnieć definicję ekonomii jako nauki według Lionela Robbinsa [*The Common Sense...* 1933]. Uważał on ekonomię za dyscyplinę, której przedmiotem zainteresowania jest „ludzkie zachowanie jako stosunek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach”. Środki oznaczają w tym miejscu zasoby. Ekonomia zajmuje się efektywnością rynków w alokacji i koordynacji zastosowań zasobów.

Dominującym paradygmatem wśród ekonomicznych teorii przedsiębiorstwa jest ujęcie neoklasyczne, które przedmiot swoich badań zdecydowanie lokuje

* Katedra Handlu Międzynarodowego Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

** Katedra Handlu Międzynarodowego Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

w otoczeniu przedsiębiorstwa. Punktem wyjścia są założenia o naturze aksjomatów, dotyczące konkurencji doskonałej¹, a prowadzone rozważania w sposób ścisły opierają się na metodzie dedukcji. Firma to czarna skrzynka, przetwarzająca strumień wejścia w strumień wyjścia zgodnie z pewnymi relacjami technicznymi, utożsamiana z jednoosobowym właścicielem, który jest doskonale poinformowany i racjonalny [J. Kay 1991, s. 57]. Pojęcie firmy używane jest jedynie jako narzędzie w przyczynowych wnioskowaniach statyki porównawczej [R. Cyert, C. Hedrick 1988, s. 60]. Regulacja zachowań uczestników rynku odbywa się wyłącznie przez mechanizm cenowy, który jest wystarczającym środkiem koordynacji działań niezależnych od siebie, izolowanych jednostek gospodarczych [G.J. Stigler 1957]. Kolejną cechą neoklasycznej teorii firmy jest monodyscyplinarność analizy, która wyłącza z pola badań zmienne pozaekonomiczne, instytucjonalne aspekty stosunków rynkowych oraz działania pozarynkowe [F.A. Hayek 1945]. W konsekwencji, poza obszarem zainteresowania teorii pozostają: proces przetwarzania zasobów, problemy organizacyjne, wewnętrzne procesy podejmowania decyzji, poszukiwania informacji, radzenia sobie w sytuacji braku informacji i niepewności itp. [M. Blaug 1995, s. 235]. W związku z licznymi, wskazanymi wyżej ograniczeniami trudno mówić o przydatności neoklasycznej teorii firmy do opisu, wyjaśniania i interpretacji zachowań rzeczywistych przedsiębiorstw. Podstawowe trudności wynikają z restrykcyjności założeń paradygmatu neoklasycznego pozostających w sprzeczności z empiryczną obserwacją zachowań współczesnych przedsiębiorstw. Teoria neoklasyczna wykazuje jednak duże zdolności adaptacji dzięki rezygnacji (całkowitej lub częściowej) z niektórych założeń i absorpcji postulatów kwestionujących te założenia. Oznacza to jednak odejście od ujęcia neoklasycznego i przejście do innych teorii przedsiębiorstwa. Wśród koncepcji, które powstały w ten właśnie sposób, wymienić można: teorię agencji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych, ewolucyjną teorię firmy, teorię produkcji zespołowej, menedżerskie teorie firmy oraz teorię gier.

Koncepcje przedsiębiorstwa z grupy teorii agencji powstały przez:

- odejście od traktowania przedsiębiorstwa jako funkcji produkcji na rzecz traktowania firmy jako struktury regulacji, gdzie podstawową jednostką analizy jest transakcja,
- rezygnację z założenia pasywności aktorów ekonomicznych i objęcie analizą stosunków konfliktowych spowodowanych rozbieżnościami interesów, zwłaszcza pracodawców i pracobiorców,

¹ Konkurencja doskonała zakłada atomizację rynku po stronie popytu i podaży, homogeniczność i standaryzację produktów wytwarzanych przez daną branżę, zerowe koszty tworzenia i likwidacji przedsiębiorstw, maksymalizację zysku jako jedyny motyw postępowania przedsiębiorców oraz maksymalizację użyteczności jako motyw działania konsumentów, brak ingerencji władz w działalność gospodarczą, doskonałą podzielność i mobilność czynników produkcji, produktów oraz symetrię i bezpłatny dostęp do informacji [W. Kamiński 1980, s. 96–98].

- rezygnację z założenia o absolutnej wyższości efektywności poszczególnych struktur regulacji na rzecz koncepcji efektywności związanej z uwarunkowaniami sytuacyjnymi (cechami transakcji), takimi jak: częstotliwość, niepewność i specyficzność angażowanych zasobów,
- wprowadzenie zasady ograniczonej racjonalności,
- interdyscyplinarne podejście do zjawisk gospodarczych [O.E. Williamson 1985].

W związku z brakiem możliwości ujęcia w kontrakcie wszystkich warunków umowy istnieje zagrożenie oportunistycznymi zachowaniami podmiotów będących stronami relacji agencji. Aby ograniczyć/wyeliminować tego typu zachowania, strony ponoszą określone koszty².

Według teorii praw własności (TPW), formy własności i prawa, jakie z nich wynikają, odgrywają podstawową rolę w zachowaniach podmiotów gospodarczych. Dzieje się tak, ponieważ są one istotnym warunkiem wyzwania inicjatywy indywidualnej oraz pozwalają mierzyć osiągnięcia poszczególnych jednostek na tle innych³. Zgodnie z TPW asymetria informacyjna między podmiotami sprawia, że efektywne i skuteczne wykorzystanie praw własności wymaga ponoszenia kosztów uzyskiwania, analizowania i przechowywania informacji. Podobnie, zapewnienie respektowania przez inne podmioty praw własności wymaga nakładów na prawne zastrzeżenie określonej wiedzy, umiejętności, znaku towarowego, wzoru użytkowego itp. [R. Coase 1937]. Teoria praw własności porusza także zagadnienie granic firmy i postuluje integrację firm z komplementarnymi aktywami, co powoduje przyrost ich łącznej wartości. Integracja firm z aktywami ekonomicznie niezależnymi może natomiast obniżyć ich wartość.

Teoria kosztów transakcyjnych (TKT) traktuje firmę jako strukturę regulacji, umożliwiającą minimalizację kosztów transakcyjnych⁴. Punktem wyjścia jest

² Koszty te można zaliczyć do trzech kategorii: 1) monitorowania – nadzoru akcjonariuszy nad menedżerami; w tym celu postuluje się wykorzystanie systemu motywacyjnego, ograniczeń budżetowych, regulaminów operacyjnych itp.; 2) zobowiązania – złożone przez menedżerów gwarancje, że nie podejmą działań szkodzących właścicielom oraz zapewnienie, że korzyści właścicieli będą takie same, jak w przypadku, gdyby sami podejmowali działania; 3) koszty rezydualne – utracone korzyści agentów i pryncypałów spowodowane rozbieżnością interesów, które występują nawet przy optymalnych działaniach monitoringu i zobowiązań [M.C. Jensen, W.H. Meckling 1976; H. Demsetz 1983, s. 346].

³ Teoria praw własności rozwija ujęcie neoklasyczne w następujących aspektach: 1) dopuszcza niepełną informację i niezerowe koszty transakcyjne, 2) zaznacza rolę obowiązującego systemu praw własności i praw związanych z kontraktami, w ramach których funkcjonuje firma, 3) uwzględnia znaczenie formy organizacyjnej przedsiębiorstwa [H. Demsetz 1967].

⁴ Wyróżnia się dwa rodzaje kosztów transakcyjnych: 1) *ex ante*: doprowadzenia do transakcji, np. wyszukiwanie partnerów, sformułowanie warunków kontraktu itp., 2) *ex post*: koszty utworzenia struktury zarządzania i operowania nią, np. monitoringu i stwierdzenia, czy transakcja odbyła się zgodnie z ustalonymi warunkami, rozwiązywania ewentualnych sporów itp. Obie kategorie kosztów rozpatrywane są przy przyjęciu trzech założeń behawioralnych: ograniczonej racjonalności, podatności na oportunizm i neutralności w stosunku do ryzyka [O.E. Williamson 1998, s. 33–35].

założenie, że głównym powodem powstawania firm są koszty, jakie pociąga za sobą posługiwanie się mechanizmem rynkowym. Są to m.in.: określanie cen rynkowych, negocjowanie, zawieranie kontraktów, rozstrzyganie sporów. Zainteresowane strony poświęcają swój czas i środki materialne na znalezienie pożądanego kontraktu i zdobycie informacji dotyczących jego warunków. Co więcej, transakcje zawarte po takich poszukiwaniach nie zapewniają stronom optimum, co skłania je do rewizji ich pozycji i ponoszenia kolejnych kosztów w celu jej poprawy. Strony transakcji mają zwykle możliwość wyboru między inwestycjami ogólnego przeznaczenia (można je przenieść bez strat do innych zastosowań produkcyjnych) i inwestycjami specjalnego przeznaczenia, które pozwalają na pewne oszczędności w kosztach, lecz pociągają za sobą zwiększone ryzyko. Teoria kosztów transakcyjnych wypowiada się w wielu kwestiach dotyczących przedsiębiorstwa. Wśród poruszanych zagadnień znajdują się m.in. wielkości i wzrost firmy oraz formy organizacyjne korporacji⁵; koncentrację na technologii i kosztach produkcji lub dystrybucji zastępuje się badaniem komparatywnych kosztów planowania, adaptacji i nadzoru nad wypełnianiem zadań przy różnych strukturach zarządzania [R. Coase 1937; O.E. Williamson 1998, s. 167].

Ewolucyjna teoria firmy postrzega przedsiębiorstwo jako depozytariusza niematerialnych zasobów, przede wszystkim wiedzy [S.D. Hunt 2000, s. 22]. N. Foss [1993, s. 134] wskazuje na cztery cechy definiujące kompetencje firmy oparte na wiedzy:

- 1) są one kapitałem informacyjnym, który pomaga zrozumieć i rozwiązywać problemy, podejmować decyzje i rozwijać posiadane kompetencje,
- 2) są niematerialne i powiązane z konkretnymi podmiotami,
- 3) są niesymetrycznie rozdzielone pomiędzy osoby i firmy,
- 4) ich zasoby są trudne do zmierzenia i porównywania.

W świetle tej teorii głównym powodem powstawania firm jest idiosynkratyczność kompetencji, jaką jest przedsiębiorczość. Podobnie, niematerialny charakter wiedzy sprawia, że firmy łączą się, ponieważ trudno jest im, przynajmniej po rozsądnych kosztach, przekazywać swoim partnerom, czego dokładnie od siebie nawzajem oczekują [N. Foss 1993, s. 136 i 139].

Teoria produkcji zespołowej (TPZ) jako przyczynę tworzenia firmy przyjmuje dążenie właścicieli poszczególnych zasobów do zwiększenia ich produktywności. Efektem takiego postępowania jest specjalizacja poszczególnych zasobów, która z kolei wymusza zachowania kooperacyjne. Według TPZ, firma nie ma żadnej szczególnej władzy w porównaniu z sytuacją zwykłego kontraktowania rynkowego. W obu przypadkach, kiedy dojdzie do naruszenia warunków wymiany, strona może ukarać drugą tylko przez wycofanie się lub odwołanie do sądu. Firmę wyróżnia jedynie zespołowe używanie czynników produkcji oraz

⁵ Wyczerpujący katalog zagadnień podejmowanych przez TKT podaje O.E. Williamson [1998].

centralna pozycja jednej strony w kontraktowym zarządzaniu wszystkimi innymi czynnikami produkcji⁶. Podstawowa teza TPZ mówi, iż wykorzystanie czynników produkcji jest tym lepsze, im ich wynagrodzenie pełniej odpowiada ich produktywności⁷.

Menedżerskie teorie firmy koncentrują się na badaniu następstw rozdzielenia własności i zarządzania w przedsiębiorstwie. W takiej sytuacji na menedżerów oddziałują bowiem bodźce (nasilające się wraz z rosnącym rozproszeniem akcjonariatu) do przedkładania interesów swojej grupy (maksymalizacja poziomu wynagrodzenia, prestiż płynący z władzy oraz dążenie do bezpieczeństwa zatrudnienia) nad interes właścicieli przedsiębiorstwa⁸.

Współczesna teoria gier stawia ważne pytania o racjonalność zachowań podmiotów ekonomicznych, które według ortodoksji maksymalizują swoje użyteczności. Teoria gier wskazuje na fakt, że dostępna niepełna informacja nie może zapewnić osiągnięcia równowagi w wielu grach o charakterze niekooperacyjnym w warunkach asymetrii informacji. Uwagę koncentruje się na zagadnieniach związanych z lojalnością i reputacją. Wśród gier dotyczących lojalności analizowane są inwestycje w specyficzne aktywa i nadmiar zdolności produkcyjnych, nakłady na badania i rozwój przy założeniu występowania i bez efektów zewnętrznych, fuzje horyzontalne oraz różne struktury finansowe przedsiębiorstw. Reputacja pojawia się w grach, gdzie przedsiębiorstwo lub inny uczestnik gry

⁶ Warunkiem uruchomienia produkcji zespołowej jest osiągnięcie większej wartości produkcji całkowitej wytworzonej przez zespół niż sumy wartości, jakie mogłyby być wytworzone przez poszczególne czynniki działające oddzielnie, po powiększeniu o koszty organizowania i dyscyplinowania zespołu [A. Alchian, H. Demsetz 1972, s. 193].

⁷ W przypadku zespołu kooperującego w ramach rynku bezpośrednio obserwowalny jest produkt krańcowy całego zespołu, a nie jego poszczególnych członków. Z powodu braku możliwości bezpośredniej obserwacji produktów krańcowych członków zespołu konieczne jest opracowanie innej niż rynkowa formy organizacji, która umożliwiłaby efektywną kooperację. W przeciwnym razie członkowie zespołu mają bodźce do przerzucania kosztów niepodejmowania pracy na pozostałych członków zespołu [A. Alchian, H. Demsetz 1972, s. 193].

⁸ Menedżerowie mogą maksymalizować swoją funkcję użyteczności na trzy główne sposoby: maksymalizując obroty (sprzedaż, przychody), pewne rodzaje wydatków lub stopę wzrostu firmy. Dążenie do maksymalizacji obrotów wysuwa się na pierwszy plan jednak dopiero po osiągnięciu pewnego minimalnego poziomu zysków satysfakcjonującego akcjonariuszy. Poza tym menedżerowie posiadają władzę decydowania o wydatkach firmy, również tych, od których zależy ich bezpośrednie zadowolenie (zaspokojenie potrzeby dochodów, prestiżu, władzy, bezpieczeństwa itp.). Jako że kierują się oni własną funkcją użyteczności, alokacja zasobów firmy traci swój optymalny z neoklasycznego punktu widzenia charakter. Empiryczne badania zachowania menedżerów pozwoliły ustalić, że preferują oni awans wewnątrz firmy, w której pracują obecnie, nad zamianę zajmowanego stanowiska na podobne w przedsiębiorstwie większym, przy założeniu takiego samego poziomu wynagrodzenia. Stąd propozycja uznania maksymalizacji stopy wzrostu przedsiębiorstwa w długim okresie za główny motyw działania menedżerów [H. Demsetz 1983; M. Gorynia 1999, s. 538–540; O.E. Williamson 1986, s. 6; R. Marris 1963].

może występować w różnych „typach” i pozostali uczestnicy gry muszą wyrobić sobie przekonanie, co do „typu”, z którym mają do czynienia. Poruszane przez teorię gier zagadnienia związane z reputacją odnoszą się mogą także do stosunków panujących wewnątrz przedsiębiorstwa, które często określa się mianem „kultury przedsiębiorstwa” [R.P. Rumelt, D. Schendel, D.J. Teece 1991, s. 11–12].

13.2. Przedsiębiorstwo w naukach o zarządzaniu

R.W. Griffin [1999, s. 6] uważa, że pojęcie „zarządzanie” najwygodniej jest zdefiniować z punktu widzenia tzw. perspektywy zasobowej. Każda organizacja stosuje zasoby pozyskiwane z otoczenia. Są to zasoby ludzkie, finansowe, materialne i informacyjne. Zarządzanie sprowadza się do takiego dobierania i koordynowania zasobów, aby możliwe było osiągnięcie celów organizacji. Wydaje się, że takie pośrednie zdefiniowanie przedmiotu nauk o zarządzaniu jest jak najbardziej uzasadnione. Innymi słowy, zarządzanie zajmuje się alokacją i koordynacją wykorzystania zasobów wewnątrz firmy.

Należy jednak zwrócić uwagę na bogactwo podejść i koncepcji przedsiębiorstwa w naukach o zarządzaniu⁹. Trzeba przede wszystkim wspomnieć o wyróżnieniu dwóch grup koncepcji. Pierwsza to nurt klasyczny, a druga to teorie współczesne. Kryterium wydzielenia wymienionych dwóch grup, oprócz uzasadnienia historycznego, jest pojmowanie organizacji jako systemu zamkniętego (pierwsza grupa) lub otwartego (druga grupa) [J. Zieleniewski 1981; R.L. Daft 1983; E.A. Gerloff 1985].

Do nurtu klasycznego zalicza się teorię biurokracji, naukowe zarządzanie oraz tzw. *human relations*¹⁰. Teoria biurokracji wiąże się przede wszystkim z nazwiskiem Maksa Webera. Podejmuje zagadnienia związane z formalnymi zależnościami organizacyjnymi, takimi jak typy władzy, hierarchia, podporządkowanie, struktura władzy, podział obowiązków, znaczenie formalnych procedur itp. W ramach naukowego zarządzania na uwagę zasługuje teoria administrowania H. Fayola, akcentująca rozróżnienie różnych funkcji w firmie oraz skupiająca uwagę na poszczególnych składnikach funkcji administrowania. Obok naukowego zarządzania rozwijane były koncepcje naukowej organizacji pracy, których najbardziej znanym przedstawicielem był F.W. Taylor. Z kolei

⁹ H. Koontz [1961] określał to jako „dżunglę teorii organizacji”.

¹⁰ R. Mayntz [1964, cyt. za W.J. Duncan 1970] twierdzi, że klasyczna gałąź teorii organizacji i zarządzania nie była zainteresowana tym, jak naprawdę funkcjonują organizacje, ale przede wszystkim koncentrowała się na rozwijaniu zbioru zasad, które gwarantowałyby maksymalną efektywność. Reprezentantami takiego podejścia są według niej F. Taylor, H. Gantt, O. Sheldon [F. Taylor 1923; H.L. Gantt 1913; O. Sheldon 1930].

przedstawiciele szkoły tzw. *human relations* skupiali uwagę na tym, jak w ramach formalnych reguł obowiązujących w organizacji zachowują się ludzie.

We współczesnych teoriach organizacji i zarządzania podkreśla się otwarty charakter systemu, jakim jest przedsiębiorstwo. Należy tutaj wyróżnić co najmniej pięć najistotniejszych grup koncepcji: zależność strategia-struktura, behawioralna teoria firmy, teorie sytuacyjne, perspektywa kontroli zewnętrznej, ekologia organizacji. W niektórych ujęciach również zarządzanie strategiczne traktowane jest jako jedna z grup koncepcji rozwijanych w ramach teorii organizacji i zarządzania.

Badania nad zależnościami między strategią i strukturą organizacyjną przedsiębiorstwa należą do najbardziej popularnych kierunków dociekań współczesnych specjalistów w zakresie nauk o zarządzaniu. Za najbardziej znanego badacza tych zagadnień uważany jest A.D. Chandler [1963]. Behawioralna teoria firmy odrzuca utożsamianie firmy z jednoosobowym właścicielem na rzecz postrzegania jej jako koalicji tworzących ją grup. Uzgodnienia czynione pomiędzy jednostkami i grupami są często mało precyzyjne i niejasne, w związku z czym z trudem poddają się operacjonalizacji i są źródłem konfliktów. Dlatego cele organizacji rozważane są często jako wynik ciągłego procesu przetargu i uczenia się, owocem którego jest zbiór celów niekoniecznie spójnych i zmieniających się w czasie [R.M. Cyert, J.G. March 1963]. Ponadto, behawioralna teoria firmy uznaje ograniczenia poznawcze menedżerów i w konsekwencji proponuje odejście od założenia pełnej racjonalności na rzecz racjonalności ograniczonej i przyjęcie koncepcji decyzji satysfakcjonującej poziom aspiracji w miejsce rozstrzygnięć optymalnych [H.A. Simon 1959]. Teorie sytuacyjne akcentują konieczność dopasowania organizacji i otoczenia. Lawrence i Lorsch [1969] twierdzą, że ze względu na zróżnicowanie otoczenia konieczne jest zróżnicowanie rozwiązań organizacyjnych w poszczególnych częściach przedsiębiorstwa, stykających się z odmiennymi segmentami środowiska. Z kolei T. Burns i G.M. Stalker [1961] utrzymują, że w stabilnym i przewidywalnym środowisku efektywne są organizacje biurokratyczne, oparte na sformalizowanych strukturach (struktury mechanistyczne), podczas gdy w burzliwym i nowatorskim otoczeniu sprawdzają się luźne, niesformalizowane rozwiązania (struktury organiczne). Koncepcja zewnętrznej kontroli nad organizacją, wiązana z nazwiskami Pfeffera i Salancika [1978], kładzie nacisk na fakt, iż każda organizacja zależna jest od otoczenia, zwłaszcza od dostawców głównych zasobów. Koncepcje ekologii organizacji, których głównymi przedstawicielami są M.T. Hannan i J. Freeman [1989] ogniskują uwagę na kompleksowych badaniach zależności między dynamiką środowiska (dynamika populacji organizacyjnych) a dynamiką organizacji, wskazując, że organizacje zachowują się podobnie jak organizmy w biologii. Wreszcie nurtem zaliczanym przez niektórych do współczesnej teorii i zarządzania jest zarządzanie strategiczne, podkreślające czynnik zmiany w funkcjo-

nowaniu oraz zależność organizacji od otoczenia i jej wpływ na otoczenie. Najbardziej prominentni przedstawiciele tego nurtu to R.L. Ackoff [1973], H.I. Ansoff [1985] i H. Mintzberg [1987].

Wielość i różnorodność koncepcji szczegółowych występujących we współczesnych naukach o zarządzaniu jest zaiste uderzająca. Oprócz już wymienionych grup koncepcji można jeszcze wymienić kolejne [*Współczesne teorie...* 1983; *Zarządzanie...* 1996; W. Kieżun 1997]: ujęcie systemowe, prakseologiczna teoria organizacji, kierunek empiryczny, organizacja jako maszyna cybernetyczna, psychologia organizacji, socjologiczna teoria organizacji, koncepcja gry organizacyjnej, organizacja jako teatr – perspektywa dramaturgiczna, organizacja „ucząca się”.

13.3. Synteza ujęcia przedsiębiorstwa w teoriach ekonomicznych oraz teoriach organizacji i zarządzania

Definicje ekonomii i zarządzania przytoczone na początku artykułu zostały dobrane nieco tendencyjnie. Są one dość powszechnie akceptowane. Ich cechą jest daleko idąca zbieżność rozumienia istoty ekonomii i zarządzania. W jednym i drugim przypadku chodzi o cele oraz o wykorzystanie rzadkich zasobów do ich realizacji. Spostrzeżenie to nie może oczywiście stanowić dowodu, że ekonomia i zarządzanie są tożsame, przynajmniej w odniesieniu do poziomu mikroekonomicznego, czyli przedsiębiorstwa.

Próba ustalenia odrębności/podobieństwa między ujęciem firmy w teoriach ekonomicznych oraz teoriach organizacji i zarządzania może odwoływać się do wykorzystania różnych kryteriów, których większość bezpośrednio wiąże się z warstwą metodologiczną prezentowanych teorii. W grupie kryteriów znajdują się następujące:

- przedmiot badawczy – otoczenie (O) *versus* wewnątrz (W), wewnątrz *versus* otoczenie, a więc firma jako *explanandum* albo *explanans*¹¹;
- typ wnioskowania i uzasadniania twierdzeń – dedukcja (D)/indukcja (I)¹²;
- funkcje teorii – normatywna (N)/poznawcza (P);

¹¹ *Explanandum* (łac.) „to, co należy wyjaśnić”, zdarzenie, stan rzeczy, obiekt, który chcemy wyjaśnić; *explanans* (łac.) „to, co służy do wyjaśniania, to co wyjaśnia”, zespół twierdzeń, wyjaśniających własność lub zdarzenie opisane w *explanandum*.

¹² Na przykład w ramach kierunku administracyjnego można wyróżnić podejście indukcyjne, które wiąże się z pewnymi ogólnymi zasadami – swego rodzaju generalizacjami. Wyrastają one na podstawie obserwacji empirii, tzw. najlepszych praktyk. Takie podejście do badania rzeczywistości jest charakterystyczne dla H. Fayola. Natomiast teoria biurokracji M. Webera, która funkcjonuje także w ramach kierunku administracyjnego, wykorzystuje dedukcję. [H. Hicks, F. Goronzy 1967, s. 371–384].

- rodzaj modelu firmy – model wyjaśniający (MW)/typ idealny (TI)/wzorzec (W) – którym z wymienionych wyżej typów modeli operuje konkretna teoria bądź który dałoby się na jej podstawie skonstruować¹³;
- charakter wyjaśniania – teleologizm (finalizm) (T)/kauzalizm (K)¹⁴;
- statyzm (S)/dynamizm (D) – pierwsze podejście wiąże się z przyjęciem założenia, że wszelkie procesy i sytuacje, w które uwikłana jest firma prowadzą do równowagi końcowej, drugie odrzuca założenie równowagi końcowej; ujęcie dynamiczne może pokazywać nie tylko proces dochodzenia do równowagi końcowej, ale także oddalania się od tegoż stanu;
- monodyscyplinarność (MD)/interdyscyplinarność (ID);
- charakter analizy:
 - analiza *ex ante/ex post*¹⁵,
 - analiza redukcyjna (AR)/autonomiczna (AA)/kontekstualna (AK);
- stosunek do czasu – teoria diachroniczna (TD)/synchroniczna (TS);
- zdolność do predykcji.

Uważna lektura przedstawionych stwierdzeń oraz zawartości powyższej tabeli pozwala spostrzec, że bardzo trudno jest przeprowadzić linię demarkacyjną między obszarami zainteresowań ekonomii i nauk o zarządzaniu w odniesieniu do firmy. Ta obserwacja wydaje się niespójna z sytuacją faktycznie występującą w dziedzinie organizacji działalności badawczej, a także dydaktycznej. Istnieją odrębne wydziały, instytuty, katedry, zakłady itp. jednostki zajmujące się przedsiębiorstwem z perspektywy ekonomii, i odrębne, mające ten sam obiekt badań, tyle że w zakresie nauk o zarządzaniu. Na przykład we Francji podział na *économie* i *management* jest tradycyjnie zauważalny do tego stopnia, że utrwalił się stereotyp nieco pogardliwego stosunku przedstawicieli pierwszej dyscypliny do badaczy zaliczanych do drugiej. Pierwsi postrzegani są jako lepiej wykształceni i przygotowani teoretycznie. Na rynku wydawniczym ukazują się czasopiśma zajmujące się przedsiębiorstwem i akcentujące swoją przynależność do ekonomii oraz pisma, których tematem są podobne zagadnienia, tyle że z punktu widzenia nauk o zarządzaniu. Działają towarzystwa naukowe, stowarzyszenia profesjonalne zrzeszające przedstawicieli obu dyscyplin, podkreślające odrębność podejścia do firmy z punktu widzenia ekonomii i nauk o zarządzaniu. Ponadto organizowane są konferencje, seminaria, zjazdy, warsztaty itp. skierowane do różnych grup adresatów.

¹³ Model wyjaśniający – odwzorowanie najistotniejszych rzeczywistych cech badanego obiektu (zmiennych i relacji między nimi). Typ idealny – taki opis badanego obiektu, kiedy zmienne opisujące ten obiekt występują w wartościach ekstremalnych. Wzorzec – taki opis badanego obiektu, który jest zbiorem najistotniejszych pożądanych wartości cech tego obiektu [M. Gorynia 2002].

¹⁴ Teleologizm – tłumaczy zjawiska w kategoriach motywu i celu, natomiast kauzalizm wskazuje, że nauka bada przyczyny, koncentruje się na znalezieniu „przyczyny” zjawisk.

¹⁵ Podejście *ex post* przedstawia przedsiębiorstwo w warunkach równowagi, ogranicza się do dyskusji na temat wyboru określonych rozwiązań ze zbioru danych alternatyw, podejście *ex ante* wskazuje, że firma sama może modyfikować wcześniejsze alternatywy, nacisk jest położony na proces zmian.

Tabela 13.1. Teorie firmy – próba komparatystyki

Kryteria komparatystyki	Teoria neoklasyczna	Nowa ekonomia instytucjonalna			Teorie menedżerskie	Teorie behawioralne	Ewolucyjne teorie firmy	Naukowe zarządzanie	Kierunek administracyjny	Kierunek human relations	Teorie stymulacyjne	Podjęście systemowe	Teorie zarządzania strategicznego	
		teoria agencji	teoria kosztów transakcyjnych	teoria praw własności									zasobowa teoria firmy	teoria strategii konkurencyjnej
Przedmiot badawczy	O		W		W	W	W	W	W	W	O i W	O i W	W i O	O i W
Wnioskowanie/uzasadnianie twierdzeń	D		D		D	I	I	D	I i D	I	I	I i D	I	D
Funkcje teorii	N		P i N		P	P	P	N	N	P	N	P i N		
Rodzaj modelu firmy	W		TI		TI	MW	MW	W	W	MW	TI	MW i W	MW	TI
Charakter wyjaśniania	T		T		T	K	T	K	K	K	T	T	T	T
Statyzm/dynamizm	S		S		S	D	D	S	S	D	S	D	D	S
Monodyscyplinarność/interdyscyplinarność	MD		ID		ID	ID	ID	ID	ID	ID	ID	ID	ID	ID
Charakter analizy	AK	AR, AA	AR, AA, AK	AR, AA, AK	AR, AA, AK	AR, AA	AR, AA, AK	AR, AA, AK	AR, AA	AR, AA	AR, AA, AK	AR, AA, AK	AR, AA, AK	AR, AA, AK
Charakter analizy	ex post		ex post		ex post	ex post	ex ante	ex ante	ex ante	ex ante	ex post	ex ante	ex ante	ex post
Stosunek do czasu	TS		TS		TS	TD	TD	TS	TS	TS	TD	TD	TD	TD
Zdolność do predykcji	prawie żadna		tak		tak	nie	tak	tak	tak	nie	tak	tak	tak	tak

Źródło: Opracowanie własne.

Można więc mówić o występowaniu swego rodzaju paradoksu. Z jednej strony wydaje się, że nie ma jednoznacznego kryterium (kryteriów) pozwalającego oddzielić ekonomiczne teorie firmy od teorii przedsiębiorstwa funkcjonujących w ramach nauk o zarządzaniu. Z drugiej strony odrębność ta jest powszechnie i bezkrytycznie przyjmowana, a nawet uwypuklana. Można zaryzykować opinię, że podkreślanie odrębności teorii ekonomicznych i teorii należących do nauk o zarządzaniu jest być może przeżytkiem, podbudowanym tradycją i istniejącą praktyką, natomiast nie znajduje uzasadnienia na gruncie istnienia sensownych kryteriów takiej separacji oraz potrzeb praktyki prowadzenia badań i działalności dydaktycznej. Z pewnym uproszczeniem można bowiem argumentować, że wnikanie w szczegóły czasami dość specyficznych, niszowych koncepcji zarządzania, odnoszących się do firmy bez poznania podstaw neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa, jest zabiegiem tak samo ryzykownym, jak ograniczenie się do prezentacji koncepcji szkoły ortodoksyjnej bez uzupełnienia o wiedzę wynikającą z bardziej szczegółowych, ale za to bardziej realistycznych podejść należących do teorii organizacji i zarządzania. Wydaje się więc, że nie powinno się przeciwstawiać ekonomii (mikro) naukom o zarządzaniu. Bardziej uzasadnione jest być może podkreślanie pewnej odrębności neoklasycznej teorii firmy w stosunku do wszystkich pozostałych koncepcji przedsiębiorstwa, wyodrębnianych tradycyjnie i umownie na gruncie ekonomii i nauk o zarządzaniu. Odrębność ta sprowadza się do kwestii uniwersalności teorii i realizmu przyjmowanych założeń, a także branych pod uwagę zmiennych. Teoria neoklasyczna jest relatywnie najbardziej uniwersalna i elegancka, ale też najbardziej oddalona od rzeczywistości. Pozostałe teorie cechuje niższy stopień uniwersalności, ale za to są bardziej zbliżone do realiów życia gospodarczego, gdyż uchylają pewne nierealistyczne założenia neoklasycznej teorii firmy. Są to więc teorie pośrednie między studiami pojedynczych przypadków (każda rzeczywista firma jest niepowtarzalna) a teorią uniwersalną, do której pretenduje teoria neoklasyczna. Tak zwane teorie pozostałe odnoszą się bowiem do pewnych klas przypadków (firm), które są węższe od klasy uniwersalnej (wszystkich firm). Oczywiście jest ponadto, że teorie te (tzn. pozostałe) różnią się między sobą stopniem uniwersalności.

Akceptacja powyższego wywodu prowadzi wprost do uznania, że zamiast poszukiwania, akcentowania, a czasami nawet wyolbrzymiania odrębności teorii neoklasycznej i pozostałych teorii firmy, bardziej płodne poznawczo i praktycznie wydaje się dostrzeżenie ich komplementarności. Przykładem tej komplementarności jest właśnie, naszym zdaniem, teoria zarządzania strategicznego.

13.4. Korzenie teorii zarządzania strategicznego w naukach o organizacji i zarządzaniu

Teoria zarządzania strategicznego zaczęła się wyłaniać jako w miarę spójny i kompleksowy zbiór koncepcji w latach 60. XX w. Jej bazą były sfragmentaryzowane teorie organizacji i zarządzania [*Droga do rynku...* 1994, s. 120].

Istotnym powodem wyłonienia się teorii zarządzania strategicznego było także zapotrzebowanie płynące ze strony właścicieli i menedżerów wielkich korporacji. Z jednej strony chodziło o zapanowanie nad ryzykiem i ograniczenie lub zneutralizowanie destrukcyjnego wpływu turbulencji w otoczeniu na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Z drugiej zaś poszukiwano narzędzi skutecznego oddziaływania firm na otoczenie.

Należy zaznaczyć, że cechą teorii zarządzania strategicznego było od samego początku rozwijanie zarówno wątków poznawczych, jak i wątków normatywnych. Wyróżnikiem teorii zarządzania strategicznego było podejście polegające na dobrym, realistycznym rozpoznaniu rzeczywistości i formułowanie na tej podstawie zaleceń normatywnych. Z jednej strony oznaczało to zbliżenie do realiów życia gospodarczego, z drugiej jednak obniżało poziom uniwersalności i ogólności formułowanych twierdzeń.

Na korzenie teorii zarządzania strategicznego w naukach o organizacji i zarządzaniu wskazuje część definicji zarządzania strategicznego, wywodzonych wprost z ogólnej definicji zarządzania. I tak np. Z. Pięrcionek [2003, s. 14] definiuje zarządzanie strategiczne jako planowanie, organizowanie, kierowanie, kontrola i weryfikacja, dotyczące określania i realizacji celów strategicznych organizacji, planowania i realizacji zmian w organizacji, zmian zasobów i umiejętności organizacji oraz jej struktur i systemów. Zarządzanie strategiczne jest jakoby fragmentem zarządzania i współistnieje z zarządzaniem operacyjnym. Jednakże sprawy planowania, realizacji i weryfikacji celów są rozpatrywane z perspektywy wzrostu i rozwoju firmy przy dłuższym horyzoncie czasowym. Zarządzanie traktuje przedsiębiorstwo jako podmiot, któremu wyznacza się określone cele i jego zadaniem jest sprzyjanie realizacji owych celów. Takie teleologiczne postrzeganie organizacji jest również domeną zarządzania strategicznego.

Poza tym, na ścisły związek z naukami o organizacji i zarządzaniu wskazuje powszechnie funkcjonujący w literaturze dotyczącej teorii zarządzania strategicznego podział na tzw. poziomy strategiczne. Podział na poziom sieci, przedsiębiorstwa, biznesu oraz funkcjonalny [B. Wit, R. Meyer 1998, s. 9] jest bowiem ściśle związany z określonymi poziomami zarządzania w hierarchicznej strukturze zarządzania przedsiębiorstwem.

Również sam przedmiot zainteresowania części teorii zarządzania strategicznego, który obejmuje organizacyjne oraz personalne aspekty strategii rozwoju organizacji, takie jak strategiczna świadomość i pobudzanie strategicznego my-

ślenia wśród kadry, tworzenie struktur zarządzania stymulujących odpowiednie tworzenie, wdrażanie i weryfikację strategii, rolę CEO (osób pełniących najważniejsze stanowiska kierownicze) oraz menedżerów w tym procesie, kierowanie zmianami w organizacji, jednoznacznie wskazuje na ich rodowód [Z. Pięrciński 2003, s. 20–21].

Korzeni zarządzania strategicznego w naukach o zarządzaniu można doszukiwać się z jednej strony, patrząc na istotę zarządzania w ogóle, a z drugiej strony analizując w szczególności nowoczesne koncepcje przedsiębiorstwa na gruncie teorii organizacji i zarządzania. Zarządzanie strategiczne wyrasta na bazie podejścia systemowego i sytuacyjnego. Istota pierwszego z nich wywodzi się od sformułowanej przez L. von Bertalanffy'ego ogólnej teorii systemów [L. Bertalanffy 1984] oraz późniejszego systemowego sposobu badań organizacyjnych. Podstawowym założeniem podejścia systemowego jest uznanie organizacji za szczególnego rodzaju system, tzn. zbiór składników, między którymi zachodzą bezpośrednio lub pośrednio wzajemne stosunki. Dodatkowo przedsiębiorstwo traktuje się jako system otwarty, czyli działający w pewnym szerszym kontekście. Przetrwanie takiego systemu jest uzależnione nie tylko od właściwej konfiguracji wewnętrznych podsystemów, ale także od nawiązania stosownych relacji z otoczeniem. Natomiast spojrzenie sytuacyjne sugeruje, że „każda organizacja jest inna, jedyna w swoim rodzaju, a zachowanie kierownicze w danej sytuacji jest uwarunkowane elementami niepowtarzalnymi, właściwymi tylko tej sytuacji” [R. Griffin 1996, s. 88]. Można więc stwierdzić, że zachowanie organizacji w określonej sytuacji zależy od bardzo wielu czynników. Podstawowym pojęciem podejścia sytuacyjnego jest tzw. dopasowanie zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne [G. Morgan 1999, s. 51]. Zarządzanie strategiczne, opierając się na ustaleniach tego podejścia, podkreśla rolę i wagę analizy strategicznej, a więc analizy potencjału konkurencyjnego i otoczenia przedsiębiorstwa. W literaturze wskazuje się, że podejście systemowe i sytuacyjne są jednymi z podstawowych zasad zarządzania strategicznego [A. Stabryła 2000, s. 32–36]. Zarówno podejście sytuacyjne, jak i systemowe eksponują warunki, w jakich jest kreowana, wdrażana i weryfikowana strategia, czyli narzędzie zarządzania strategicznego. Teorie sytuacyjne rozwinęły się w teorie procesu strategicznego, koncentrujące się na „zawartości” strategii [*Droga do rynku...* 1994, s. 124].

13.5. Źródła teorii zarządzania strategicznego w ekonomii oraz współczesne odniesienia zarządzania strategicznego do ekonomii

Istotny wpływ na powstanie teorii zarządzania strategicznego miały także koncepcje i nurty rozwijane w ramach ekonomii, które stanowiły podwaliny

ekonomii branży¹⁶ [*Droga do rynku...* 1994, s. 120]. Jedną z podstaw ekonomii branży jest połączenie teorii równowagi cząstkowej z teorią niedoskonałej oraz monopolistycznej konkurencji [J. Krafft, J.L. Ravis 1998, s. 238], a jedną z najbardziej znanych koncepcji rozwijanych na gruncie tej subdyscypliny ekonomicznej jest tzw. paradygmat J. Baina [1968]: struktura-zachowanie-efektywność. Paradygmat tłumaczy zachowanie firm w zależności od formy organizacji rynku, na którym działają (monopol-wolna konkurencja); zachowanie to skutkuje osiągnięciem określonych wyników. Tryptyk Baina eksponuje wpływ otoczenia branżowego (np. stopnia koncentracji branży, stopnia zróżnicowania produktów, barier wejścia do branży i wyjścia z branży itp.) na sytuację firm-uczestników danej branży. Rozważania Baina zapoczątkowały dyskusję nad autonomicznymi zachowaniami przedsiębiorstw, w wyniku której doszło do wykrystalizowania się dwóch przeciwstawnych stanowisk. Pierwsze, charakterystyczne dla tzw. strukturalistów, nie dopuszcza możliwości wystąpienia autonomicznych zachowań firm, czyli posunąć autodynamizujących procesy konkurencji w branży. Drugie stanowisko, typowe dla tzw. behawiorystów, podkreśla, że firmy przez swoje zachowania mogą wpływać na strukturę rynku branżowego.

W ramach ekonomii branży, a zwłaszcza tego jej fragmentu, który był dysktutowany przez behawiorystów, wykształciła się koncepcja zachowań strategicznych. Rozwija ona problem zachowań przedsiębiorstw w kontekście rynku branżowego, którego są uczestnikami [M. Gorynia 1995, s. 91]. Podwaliny koncepcji zachowań strategicznych, jak i ekonomii branży stworzyły teoria konkurencji w ujęciu neoklasycznym oraz teoria konkurencji niedoskonałej i monopolistycznej. Koncepcja zachowań strategicznych próbuje określić, jak ustalają się ceny i w jaki sposób zostaną wyznaczone ilości na rynku branżowym zdominowanym przez niewielką liczbę podmiotów, przy założeniu, że każda firma rozwija własną strategię odnośnie do ilości i ceny, uwzględniając zachowania innych firm [M. Gorynia 1995, s. 91]. Przedmiot zainteresowań koncepcji zachowań strategicznych wyraźnie nawiązuje do teorii ekonomii, zwłaszcza do teorii gier.

W tym miejscu można by jeszcze przypomnieć koncepcję konkurencji zdolnej do działania J.M. Clarka [1961, s. ix], który rozwija tezy E.H. Chamberlina. Według Clarka sprawą priorytetową z punktu widzenia zdrowej rywalizacji jest nie struktura rynku branżowego, ale zachowania firm z branży [J.M. Clark 1940]. Stwierdzenie to wydaje się charakterystyczne dla koncepcji zarządzania strategicznego.

Ekonomiczne korzenie zarządzania strategicznego wynikają również z jego związków z teorią firmy. Teoria przedsiębiorstwa rodziła się i była rozwijana z uwzględnieniem paradygmatów zarówno ortodoksyjnej, jak i heterodoksyjnej myśli ekonomicznej. Początkowo rozważania dotyczyły istoty przedsiębiorstwa, ale współcześnie narodziły się także koncepcje rozwijające kwestie wzrostu

¹⁶ Ekonomia branży to tłumaczenie angielskiego *industrial economics* lub *industrial organization*.

i rozwoju organizacji, a więc problemów szeroko omawianych na gruncie zarządzania strategicznego, np. teorie wzrostu firmy E. Penrose [1959], R. Marissa [1964] i J. Downiego [1958]. Teorie te czerpią z dorobku ekonomii ewolucyjnej.

Warto podkreślić, że koncepcje zarządzania strategicznego wywodzące się z ekonomii oraz jej dyscyplin szczegółowych i funkcjonalnych koncentrują się na treści strategii (w odróżnieniu od koncepcji wywodzących się z teorii zarządzania skupiających się na tworzeniu warunków organizacyjno-personalnych zarządzania strategicznego), czyli na problematyce, jaka strategia ma być zastosowana w określonych warunkach zewnętrznych i wewnętrznych, a także na metodach oceny i wyboru strategii [Z. Pierścionek 2003, s. 21]. Na związki zarządzania strategicznego z ekonomią wskazuje także podnoszenie przez jego przedstawicieli zagadnień efektywności i optymalizacji¹⁷.

13.6. Teoria strategii konkurencyjnej jako przykład konwergencji teorii zarządzania i teorii ekonomii

Teoria strategii konkurencyjnej jest dobitnym przykładem tego, że zarządzanie strategiczne jest osadzone głęboko nie tylko w konwencji nauk o zarządzaniu, ale także jest silnie związane z ekonomią, a zwłaszcza z tzw. ekonomią branży i powstałymi na jej gruncie koncepcjami wyjaśniającymi ponadprzeciętne zyski¹⁸.

Podstawowym elementem teorii strategii konkurencyjnej wywodzącym się z ekonomii branży jest przyjęcie kontekstu działania przedsiębiorstwa, którym jest branża. Przedsiębiorstwo konkuruje na rynku branżowym, stosując taką lub inną strategię konkurencji. Charakter i natężenie konkurencji opisane są w tzw. modelu pięciu sił Portera. To, co dzieje się w otoczeniu firmy oraz pozycja, jaką firma zajmuje w otoczeniu, to główne przesłanki sukcesu.

Teoria porterowska, podejmując kwestię konkurencji, czerpie z bogatego dorobku teorii konkurencji, która tworzyła się przede wszystkim na podstawie ustaleń ekonomii głównego nurtu, a także ekonomii ewolucyjnej i szkoły austriackiej.

Tym, co łączy teorię strategii konkurencyjnej z ekonomią głównego nurtu jest po pierwsze, dostrzeżenie strukturalnych aspektów konkurencji [M. Blaug

¹⁷ Wśród tychże problemów można ulokować dyskusję, jaką prowadzono nad związkami między udziałem w rynku a zyskownością. Kwestia ta została podniesiona przez reprezentantów ekonomii branży [np. W.G. Shepherd 1979; T.B. Gale 1972], a wyrazem jej kontynuacji jest m.in. macierz BCG czy przeprowadzone w latach 70. studia PIMS (*Profit Impact of Market Share*).

¹⁸ Do tychże koncepcji można zaliczyć tradycyjną teorię barier wejścia, koncentrującą się na kwestiach ekonomii skali i kosztów utopionych, teorię barier mobilności, w której podkreśla się znaczenie efektu uczenia się oraz przewagi wynikającej z „wyprzedzającego wejścia” oraz ujęcie barier wejścia według szkoły z Chicago, które eksponuje znaczenie wyspecjalizowanych, wysokiej jakości zasobów [R.P. Rumelt, D. Schendel, D.J. Teece 1991].

2000, s. 629–631; B. Jankowska 2002], przy równoczesnym odrzuceniu założenia o deterainizmie sytuacyjnym i pasywności firm-uczestników branży, a po drugie, dyskusja nad związkami między strukturą branży a efektywnością.

Porter analizuje pozycję przedsiębiorstwa przez pryzmat struktury branży [M.E. Porter 1999, s. 21–46], ale daleki jest od stwierdzenia, że przedsiębiorstwo nie może wpływać na charakter strukturalnych cech konkurencji, a więc np. na stopień koncentracji w branży, wysokość barier wejścia do branży i wyjścia z branży. Dyskutując nad kwestią struktury branży, wyraźnie podkreśla konieczność oddziaływania przez firmy na strukturę systemu branżowego i przekształcania jej, tak aby możliwe było osiągnięcie wyższej rentowności, co wyraźnie nawiązuje do kwestii lansowanych na gruncie teorii gier. Ten fragment porterowskich rozważań wydaje się też kontynuować dyskurs zapoczątkowany przez neoklasyków. Już oni badali, jakie implikacje dla dobrobytu społecznego niesie określona liczba sprzedawców na danym rynku [E.H. Chamberlin 1956, s. 9], a więc *de facto* konkurentów w branży.

Konkurencja dla Portera to nie tylko struktura branży, ale przede wszystkim zachowania przedsiębiorstw, które układają się w proces konkurencji. Zaangażowanie firm w walkę konkurencyjną oznacza dla jednych przetrwanie, a dla innych, słabszych, wyginięcie, wyparcie z rynku. Porter podkreśla, że nawet jeśli firma zdobędzie przewagę strategiczną, musi mieć świadomość, że branża przechodzi przez własny cykl życia i ta ewolucja przyczynia się do erozji raz zdobytej przewagi. Widoczne są więc także powiązania ze wspomnianą ekonomią ewolucyjną. Patrzenie na konkurencję jak na rywalizację podmiotów w branży sygnalizuje również wpływy koncepcji konkurencji zdolnej do działania. Elementy tej koncepcji bliskie porterowskiej teorii strategii konkurencyjnej to utożsamianie konkurencji z rywalizacją w sprzedaży dóbr, a więc przyczynek do procesowego ujęcia konkurencji oraz wypracowana przez Clarka koncepcja przewagi konkurencyjnej związanej z różnicowaniem produktu bądź oferowaniem korzystniejszych cen [J.M. Clark 1961, s. 429]¹⁹.

Teoria strategii konkurencyjnej wykorzystuje także dorobek E.H. Chamberlina [1956] i J. Robinson [1948], którzy stworzyli odpowiednio teorię konkurencji monopolistycznej i teorię konkurencji niedoskonałej. Wprowadzona przez nich do analizy heterogeniczność produktów i pozacenowy charakter konkurencji [E.H. Chamberlin 1957, s. 105] są podstawą jednej z zaproponowanych przez

¹⁹ J.M. Clark wskazywał, że taka przewaga jest rezultatem wprowadzanych przez firmy innowacji, które stają się bodźcem do agresywnej konkurencji. Ta przyczynia się do postępu technicznego i wzrostu gospodarczego w skali makro. Informacje o nadzwyczajnych zyskach przypadających w udziale innowatorowi skłaniają pozostałych rywali do podjęcia tzw. konkurencji defensywnej, która wiąże się z dyfuzją innowacji i standaryzacją rozwiązań. Gdy upłynie okres stabilizacji, pojawia się kolejna faza agresywnej walki konkurencyjnej. W poglądach J.M. Clarka widać wyraźne nawiązanie do poglądów J.A. Schumpetera oraz epigonów nurtu ewolucyjnego.

Portera odmian strategii konkurencji – zróżnicowania [M.E. Porter 1999, s. 50]. W przypadku stosowania strategii zróżnicowania Porter dostrzega rangę innowacji w zdobyciu siły na rynku, co wskazuje na związki teorii porterowskiej ze szkołą austriacką i wspomnianą wyżej koncepcją J.M. Clarka [M.E. Porter 1999, s. 53, 54].

Porter w swojej teorii wychodzi co prawda od analizy tego, co otacza firmę, ale równocześnie podkreśla, że atrakcyjność branży musi być zawsze odnoszona do zasobów przedsiębiorstwa [M.E. Porter 1999, s. 15–16], dlatego też drugim istotnym elementem teorii strategii konkurencyjnej uczynił Porter koncepcję łańcucha wartości, który obejmuje wszystkie czynności spełniane przez organizację z punktu widzenia tworzenia wartości dla nabywcy. Koncepcja łańcucha wartości koncentruje uwagę, z jednej strony, na środowisku konkurencyjnym firmy (relacje z dostawcami, nabywcami), a z drugiej – na specyficznych czynnościach wykonywanych przez konkretną organizację, co wiąże się z eksploatacją posiadanych szeroko pojętych zasobów [M.E. Porter 1985, s. 87]. Przewaga przedsiębiorstwa i jego pozycja w branży są uzależnione od umiejętności wykonywania czynności podstawowych (logistyka wewnętrzna, wytwarzanie, logistyka zewnętrzna, marketing i sprzedaż, obsługa serwisowa) i pomocniczych (zaopatrzenie, rozwój technologii, zarządzanie kadrami, infrastruktura wewnętrzna – finanse, planowanie). W ten sposób nawiązuje ona do analizowanej w kolejnym punkcie zasobowej teorii firmy [J.B. Barney 2002].

Związki teorii strategii konkurencyjnej z teorią organizacji i zarządzania dotyczą w szczególności wpływu podejścia sytuacyjnego i systemowego. Porter eksponuje, że przedsiębiorstwo jest systemem otwartym, które łączy z otoczeniem więzi regulacyjne i realne. Podkreśla także, że wybór strategii firmy musi być poprzedzony analizą uwarunkowań zewnętrznych (struktura branży) oraz wewnętrznych (domeny i potencjału przedsiębiorstwa). Dodatkowo zauważa, że raz obrana strategia, nawet jeśli była skuteczna w określonej sytuacji, nie musi prowadzić do celu w zmienionych warunkach otoczenia. W tezach Portera widać nawiązanie do kwestii podnoszonych przez R.E. Milesa i Ch.S. Snowa [1984], którzy wskazują, że sukces odniosą tylko te przedsiębiorstwa, które dopasują m.in. swoją strategię do otoczenia.

Na zakończenie rozważań nad strategią konkurencji warto jeszcze wrócić do sprawy efektywności firm i dobrobytu społeczeństwa, a więc problemów szeroko dyskutowanych w naukach ekonomicznych. Porter sugeruje, że firmy muszą poszukiwać branż o wysokiej rentowności. Implikacje takiego podejścia dla dobrobytu społecznego można interpretować dwojako. Po pierwsze – zwykle są to branże monopolistyczne lub oligopolistyczne [J.B. Barney 2002]. W związku z tym przedsiębiorstwa w takich branżach będą osiągały pokaźne korzyści ekonomiczne, których podstawą jest struktura danej branży, co wcale nie musi podnosić dobrobytu społecznego [V. Fried, B. Oviatt 1989]. Po drugie, co podkreśla

H. Demsetz [1973], dobre wyniki ekonomiczne firmy nie opierają się na strukturalnych charakterystykach branży, ale na posiadanych przez firmę umiejętnościach zaspokajania zróżnicowanych potrzeb klienta, co wskazuje na związki z zasobową teorią firmy. W tym sensie efektywność przedsiębiorstwa będzie szła w parze z dobrobytem społecznym.

Teoria strategii konkurencyjnej w kształcie zaproponowanym przez Portera wywarła ogromny wpływ na teorię zarządzania strategicznego w ogóle, a zdaniami niektórych pozwoliła, aby stało się ono w pełni dyscypliną akademicką [J.B. Barney 2002a].

13.7. Zasobowa teoria firmy jako przykład konwergencji teorii zarządzania i teorii ekonomii

Przyczyną powstania zasobowej teorii firmy były zarzuty pod adresem teorii strategii konkurencyjnej. Najważniejsze z nich to ścisła racjonalność posunięta do negacji znaczenia intuicji i doświadczenia strategów, nadmierna koncentracja na otoczeniu konkurencyjnym, prowadząca do ignorowania znaczenia posiadanych przez firmę zasobów, pomijanie znaczenia zachowań kooperacyjnych oraz statyczność, będąca konsekwencją krótkiego horyzontu analizy. Szkoła zasobowa rozwija się na podstawie założenia, że w miarę wydłużania horyzontu czasowego wzrasta znaczenie wewnętrznych (endogenicznych) źródeł przewagi konkurencyjnej, które mogą być skuteczne w różnych warunkach otoczenia, w konsekwencji przewaga konkurencyjna w dłuższym okresie bardziej zależy od zachowania się firmy niż od jej otoczenia konkurencyjnego [K. Obłój 1999, s. 78–81].

Jedno z fundamentalnych założeń szkoły zasobowej dotyczy warunków, jakie muszą być spełnione, aby zasoby i umiejętności mogły mieć strategiczne znaczenie dla organizacji. Otóż, dzieje się tak wówczas, gdy są one (najlepiej) jednocześnie [J.B. Barney 1991] cenne – pozwalają na sprawne działanie i adaptację do otoczenia, rzadkie – trudne do imitacji lub substytucji oraz efektywnie zorganizowane.

Strategiczne zasoby i unikalne umiejętności tworzą kluczowe kompetencje, które stanowią podstawę całych rodzin produktów i wchodzenia na nowe rynki, dlatego w trosce o swoje podstawowe kompetencje firma powinna przyjąć strukturę organizacyjną w kształcie przypominającym drzewo, gdzie główne kompetencje to korzenie dostarczające drzewu pożywienia i zapewniające stabilność, pień i konary reprezentują główne produkty, mniejsze gałęzie to strategiczne jednostki biznesu, a liście i owoce to produkty końcowe [G. Hamel, C.K. Prahalad 1990].

Firma może wykorzystywać zasoby i umiejętności efektywniej niż konkurenci dzięki [G. Hamel, C.K. Prahalad 1990] szybszej akumulacji, koncentracji na nielicznych produktach i rynkach, łączeniu i koordynacji prowadzących do tworzenia nowych produktów/usług na bazie istniejących zasobów i umiejętności, wszechstronnemu wykorzystywaniu pozwalającemu na synergę.

Poza tym, między zasobami a zamierzeniami firmy musi istnieć dynamiczne napięcie. Dlatego wizja (marzenie, wyzwanie lub metafora) stworzona przez naczelne kierownictwo i wskazująca drogę firmy powinna napinać firmę niczym łuk do strzału [G. Hamel, C.K. Prahalad 1993].

Autorzy nurtu zasobowego podkreślają także znaczenie kooperacji między firmami, która pozwala na wzajemnie uzupełnianie się kompetencji i umożliwia partnerom koncentrowanie się na swoich podstawowych kompetencjach – przewaga powstała w wyniku takiej współpracy jest dużo trudniejsza do naśladowania przez konkurentów [G. Hamel, Y.L. Doz, C.K. Prahalad 1989].

Podsumowując główne założenia i postulaty szkoły zasobowej, można stwierdzić, że wdrożenie strategii powinno być stałym procesem budowy zasobów materialnych i niematerialnych. Jest to proces czasochłonny i dokonuje się stopniowo, w miarę jak istotne zasoby powstają w firmie i nabierają strategicznego znaczenia. Realizacja tak pojmowanej strategii nie ma charakteru jedynie planowego, jako że decydujące znaczenie ma kreatywność i twórcze zaangażowanie [G. Hamel, C.K. Prahalad 1990]. W konsekwencji, głównym celem strategii firmy jest zapewnienie spójności wewnętrznej działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo i rozwijanie wewnętrznych umiejętności, tak aby możliwe było elastyczne reagowanie na zmiany otoczenia, a także jego kształtowanie [M. Sulimowska-Formowicz, 2002, s. 41].

W poszukiwaniu korzeni głównych założeń nurtu zasobowego przede wszystkim dokonany zostanie przegląd głównych koncepcji teorii ekonomicznych, a następnie teorii zarządzania. Restrykcyjność założeń paradygmatu neoklasycznego, zwłaszcza tych dotyczących konkurencji doskonałej i homogeniczności dostępnych zasobów i produktów, stoi w ewidentnej sprzeczności z postulatami szkoły zasobowej. Niemniej jednak ekonomicznego rodowodu zasobowej teorii firmy doszukiwać się można już w badaniach A. Smitha [1954] nad zjawiskiem endogenicznego wzrostu przedsiębiorstw. Także A. Marshall [1920] w swojej koncepcji organicznego wzrostu przedsiębiorstw wyraźnie wskazuje na znaczenie akumulacji zdobywanej wiedzy i umiejętności. Dalsze badania w tym nurcie podjęte przez E. Penrose [1959] podkreślają znaczenie zdolności kierownictwa firmy do uczenia się i akumulacji uzyskanej wiedzy w postaci standardowych procedur. One w znacznej mierze warunkują tempo wzrostu przedsiębiorstwa. Możliwości wykorzystywania posiadanych zasobów w zróżnicowany sposób tworzą wyjątkowość każdej z firm działających na rynku, od której z kolei zależy ich siła.

Teoria agencji odchodzi od ujęcia neoklasycznego m.in. przez przyjęcie koncepcji efektywności związanej z cechami transakcji, takimi jak częstotliwość, niepewność i specyficzność zaangażowanych zasobów [O.E. Williamson 1995]. W teorii praw własności także znajdują się bezpośrednie postulaty dotyczące zasobów. Mówi ona o konieczności ponoszenia kosztów na pozyskiwanie, analizowanie, przechowywanie informacji oraz prawną ochronę wiedzy i umiejętności [R. Coase 1937]. Jednym z fundamentalnych zagadnień poruszanych przez teorię kosztów transakcyjnych jest wybór między inwestycjami ogólnego i specjalnego przeznaczenia, jaki mają zwykle strony transakcji. Wybór charakteru inwestycji determinuje charakter zasobów [O.E. Williamson 1998]. Ekonomia ewolucyjna także podkreśla ogromne znaczenie posiadanych przez organizację zasobów o wyjątkowych cechach dla jej przetrwania na konkurencyjnym rynku [R.M. Cyert, J.G. March 1963]. To właśnie ewolucjoniści zaczęli zwracać uwagę na pozytywną rolę odgrywaną przez rutyny i wzorce zachowań organizacyjnych jako umiejętności będące potencjalnym źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej [M. Sulimowska-Formowicz 2002, s. 43]. J.A. Schumpeter [1960] wskazuje na różnice w zdolnościach innowacyjnych przedsiębiorstw jako determinancie ich siły rynkowej. Ponieważ głównym przedmiotem badań teorii produkcji zespołowej są konsekwencje dążenia właścicieli poszczególnych zasobów do zwiększenia ich produktywności na drodze specjalizacji [A. Alchajn, H. Demsetz 1972], która wymusza zachowania kooperacyjne, wykazywanie jej związków z teorią zasobową nie wydaje się konieczne. Szkoła austriacka, a zwłaszcza opracowana przez nią subiektywistyczna teoria zachowań ludzkich [L. Misses 1949, cyt. za S.D. Hunt 2000] postuluje szerokie ujmowanie zasobów firmy zarówno w formie materialnej, jak i niematerialnej. Tylko szerokie spektrum posiadanych zasobów może bowiem pozwolić na wytworzenie oferty odpowiadającej zróżnicowanym wymaganiom poszczególnych segmentów rynku.

Wszystkie badane teorie organizacji i zarządzania, będące prekursorami nurtu zasobowego, zostały zdiagnozowane jako wykorzystujące analizę autonomiczną (uwzględniającą zmienne poziomu przedsiębiorstwa) oraz redukcyjną (uwzględniającą zmienne poziomu niższego niż badany; tab. 1). Oznacza to, iż każda z nich w mniejszym lub większym stopniu dyskutuje kwestie zasobów i umiejętności przedsiębiorstwa. Na przykład w koncepcji organizacji jako systemu otwartego na pierwszym planie dostrzegamy postulat odpowiedniego dopasowania wewnętrznych podsystemów firmy, które razem z dopasowaniem do nadsystemu otoczenia warunkują pozycję na rynku [R.E. Kast, J.E. Rozenzweig 1973, cyt. za M. Sulimowska-Formowicz 2002, s. 43]. Podobnie nurt sytuacyjny teorii zarządzania podkreśla znaczenie dopasowania się przedsiębiorstwa do otoczenia. Właściwe dopasowanie powinno polegać na wyborze odpowiedniej struktury organizacyjnej, stosowanych przez przedsiębiorstwo technologii oraz skutecznym kształtowaniu stosunków społecznych wewnątrz firmy [*Droga do rynku...* 1994].

Warto też wspomnieć, że wśród przedstawicieli nauk organizacji i zarządzania słychać głosy, które podnoszą kwestię, czy podejście zasobowe można traktować jak teorię i czy rzeczywiście niesie ono cenne kontrybucje dla teorii zarządzania strategicznego. R.L. Priem [2001], analizując stronę epistemologiczno-metodologiczną podejścia zasobowego, dochodzi do wniosku, że w przyszłości może ono zostać uznane za teorię przewagi konkurencyjnej, aczkolwiek abstrahuje od stwierdzenia, czy jest ono nową teorią firmy. Natomiast K.R. Conner [1991], dokonując analizy porównawczej podejścia zasobowego z ugruntowanymi teoriami firmy, dowodzi, że teoria zasobowa zasługuje na miano nowej teorii firmy.

Podsumowanie i kierunki dalszych badań

Badania nad miejscem przedsiębiorstwa w teoriach ekonomicznych i w naukach o zarządzaniu jednoznacznie wskazują, że jest ono mocno zakorzenione w obu tych dyscyplinach. Prowadzone wyżej rozważania na temat teoretycznych źródeł teorii strategii konkurencyjnej oraz zasobowej teorii firmy zdają się jednoznacznie potwierdzać hipotezę, że zarządzanie strategiczne jest przykładem na wzajemne przenikanie się ekonomii i nauk o zarządzaniu. Co więcej, wydaje się, że dorobek obu tych dyscyplin w zakresie teorii zarządzania strategicznego ma charakter komplementarny, a doświadczenia ostatnich dziesięcioleci pozwalają na sformułowanie tezy, że ich rozwój jest ściśle powiązany – postęp badań prowadzonych w ramach jednej dyscypliny warunkuje ewolucję drugiej, i odwrotnie²⁰.

Kierunki dalszych badań na gruncie zarządzania strategicznego to także, z jednej strony, nowe metody, a z drugiej, nowa waga już wcześniej sygnalizowanych problemów w zarządzaniu firmą, która doświadcza konsekwencji internacjonalizacji i globalizacji. Globalizacja wiąże się m.in. z rozwojem technologii informacyjnych i stwarza nowe pola ekspansji przedsiębiorstw. Powoduje to konieczność rozwoju koncepcji i metod zarządzania, które będą dopasowane do specyfiki tej rzeczywistości, określanej mianem „nowej gospodarki” [M. Gorynia, R. Owczarzak 2004].

Globalizacja implikuje wzrost natężenia konkurencji w branżach, co powoduje, że firma jest wystawiona na ataki silniejszej i często liczniejszej grupy konkurentów. W związku z tym konieczne jest poszukiwanie nowych źródeł przewagi konkurencyjnej, co wiąże się z odkrywaniem coraz to nowych ujęć teoretycznych. Do takich nowatorskich podejść można zaliczyć przedstawioną

²⁰ Opracowanie koncentruje się na teoriach ekonomicznych oraz koncepcjach organizacji i zarządzania jako na źródłach zarządzania strategicznego. Należy być jednak świadomym, iż wśród dyscyplin naukowych wymienianych jako wspomagające rozwój zarządzania strategicznego wskazuje się także m.in.: psychologię społeczną, socjologię, nauki polityczne, antropologię oraz demografię [R.P. Rumelt, D. Schendel, D.J. Teece 1991, s. 5 i 15].

w poprzednim punkcie teorię zasobową. Wydaje się, że dyskusja wokół głównych kompetencji czy wyróżniających firmę zdolności powinna być kontynuowana, gdyż takie spojrzenie zmierza do budowy przedsiębiorstwa z potencjałem adekwatnym do środowiska, w którym funkcjonuje, i równocześnie elastycznym, a więc podatnym na przekształcenia.

Pozostając przy kwestii konkurencyjności firmy, trzeba wspomnieć o ocenie jej pozycji konkurencyjnej. Wydaje się, że diagnoza przez udziały rynkowe i rentowność będzie stopniowo coraz częściej rozszerzana o ocenę wartości przedsiębiorstwa. Coraz więcej protagonistów zyskuje koncepcja zarządzania wartością firmy zaproponowana przez A. Rappaporta [1986] i T. Copelanda [1997], w której stopień realizacji celów ocenia się za pomocą wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej oraz rynkowej wartości dodanej.

Intensywność nacisków konkurencji zmusza do poszukiwania nowych sposobów poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa, a zwłaszcza jego potencjału konkurencyjnego. W związku z tym rozwijane będą koncepcje reengineeringu, benchmarkingu, outsourcingu, lean management, time based management, organizacji uczącej się, przedsiębiorstwa wirtualnego i sieciowego [K. Zimniewicz 2000].

Problemem, który już jest artykułowany w literaturze zarządzania strategicznego i który wydaje się frapujący, jest sprawa operacjonalizacji działań zorientowanych na wdrożenie i kontrolę realizacji strategii. Pozwoliłoby to na lepsze zrozumienie celów i zadań, jakie stoją przed firmą przez pracowników oraz rozpoznanie parametrów, które będą podstawą oceny ich dokonań. Obecnie najbardziej znaną koncepcją, która próbuje uporać się z tym problemem, jest strategiczna karta wyników zaproponowana przez R.S. Kapłana i D.P. Nortona [2002].

Kwestią, którą warto by także rozwijać i wyraźniej artykułować przez pryzmat zarządzania strategicznego, jest społeczna odpowiedzialność korporacji. Wydaje się, że czysto ekonomiczny charakter celów strategicznych przedsiębiorstwa, postulowany chociażby przez M. Friedmana, powinien zostać rozbudowany o cele użyteczne społecznie, gdyż „gospodarka globalna to nie tylko uczestnictwo w światowym sukcesie, ale i kryzysie” [J.K. Bielecki 2004, s. 3]. Akceptacja idei społecznej odpowiedzialności korporacji może przyczynić się do poprawy konkurencyjności firmy. Problemem zarządzania strategicznego wydaje się być zidentyfikowanie takich strategii, które respektując wymogi społecznej odpowiedzialności, sprzyjają realizacji celów ekonomicznych i umożliwiają adekwatną reakcję na naciski różnych grup interesów, które nie zawsze postępują etycznie. Próby implementacji takich strategii są już podejmowane przez niektóre korporacje transnarodowe, jak np. Royal Dutch/Shell czy Nike Corporation [H. Weltzien Hoivik 2003, s. 33–34].

Odnosząc się na zakończenie do pytania postawionego na początku artykułu wydaje się, że uzasadniony jest pogląd, iż przesądzona jest w przyszłości dalsza integracja ujęć przedsiębiorstwa w ekonomii (ekonomicznych teoriach firmy)

i w naukach o zarządzaniu. Wymagają tego zarówno względy poznawczo-wyjaśniające, jak i normatywno-prognostyczno-praktyczne. Te pierwsze wiążą się z rosnącym stopniem komplikacji współczesnych warunków działania przedsiębiorstw oraz z narastającą dynamiką zmian. Potrzebne są modele i teorie identyfikujące, wyjaśniające i interpretujące to, co dzieje się w otoczeniu firm, ale także pozwalające zrozumieć wnętrze przedsiębiorstw. Względy praktyczne wydają się oczywiste – praktycy biznesu oczekują rekomendacji ukierunkowujących funkcjonowanie ich firm. Niewiele wskazuje na to, aby wspomniana integracja miała przyjąć wyłącznie postać syntezy, prowadzącej do powstania jednej, uniwersalnej teorii przedsiębiorstwa. Prognozujemy intensyfikację dążeń do syntezy w ramach teorii zarządzania strategicznego, z jednoczesną kontynuacją rozwoju ujęć o charakterze bardziej autonomicznym, podkreślających swoją odrębność. Innymi słowy, wysoce prawdopodobna jest sytuacja, w której będziemy mieli do czynienia z rozwijającym się „rynkiem wielu teorii”, które będą podlegać dynamicznym procesom konkurencji. Z jednej strony wiele teorii będzie funkcjonować równolegle obok siebie jako koncepcje komplementarne, a z drugiej – jedne teorie wypierać będą inne. Realizm nakazuje wiązać przepowiadaną hetero-geniczną teorię i koncepcję przedsiębiorstwa z różnorodnością firm funkcjonujących w realnej gospodarce. Jednocześnie wydaje się, że rola teorii zarządzania strategicznego na „rynku teorii” ujmujących działanie firmy we współczesnej gospodarce rynkowej będzie rosła, podobnie jak w minionych 30 latach. Nie widać bowiem specjalnie konkurentów wśród „teorii średniego szczebla”, które potrafiły zawrzeć „dwa w jednym”, czyli jednocześnie uwzględnić najważniejsze zmienne stanowiące przedmiot zainteresowania ekonomicznych teorii firmy oraz teorii przedsiębiorstwa w ramach nauk o zarządzaniu.

Bibliografia

- Ackoff R.L., *O system pojęć systemowych*, „Prakseologia” 1973, nr 2.
Alchian A., Demsetz H., *Production, Information Costs and Economic Organization*, „The American Economic Review” 1972, nr 62.
Ansoff H.I., *Zarządzanie strategiczne*, PWE, Warszawa 1985.
Bain J., *Industrial Organization*, John Wiley & Sons, New York 1968.
Barney J.B., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, nr 17.
Barney J.B., *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, wyd. 2, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New York 2002.
Barney J.B., *Strategic Management: From Informed Conversation to Academy Discipline*, „Academy of Management Executive” 2002a, vol. 16, nr 2.
Bertalanffy von L., *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984.

- Bielecki J.K., *Kreatywna etyka*, „Master of Business Administration” 2004, nr 3.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 2000.
- Burns T., Stalker G.M., *The Management of Innovation*, Tavistok, London 1961.
- Chamberlin E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, wyd. 6, Harvard University Press, Cambridge 1956.
- Chamberlin E.H., *Towards a More General Theory of Value*, Oxford University Press, New York 1957.
- Chandler A.D., *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, MIT, Cambridge, Mass. 1963.
- Clark J.M., *The Concept of Workable Competition*, „American Economic Review”, czerwiec 1940.
- Clark J.M., *Competition as a Dynamic Process*, The Brookings Institution, Washington 1961.
- Coase R., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, nr 4.
- Conner K.R., *A Historical Comparison of Resource-based Theory and Five Schools of Thought Within Industrial Organization Economics: Do We Have a New Theory of the Firm?*, „Journal of Management” 1991, vol. 17, nr 1.
- Copeland T., Koller T., Murrin J., *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firmy*, WIG-Press, Warszawa 1997.
- Cyert R., Hedrick C., *Theory of the Firm: Past, Presence and Future; An Interpretation*, [w:] *The Economic Theory of Organization and the Firm*, red. R. Cyert, Harvester Wheatsheaf, New York, London, Toronto, Sydney, Tokyo 1988.
- Cyert R.M., March J.G., *A Behavioral Theory of the Firm*, New Jersey, Englewoods Cliffs, Prentice Hall 1963.
- Daft R.L., *Organization Theory and Design*, West Publishing Company, New York 1983.
- Demsetz H., *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*, „Journal of Law and Economics” 1973, vol. 16.
- Demsetz H., *Toward a Theory of Property Rights*, „American Economic Review” 1967, nr 5.
- Demsetz H., *The Structure of Ownership and the Theory of the Firm*, „Journal of Law and Economics” 1983, nr 26.
- Droga do rynku. Aspekty mikroekonomiczne*, red. WJ. Otta, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1994.
- Downie J., *The Competitive Process*, Duckworth, London 1958.
- Duncan W.J., *Methodological Orientations and Management Theory: An Analysis of Academic Opinion*, „Academy Management Journal”, wrzesień 1970.
- Foss N., *Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives*, „Journal of Evolutionary Economics” 1993, nr 3.
- Fried V., Oviatt B., *Michael Porter's Missing Chapter: The Risk of Antitrust Violations*, „Academy of Management Executive” 1989, vol. 3.
- Gale B.T., *Market Share and Rate of Return*, „Review of Economics and Statistics” 1972, vol. 54, nr 4.
- Gantt H.L., *Work, Wages and Profits*, wyd. 2, MacGraw-Hill Book Company, New York 1913.

- Gerloff E.A., *Organizational Theory and Design. A Strategic Approach for Management*, McGraw-Hill Book Company, New York 1985.
- Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1995.
- Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista” 1999, nr 4.
- Gorynia M., Owczarzak R., *Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1–2.
- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa 1996.
- Griffin R.W., *Management*, Houghton Mifflin Company, New York 1999.
- Hamel G., Doz Y.L., Prahalad CK, *Collaborate with Your Competitors and Win*, „Harvard Business Review”, styczeń-luty 1989.
- Hamel G., Prahalad CK., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review”, maj-czerwiec 1990.
- Hamel G., Prahalad CK., *Strategy as Stretch and Leverage*, „Harvard Business Review”, marzec-kwiecień 1993.
- Hannan M.T., Freeman J., *Organizational Ecology*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1989.
- Hayek von F.A., *The Use of Knowledge in Society*, „American Economic Review” 1945, nr 4.
- Hicks H.G., Goronzy F., *On Methodology in the Study of Management and Organization*, „Academy of Management”, grudzień 2001.
- Hunt S.D., *A General Theory of Competition*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks, London, New Delhi 2000.
- Jankowska B., *Konkurencja wewnątrzbranżowa jako determinanta konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 4.
- Jensen M.C, Meckling W.H., *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, vol. 3.
- Kamiński W., *Współczesna teoria dobrobytu*, PWE, Warszawa 1980.
- Kaplan R.S., Norton D.P., *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, PWN, Warszawa 2002.
- Kast F.E., Rosenzweig J.E., *Contingency Views of Organization and Management*, Science Research Associates, Inc, Chicago 1973.
- Kay J., *Economics and Business*, „The Economic Journal”, January 1991, nr 101.
- Kieżun W., *Sprawne zarządzanie organizacją*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1997.
- Koontz H., *Management Theory Jungle*, „Academy of Management Journal”, grudzień 1961.
- Kraft J., Ravis J.-L., *Theories of the Firm*, [w:] *Markets and Organization*, red. R. Arena, Ch. Longhi, Springer, Berlin 1998.
- Lawrence P.R., Lorsch J.W., *Organization and Environment*, Irwin, Homewood 1969.
- Marris R., *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London 1964.

- Marris R., *A Model of the Managerial Enterprise*, „Quarterly Journal of Economics” 1963, nr 2.
- Marshall A., *Principles of Economics. An Introductory Volume*, wyd. 8, Macmillan, London 1920.
- Mayntz R., *The Study of Organizations*, „Current Sociology” 1964, vol. XIII, nr 3.
- Miles R.E., Snów Ch.S., *Fit, Failure and the Hall of Fame*, „California Management Review” 1984, vol. 26, nr 3.
- Mintzberg H., *Five Ps for Strategy*, „California Management Review”, jesień 1987.
- Misses L., *Human Action: A Treatise on Economics*, CY: Yale University Press, New Haven 1949.
- Morgan G., *Obrazy organizacji*, PWN, Warszawa 1999.
- Oblój K., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999.
- Penrose E., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford 1959.
- Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Priem R.L., *Is the Resource-based View a Useful Perspective for Strategic Management Research?*, „Academy of Management Review” 2001, vol. 26, nr 1.
- Porter M.E., *Competitive Advantage*, The Free Press, New York 1985.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1999.
- Rappaport A., *Creating Shareholder Value*, Free Press, New York 1986.
- Robinson J., *Economics of Imperfect Competition*, Macmillan and Co. Ltd., London 1948.
- Rumelt R.P., Schendel D., Teece D.J., *Strategic Management and Economics*, „Strategic Management Journal” 1991, vol. 12.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1960.
- Sheldon O., *The Philosophy of Management*, Sir Isaac Pitmann and Son, Ltd., New York 1930.
- Shepherd W.G., *The Economics of Industrial Organization*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York 1979.
- Simon H.A., *Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science*, „American Economic Review” 1959, nr 3.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWE, Warszawa 1954.
- Stabryta A., *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, PWN, Warszawa-Kraków 2000.
- Stigler G.J., *Perfect Competition Historically Contemplated*, „Journal of Political Economy” 1957, nr 2.
- Sulimowska-Formowicz M., *Nurt zasobowy w teorii firmy*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5–6.
- Taylor F., *Principles of Scientific Management*, New York, Harper and Brothers, Publishers 1923.
- The Common Sense of Political Economy, and Selected Papers on Economic Theory*, red. L. Robbins, Ph. Wicksteed, G. Routledge and Sons, Ltd., Londyn 1933.
- Weltzien Høivik H. von, *Společna odpowiedzialność korporacji – wyzwania stojące przed uniwersalnymi standardami korporacyjnej uczciwości*, [w:] *Europejskie standardy etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu*, red. W. Gasparski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.

- Williamson O.E., *Reflections on the New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1985, nr 141.
- Williamson O.E., *Economic Organization. Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books, London 1986.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.
- Wit B. de, Meyer R., *Strategy, Process, Content, Context*, International Thomson Business Press, London 1998.
- Współczesne teorie organizacji*, red. A.K. Koźmiński, PWN, Warszawa 1983.
- Zarządzanie. Teoria i praktyka*, red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Zieleniewski J., *Organizacja i zarządzanie*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1981.
- Zimniewicz K., *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2000.

STRATEGIC MANAGEMENT AS A SYNTHESIS OF ECONOMIC AND MANAGERIAL THEORIES OF THE FIRM

Summary

Research on the foundations of competitive strategy and the resource-based approach to the theory of the firm seems to confirm the hypothesis that strategic management is an example of the mutual permeability of economic and management theories. Achievements in both of these disciplines seem to have a complementary character – progress in the former is a condition for the evolution of the latter, and *vice versa*.

Moreover, it seems that for both, cognitive and practical reasons, further integration of economic and managerial theories of the firm is a foregone conclusion. There are not many arguments, however, that would support the thesis that this integration may lead to a synthesis resulting in the creation of one, universal theory of the firm. It is highly probable that on the one hand, many theories will exist alongside as complementary approaches and, on the other hand, some theories will eliminate others.

Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych¹

Marian GORYNIA, Małgorzata BARTOSIK-PURGAT*,
Barbara JANKOWSKA**, Radosław OW CZARZAK***

Wstęp

Jednym z istotnych aspektów działalności inwestorów zagranicznych na rynkach będących obszarem ich ekspansji są efekty zewnętrzne wywołane przez dokonane inwestycje. Efekty te mogą być rozpatrywane z różnych punktów widzenia. W literaturze często spotykane są rozważania czynione z perspektywy całości gospodarki kraju lokalizacji inwestycji zagranicznych. Równolegle prowadzone są analizy koncentrujące uwagę na wpływie działań inwestorów zagranicznych na zachowania przedsiębiorstw lokalnych, które podejmują określone strategie wobec ekspansji podmiotów zagranicznych.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie syntetycznego przeglądu literatury ujmującej kwestie efektów zewnętrznych, głównie z perspektywy podmiotów krajowych oraz przedstawienie wyników badań empirycznych przeprowadzonych przez autorów w 2004 r., odnoszących się do efektów zewnętrznych działalności inwestorów zagranicznych w Polsce. Należy zaznaczyć, że w ramach projektu badawczego KBN zrealizowanego przez autorów, uwaga była skupiona na strategiach przyjmowanych przez podmioty krajowe w obliczu inwazji inwestorów zagranicznych na rynek polski. Przyjrzenie się efektom zewnętrznym działań inwestorów zagranicznych było jednym z wielu zagadnień podjętych w przeprowadzonych badaniach empirycznych.

* Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

** Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

*** Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

¹ Opracowanie powstało w ramach realizacji projektu badawczego Komitetu Badań Naukowych pt. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych* (nr 2 H02D 011 24).

14.1. Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – przegląd literatury

Efekty zewnętrzne to uboczne, niezamierzone skutki działania jednego podmiotu na sytuację innego (innych) podmiotów [R.E. Caves 1974; B. Aitken, A. Harrison 1993]. Ujawniają się one jako niekorzyści i korzyści zewnętrzne. Korzyści zewnętrznych nie da się w pełni „zawłaszczyć”, kosztów zaś zewnętrznych nie wlicza się w pełni w koszty produkcji podmiotów działających na rynku. Dodatkowo efekty zewnętrzne są w istocie dobrami publicznymi. Prawdziwy problem społeczno-ekonomiczny stanowią ujemne efekty zewnętrzne, mające wpływ na koszty innych firm lub na dobrobyt innych osób i podmiotów.

Teoria wzrostu endogenicznego podkreśla znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) dla wzrostu gospodarczego kraju goszczącego. Oprócz wskazywania na znaczenie kapitału ludzkiego, podkreśla ona znaczenie pozytywnych efektów zewnętrznych i efektów przenikania oraz uczenia się przez praktykę. Szczególne miejsce wśród kreatorów pozytywnych efektów przenikania zajmują korporacje międzynarodowe występujące w roli inwestorów w krajach goszczących [M. Bloomström, A. Kokko 1998].

W kompleksowym studium teoretycznym wpływu BIZ na rynek pracy w kraju goszczącym [J. Witkowska 2000, s. 649–650] dzieli konsekwencje napływu BIZ na bezpośrednie (pierwotne), pośrednie (wtórne) oraz na efekty zewnętrzne technologiczne i finansowe (pieniężne). Efekty pośrednie mogą mieć zarówno charakter zamierzony (np. efekty kooperacji między firmami z udziałem zagranicznym a firmami lokalnymi), jak i niezamierzony (np. przenikanie wzorców zarządzania zasobami ludzkimi), natomiast efekty zewnętrzne mają jedynie charakter niezamierzony. Autorka porządkuje efekty bezpośrednie i pośrednie wskazując, że mogą one mieć trzy sfery oddziaływania: ilość, jakość i lokalizacja, oraz zarówno negatywny, jak i pozytywny charakter oddziaływania w obrębie każdej ze stref [J. Witkowska 2000, s. 650–651].

Technologiczne efekty zewnętrzne BIZ dla rynku pracy w kraju przyjmującym zostają podzielone na dwa rodzaje: występowanie nieopłaconego czynnika produkcji i tworzenie atmosfery (modyfikowanie środowiska, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa). Korzystanie z nieopłaconego czynnika produkcji następuje przez efekt demonstracji oraz mobilność czynnika pracy między firmami zagranicznymi i krajowymi [D.A. Julius 1990]. Modyfikacja środowiska, w którym funkcjonują firmy w kraju goszczącym BIZ, następuje na skutek stosowanych przez firmy zagraniczne nowych technologii oraz metod organizacji i zarządzania. Konkurencyjny charakter rynku sprawia, że miejscowe firmy zostają zmuszone do podjęcia nowego, bardziej wydajnego sposobu prowadzenia biznesu.

Pieniężne efekty zewnętrzne polegają na uzależnieniu zysków jednych przedsiębiorstw od wielkości wytworzonej produkcji i nakładów poniesionych przez inne przedsiębiorstwa. Kiedy rozwój określonych gałęzi przemysłu jest transmitowany do innych gałęzi za pomocą rosnącej siły nabywczej i oszczędności konsumentów, mamy do czynienia z efektami horyzontalnymi. Kiedy natomiast ekspansja jednej branży oddziałuje na zyskowność innych branż, mówi się o wertykalnych efektach zewnętrznych [J. Witkowska 2000, s. 658].

Naturalnie, mogą występować także negatywne efekty zewnętrzne BIZ dla kraju goszczącego. Dzieje się tak, kiedy dochodzi do wypierania firm lokalnych z rynku dóbr (przez negatywne oddziaływanie na ich proces uczenia się i rozwoju) lub rynków finansowych i rynków czynników produkcji (przez ograniczenie dostępności lub wzrost ich cen). W konsekwencji dochodzi do wstrzymania rozwoju gospodarki kraju goszczącego i tym samym pośrednio do utraty miejsc pracy lub spowolnienia procesu ich tworzenia [*World Investment Report...* 1999]. W takim przypadku pozytywne efekty przenikania wiedzy, technologii czy zasobów są niwelowane przez zbyt silną presję konkurencyjną ze strony inwestorów zagranicznych. Ich wejścia burzą dotychczasową równowagę rynkową i często zmuszają firmy lokalne do produkowania mniej, co powoduje, że ich koszty przeciętne rosną. Zwrócili na to uwagę już wspomniani B. Aitken i A. Harrison [1999]. W zależności od tego, który efekt dominuje, firmy lokalne mogą zyskać lub stracić na wejściu firm zagranicznych. W przypadku firm wenezuelskich stwierdzono, że efekt presji konkurencyjnej przeważa nad pozytywnymi technologicznymi efektami przenikania. Natomiast J. Konings [2001], opierając się na danych pochodzących w sumie z ponad 5 tys. firm z Bułgarii, Rumunii i Polski z lat 1993–1997² zwraca uwagę na jeszcze jedną ważną kwestię. Otóż w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej duże znaczenie ma faza transformacji, w jakiej wspomniane państwa się znajdują. W Bułgarii i Rumunii, a więc w krajach mniej zaawansowanych w procesie transformacji niż Polska, efekt presji konkurencyjnej przeważa nad pozytywnymi technologicznymi efektami przenikania i wiele firm lokalnych traci udziały w rynku. Jednak w ujęciu długookresowym powinien nastąpić wzrost wydajności. Wyniki Koningsa pośrednio nawiązują także do kwestii, że stopień przechwytywania zdolności technologicznych zależy od umiejętności ich absorpcji po stronie przedsiębiorstw lokalnych.

F. Sanna-Randaccio [1999] oraz D. Leahy i R. Neary [1999] pokazali, że poprawa produktywności firm z kraju goszczącego następuje tylko wówczas, gdy technologiczny efekt przenikania jest dostatecznie duży. Efektom takim sprzyjają branże, które charakteryzują się intensywną działalnością B+R, albo firmy dysponujące już pewnym zapleczem wiedzy. Wcześniej w badaniach empirycz-

² Dla Rumunii analizę rozpoczęto w 1994 r. [J. Konings 2001].

nych zwrócili na to uwagę A. Kokko [1994] oraz E. Borenztein, J. De Gregorio i J.-W. Lee [1998], którzy podkreślali, że do wystąpienia technologicznych efektów przenikania potrzebny jest pewien poziom kapitału ludzkiego, a zatem luka technologiczna nie może być zbyt duża.

W literaturze podkreśla się, że na podstawie wyników badań empirycznych trudno znaleźć potwierdzenie tezy o występowaniu pozytywnych efektów zewnętrznych pojawiających się dzięki BIZ dla firm z kraju goszczącego, jeśli kapitał zagraniczny wchodzący i firma lokalna działają w tej samej branży czy sektorze [H. Gorg, D. Greenway 2002].

Inwazja firm zagranicznych powinna przyczynić się do wzrostu popytu na określone zasoby na rynku lokalnym, powinna skłaniać firmy lokalne do produkowania pewnych specyficznych komponentów, co byłoby źródłem pozytywnych efektów zewnętrznych. Jednakże ten mechanizm kreacji korzyści zewnętrznych jest dość często kwestionowany. L. Alfaro i A. Rodrigues-Clare [2004] zauważają, że w sytuacji, gdy zagraniczni inwestorzy będą woleli zaopatrywać się w kraju swojego pochodzenia bądź gdziekolwiek poza krajem goszczącym, nie ujawnią się pozytywne efekty zewnętrzne w branżach powiązanych pionowo z branżą inwestora. Podkreślają oni także, że wnioski mogą być różne w zależności od miary, jaką się zastosuje, oceniając stopień powiązań firmy zagranicznej z dostawcami lokalnymi. Otóż, oceniając powiązania zagranicznych inwestorów z lokalnymi branżami dostawców za pomocą udziału zakupów lokalnych w wielkości zakupów ogółem, zwykle okazuje się, że firmy inwestorzy są słabiej powiązane z dostawcami z kraju goszczącego. Prowadząc badania w odniesieniu do Brazylii (lata 1997–2000), Chile (1987–1999), Meksyku (1993–2000) i Wenezueli (1995–2000), próbowali oni oceniać stopień powiązania firm zagranicznych z firmami lokalnymi, posługując się inną miarą, a mianowicie wyliczali stosunek wartości lokalnych zakupów do liczby zatrudnionych pracowników ogółem. Okazuje się, że firmy zagraniczne rzeczywiście mniej kupują w kraju goszczącym w porównaniu z firmami lokalnymi, ale stosunek lokalnie realizowanych zakupów do liczby zatrudnionych jest w nich większy niż w firmach lokalnych. W tym sensie podmioty zagraniczne wykazują silniejsze powiązania z dostawcami lokalnymi niż firmy lokalne. Dla właściwej oceny efektów przenikania zastosowana metodologia ma więc ogromne znaczenie.

Skuteczne konkutowanie zagranicznych firm z lokalnymi producentami w obcym dla nich otoczeniu jest możliwe zasadniczo dzięki przewagom podnoszącym produktywność. Przewagi te mają zwykle niematerialny charakter i są określane jako kapitał wiedzy [J.R. Markusen 1995] lub kapitał intelektualny [L. Edvinsson, M. Malone 1997]. Ich źródłem mogą być m.in. lepsze umiejętności w dziedzinie zarządzania i marketingu, znajomość szczególnych procesów produkcyjnych lub posiadanie zastrzeżonych znaków towarowych i patentów [A.S. Bedi, A. Cieślík 1999a]. Także P. Romer [1993] argumentuje, że najszyb-

szym i najbardziej wiarygodnym sposobem zamknięcia „luki ideowej” jest stworzenie środowiska gospodarczego sprzyjającego napływowi BIZ. Wspomniany kapitał wiedzy jest przedmiotem transferu w sytuacji, gdy przeszkoleni w korporacjach międzynarodowych pracownicy migrują do przedsiębiorstw lokalnych. Inwestorzy zagraniczni mogą zwykle poświęcać więcej środków na szkolenia, treningi pracowników niż firmy lokalne. Tak przeszkoleni pracownicy zarabiają więcej i podnoszą produktywność przedsiębiorstw lokalnych, do których trafiają po opuszczeniu zagranicznego pracodawcy. W takim przypadku można by mówić o horyzontalnych pozytywnych efektach przenikania. Podobne rezultaty przynosi w ogóle zdobywanie praktyki w firmach zagranicznych. A. Fosfuri, QM. Motta i T. Ronde [2001] wskazują, że korporacje międzynarodowe przykładają dużą wagę do szkoleń i oferują ich więcej pracownikom technicznym i menedżerom niż firmy lokalne. Nowa technologia jest wdrażana i stosowana dopiero po przeszkoleniu pracownika. Technologiczne efekty przenikania wystąpią, gdy firma lokalna zatrudni takiego pracownika. Natomiast pieniężne efekty przenikania wiążą się z tym, że firma zagraniczna będzie takiemu pracownikowi płacić więcej, chcąc go zatrzymać. Przepływ wiedzy może się dokonywać także w związku z nieformalnymi interakcjami ludzi pracujących w tych samych dziedzinach, ale w różnych firmach. Jedna z korporacji międzynarodowych w Hondurasie wprowadziła śniadania dla pracowników pół godziny przed poranną zmianą, co miało spowodować poprawę produktywności [L. Alfaro, A. Rodrigues-Clare 2004]. Pomysł ten szybko został zaadaptowany przez pozostałe przedsiębiorstwa tego sektora.

Poza tym BIZ mogą ułatwić swoim lokalnym kooperantom nawiązanie kontaktów z rynkiem międzynarodowym. Jeżeli podejmowanie BIZ ma na celu uniknięcie barier celnych lub zmniejszenie kosztów transportu, to handel międzynarodowy i BIZ mogą być substytutami. Natomiast przy braku ograniczeń handlowych BIZ, wykorzystujące niskie koszty produkcji na rynku zagranicznym, mogą przyczynić się do kreowania handlu, jeżeli podejmowane są w celu obsługi rynku światowego lub regionalnego [A. Cieślak, A. Krześniak 1998].

Literatura przedmiotu dostarcza szerokiego spektrum potencjalnych pozytywnych i negatywnych efektów zewnętrznych inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju goszczącego, które zestawiono w tab. 14.1. Urzeczywistnienie się jednych i drugich jest uzależnione od wielu czynników, przede wszystkim od polityki gospodarczej.

Konsekwencje dla rozwoju kraju goszczącego BIZ są przedmiotem licznych sporów i dyskusji. Zasadniczo uznaje się znaczenie BIZ w przyspieszaniu rozwoju gospodarczego, zwłaszcza krajów słabiej rozwiniętych. Nie brakuje jednak głosów powątpiewających w ich rzeczywisty wkład w tworzenie warunków do trwałego wzrostu gospodarczego.

Tabela 14.1. Pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne BIZ dla kraju przyjmującego

Potencjalne efekty zewnętrzne BIZ		
Kategoria efektów	Pozytywne	Negatywne
1	2	3
Ogólnogospodarcze	- Wypełnienie luki między pożądanym poziomem inwestycji a oszczędnościami krajowymi - Umacnianie krajowej waluty - Zwiększenie wpływów budżetowych - Wzrost zatrudnienia i wydajności pracy - Poprawa wizerunku kraju i jego pozycji w międzynarodowych rankingach	- Zmniejszanie stopy oszczędności i inwestycji krajowych – osłabienie motywacji do powiększania krajowych oszczędności - Ograniczenie suwerenności i skuteczności krajowej polityki makroekonomicznej - Napływ kapitału spekulacyjnego i pranie brudnych pieniędzy - Redukcje zatrudnienia
Polityczne	Presja na przejrzystość, stabilność i jakość infrastruktury prawnej, informacyjnej, komunikacyjnej i finansowej	Możliwość wywierania wpływu na decyzje polityczne w kraju goszczącym w celu wymuszenia korzystnych dla inwestora regulacji
Społeczne	- Wpływy z podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych umożliwiają finansowanie wydatków rządowych - Promocja pozytywnych wzorców kulturowych i wzorców konsumpcji	- Faworyzowanie niewielu dobrze opłacanych pracowników, zatrudnionych w nowoczesnym sektorze - Niższa czasami wysokość podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych od przyznanych im świadczeń/subsydiów - Wytwarzanie produktów głównie na potrzeby lokalnych elit
Obroty zagraniczne	- Wypełnienie luki między potrzebami importowymi a dochodami z eksportu - Poprawa salda obrotów bieżących - Poprawa <i>terms of trade</i>	- Wzrost importu - Pogarszanie się salda bilansu handlowego i płatniczego - Pogarszanie się <i>terms of trade</i>, zwłaszcza jeżeli firmy zagraniczne w niewielkim stopniu korzystają z dostaw krajowych i dokonują transferu znacznej części zysków
Nauka i technika	- Rozwój sfery naukowo-badawczej - Transfer myśli naukowo-technicznej, nowoczesnych technologii - Podnoszenie kwalifikacji kadr krajowych	- Możliwość zastąpienia stanowisk pracy wymagających wiedzy technicznej stanowiskami wymagającymi jedynie pracy ręcznej - Likwidowanie/redukowanie krajowego zaplecza B+R - Transfer wysoko kwalifikowanej kadry krajowej do central firm zagranicznych - Ryzyko napływu brudnych i przestarzałych technologii - Przywiązywanie niewielkiej wagi do szkolenia kadr krajowych oraz rezerwowanie stanowisk kierowniczych dla kadry z kraju pochodzenia kapitału zagranicznego

1	2	3
Konkurencyjność przedsiębiorstw	▪ Dostarczenie pozytywnych i efektywnych wzorów w dziedzinie przedsiębiorczości i zarządzania ▪ Zmuszenie lokalnych firm do większej efektywności i innowacyjności ▪ Ograniczanie roli monopolii krajowych i negatywnych skutków ich funkcjonowania dla efektywności	▪ Ryzyko nieuczciwej konkurencji w stosunku do firm krajowych ▪ Transfer zysków z przejętych firm lokalnych ▪ Wypieranie z rynków zagranicznych krajowych producentów ▪ Absorpcja przez kapitał zagraniczny krajowych zasobów kredytowych

Źródło: Opracowanie na podstawie: E. Mączyńska [1999, s. 88–91] oraz Ph. Kotler, S. Jatusripitak, S. Maesincee [1997, s. 66–68].

Badania wpływu BIZ na proces akumulacji kapitału, wzrost PKB oraz wzrost ogólnej produktywności czynników wytwórczych (TFP)³ w gospodarce kraju goszczącego (na podstawie próbki krajów należących i nienależących do OECD w latach 1970–1990), pokazują, że pozytywne efekty BIZ zależą od stopnia komplementarności i substytucyjności między BIZ i inwestycjami krajowymi [L.R. Mello de 1999].

Znaczenie BIZ jako źródła dostępu do rzadkich i niematerialnych czynników dla krajów goszczących analizuje *World Development Report* [1998]. Raport wskazuje na znaczenie szkoleń organizowanych przez firmy zagraniczne dla dyfuzji wiedzy i technologii na poziomie lokalnym. W tym samym raporcie wskazuje się jednak również, że transfer i dyfuzja wiedzy w gospodarce kraju goszczącego BIZ zależy min. od intensywności jej powiązań z firmami zagranicznymi. Jako negatywny przykład przywołuje się tzw. maquiladoras, czyli montownie w północnym Meksyku zatrudniające przede wszystkim nisko wykwalifikowanych pracowników i produkujące głównie na eksport do USA, które działają w enklawach odizolowanych od reszty meksykańskiej gospodarki.

Pośrednim dowodem na istnienie efektów zewnętrznych BIZ w sferze zatrudnienia w krajach goszczących mogą być badania S. Mariotti, M. Mutinelli i L. Piscitello [2003], które dotyczyły sytuacji na rynku pracy w kraju pochodzenia BIZ. Wyniki tych badań wskazują, że oddziaływanie wpływających BIZ na rynek pracy w kraju macierzystym inwestującej korporacji jest negatywne w przypadku, kiedy mamy do czynienia z inwestycjami o charakterze wertykalnym, zwłaszcza podejmowanymi przez mniejsze przedsiębiorstwa w mniej rozwiniętych krajach. Efektów pozytywnych należy się natomiast spodziewać

³ TFP oblicza się jako relację zmiany produkcji sprzedanej do średniej geometrycznej dynamiki produktywności pracy i produktywności kapitału przedsiębiorstwa [*Broad Economic...*, 1996, s. 36–40].

w przypadku inwestycji horyzontalnych, mających na celu poszukiwanie nowych rynków zbytu w krajach rozwiniętych. Zmniejszenie zatrudnienia w kraju macierzystym inwestora oznacza większe zatrudnienie w kraju goszczącym.

Bardziej formalne badania ilościowe pokazują jednak mniej optymistyczny obraz. Poza wczesną pracą R.E. Cavesa [1974, s. 176–194], w której potwierdza on dyfuzję wiedzy z firm zagranicznych do krajowych, badania przeprowadzone dla licznych krajów rozwijających się nie potwierdziły wpływu obecności firm zagranicznych na działalność przedsiębiorstw lokalnych [D. Germidis 1977]. Podobnie badania współczesne wykorzystujące dane wenezuelskie [B. Aitken, A. Harrison 1993] wskazują, że obecność firm zagranicznych implikuje spadek produktywności firm krajowych. Także badania prowadzone dla Meksyku, Wenezueli i Stanów Zjednoczonych przez B. Aitkena, A. Harrisona i R.E. Lipseya [1996] pokazały, że mimo rzeczywistego transferu czynników niematerialnych przez firmy zagraniczne z kraju macierzystego do kraju goszczącego, korzystają z niego wyłącznie filie firm zagranicznych, a nie przemysł lokalny, zwłaszcza w krajach rozwijających się.

Jednakże badania ankietowe polskich przedsiębiorstw, które w części lub w całości zostały przejęte przez inwestora zagranicznego sygnalizują, że takie przejęcie wywołuje istotne zmiany strategii tych podmiotów, asortymentu ich produkcji oraz pewne zmiany technologiczne [D. Stuglik 2001, s. 26–29]. Zmianę strategii zadeklarowało 65,5% badanych firm. Najczęściej wprowadzaną przez inwestorów strategią była specjalizacja (34,5%), następnie koncentracja (13,8%), dywersyfikacja (10,3%) oraz zajęcie zagranicznej niszy rynkowej (10,3%). W tym samym badaniu stwierdzono, że prawie we wszystkich przedsiębiorstwach (96,2%) podniosła się wydajność pracy, czego dokonano przede wszystkim dzięki poprawie organizacji i zarządzania (30,8% przedsiębiorstw), unowocześnieniu parku maszynowego (15,4%), automatyzacji procesu produkcyjnego (11,5%) oraz wprowadzeniu nowoczesnych technologii (11,5%) [D. Stuglik 2001, s. 32].

W 2000 r. technologie pochodzące sprzed roku stosowane były przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w 63,4%, podczas gdy w 1997 r. dotyczyło to 55,6% badanych spółek. Jednocześnie zmalała liczba spółek używających technologii sprzed 10 lat z 20,3% w 1997 do 11,2% w 2000 r. (dane PAIZ, Departament Badań i Analiz [J.M. Sztudynger 2002, s. 111]. Jednym ze sposobów mierzenia postępu technicznego jest wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy. O występowaniu pozytywnych efektów zewnętrznych w tym obszarze w polskim przemyśle motoryzacyjnym świadczyć może przeszło dwukrotny wzrost tego wskaźnika w latach 1993–1998 – z 25 tys. zł do 51 tys. zł na 1 zatrudnionego [*Konkurencyjność przemysłowa...*, 2000, s. 149]. W efekcie udział wyrobów nowych i modernizowanych w danym roku w produkcji środków transportu ogółem w 1995 r. wyniósł 32,1% [A. Karpiński 1999, s. 166].

Badania S. Umińskiego [2000] przeprowadzone na podstawie analizy produktywności pracy, TFP oraz korelacji między TFP Polski i sektorem własności zagranicznej także potwierdzają, że obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego przyczynia się do wzrostu TFP Polski i poprawy konkurencyjności technologicznej. Innowacje, które generuje BIZ, przez efekty naśladownictwa, uczenia się oraz kooperacji podlegają procesom dyfuzji.

Podobne badania przeprowadzono w Rosji i stwierdzono, że produktywność (TFP) przedsiębiorstw należących do kapitału zagranicznego jest wyższa niż firm rosyjskich [K. Yudaeva, K. Kozlov, N. Melentieva, N. Ponomareva 2003]. Nie zaobserwowano natomiast różnic, jeśli chodzi o wzrost produktywności. Pozytywnym z punktu widzenia firm i gospodarki rosyjskiej zjawiskiem jest przenikanie siły roboczej przeszkolonej w firmach zagranicznych do przedsiębiorstw rosyjskich. Poza tym presja konkurencji ze strony tych pierwszych zmusza firmy rosyjskie do szybszej restrukturyzacji, aczkolwiek w branżach powiązanych pionowo w łańcuchu tworzenia wartości można obserwować negatywne efekty inwazji zagranicznych przedsiębiorstw. Firmy zagraniczne wolą zaopatrywać się za granicą, gdyż nie odpowiada im jakość oferty lokalnych dostawców i – co się z tym wiąże – nie są zainteresowane budowaniem z nimi powiązań. W ujęciu krótkookresowym jest to niewątpliwie zjawisko niekorzystne, ale w dłuższym horyzoncie czasowym skłania firmy rosyjskie do poprawy swojej konkurencyjności.

W *Raporcie o stanie nauki i techniki w Polsce* [1998] opracowanym przez GUS na podstawie ankietyzacji 9 tys. przedsiębiorstw przemysłowych, stwierdza się jednak, że *joint ventures* charakteryzowały się relatywnie niską liczbą wprowadzonych innowacji. Zaobserwowana większa innowacyjność przedsiębiorstw krajowych pozostaje w zgodzie z założeniami teorii cyklu życia produktu Vernona, która utrzymuje, że zagraniczni inwestorzy opierają się na wiedzy generowanej w swoich krajach macierzystych [R. Vernon 1996]⁴.

Bardzo interesujących wniosków dostarczają sformalizowane badania A.S. Bedi i A. Cieślika [1999a, s. 435–436] prowadzone na podstawie danych z polskiego przemysłu przetwórczego. Wskazują oni na znaczenie rodzaju inwestycji zagranicznych dla napływu i dyfuzji wiedzy w gospodarce kraju goszczącego. Otrzymane wyniki sugerują, że transmisja wiedzy w efekcie działalności firm międzynarodowych ogranicza się tylko do firm *joint venture*, a filie będące całkowitą własnością kapitału zagranicznego skutecznie hamują dyfuzję posiadanej wiedzy. Natomiast Y. Kinoshita [2000], badając technologiczne efekty przenikania generowane przez inwestorów zagranicznych w Czechach, dochodzi do wniosku, że nie występują one w przypadku *joint venture*, chyba że mamy do czynienia

⁴ Jedynie nieliczne korporacje międzynarodowe prowadzą w Polsce działalność B+R. Są to m.in. Lucent Technologies, ABB, Motorola, Philips oraz Delphi [S. Umiński 2000, s. 58],

nia z branżami, do których wchodzi inwestorzy bardzo zaangażowani w innowacyjną działalność B+R.

Wyniki innych badań prowadzonych przez tych samych autorów [A.S. Bedi, A. Cieślík 1999b] potwierdzają, że płace w polskim przemyśle są wyższe w tych rodzajach działalności, w których większe jest zaangażowanie firm zagranicznych, oraz że płace pracowników w tych przemysłach wzrastają w szybszym tempie. Ponadto autorzy ci stwierdzili, że korzyści płynące z obecności zagranicznych inwestorów przenikają na cały rozkład płac, nie zwiększając nierówności pomiędzy różnymi grupami pracowników.

Dyskutując nad efektami zewnętrznymi oraz efektami przenikania, które pojawiają się w kraju goszczącym w związku z napływem BIZ, warto wspomnieć o wnioskach G. Siotisa [1999]. Otóż okazuje się, że niekiedy przedsiębiorstwa decydują się na BIZ, gdyż liczą na wystąpienie pozytywnych efektów przenikania ze strony firm lokalnych. Możliwe są więc sytuacje, w których BIZ jest podejmowane przez firmę niedysponującą szczególnymi umiejętnościami, ale liczącą na przechwycenie cennych umiejętności od firm lokalnych. Efekty przenikania nie są absorbowane tylko przez firmę będącą BIZ, ale docierają także do firmy matki w kraju pochodzenia. Z punktu widzenia firm lokalnych takie BIZ mogą być szkodliwe, gdyż przechwytują źródła ich przewagi konkurencyjnej. Do podobnych wniosków doszli także A. Fosfuri i M. Motta [1999], którzy podkreślają, że BIZ są podejmowane nie tylko przez posiadaczy pewnych specyficznych zasobów, ale także przez firmy, których celem jest pozyskanie wiedzy na temat nowych technologii od firm z kraju goszczącego. B. Kogut i S.J. Chang [1991] wykazali, że intensywność działalności B+R w Stanach Zjednoczonych miała pozytywny oraz istotny wpływ na wejście firm japońskich w latach 1976–1987. D.J. Teece [1992] stwierdził, że zagraniczne firmy podejmują inwestycje w Dolinie Krzemowej, gdyż liczą, że uzyskają dostęp do specyficznej, lokalnej wiedzy. Duże znaczenie dla wystąpienia tego typu efektów przenikania ma lokalizacja – geograficzna bliskość inwestycji oraz określonych przedsiębiorstw lokalnych⁵. Trzeba jednak podkreślić, że wystąpienie takiej sytuacji jest mało prawdopodobne w przypadku zagranicznych inwestorów dokonujących ekspansji na rynki krajów postsocjalistycznych.

W tab. 14.2 przedstawiono syntetyczny przegląd fragmentu literatury ujmującej efekty przenikania od firm zagranicznych do lokalnych w krajach rozwijających się i transformowanych.

Wśród zestawionych w tab. 14.2 rezultatów 11 studiów empirycznych efektów przenikania od zagranicznych inwestorów do firm lokalnych w krajach rozwijających się i transformowanych, znajdują się cztery wskazujące wyraźnie na

⁵ Do podobnych wniosków dochodzą także J. Cantwell [1989], J. Cantwell i C. Hodson [1991] oraz G. Fors [1996].

Tabela 14.2. Przegląd opracowań podejmujących problem efektów przenikania od firm zagranicznych do lokalnych w krajach rozwijających się i transformowanych

Autor, rok badań	Próba badawcza	Rezultat
Blomström, Wolf (1994)	Meksyk, 1970	Wyższy udział firm zagranicznych w branży w 1970 r. doprowadził do wyższych stóp wzrostu produktywności w firmach lokalnych przez następnych 5 lat
Sjöholm (1999)	Indonezja, 1980–1991	Pozytywne efekty przenikania od firm zagranicznych do lokalnych
Kokko, Tansini, Zejan (2001)	Urugwaj, 1988	Pozytywne efekty przenikania od firm zagranicznych do wybranej próby firm lokalnych, przy założeniu umiarkowanej luki technologicznej między nimi
Borenstein, De Gregorio, Lee (1998)	Przepływy BIZ z krajów uprzemysłowionych do 69 krajów rozwijających się, 1970–1979, 1980–1989	BIZ przyczynia się do wzrostu tylko w sytuacji, gdy kraj dysponuje określonym poziomem kapitału ludzkiego
Haddad, Harrison (1994)	Maroko, 1985-89	Badania odrzucają hipotezę, że BIZ przyspieszają wzrost produktywności w firmach lokalnych
Aitken, Harrison (1999)	Wenezuela, 1976–1989	BIZ mają negatywny wpływ na firmy z kraju goszczącego
Djankov, Hoekman (2000)	Republika Czeska, 1992–1996	Joint ventures i BIZ w pełni będące w rękach inwestora zagranicznego generują negatywne efekty przenikania dla firm lokalnych, w których brakuje udziału kapitału zagranicznego
Smarzynska (2002)	Litwa, 1996–2000	Badania nie wykazały występowania horyzontalnych efektów przenikania i tylko nieliczne przykłady transferów wertykalnych w kierunku dostawców
Blalock i Gertler (2003)	Indonezja, 1988–1996	Silne wertykalne efekty przenikania – w kierunku dostawców
López-Córdova (2003)	Meksyk, 1993–2000	Kapitał zagraniczny poprawia TFP, pozytywne efekty przenikania między firmami z różnych branż (efekty wertykalne) przeważają nad negatywnymi efektami przenikania między firmami z tej samej branży
Carkovic, Levine (2002)	72 kraje, 1960–1965 (okres pięcioletni)	BIZ nie wywiera istotnego, pozytywnego wpływu na wzrost gospodarczy

Źródło: Opracowanie na podstawie: L. Alfaro, A. Rodriguez-Clare [2004].

przewagę efektów pozytywnych oraz trzy uzależniające występowanie efektów pozytywnych od umiarkowanych wielkości luki technologicznej i poziomu kapitału ludzkiego kraju goszczącego, jak również cztery studia wskazujące na przewagę negatywnych efektów dla gospodarek krajów goszczących.

14.2. Wybrane efekty zewnętrzne – wyniki badania empirycznego

14.2.1. Metoda i próba badawcza

Badanie empiryczne, dotyczące strategii firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, zostało przeprowadzone w pierwszej połowie 2004 r. wśród polskich przedsiębiorstw z branży spożywczej, budowlanej oraz motoryzacyjnej. Badane firmy w większości mają swoje siedziby w województwach: wielkopolskim, zachodniopomorskim oraz pomorskim. Głównym kryterium doboru jednostek do próby było pochodzenie kapitału, które miało znaczący wpływ na realizację zamierzonego celu, a także wyrażenie zgody na chęć uczestnictwa w badaniu (z tego wynika także metoda doboru próby).

Przy doborze przedsiębiorstw w badaniu wykorzystano najbardziej typowy przypadek nielosowego doboru próby – dobór celowy, który polegał na dość formalnym i subiektywnym wyborze jednostek do próby, w nadziei uzyskania najszerszych i najpełniejszych informacji. Z zastosowanej metody doboru próby wynikają konsekwencje związane z interpretacją uzyskanych rezultatów. Wielkość (77 firm) oraz metoda doboru próby świadczą o jej małej reprezentatywności. Wyniki badania nie mogą być zatem uogólniane dla całej populacji, lecz charakteryzują one jedynie sytuację w badanej grupie przedsiębiorstw. Największą grupę stanowiły firmy należące do branży budowlanej (40,26%), następnie spożywczej (31,17%) i motoryzacyjnej (28,57%). Pod względem wielkości zatrudnienia większość próby należy do grupy małych i średnich przedsiębiorstw.

Największy odsetek (85,71%) w badanej próbie stanowią przedsiębiorstwa prywatne bez udziału kapitału publicznego. W grupie przedsiębiorstw z branży spożywczej nie znalazła się żadna firma ze stuprocentowym udziałem kapitału publicznego w strukturze właścicielskiej, a trzy firmy wskazały na znacznie mniejszy jego odsetek. W branżach budowlanej oraz motoryzacyjnej w sześciu badanych jednostkach (po trzy w każdej branży) wskazano stuprocentowy udział kapitału publicznego.

Badana grupa przedsiębiorstw to przede wszystkim przedsiębiorstwa polskie, ze stuprocentowym udziałem kapitału polskiego w strukturze własnościowej. Polskie firmy stanowią 92,2% całej grupy. Nie jest to jednak w żadnym przypadku odzwierciedlenie sytuacji panującej na rynku polskim. Głównym celem projektu było bowiem zbadanie zachowań polskich firm wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, stąd do próby zostały dobrane w większości przedsiębior-

stwa polskiego pochodzenia. Znalazło się w niej także pięć firm z większościo-
wym udziałem kapitału zagranicznego, istniejących w statystykach jeszcze nie-
dawno jako firmy polskie. Jednak w niedalekiej przeszłości przedsiębiorstwa te
znalazły inwestorów zagranicznych, którzy wnieśli w strukturę własnościową
obcy kapitał. Obecnie funkcjonują one na rynku już jako firmy zagraniczne.

Ze względu na to, iż jednostki próby to przedsiębiorstwa reprezentowane przez
przedstawicieli wyższego kierownictwa (podmioty badania), w badaniu zastoso-
wano metodę pogłębionego wywiadu indywidualnego, przy wykorzystaniu kwe-
stionariusza stanowiącego podstawowe narzędzie badawcze podczas rozmowy.

14.2.2. Wyniki badania empirycznego

Ekspansji inwestorów zagranicznych na rynku polskim towarzyszą liczne
zmiany w otoczeniu ekonomicznym i technologicznym kraju, które ogólnie na-
zywane są efektami zewnętrznymi. Mają one często zróżnicowany wpływ na
sytuację gospodarczą kraju goszczącego (w tym przypadku Polski) oraz mogą
dotyczyć różnych aspektów związanych np. z wielkością bezrobocia, dostępem
do nowych technologii oraz źródeł zaopatrzenia, jakością oferowanych towarów
i usług czy stopniem wykształcenia i doświadczenia kadry kierowniczej.

**Tabela 14.3. Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą
wszystkich badanych branż**

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	33	42,86	22	28,57	19	24,68 1
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	41	53,25	21	27,27	11	14,29
Dostęp do nowych technologii	2	2,60	18	23,38	56	72,73 1
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	4	5,19	30	38,96	41	53,25
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	2	2,60	12	15,58	60	77,92
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	12	15,58	20	25,97	39	50,65
Innowacyjność wyrobów w branży	1	1,30	14	18,18	58	75,32 1
Kwalifikacje kadry kierowniczej	1	1,30	25	32,47	50	64,94 1
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	3	3,90	39	50,65	33	42,86
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	4	5,19	32	41,56	40	51,95
Etyczne prowadzenie działalności	16	20,78	38	49,35	22	28,57 1

LW – liczba wskazań.

Najbardziej negatywny wpływ ekspansji inwestorów zagranicznych na działalność gospodarczą respondentów zauważają w odniesieniu do dostępu do rynku polskiego firm krajowych oraz bezrobocia (tab. 14.3). Badane firmy uważają, iż przez intensywną działalność i ekspansywny rozwój firmy zagraniczne ograniczają dostęp do rynku krajowego przedsiębiorstwom polskim. Według respondentów, działalność firm zagranicznych przyczynia się także do wzrostu bezrobocia, który jest do pewnego stopnia efektem dużych, grupowych zwolnień.

Zbiórce wyniki dotyczące wszystkich respondentów wskazują na istnienie pozytywnego wpływu wejścia i działalności firm zagranicznych na rynku polskim w obszarach: dostępu do nowych technologii, innowacyjności produktów, jakości i wydajności polskich firm oraz kwalifikacji kadry kierowniczej. Badane firmy wskazały także dziedziny, na które nie ma zauważalnego wpływu ekspansja inwestorów zagranicznych. Należą do nich m.in.: fundusze na inwestycje infrastrukturalne czy etyczne prowadzenie działalności. Charakter uzyskanych odpowiedzi, dotyczących zależności między działalnością firm zagranicznych a obszarami działalności w branży i gospodarce, związany jest ze specyfiką badanej branży. Szczegółowe wyniki obrazujące omawiany problem w poszczególnych branżach przedstawiono w tab. 14.4–14.6.

Tabela 14.4. Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą w branży spożywczej

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	12	50,00	7	29,17	4	16,67
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	12	50,00	8	33,33	2	8,33
Dostęp do nowych technologii	1	4,17	5	20,83	18	75,00
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	3	12,50	10	41,67	11	45,83
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	2	8,33	4	16,67	18	75,00
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	3	12,50	10	41,67	11	45,83
Innowacyjność wyrobów w branży	1	4,17	5	20,83	18	75,00
Kwalifikacje kadry kierowniczej	1	4,17	9	37,50	14	58,33
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	2	8,33	12	50,00	9	37,50
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	2	8,33	9	37,50	13	54,17
Etyczne prowadzenie działalności	8	33,33	9	37,50	7	29,17

LW – liczba wskazań.

Odpowiedzi uzyskane wśród przedsiębiorstw z branży spożywczej są w dużym stopniu zbieżne z ogólnymi wskazaniami otrzymanymi we wszystkich branżach. Bezrobocie oraz dostęp do rynku polskiego dla firm krajowych to dwa obszary, w których przedsiębiorcy obserwują negatywny wpływ działalności inwestorów zagranicznych. Najwięcej korzyści respondenci upatrują we wprowadzaniu nowych technologii, poprawie jakości i innowacyjności produktów czy poprawie kwalifikacji kadry kierowniczej. Badane firmy spożywcze wskazały także pozytywny wpływ firm zagranicznych na zdobywanie przez polskich konkurentów różnego rodzaju certyfikatów, np. z zakresu ochrony środowiska.

Na podstawie analizy danych w branży budowlanej można zauważyć stanowcze poglądy w sprawie wpływu ekspansji inwestorów zagranicznych na różne obszary działalności. W dużej części pokrywają się one ze wskazaniami wspólnymi dla wszystkich trzech branż. Poprawa jakości i wydajności działań polskich firm, zwiększony dostęp do nowych technologii, poprawa kwalifikacji pracowników, wzrost innowacyjności w branży czy poprawa dostępu do źródeł zaopatrzenia to najczęściej wskazywane obszary pozytywnego wpływu firm zagranicznych w branży budowlanej. Największy odsetek firm budowlanych nie zauważa wpływu działania konkurentów zagranicznych na etyczne prowadzenie działalności. Z kolei negatywne zależności zostały wskazane przy aspektach bezrobocia oraz dostępu do rynku polskiego dla firm krajowych.

Tabela 14.5. Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą w branży budowlanej

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	12	38,71	9	29,03	8	25,81
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	17	54,84	9	29,03	3	9,68
Dostęp do nowych technologii	1	3,23	7	22,58	22	70,97
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	0	0	11	35,48	18	58,06
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	0	0	3	9,68	26	83,87
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	5	16,13	4	12,90	17	54,84
Innowacyjność wyrobów w branży	0	0	6	19,35	21	67,74
Kwalifikacje kadry kierowniczej	0	0	8	25,81	22	70,97
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	0	0	13	41,94	17	54,84
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	2	6,45	13	41,94	15	48,39
Etyczne prowadzenie działalności	5	16,13	15	48,39	10	32,26

LW – liczba wskazań.

Respondenci z branży motoryzacyjnej zauważają, że obecność inwestorów zagranicznych na rynku polskim przyczynia się do poprawy innowacyjności produktów, zwiększenia dostępu do nowych technologii, wzrostu jakości i wydajności działań firm polskich, wzrostu liczby otrzymywanych certyfikatów oraz poprawy kwalifikacji pracowników. Połowa badanych przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej wskazała także, iż zagraniczna konkurencja poprawia popyt na półprodukty z firm krajowych, bowiem wiele polskich firm to dostawcy komponentów w firmach zagranicznych. Uzyskiwanie funduszy na inwestycje infrastrukturalne oraz etyczne prowadzenie działalności to obszary, które zostały wskazane przez największą liczbę badanych firm z branży motoryzacyjnej jako niepodlegające wpływowi ekspansji inwestorów zagranicznych. Z kolei wzrost bezrobocia oraz ograniczenie dostępu do rynku polskiego dla firm krajowych to negatywne efekty pojawienia się i działania przedsiębiorstw zagranicznych na rynku polskim.

Tabela 14.6. Wpływ ekspansji firm zagranicznych na działalność gospodarczą w branży motoryzacyjnej

Obszary wpływu	Charakter wpływu					
	negatywny		brak wpływu		pozytywny	
	LW	%	LW	%	LW	%
Bezrobocie	9	40,91	6	27,27	7	31,82
Dostęp do rynku polskiego firm krajowych	12	54,55	4	18,18	6	27,27
Dostęp do nowych technologii	0	0	6	27,27	16	72,73
Dostęp do źródeł zaopatrzenia	1	4,55	9	40,91	12	54,55
Jakość i wydajność działań polskich firm na skutek wzrostu presji konkurencyjnej	0	0	5	22,73	16	72,73
Popyt na półprodukty (komponenty) z firm krajowych	4	18,18	6	27,27	11	50,00
Innowacyjność wyrobów w branży	0	0	3	13,64	19	86,36
Kwalifikacje kadry kierowniczej	0	0	8	36,36	14	63,64
Fundusze na inwestycje infrastrukturalne	1	4,55	14	63,64	7	31,82
Certyfikaty z zakresu ochrony środowiska	0	0	10	45,45	12	54,55
Etyczne prowadzenie działalności	3	13,64	14	63,64	5	22,73

LW – liczba wskazań.

Zakończenie – wnioski

Rozważania nad efektami zewnętrznymi BIZ pozwoliły na uporządkowanie podstawowych pojęć i usystematyzowanie poszczególnych kategorii efektów zewnętrznych. Analiza dorobku uczonych badających te zjawiska, jak również przeprowadzone przez autorów badania empiryczne nie dają jednak podstaw ani do jednoznacznych rozstrzygnięć co do negatywnego lub pozytywnego charakteru oddziaływania efektów zewnętrznych BIZ, ani do wyczerpującej charakterystyki zależności rządzących tymi efektami.

Sprzeczne wnioski płynące z prób pomiaru efektów zewnętrznych, które znaleźć można w literaturze, uzasadnia się m.in. różnicami w przyjętej metodologii badań. Mimo tych trudności wydaje się jednak, że uprawniona jest hipoteza, że z punktu widzenia firm lokalnych występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych płynących z wejść firm zagranicznych zależy od wielkości luki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami lokalnymi i inwestorami. Dotyczy to zwłaszcza luki technologicznej i luki w poziomie kompetencji kapitału ludzkiego, których zbyt duże rozmiary osłabiają, a w skrajnych przypadkach nawet blokują występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych. Stąd w krajach Europy Środkowo-Wschodniej duże znaczenie ma faza transformacji, w jakiej te państwa się znajdują. W krajach mniej zaawansowanych w procesie transformacji, efekty presji konkurencyjnej przeważają nad pozytywnymi efektami zewnętrznymi i wiele firm lokalnych traci udziały w rynku. Przeprowadzone badanie empiryczne polskich przedsiębiorstw wskazuje na przewagę wpływu pozytywnych efektów zewnętrznych BIZ na firmy lokalne w trzech badanych branżach w większości z badanych obszarów.

Podsumowując, wydaje się, że zarówno rozważania teoretyczne, jak i badania empiryczne mogą być podstawą sformułowania pewnych postulatów pod adresem polityki gospodarczej krajów goszczących BIZ. Otóż władze gospodarcze krajów pragnących możliwie najpełniej wykorzystać pozytywne efekty zewnętrzne BIZ powinny wśród priorytetów polityki gospodarczej umieścić rozwijanie potencjału technologicznego i kapitału ludzkiego swoich gospodarek.

Bibliografia

- Aitken B., Harrison A., *Does Proximity to Foreign Firms Induce Technology Spillovers?*, World Bank, „PRD Working Paper” 1993.
- Aitken B.J., Harrison A.E., *Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment?*, *Evidence from Venezuela*, „American Economic Review” 1999, vol. 89, nr 3.

- Aitken B., Harrison A., Lipsey R.E., *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States*, „Journal of International Economics” 1996, nr 40.
- Alfaro L., Rodriguez-Clare A., *Multinationals and Linkages: An Empirical Investigation*, „Economia” 2004, vol. 4, nr 2.
- Bedi A.S., Cieślík A., *Formy działalności inwestorów zagranicznych a dyfuzja kapitału intelektualnego w polskim przemyśle*, „Ekonomista” 1999 a, nr 4.
- Bedi A.S., Cieślík A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rozpiętości płacowe w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 1999b, nr 11–12.
- Blomström M., Kokko A., *Multinational Corporations and Spillovers*, „Journal of Economic Surveys” 1998, vol. 12, nr 3.
- Borenztein E., De Gregorio J., Lee J-W., *How does Foreign Direct Investment Affect Growth?*, „Journal of International Economics” 1998, Vol. 45(1).
- Cantwell J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford, Cambridge 1989.
- Cantwell J., Hodson G., *Global R&D and UK Competitiveness*, in: *Global Research Strategy and International Competitiveness*, M. Casson ed., Basil Blackwell, Oxford, Cambridge 1991.
- Caves R.E., *Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets*, „Economica” 1974, nr 41.
- Cieślík A., Krześniak A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „Ekonomista” 1998, nr 2–3.
- Edvinsson L., Malone M., *Intellectual Capital*, Harper Business, New York 1997.
- European Commission, *Broad Economic Policy Guidelines*, „European Economy” 1996, nr 62.
- Fors G., *R&D and Technology Transfer by Multinational Enterprises*, IUI, Almqvist&Wiksell International, Stockholm 1996.
- Fosfuri A., Motta M., *Multinationals without Advantages*, „Scandinavian Journal of Economics” 1999, vol. 101, nr 4.
- Fosfuri A., Motta M., Ronde T., *Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers' Mobility*, „Journal of International Economics” 2001, vol. 53, nr 1.
- Germidis D., *Transfer of Technology by Multinational Corporations*, Development Center of the OECD, Paris 1977.
- Görg H., Greenway D., *Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?* „Discussion Paper” 3485, Centre for Economic Policy Research, London 2002.
- Julius D.A., *Global Companies and Public Policy. The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Printer Publisher, London 1990.
- Karpiński A., *Ocena wpływu kapitału zagranicznego na strukturę przemysłową*, [w:] *Kapitał zagraniczny w Polsce*, red. Z. Sadowski, PTE, Warszawa 1999.
- Kinoshita Y., *R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity*, „WDI Working Paper” nr 349, MI: WDI, Ann Arbor 2000.
- Kogut B., Chang S.J., *Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States*, „Review of Economic and Statistics” 1991, vol. 73, nr 3.
- Kokko A., *Technology, Market Characteristics and Spillovers*, „Journal of Development Economics” 1994, vol. 43.

- Konings J., *The Effect of Foreign Direct Investment on Domestic Firms. Evidence from Firm-Level Panel Data in Emerging Economies*, „Economics Transition” 2001, vol. 9, nr 3.
- Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską, red. A Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
- Kotler Ph., Jatusripitak S., Maesincee S., *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997.
- Leahy D., Neary P., *Absorptive Capacity, R&D Spillovers, and Public Policy*, University College, Dublin 1999.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L., *Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case*, „Cambridge Journal of Economics” 2003, maj, vol. 27, nr 3.
- Markusen J.R., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, nr 9.
- Mączyńska E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Światowe i lokalne czynniki determinujące*, „Ekonomista” 1999, nr 1–2.
- Mello de L.R Jr., *Foreign Direct Investment-led Growth: evidence from time series and panel data*, „Oxford Economic Papers” 1999, nr 51.
- Raport o stanie nauki i techniki w Polsce, GUS, 1998.
- Romer P., *Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 1993, nr 32.
- Sztaudynger J.M., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski przemysł samochodowy*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5–6.
- Sanna-Randaccio F., *The Impact of Foreign Direct Investment on Home and Host Countries with Endogenous R&D*, mimeo Università di Roma la Sapienza, Rome 1999.
- Siotis G., *Foreign Direct Investment Strategies and Firms Capabilities*, „Journal of Economics & Management Strategy” 1999, Vol. 8, nr 2.
- Stuglik D., Raport z badań empirycznych nt. *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany strukturalne w przedsiębiorstwie*, „Gospodarka Narodowa” 2001, nr 5–6.
- Teece D.J., *Foreign Investment and Technological Development in Silicon Valley*, „California Management Review” 1992, vol. 34.
- Umiński St., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, „Organizacja i Kierowanie” 2000, nr 4(102).
- Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics” 1996, LXXX.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista” 2000, nr 5.
- World Development Report: Knowledge for Development*, World Bank, Oxford University Press, New York 1998.
- World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UN, New York, Geneva 1999.
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentieva N., Ponomareva N., *Does foreign ownership matter. The Russian experience*, „Economics of Transition” 2003, vol. 11, nr 3.

EXTERNALITIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS**Summary**

The issue of externalities generated by FDI is widely discussed in world literature. Alongside analyses of national economies of the host countries a great deal of attention is focused on the strategies of domestic companies that are confronted with the results of activities pursued by foreign investors. The article contains a synthetic examination of literature dwelling on external effects of FDI, mainly from the standpoint of domestic firms and organizations.

The authors present the results of their empirical study, conducted in 2004, that was centered on the external effects of activities of foreign investors in Poland. During the study the attention was directed toward the strategies of domestic firms attempting to adjust their behavior to the conditions that result when foreign investors enter the Polish market.

Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych¹

Marian GORYNIA, Barbara JANKOWSKA*

Wstęp

Tradycyjna teoria regulacji systemów skupiała uwagę na regulacyjnej roli rynku oraz na regulacyjnych funkcjach państwa [M. Gorynia 1995]. Wydaje się jednak, że w rozwiniętych gospodarkach rynkowych działanie mechanizmu cenowego obudowane jest funkcjonowaniem różnego typu rozwiązań instytucjonalnych, które wspierają i uzupełniają regulacyjną rolę neoklasycznego systemu cen, zamiast ograniczania roli rynku. Liczne nurty w ekonomii, takie jak koncepcje nowej ekonomii instytucjonalnej, ekonomii branży oraz ekonomii ewolucyjnej, zwracają uwagę na różnorodność powiązań między podmiotami gospodarczymi, wychodzących daleko poza zależności ujmowane przez czystą teorię cen. Wskazuje się, że oprócz tradycyjnie analizowanych stosunków konkurencyjnych oraz regulacyjnej roli państwa ważną rolę odgrywają powiązania kooperacyjne między podmiotami gospodarczymi. Niektórzy proponują nawet zastępowanie terminu *competition* pojęciem *coopetition*, co miałoby oznaczać symbiozę konkurencji i kooperacji. Szczególnym przypadkiem jednoczesnego pomieszania i wzajemnego przenikania się relacji konkurencyjnych i kooperacyjnych jest koncepcja klastrów.

Celem niniejszego artykułu jest rekonstrukcja najważniejszych elementów koncepcji klastrów, rozumianej jako szczególny przypadek sposobu regulacji, komplementarny w stosunku do sposobu regulacji rynkowej. Na elementy te składają się:

- geneza koncepcji,

* Katedra Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej na Wydziale Gospodarki Międzynarodowej Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

¹ Opracowanie powstało w ramach projektu badawczego „Rola klastrów we wspieraniu międzynarodowej konkurencyjności oraz internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw” finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (1 H02D 103 28).

- definicje, atrybuty i typologie klastrów,
- kryteria identyfikacji klastrów.

15.1. Regulacja gospodarki jako pojęcie teoretyczne

Regulacja systemu gospodarczego na wysokim poziomie abstrakcji może być ujmowana jako porządkowanie procesów gospodarczych. Potrzeba porządkowania procesów gospodarczych rodzi się w związku z rozwojem społeczno-gospodarczym. Panuje dość powszechne, zgodne przekonanie, że u podstaw rozwoju społeczno-gospodarczego leży wzrost społecznego podziału pracy². Ograniczając rozważania do zagadnień gospodarczych można stwierdzić, że wzrost ten pociąga za sobą dwa wzajemnie powiązane skutki: po pierwsze, prowadzi do ciągłego komplikowania się struktur gospodarczych; po drugie, wyzwala tendencję do ciągłego specjalizowania i upraszczania poszczególnych czynności, tak by złożoność zadań nie przekraczała intelektualnych możliwości jednostek i grup je wykonujących. Ze wzrostem społecznego podziału pracy wiąże się postępujące różnicowanie struktury gospodarczej i rosnąca specjalizacja funkcji [S.N. Eisenstadt 1967].

W krótkim okresie wyżej opisane zjawiska prowadzą zazwyczaj do wzrostu dezintegracji gospodarczej. Lecz to, czy ich efektem długofalowym będzie również dezintegracja, zależy od tego, czy różnicowaniu i specjalizacji towarzyszy rozwój mechanizmów regulacji procesów gospodarczych.

Efektem regulacji, rozumianej jako porządkowanie, jest stan negentropii strukturalnej, którego nasilenie określa odchylenie od najbardziej prawdopodobnego, chaotycznego rozmieszczenia elementów, wchodzących w skład całości zorganizowanej [A.A. Malinowski 1973, s. 121–123]. Istotną cechą systemu zorganizowanego, a takim jest system gospodarczy, jest stopień sprawności w wykonywaniu przezeń odpowiednich funkcji. Dlatego ocena stopnia organizacji systemu powinna zawierać oprócz stopnia uporządkowania elementów także rodzaj tego uporządkowania, jego adekwatność do wykonywania funkcji i wreszcie osiągnięty w wyniku organizacji efekt przystosowania się (funkcjonalności) [A.A. Malinowski 1973].

Odwrotnością porządku, do którego prowadzi regulacja, jest chaos. Chaos oznacza brak porządku. W literaturze podkreśla się, że w wielu dyscyplinach pojęcie chaosu używane jest bez zabarwienia wartościującego, mimo że w znaczeniu potocznym kojarzy się raczej z czymś pejoratywnym [Z. Hockuba 1993]. Chaos jest jedynie osobliwym stanem, w którym zanika jeden porządek i rodzi

² Na zagadnienie to zwrócił już uwagę m.in. A. Smith [1954, s. 9]. Problemem społecznego podziału pracy zajmował się również E. Durkheim [1973].

się drugi. W tym znaczeniu chaos na dłuższą metę jest czymś twórczym, umożliwia bowiem przejście do nowego porządku [I. Prigogine, I. Stengers 1990]. Na krótką metę oznacza jednak destrukcję, a więc jest ceną, jaką płaci przyroda i człowiek za ewolucję swych struktur i systemów.

W przypadku systemów gospodarczych, których działanie ma charakter celowy, proces organizowania jest jednoznaczny z porządkowaniem w dwóch płaszczyznach: po pierwsze, w płaszczyźnie stopnia uporządkowania, po drugie, w płaszczyźnie jakości uporządkowania. Właśnie na określenie tego procesu stosowane jest pojęcie regulacji. Jeżeli system nie jest w stanie utrzymać pewnego minimum regulacji, grozi mu stopniowy rozpad (entropia).

Z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że jeśli celem regulacji jest uporządkowanie systemu (osiągnięcie, utrzymanie lub pogłębienie stanu negentropii strukturalnej) oraz jeśli sprawność systemu w wykonywaniu odpowiednich funkcji zależy od stopnia i sposobu jego uporządkowania, to sposób (mechanizm) regulacji wpływa na stopień sprawności systemu gospodarczego. Sprawność systemu gospodarczego należy w tym miejscu rozumieć możliwie szeroko. Najczęściej przyjmuje się wielowymiarowe kryterium sprawności systemu gospodarczego, obejmujące np. utrzymanie równowagi gospodarczej, koszty funkcjonowania systemu, wykorzystanie zdolności produkcyjnych i przepływów informacji w hierarchii systemu gospodarczego [A.B. Bieć 1988, s. 5]. J. Kornai [1973, s. 282–286] podaje listę kryteriów, zajmującą pięć stron druku.

Konkludując należy podkreślić, że regulacja w rozpatrywanym tutaj sensie ma prowadzić do uzgodnienia i skoordynowania rozproszonych działań i interesów, a jej końcowym efektem jest wyższa sprawność (efektywność) systemu.

15.2. Konceptualizacja pojęcia regulacji w naukach ekonomicznych

W tradycji nauk ekonomicznych, a także wielu innych dyscyplin, spotykane są liczne znaczenia terminu regulacja, niekoniecznie zbieżne z szerokim, abstrakcyjnym rozumieniem tego terminu przedstawionym wyżej. Regulacja jest terminem, który występuje w różnych dyscyplinach naukowych. Nie ma jednoznacznej definicji tego pojęcia, akceptowanej przez przedstawicieli nauk przyrodniczych, technicznych i społecznych, w tym ekonomicznych³.

Ze względu na dostrzeganie przez niektórych badaczy podobieństw między systemami biologicznymi i gospodarczymi warto przytoczyć definicję regulacji przyjmowaną w biologii. W całościach biologicznych występuje autoregulacja, zwana homeostazą, polegająca na utrzymywaniu równowagi stabilnej, np. utrzymywanie stałej temperatury u ssaków. Stąd urządzenie cybernetyczne, które

³ Omówienie znaczeń pojęcia „regulacja” zamieszcza M. Gorynia [1995, s. 34–35].

spełnia funkcje autoregulacji i osiąga równowagę stabilną, nazwano homeostatem, czyli poszukiwaczem stabilności.

Jeśli zgodzić się z definicją regulacji jako porządkowania procesów gospodarczych zmierzającego do osiągnięcia lub utrzymania negentropii strukturalnej, to powstaje pytanie, co w wymiarze empirycznym oznacza powyższe rozumienie regulacji?

Ramy konceptualne rozumienia regulacji zostały zarysowane przez cybernetykę. Według O. Langego [1965] regulacja polega na zapewnieniu takiego działania układu, że wszelkie odchylenia stanu wyjścia układu od jego wartości zadanej, czyli normy, zostają wyrównane. Regulacja odbywa się w układzie regulacji, który składa się z dwóch części: układu regulowanego i regulatora.

Odnosząc pojęcie regulacji do procesów gospodarczych, w systemie regulacji można wyróżnić:

- układ regulujący (regulator), który w proponowanej tutaj konwencji terminologicznej jest zbiorem podmiotów podejmujących decyzje regulacyjne i/lub wpływających na układ regulowany,
- instrumenty regulacji – środki, za pomocą których układ regulujący oddziałuje na układ regulowany,
- układ regulowany – zbiór podmiotów, które są adresatami instrumentów regulacji stosowanych przez układ regulujący.

Operacjonalizacja pojęcia regulacji wymaga wskazania klas desygnatów poszczególnych elementów składowych systemu regulacji rozumianego w powyższy sposób.

Układ regulujący to przede wszystkim szeroko rozumiane państwo (władze centralne, władze lokalne), które za pomocą odpowiednich narzędzi wpływa na zachowanie podstawowych podmiotów gospodarczych (przedsiębiorstw i konsumentów). Zachowania tych podmiotów są jednak wyznaczone nie tylko (a czasami nie przede wszystkim) przez działania regulacyjne państwa, ale także przez zachowania innych przedsiębiorstw i konsumentów. W tym sensie jednostki te należy również rozpatrywać jako elementy układu regulującego – ten element układu regulującego bywa nazywany rynkiem. Już z powyższych konstatacji wynika, że układ regulujący nie jest układem jednorodnym. Jego bardziej szczegółowa analiza wymagałaby np. wydzielenia w ramach szeroko rozumianego państwa władz ustawodawczych, administracyjnych i sądowniczych poszczególnych szczebli. Przedsiębiorstwa mogą tworzyć ugrupowania o szerszym zakresie (formalne i nieformalne), takie jak zrzeszenia branżowe (terytorialne), zmony monopolistyczne, organizacje samorządu gospodarczego, nieformalne lobbies itp. Również konsumenci mogą skupiać się w różnego rodzaju organizacjach (np. organizacje konsumenckie).

Należy ponadto zauważyć, że element układu regulującego, jakim jest państwo, podatny jest także na odwrotne oddziaływania jednostek, których zachowanie

wania ma z założenia współdeterminować. Tak więc w przyjętej tutaj koncepcji regulacji państwo jest nie tylko częścią układu regulującego, ale także elementem układu regulowanego.

Wyodrębnienie układu regulującego i regulowanego ma więc charakter analityczny. W rzeczywistości gospodarczej mamy natomiast najczęściej do czynienia z przenikaniem się obu układów. W skrajnym wypadku układy te mogą nawet być tożsame.

Instrumenty regulacji można klasyfikować według różnych kryteriów [M. Gorynia 1995, s. 39–40].

Przenikanie się układu regulującego i regulowanego zwalnia nas od analizy części składowych tego drugiego, gdyż będą one w zasadzie takie same, jak w pierwszym przypadku. Różnice będą dotyczyć kierunku i natężenia oddziaływań regulacyjnych między poszczególnymi składnikami obu układów.

W zależności od tego, kto jest adresatem instrumentów regulacji (a więc kto jest układem regulowanym), dokonać można rozróżnienia poziomów regulacji:

- makro-gospodarka jako całość,
- mezo-gałąź, branża, sektor,
- mikro-przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe,
- mikromikro-człowiek jako indywidualna jednostka (konsument).

Powyższe wyróżnienie poziomów regulacji nawiązuje do tradycyjnego rozumienia układu regulowanego, obejmującego przedsiębiorstwa i konsumentów. Jak stwierdziliśmy wcześniej, do układu regulowanego zaliczyć należy także państwo, utożsamiane z władzą. W związku z tym można wyróżnić następujące poziomy regulacji:

- oddziaływanie na władze centralne,
- oddziaływanie na władze regionalne (np. wojewódzkie),
- oddziaływanie na władze lokalne (np. gminne).

Uwzględnienie dwustronnego charakteru procesów regulacyjnych pozwoli w dalszej części artykułu na pełniejsze wyjaśnienie procesów regulacji.

Należy wreszcie wskazać, że rozpatrując system regulacji z punktu widzenia przedsiębiorstw, którym tradycyjnie przypisuje się rolę elementów układu regulowanego, można wyróżnić w tymże dwie płaszczyzny (ze względu na to, kto jest emitentem instrumentów regulacji, czyli układem regulującym):

- samoregulację,
- regulację administracyjną (państwową).

W literaturze przyjęło się traktowanie obu płaszczyzn regulacji na zasadzie opozycji. Coraz częściej wyrażane są jednak wątpliwości co do sensu ich przeciwstawiania, a wskazuje się wręcz, że ma ono sztuczny charakter [A. Wojtyna 1990, s. 21–22]. W tradycyjnym liberalizmie rozpowszechniony jest pogląd, że w procesie rozwoju kapitalizmu *laissez faire* był pewnym naturalnym stanem rzeczy, który został później zmieniony na skutek interwencji państwa. Już

A. Gramsci [1971] zauważył jednak, że „należy wyraźnie unaocznić, że *laissez faire* jest również formą «regulacji» państwowej, wprowadzoną i utrzymywaną za pomocą ustawodawstwa i środków przymusu” [cyt. za G. Hodgson 1984, s. 78]. Do podobnych konkluzji doszedł w swej analizie historycznej K. Polanyi [1957], który twierdzi, że *laissez faire* był w Wielkiej Brytanii produktem świadomego, zamierzonego działania państwa. Przyjęcie powyższego sposobu rozumowania prowadzi do wniosku, że samoregulacja jest szczególnym przypadkiem regulacji państwowej, która jest swego rodzaju metaregulacją, polegającą na tym, że państwo potrafi świadomie samoograniczyć się, narzucając sobie rozwiązanie, które wydaje się jego negacją.

15.3. Geneza koncepcji klastrów jako systemu regulacji

Początki koncepcji klastrów sięgają ekonomii neoklasycznej i dzieła A. Marshalla *Zasady ekonomii* z 1890 r. [A. Marshall 1932]. Marshall posłużył się pojęciem okręgu przemysłowego, który utożsamiał z regionalnym skupiskiem przedsiębiorstw tej samej lub pokrewnej branży. Swoje tezy oparł m.in. na obserwacji małych firm rzemieślniczych z branży włókienniczej (Manchester), branży metalowej (Birmingham) oraz firm produkujących noże, które były zlokalizowane w okolicach Sheffield. Przedsiębiorstwa te, zdaniem Marshalla, czerpały korzyści wynikające z funkcjonowania w geograficznej bliskości i wchodzenia w relacje zarówno kooperacyjne, jak i konfrontacyjne z innymi uczestnikami branży. Korzyści te były niezamierzonym efektem zjawiska aglomeracji przedsiębiorstw. Wiązały się z szerokim dostępem do wyspecjalizowanej siły roboczej i pozytywnymi efektami w dziedzinie komunikacji. Przepływ informacji pomiędzy firmami był łatwiejszy ze względu na bliskość geograficzną oraz fakt, że pracownicy przemieszczali się między firmami zlokalizowanymi w pobliżu. Pobudzało to dyfuzję informacji oraz innowacji. Dla sukcesu gospodarczego znaczenie miały także organizacje wspierające biznes.

Dystrykt przemysłowy według Marshalla był grupą firm specjalizujących się w poszczególnych fazach procesu produkcyjnego, co pozwalało firmom na zdobywanie i rozwijanie umiejętności oraz kompetencji związanych z określonym etapem wytwarzania dobra i równocześnie doświadczanie dobrodziejstw efektu skali.

Wskazywana przez Marshalla bliskość do dostawców wyspecjalizowanych zasobów i wyspecjalizowanej siły roboczej pozwalała firmom na nabywanie tychże zasobów po niższych cenach, co można określać mianem pieniężnych efektów zewnętrznych. Marshallowska koncepcja dystryktu przemysłowego pierwsza w historii myśli ekonomicznej wyjaśnia przyczyny tworzenia się klastrów i wskazuje na korzyści aglomeracji.

15.4. Przyczyny i ekonomiczne wyjaśnienia powstawania klastrów

15.4.1. Poszukiwanie korzyści skali

Na gruncie nowoczesnej teorii aglomeracji wymienia się wewnętrzne korzyści skali jako czynnik wyjaśniający, dlaczego firmy koncentrują swoją aktywność w określonych lokalizacjach [Ch. Karlsson, B. Johansson, R. Stough 2005]. Równolegle wskazuje się na tzw. zewnętrzne korzyści skali. Cechą charakterystyczną zewnętrznych korzyści skali jest to, że są one jakoby zasobem branżowo-specyficznym, który może zostać wykreowany, gdy firmy z tej samej branży będą lokować swoją działalność w tym samym regionie. Rozmiar tych korzyści zależy od liczby firm z danej branży skoncentrowanych w danej lokalizacji. Efektem występowania zewnętrznych korzyści skali są obniżki kosztów jednostkowych w każdej firmie z branży, gdy wzrasta liczba przedsiębiorstw z tejże branży w regionie.

P. McCann [2001] wskazuje na pozytywne efekty zewnętrzne, które powstają dzięki zlokalizowaniu w pobliżu siebie przedsiębiorstw wykonujących identyczne lub podobne czynności. Korzyści te są czynnikiem atrakcyjności danej lokalizacji i przyciągają nowe podmioty. Działania gospodarcze zlokalizowane w tym samym regionie tworzą tzw. aglomeracje.

Korzyści aglomeracji jako przyczyna formowania klastrów zostały zbadane także przez B. Ohlina [1933], który zastanawiał się nad tym, na ile i w jaki sposób korzyści te oddziałują na pojedynczą firmę. Wskazał on na cztery źródła takich korzyści:

- wewnętrzne korzyści skali związane z techniką produkcji lub funkcją produkcji pojedynczego przedsiębiorstwa,
- korzyści lokalizacji, które są przejawem wpływu branży na pojedyncze przedsiębiorstwo,
- korzyści urbanizacji, które opierają się na rozmiarze gospodarki w danym regionie i mają charakter zewnętrzny w stosunku do branży i firm,
- powiązania między branżami związane z wymianą dóbr, bliskość do dostawców komponentów, która redukuje ceny tychże zasobów.

Podobnie na korzyści aglomeracji spojrział E.M. Hoover [1948]. Jego zdaniem wewnętrzne korzyści skali zależą od samych przedsiębiorstw, korzyści lokalizacji są cechą poszczególnych branż, korzyści urbanizacji są cechą regionu.

Tym, co łączy spojrzenie Ohlina, Hoovera i przywoływanego wcześniej Marshalla jest przypisywanie dużej wagi czynnikowi odległości. W literaturze można też spotkać opinie, że beneficja, które firmy mogą czerpać dzięki funkcjonowaniu w geograficznej bliskości, mogą być do pewnego stopnia zastępowane przez kreację więzi między podmiotami i tworzenie sieci. Jednakże wła-

śnie bliskość geograficzna sprzyja budowaniu takich więzi i tym samym pobudza kreację klastra.

Przyczyny tworzenia się klastra są rozważane także przez P. Krugmana [1991]. Jego zdaniem korzyści aglomeracji są rezultatem interakcji między korzyściami skali, które generują rosnące przychody, kosztami transportu, „geograficznymi kosztami transakcyjnymi” (a więc kosztami transakcyjnymi ponoszonymi w związku z oddaleniem od siebie partnerów biznesowych) oraz potencjałem danego regionu. Krugman zwraca uwagę, że wspólna lokalizacja firm z danej branży rozbudowuje potencjał danego regionu, co przyciąga nowe firmy, a to znowu rozbudowuje potencjał regionu itd. W ten sposób wyjaśnia on mechanizm kreacji klastra. W jego ujęciu klastery mogą obejmować tylko jedną branżę, a więc możliwe jest jego istnienie nawet w sytuacji braku powiązań z branżami wspierającymi.

Na podstawie dociekań Krugmana do ważnych wniosków doszedł także D. Quah [2001]. W związku z tym, że proces tworzenia się klastra ma charakter zamknięty, nieprzerwany, jeśli region zacznie się specjalizować w pewnej branży, rosnące przychody przyciągną kolejnych producentów z tej samej dziedziny i będzie to trwało przez dłuższy czas, nawet gdy warunki otoczenia ekonomicznego i technologicznego ulegną zmianie.

15.4.2. Redukcja kosztów transakcyjnych

Firmy funkcjonujące w klastrze odnotowują redukcję kosztów transakcyjnych dzięki silnym powiązaniom, jakie między nimi występują. B. Johansson [1991] wypunktował trzy podstawowe sytuacje, w których silne powiązania między podmiotami tworzącymi sieć mogą prowadzić do redukcji kosztów transakcyjnych i tym samym wywoływać dążenia do tworzenia i rozbudowy sieci:

- regularne, powtarzające się dostawy określonych zasobów do klienta,
- zaplanowane dostawy sprzętu dostosowanego do preferencji klienta,
- zaprojektowanie i budowa fabryki, zakładu, maszyn.

Firmy wchodzące w relacje i dalej tworzące sieć często wspólnie rozwijają wiedzę i opracowują własny język porozumiewania się, co przekłada się także na wysokość kosztów transakcyjnych, które towarzyszą kontraktom zawierany między nimi. Wskazując na korzyści w obszarze wydajności firm jako przyczynę formacji klastra, trzeba wspomnieć, że klastery są sieciami tworzoną przez firmy zlokalizowane w określonej przestrzeni. Jeśli mają one wchodzić w interakcje, muszą ponosić koszty podróży, transportu, które można określić mianem „przestrzennych kosztów wchodzenia w interakcje” [B. Johansson, C. Karlsson 2001]. Wysokość tychże „geograficznych” kosztów transakcyjnych może skłaniać firmy do lokowania się w pobliżu swoich partnerów handlowych. Ich poziom jest uzależniony od tego, na ile produkt, usługa wykonywana przez firmę czy aktywność przez nią podejmowana są wrażliwe na czynnik odległości, np. aktywność

polegająca na rozwijaniu nowych produktów wymaga bezpośredniego kontaktu między dostawcą i odbiorcą.

Jednakże, co ważne dzięki powiązaniom oraz interakcjom, redukcja kosztów, która zachęca przedsiębiorstwa do formowania klastrów, sprowadza się nie tylko do obniżek kosztów transportu i kosztów przestawiania się siły roboczej, ale przyczynia się także do redukcji kosztów uzyskiwania informacji i wiedzy. Za T.J. Barnesem [1999] można więc przyjąć, że koszty transakcyjne związane z wymianą dóbr ulegają wyraźnej redukcji, gdy występują silne więzi społeczne między podmiotami zlokalizowanymi w geograficznej bliskości.

15.4.3. Globalizacja

Globalizacja, która przejawia się postępującą harmonizacją rynków, a więc deregulacją i liberalizacją międzynarodowych przepływów dóbr i usług oraz czynników produkcji, postępującą techniczną i proceduralną standaryzacją oraz poszerzającym się międzynarodowym zasięgiem ochrony praw własności intelektualnej, zwiększa znaczenie najbliższego otoczenia firmy dla jej sukcesu rynkowego, co może wydawać się paradoksem. Podobne implikacje niesie ze sobą rozwój technologii informatycznych oraz pojawienie się nowych technologii telekomunikacyjnych, które pozwalają na błyskawiczne, niezawodne i tanie przekazywanie informacji na dowolne odległości, oraz usprawnienia w logistyce, które znacznie zwiększają szybkość i bezpieczeństwo przemieszczania się ludzi i towarów, przy jednoczesnym obniżaniu kosztów.

Zjawiska te, napędzając globalizację, jednocześnie eskalują wśród podmiotów gospodarczych dążenia do koncentracji – firmy prowadzące podobną działalność skupiają się w pewnych krajach, regionach czy lokalizacjach [P. Patel, K. Pavitt 1991; G. Amendoa i in. 1992; D. Archibugi, M. Pianta 1992; A. Isaksen 1997; P. Patel, M. Vega 1999]. Wyniki badań S. Fabianiego i G. Pellegriniego [1998] pokazują, że firmy działające w izolacji, jakoby na peryferiach, poza klastrami funkcjonującymi w ich pobliżu, odnotowywały nawet do 40% niższe zyski. Przyczyny kreacji klastrów mają więc podłoże ekonomiczne, a w szczególności podkreśla się, że klaster stwarza szansę osiągnięcia wyższej wydajności, co tłumaczy się zastosowaniem koncepcji elastycznej specjalizacji [S. Brusco 1982; G. Becattini 1991] i koncepcji kosztów transakcyjnych.

15.5. Klaster – problemy definicyjne

Problematyka klastrów jest dyskutowana przez wielu badaczy, którzy w różny sposób definiują to pojęcie. Wydaje się, że jedna z najprostszych definicji, która została zaproponowana przez G. Andersona [1994] – klaster to sieć przedsiębiorstw, ich klientów i dostawców materiałów, komponentów, maszyn,

narzędzi, usług szkoleniowych i zasobów finansowych – zasługuje na krytykę; według niej klastery mało odróżnia się od branży czy sektora w ujęciu modelu 5 sił. W ujęciu M.E. Portera [2000] klastery to „znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączona podobieństwami i wzajemnie się uzupełniająca”. Zwykle klastery obejmują firmy-oferentów produktów finalnych, dostawców maszyn, urządzeń, komponentów, a więc przedsiębiorstwa z branż wspierających, instytucje finansowe, badawczo-rozwojowe i wchodzące w skład samorządów gospodarczych, a także firmy z branż pokrewnych.

Zidentyfikowanie klastrów sprowadza się zdaniem M.E. Portera [2001, s. 249] do rozpoznania pionowego oraz poziomego łańcucha tworzenia wartości. Analiza wymiaru pionowego rozpoczyna się od dostawców, a kończy na miejscach dystrybucji produktów przedsiębiorstw tworzących centrum klastru, natomiast wymiar poziomy analizy wymaga identyfikacji branż, sektorów, które korzystają ze wspólnych kanałów dystrybucji lub produkujących komplementarne wyroby i usługi. Zakres klastru, zdaniem Portera, nie pokrywa się z zakresem jednego sektora czy branży. Klastery mogą mieć bardzo różny zasięg w przestrzeni geograficznej. Mogą obejmować obszar jednego większego miasta, regionu czy kilku regionów w skali kraju. Definicja Portera, najbardziej znana i najczęściej przytaczana, jest jedną z bogatego zestawu koncepcji klastru.

Ujęcia klastru bliskie porterowskiemu i spotykane w literaturze przytoczono poniżej. Zgodnie z nimi klastery to:

- geograficzne skupisko wyspecjalizowanych firm (głównie małych i średnich) działających w pokrewnych sektorach, powiązane z siecią publicznych i prywatnych instytucji wspierających ich aktywność; między przedsiębiorstwami występują powiązania rynkowe i pozarynkowe wynikające z wymiany dóbr i informacji; zachowania poszczególnych firm są determinowane przez poczucie więzi i wspólnoty z innymi firmami z pokrewnych sektorów, działającymi w tej lokalizacji [R. Rabelotti 1995];
- geograficzne skupisko firm działających w pokrewnych sektorach, funkcjonujących na lokalnym rynku pracy, współpracujących bądź w inny sposób powiązanych ze sobą, świadczących sobie komplementarne usługi i korzystających ze wspólnej infrastruktury oraz wyspecjalizowanych dostawców [S. Rosenfeld 1997];
- sektorowe i geograficzne skupisko firm, które dzięki powiązaniom z wyspecjalizowanymi dostawcami, dostępowi do surowców i komponentów oraz lokalnego rynku pracy osiągają korzyści aglomeracji; przedsiębiorstwa te są wspierane przez sieć instytucji z sektora publicznego i prywatnego, które promują kolektywne uczenie się i procesy dyfuzji innowacji [*Boosting Innovation...* 1999, s. 270];

- geograficzne skupisko firm, między którymi występują powiązania poziome i pionowe; firmy te współpracują i konkurują ze sobą w ramach określonego segmentu rynku, korzystają ze wspólnej lokalnej infrastruktury i utożsamiają się z tą samą wizją rozwoju branży i regionu [P. Cook 2002];
- gęste sieci przedsiębiorstw i organizacji, których łańcuchy wartości są powiązane i powiązania te nie zawsze wynikają z zawieranych transakcji [M.P. van Dijk, Å. Sverisson 2003].

Zaprezentowane definicje klastra wskazują wyraźnie na jego konkretne elementy, które zostały wypunktowane także przez grupę specjalistów zajmującą się klastrami (Cluster Navigators Ltd.):

- branża tworząca jądro klastra – firmy z tej branży są głównymi uczestnikami klastra, osiągają wysokie przychody, zwykle obsługują one rynek międzynarodowy;
- branże wspierające – firmy z tych branż obsługują branżę tworzącą jądro klastra, są to dostawcy maszyn, materiałów, komponentów, oferenci usług finansowych, usług z zakresu marketingu, wzornictwa, *public relations*. Przedsiębiorstwa te charakteryzuje wysoka specjalizacja i lokalizacja blisko firm z branży znajdującej się w centrum klastra;
- infrastruktura nowoczesna – składają się na nią lokalne szkoły, uniwersytety, politechniki, instytucje lokalnego samorządu gospodarczego, agencje rozwoju gospodarczego, które wspierają firmy; dla sukcesu klastra ma znaczenie jakość tej infrastruktury, jak i współpraca między podmiotami;
- infrastruktura tradycyjna – drogi, porty, gospodarka odpadami, linie połączeń telekomunikacyjnych.

Zestawienie teoretycznych ujęć klastra można znaleźć również w jednym z artykułów I.R. Gordona i P. McCanna [2000], którzy zauważają, że fenomen klastra zainteresował badaczy z różnych dziedzin, posługujących się odmiennymi podejściami analitycznymi i teoriami w celu rozpoznania jego istoty. Przejawem tego może być operowanie zamiennie określeniami, takimi jak klastr, okręg przemysłowy, aglomeracja, kompleks przemysłowy czy środowisko gospodarcze. Ich zdaniem, zasadniczo można wyróżnić trzy odrębne formy przestrzennych skupisk przedsiębiorstw, a są to: klasyczny model aglomeracji, kompleks przemysłowy oraz sieć. Niektóre z cech aglomeracji, kompleksu przemysłowego i sieci z punktu widzenia Gordona i McCanna przedstawiono w tabeli 15.1.

Według Gordona i McCanna każda z tych form organizacji przedsiębiorstw charakteryzuje się własną logiką funkcjonowania. Klaster wykazuje powiązania z każdym z przedstawionych typów (tab. 15.1), dlatego też zdaniem Gordona i McCanna, konieczne jest stwierdzenie, który z tych typów jest najwłaściwszym odbiciem badanej rzeczywistości.

Tabela 15.1. Klustery przemysłowe z perspektywy teorii kosztów transakcyjnych

Cecha	Aglomeracja	Kompleks przemysłowy	Sieć społeczna
Wielkość firm	Małe firmy, bez jakiegokolwiek władzy rynkowej		Niektóre firmy o dużych rozmiarach
Różne przedsiębiorstwa	Charakter relacji	Niewidoczne, nie do zidentyfikowania, zmienne w zależności od sytuacji na rynku, fragmentaryczne	Widoczne, możliwe do zidentyfikowania, stałe więzi handlowe
Relacje oparte na zaufaniu, lojalności, wspólny lobbing, zachowania	Nieoportunistyczne, tworzenie joint ventures, zawieranie aliansów	Członkostwo	Otwarte dla wszystkich
Zamknięte	Częściowo otwarte	Dostęp do klastra	Opłaty za wynajem powierzchni na danym obszarze, konieczna lokalizacja w określonym miejscu
Inwestycje na poziomie firm, konieczna lokalizacja w określonym miejscu, aby redukować koszty transportu	Historia i doświadczenia, lokalizacja w określonym miejscu jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym	Charakter przestrzeni	Środowisko miejskie
Środowisko lokalne, ale nie w obrębie miasta	Środowisko lokalne, ale nie w obrębie miasta	Podejście analityczne	Model czystej aglomeracji [Marshall 1932; Krugman 1991; Fujita i in. 1999]
Teoria przepływów międzygałęziowych	[Weber 1929; Moses 1958; Isard, Kuenne 1953]	Teoria sieci	[Granovetter 1973]

Źródło: I.R. Gordon, P. McCann [2000].

W literaturze można znaleźć również bogactwo ujęć pokrewnych w stosunku do klastra. Koncepcje te zwykle eksponują tylko niektóre z atrybutów klastra⁴.

15.6. Atrybuty klastra

W rozpoznaniu istoty klastra pomocne jest wypunktowanie jego atrybutów. Ch. Ketels [2003] wymienia aż cztery cechy klastrów:

⁴ Syntetyczną prezentację koncepcji pokrewnych klastrów i komplementarnych do niego można znaleźć w artykule T. Brodzickiego i J. Szultki [2002], którzy oparli swoje zestawienie na wynikach badań J. Wahlley, P. den Hertog [2000] oraz DTI [2001].

- bliskość geograficzna – firmy-uczestnicy klastra muszą znajdować się odpowiednio blisko siebie, aby mogły wystąpić pozytywne efekty przenikania i korzystania z tych samych zasobów,
- powiązania – aktywność firm musi być nakierowana na wspólny cel, aby móc czerpać z geograficznej bliskości oraz interakcji,
- interakcje – sama bliskość geograficzna i zorientowanie na wspólny cel nie wystarczą, konieczne są interakcje między przedsiębiorstwami,
- liczba podmiotów – interakcje muszą zachodzić pomiędzy odpowiednio dużą liczbą firm-uczestników oraz instytucji (tzw. masa krytyczna).

Przywoływana przez Ketelsa geograficzna bliskość przedsiębiorstw tworzących klastry jest wymieniana jako podstawowa jego cecha także przez wielu innych badaczy (zobacz np. tab. 1), choć M.P. van Dijk i Å. Sverisson [2003] zauważają, że to przecież tylko jeden z możliwych typów relacji, w jakich znajdują się firmy z klastra. Nawet jeśli przedsiębiorstwa funkcjonują w tej samej przestrzeni, nie muszą ze sobą kooperować. Jednak, jak zauważa E.J. Visser [1996], ta bliskość geograficzna jest często pierwszą empiryczną, obserwowalną wskazówką, że występuje proces prowadzący do kreacji klastra.

Nieco inne, choć podobne do poprzednich, spojrzenie na atrybuty klastra prezentuje M.J. Waits [2000]:

- współzależność branż – branże tworzące klastry są ze sobą powiązane (relacje między kupującym a dostawcą); powiązania mają charakter konkurencyjny i partnerski,
- orientacja eksportowa – liczna grupa przedsiębiorstw z klastra sprzedaje produkty i usługi innym firmom spoza regionu/kraju,
- koncentracja – zatrudnienie wykazuje wysoki stopień koncentracji w regionie, gdzie funkcjonuje klastry, stopień tej koncentracji przewyższa poziom średni dla danego kraju,
- szybki wzrost – nowo tworzące się regionalne skupiska firm określane mianem klastrów charakteryzuje gwałtowny wzrost.

Ciekawe ujęcie charakterystyk klastra można znaleźć również w raporcie przygotowanym pod patronatem Komisji Europejskiej [Final Report... 2003]. Klaster to grupy niezależnych przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji, które:

- kooperują i konkurują ze sobą,
- są skoncentrowane geograficznie w jednym lub kilku regionach, choć klaster może mieć wymiar nawet globalny,
- specjalizują się w określonej dziedzinie i wykorzystują wspólne technologie oraz umiejętności,
- obejmują branże nowoczesne lub tradycyjne,
- są zinstytucjonalizowane (występuje koordynator klastra) lub niezinstytucjonalizowane.

Podobnie dla C. DeBressona [1996, s. 161] klaster nie są „zwykłym skupiskiem, koncentracją niezależnych podmiotów gospodarczych, ale funkcjonującymi na poziomie branż sieciami powiązanych ze sobą, kooperujących firm”. Kooperacja ta przybiera różne formy: wspólna realizacja dużych zamówień [H. Sandee, P. Rietveld 2000], wytwarzanie komponentów wzajemnie dla siebie [Á. Sverisson 1997], dzielenie się dostępem do maszyn, udostępnianie sobie informacji technicznej [J. MeyerStamer 2000], uprawianie wspólnego marketingu [E.J. Visser 2000]. W przypadku większości klastrów nie wszystkie firmy są zaangażowane we współpracę w tym samym stopniu, a powiązaniom horyzontalnym towarzyszy integracja pionowa [Á. Sverisson 1997]. Definicja klastra według C. DeBressona [1996, s. 161] eksponuje sieciowy charakter powiązań między uczestnikami klastra. W tym kontekście powraca znów problem różnic między siecią a klastrem. Kwestia ta jest przedmiotem rozważań m.in. S. Rosenfelda [1997], który wypunktował sześć różnic między siecią a klastrem (tab. 15.2).

Tabela 15.2. Sieć a klastre – podstawowe różnice

Sieć	Klastre
▪ Udostępnia wyspecjalizowane usługi po niższych kosztach	▪ Przyciąga oferentów wyspecjalizowanych usług do regionu
▪ Charakteryzuje się zamkniętym członkostwem	▪ Charakteryzuje się otwartym członkostwem
▪ Podstawą istnienia są umowy i porozumienia między firmami	▪ Opiera się na wartościach społecznych, które wiążą się z zaufaniem i wzajemnością
▪ Ułatwia większej liczbie firm rozwinąć aktywność gospodarczą	▪ Wywołuje potrzebę istnienia większej liczby firm z podobnymi i pokrewnymi zdolnościami
▪ Opiera się na kooperacji	▪ Opiera się na kooperacji i konkurencji
▪ Firmy z sieci mają wspólny cel	▪ Uczestnicy klastra mają wspólną wizję funkcjonowania

Źródło: I.R. Gordon, P. McCann [2000].

Zdaniem G. Andersona [1994], można wyróżnić trzy rodzaje powiązań między uczestnikami klastra:

- relacje kupujący–sprzedający,
- relacje konfrontacyjne (z rywalami) i kooperacyjne,
- relacje wynikające z dzielenia się zasobami.

Relacje te są głównym elementem klastra oddziałującym na konkurencyjność jego uczestników. Ich występowanie pozwala firmom dostrzec, że w pewnych sferach są w stosunku do siebie rywalami, a w innych mogą realizować wspólne interesy. Powiązania obejmują również instytucje naukowobadawcze, które rozbudowują potencjał ludzki i technologiczny uczestników–klastra.

W sposób syntetyczny cechy klastra zaprezentowano w tab. 15.3. Przedstawione atrybuty klastra zidentyfikowano i zdefiniowano na podstawie licznych studiów przypadku, które dotyczyły przede wszystkim krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo.

Tabela 15.3. Charakterystyki klastra zdefiniowane w literaturze

Atrybuty możliwe do zaobserwowania	
1.	Relatywna bliskość przestrzenna przedsiębiorstw [Klapwijk 1997]
2.	Zwykle wysoka gęstość/natężenie aktywności gospodarczej [MeyerStamer 2000]
3.	Obecność licznych firm zaangażowanych w tę samą, podobną lub substytucyjną działalność [McCornik 1997]
Atrybuty konstytuujące istotę klastra	
1.	Powiązania między firmami jako rezultat subcontractingu [Rabellotti 1997; Sverisson 1997; Sandee, Rietveld 2000]
2.	Powiązania między firmami za pomocą różnych form kooperacji [Sandee, Rietveld 2000]
3.	Określony poziom specjalizacji [Halimana, Sverisson 2000; Sandee, Rietveld 2000]
Atrybuty wynikające z teorii związanych z koncepcją klastra	
1.	Początki klastra związane z uwarunkowaniami historycznymi (np. procesy migracji ludności) [MeyerStamer 2000]
2.	Kolektywny proces uczenia się [Schmitz 1996; Visser 2000]
3.	Sieci społeczne, które nie wynikają z transakcji między producentami i handlującymi [Sandee, Rietveld 2000]
4.	Efekty zewnętrzne wynikające z powiązań i sieci [Sverisson 1993; Rabellotti 1997]
5.	Rola lokalnych instytucji [Sandee, Rietveld 2000]
6.	Rola samorządów terytorialnych [Pedersen 1997; MeyerStamer 2000; Sverisson 2001]
7.	Wspólne korzenie kulturowe [Sverisson 2000]
8.	Sprzyjające, wspierające otoczenie instytucjonalne [Rabellotti 1997; MeyerStamer 2000; Pedersen 2000; Sverisson 2000]
9.	Warunki sprzyjające budowaniu relacji opartych na zaufaniu między parterami w biznesie [Schmitz 1996]
10.	Atmosfera zaufania i brak lub ograniczony oportunizm [Pyke, Sengenberger 1992]
11.	Podobny poziom technicznego zaawansowania/skomplikowania [Sverisson 2000; Sandee, Rietveld 2000]
12.	Rozpowszechniona imitacja produktów w skali lokalnej [Sverisson 1997; Visser 2000]
13.	Wspólne zasoby siły roboczej [Sandee, Rietveld 2000]
14.	Wspólne/dzielone kompetencje techniczne [Sverisson 1997, 2001; Visser 2000]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikacji przywoływanych w tabeli oraz M.P. VanDijk i A. Sverisson [2003].

Przywoływani M.P. van Dijk i Á. Sverisson [2003] podkreślają, że poszukiwanie „paradygmatycznego” klastra, a więc swego rodzaju typu modelowego jest przedsięwzięciem chybionym. Warto co najwyżej podejmować próby porządkowania zestawu jego cech i dalej tworzenia typologii, które jako kryteria wykorzystują atrybuty różnicujące klaster.

15.7. Typologie klastrów

W literaturze przedmiotu można znaleźć różnorodne typologie klastrów. Zdaniem M.J. Enrighta [1999] istnieje dziewięć podstawowych cech, które należy uwzględniać na etapie ich identyfikacji i w fazie określania ich możliwości rozwojowych (tab. 15.4). Każda z tych cech może stanowić kryterium typologiczne.

M.J. Enright [1999] na podstawie badań problematyki klastrów przeprowadzonych w Ameryce Północnej zaproponował ich typologię, z uwzględnieniem stadium rozwoju klastra. Rozwój zdefiniował jako stopień samoświadomości i samoodnawialności klastra. Wyróżnił odpowiednio:

- klaster działający – to takie, których członkowie są świadomi funkcjonowania w ramach klastra i zdolni do pełnego wykorzystywania jego potencjału oraz osiągania efektów wyższych aniżeli prosta suma wyników pojedynczych podmiotów,
- klaster utajony – to takie, które istnieją, ale w ich przypadku nie dochodzi jeszcze do wykorzystywania szans oraz efektów synergicznych,
- klaster potencjalny – to takie, które mogłyby zaistnieć, lecz jeszcze ciągle nie są spełnione podstawowe warunki/brakuje najważniejszych zasobów.

Tabela 15.4. Typologie klastra według M.J. Enrighta

Cecha/kryterium typologiczne	Typ	Przykład
1	2	3
Zasięg geograficzny	▪ Skoncentrowane ▪ Rozproszone	▪ Klaster producentów płytek ceramicznych w rejonie Sassuolo ▪ Japoński klaster tkanin syntetycznych
Gęstość	▪ Gęste ▪ Rozsiane, rozrzucone	▪ Klaster usług finansowych w Nowym Jorku ▪ Klaster produkujący narzędzia medyczne w New Hampshire
Szerokość – liczba horyzontalnie powiązanych sektorów	▪ Szerokie ▪ Wąskie	▪ Klaster oferujący elektronikę w Osace ▪ Klaster produkujący dywany w rejonie Dalton

1	2	3
Głębokość – liczba stadiów łańcucha produkcyjnego	- Głębokie – zwykle obejmują wszystkie etapy łańcucha produkcyjnego - Płytke – obejmują jeden lub tylko kilka etapów w łańcuchu produkcyjnym	- Klaster rolniczy w Danii - Klaster farmaceutyczny w Irlandii
Poziom skomplikowania – zaawansowania technologicznego prowadzonych działań	- Wysoki - Niski	- Dolina Krzemowa - Chihuahua maquilas
Potencjał wzrostu/ Pozycja konkurencyjna	- Rosnący/konkurencyjna - Rosnący/niekonkurencyjna - Ustabilizowany/konkurencyjna - Ustabilizowany/niekonkurencyjna - Kurczący się/konkurencyjna - Kurczący się/niekonkurencyjna	- Klaster sprzętu multimedialnego w Los Angeles; - Klaster oferujący sprzęt transportowy w Quebecu - Klaster minikomputerów w Bostonie
Zdolności innowacyjne	- Wysoce innowacyjne - Słabo innowacyjne	- Klaster biotechnologiczny w Bostonie - Klaster firm z branży konfekcyjnej, Mediolan
Organizacja/struktura klastera	- Rdzeń z firm – koordynatorem - Rdzeń z firm – liderem - Brak koordynatora i lidera	- Klaster producentów odzieży w rejonie Veneto - Klaster firm dziewiarskich, Capri
Dominujący mechanizm koordynacji i regulacji zachowań uczestników	- Transakcje ad hoc - Krótkoterminowe koalicje - Długookresowe relacje - Hierarchia	- Klaster tworzony przez firmy z branży tekstylnej, Prato - Klaster z firmami z branży filmowej, Hollywood - Klaster producentów automatów, Turyn - Klaster przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej, Detroit

Typologia ta została nieco zmodyfikowana przez S. Rosenfelda [1997], który położył wyraźny nacisk na kapitał społeczny. Wymienia on kilka przykładów klastera działającego – Dolina Krzemowa w Kalifornii, klaster skupiony wokół produkcji płytek ceramicznych w rejonie Sassuolo we Włoszech, klaster oferujący kwiaty w Holandii – i wskazuje, że są to grupy podmiotów, które mają świadomość współzależności, jakie między nimi występują, dostrzegają wartość powiązań i funkcjonują jak system, który osiąga efekt wyższy niż suma efektów jego części. Elementem takich klasterów są instytucje społeczne, które pobudzają i ułatwiają przepływ informacji, nowych pomysłów i tworzenie nowych przedsiębiorstw. W przypadku klasterów utajonych, można zaobserwować kon-

centrację przedsiębiorstw, ale potencjał możliwych powiązań między podmiotami nie jest do końca wykorzystywany, gdyż nie istnieją instytucje społeczne, które sprzyjałyby interakcjom wśród przedsiębiorców i pracowników. Firmy nie mają wizji funkcjonowania jako klaster. Przykładem może być Droga 128 (Route 128) w pobliżu Bostonu. W takiej grupie firm trudno zidentyfikować współzależności, jakie między nimi występują, co być może jest spowodowane dominacją filii korporacji międzynarodowych [Saxenian 1994]. Brakuje tam również organizacji, stowarzyszeń, które pobudzałyby interakcje między podmiotami. Przykładem takiego klastra jest też skupisko firm z branży meblowej w okolicy Tupelo, Missisipi, gdzie przedsiębiorstwa nie mają wspólnej wizji, jak radzić sobie z rywalizacją ze strony podmiotów zagranicznych, jak wykorzystywać kompetencje i wspólne silne strony, aby lepiej dopasowywać się do nowych warunków na rynku. Trzeci z wyróżnionych typów – klaster potencjalny to grupa podmiotów, która jest zidentyfikowana przez władze USA jako potrzebująca wsparcia ze środków publicznych, gdyż może ona stać się klastrem. Przykładem potencjalnych klastrów są skupiska firm z branży oprogramowania komputerowego w Oregonie, branży skoncentrowanej na produkcji technologii z zakresu ochrony środowiska w Południowej Karolinie. Skupiska tych przedsiębiorstw zostały uznane przez władze stanowe za najbardziej atrakcyjne. Innym przykładem mogą być grupy podmiotów aspirujące do miana klastra, którym jednak brakuje siły politycznej i określonego stopnia koncentracji w przestrzeni geograficznej, np. producenci z branży drzewnej w Oklahomie, minibrowary w Oregonie.

Inna typologia klastra uwzględnia fazę w cyklu jego życia [www.rtsinc.org, 7.02.2005]. Faza ta jest skorelowana z fazą w cyklu życia produktu branży, która stanowi centrum klastra:

- klaster rodzący się – powstają dzięki dyfuzji innowacji i pomysłów albo dzięki przyciągnięciu istniejących i rosnących w siłę liderów w branży; podkreśla się, że ta faza ma zwykle charakter niezaplanowany i niezamierzony,
- klaster rosnący – powiększający się rynek przyciąga naśladowców, konkurentów, pracownicy chętniej i szybciej decydują się na zmianę pracodawcy i rozwój własnych umiejętności; nowe firmy starają się budować i utrzymywać ze sobą relacje, nadążać za nowymi rozwiązaniami marketingowymi i technologicznymi, kontynuują podjęte działania innowacyjne,
- klaster dojrzały – w miarę jak proces produkcyjny staje się bardziej rutynowy, pojawia się w klastrze coraz więcej firm-naśladowców i wysokość kosztów staje się głównym źródłem przewagi konkurencyjnej; uczestnicy klastra poszukują nisz rynkowych i sposobów na poprawę produktywności,
- klaster schyłkowy – produkt klastra staje się w pełni zastępowalny, uczestnicy klastra powinni rozwijać podstawowe kompetencje i poszukiwać potencjalnych nowych produktów, zanim jeszcze klaster wejdzie w tę fazę.

Tabela 15.5. Typologia klastra według M.P. van Dijk i Á. Sverrissona dla krajów słabiej rozwiniętych

Typ/faza rozwoju	Cecha charakterystyczna możliwa do zaobserwowania	Podstawowa korzyść/zaleta	Mechanizm działania
Klaster lokalny	Bliskość geograficzna firm – lokalizacja w pobliżu głównych dróg albo w innych strategicznych miejscach, np. na odcinku drogi, którą przemierzają pracownicy z pracy do domu	Wymiana informacji, małe firmy funkcjonujące w takim klastrze często radzą sobie lepiej niż funkcjonujące w izolacji [Klapwijk 1997; Visser 1996]	Imitacja produktów
Rynek lokalny	Podobna działalność gospodarcza prowadzona w geograficznej bliskości dla podobnych klientów	Łatwy dostęp do klientów i konkurentów, ostra rywalizacja i dyfuzja pomysłów na nowy produkt redukuje przewagę pierwszego wchodzącego [Schumpeter 1934]	Rozwijanie produktu, poszukiwanie nisz, rozwijanie strategii sprzedaży
Lokalna sieć	Podział pracy między przedsiębiorstwami	Specjalizacja – firmy koncentrują się na jednej lub kilku czynnościach w ramach łańcucha wartości	Prowadzenie działań komplementarnych, dostęp do podmiotów z branż wspierających i do klientów
Klaster innowacyjny	Rozwijanie „nowości”, które mogą być imitowane w innych lokalizacjach	Relacje z innymi rynkami powodują wprowadzanie kryteriów jakościowych, co przyczynia się do adaptacji ulepszonej technologii	Reengineering
Okręg przemysłowy	Nateżenie powiązań kooperacyjnych w ramach możliwej do zidentyfikowania grupy firm	Kolektywna rywalizacja – wspólne rywalizowanie firm z okręgu z przedsiębiorstwami ulokowanymi gdzie indziej	Pobudzanie innowacji i poprawa wydajności, kolektywne innowacje – odnoszące się do klastra jako całości, a nie tylko do indywidualnych podmiotów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M.P. van Dijk, Á. Sverrisson [2003].

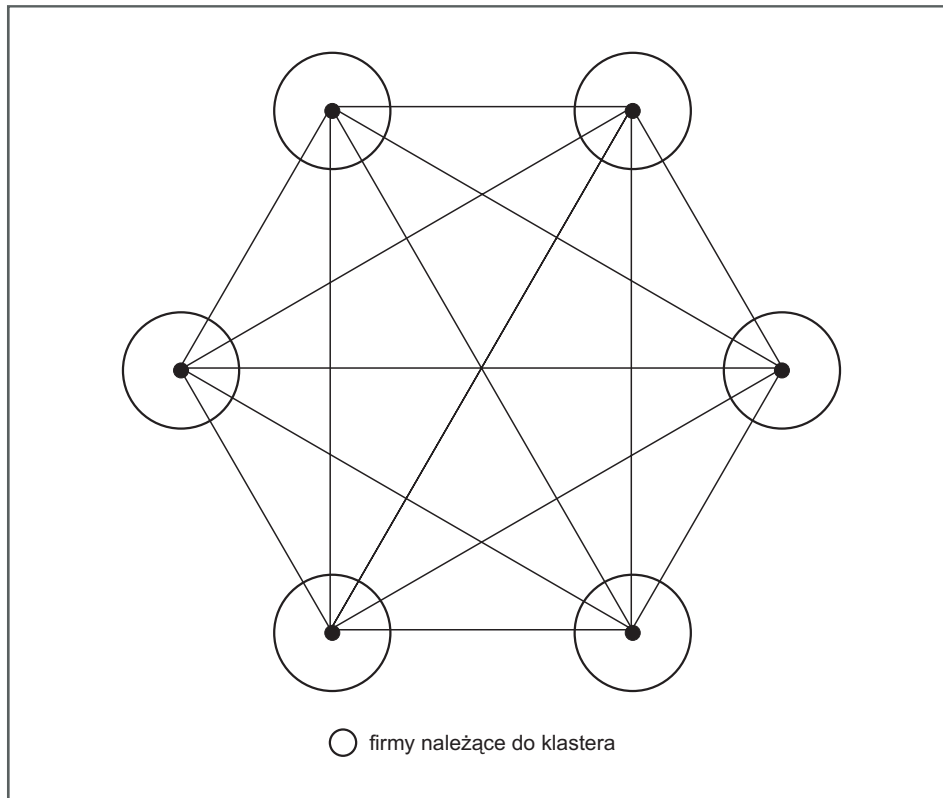
Ewolucyjne podejście do klastra, które podkreśla, że przechodzi on przez różne stadia rozwojowe zaproponowali także M.P. van Dijk i Á. Sverisson [2003]. Ich zdaniem można wyróżnić pięć typów klastrów, które korespondują z ich fazami rozwojowymi (tab. 15.5). Każda z tych faz wiąże się z konkretnymi korzyściami dla firm tworzących klastery i przechodzenie do coraz wyższych stadiów rozwoju jest coraz trudniejsze. Typologia van Dijka i Sverissona jest reprezentatywna przede wszystkim dla krajów rozwijających się (państwa z Afryki oraz z Azji), gdzie dominują pierwsze trzy typy klastra. Natomiast ostatni typ – okręg przemysłowy – występuje głównie w Europie Zachodniej, np. Niemcy, Włochy, Szwecja, ale także w Indiach i jest rozwiązaniem, do którego zmierzają kraje mniej rozwinięte.

S. Brusco [1982] zaproponował typologię funkcjonalną – wyróżnił cztery rodzaje regionalnych sieci ze względu na ich funkcje:

- nieformalne związki kooperacyjne – współpraca między małymi przedsiębiorstwami z tej samej branży; kooperacja obejmuje wzajemną pomoc przy uzyskiwaniu narzędzi, maszyn, surowców i siły roboczej; między firmami nie ma powiązań produkcyjnych, gdyż firmy te nie funkcjonują w ramach tego samego łańcucha wartości dodanej; współpraca tego typu jest podobna do małomiasteczkiej pomocy sąsiedzkiej i pozwala na elastyczne reagowanie na zmiany popytu;
 - związki między klientem a wyspecjalizowanym dostawcą – dostawca ma za zadanie rozwiązywanie problemów technicznych i pełnienie funkcji doradczej, co sprzyja pojawianiu się innowacji;
 - kooperacja między grupą firm, koordynowana przez jeden podmiot – celem takiej współpracy jest osiąganie korzyści skali, których nie udałoby się zrealizować pojedynczej firmie, np. konsorcja kredytowe, zaopatrzeniowe;
 - współpraca między kilkoma przedsiębiorstwami nakierowana na zdobycie nowych rynków lub wykorzystanie nowych technologii.
- Na inne kryteria typologiczne zwrócił uwagę Ch. Ketels [2003]:
- po pierwsze, rodzaj produktu oferowanego przez klastery, np. klastery finansowy, odzieżowy, samochodowy itp.;
 - po drugie, powiązanie branży tworzącej centrum klastra z określonym obszarem (lokalizacją), jej wrażliwość na czynnik odległości geograficznej, jej mobilność:
 - branża lokalna – konieczne jest zlokalizowanie firm-dostawców blisko odbiorców, firmy z tych branż obsługują rynki lokalne,
 - branża oparta na zasobach naturalnych – firmy muszą być zlokalizowane blisko zasobów naturalnych, branże te obsługują rynki globalne,
 - branże, które mają swobodę wyboru lokalizacji – firmy lokują swoją działalność gospodarczą tam, gdzie występuje określone otoczenie gospodarcze, obsługują rynki regionalne i krajowe, a ich obecność na danym obszarze świadczy o jego atrakcyjności;

- po trzecie, poziom rozwoju danego klastra określony przez jakość środowiska, w którym funkcjonuje, i postęp w kooperacji oraz działaniach podejmowanych przez firmy-uczestników klastra.

Rysunek 15.1. Włoski model klastra



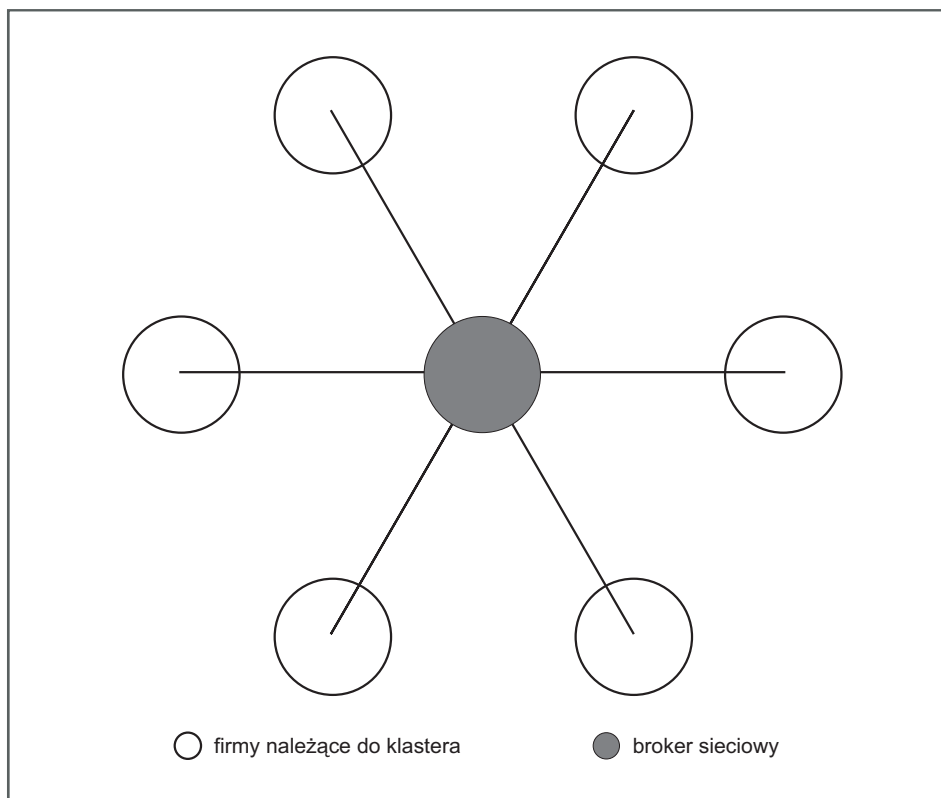
W zestawie typologii klastrów można też znaleźć ich podział według krajów pochodzenia, tzn. stwierdzono, że pewne formy klastra są charakterystyczne dla konkretnych państw i typy te upowszechniają się także w innych krajach [Z. Dworzecki, A. Żłobińska 2002, s. 310–311]. Na rys. 15.1 przedstawiono włoski model klastra. Jego cechą charakterystyczną jest:

- brak sformalizowania struktury,
- brak powiązań kapitałowych,
- brak wyodrębnionej struktury zarządzającej (koordynującej),
- związki między firmami inicjowane przez właścicieli,
- silne więzi rodzinne w firmach i między firmami,
- wysoki poziom regionalnej tożsamości,

- długa tradycja silnych cechów rzemieślniczych,
- duża niezależność od rządu centralnego.

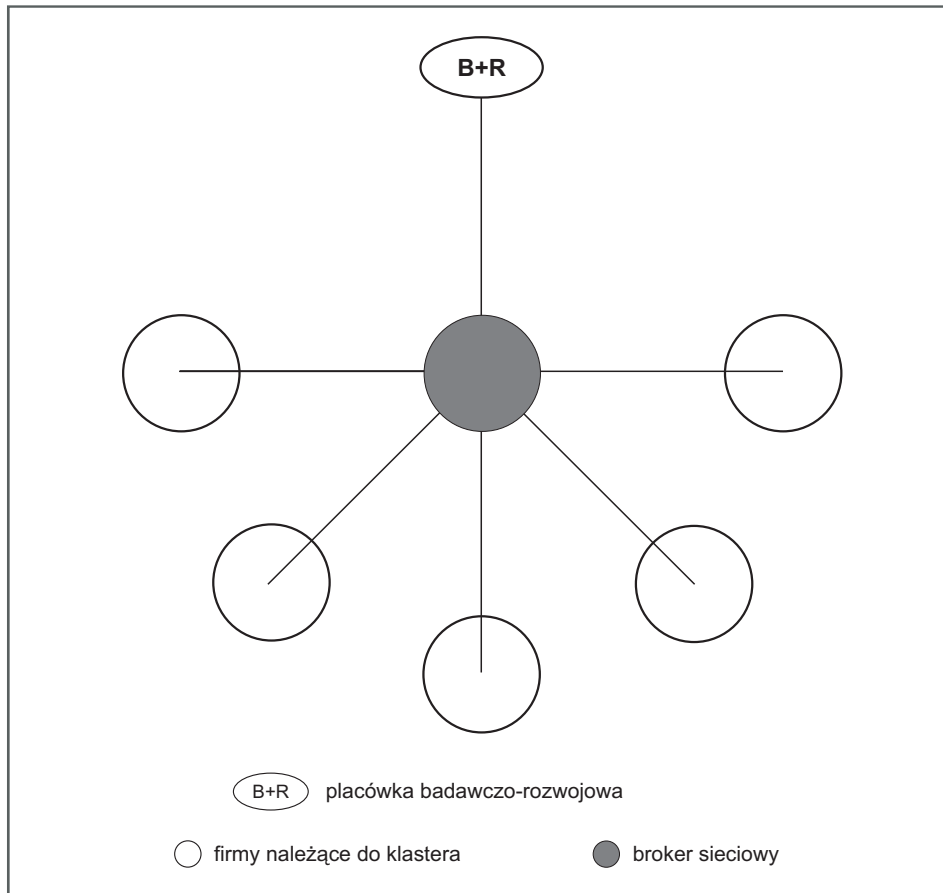
Oprócz włoskiego modelu klastra, który w znacznej mierze opiera się na nieformalnych powiązaniach, można wymienić model duński (rys. 15.2), wyraźnie różniący się od modelu Trzeciej Italii. Jego struktura została wypracowana w trakcie realizowania przez rząd duński w latach 1988–93 programu sieciowania. Program ten miał pobudzać kreację więzi kooperacyjnych między przedsiębiorstwami. Istotną rolę w tym modelu odgrywa broker sieciowy, który inicjuje kontakty między partnerami i koordynuje działania klastra. Duński model był wdrażany także na Węgrzech, a jego zmodyfikowane wersje uwzględniające różnice kulturowe i gospodarcze implementowano w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Australii i Nowej Zelandii.

Rysunek 15.2. Duński model klastra



Kolejnym typem klastra wyodrębnionym według kraju pochodzenia jest model holenderski. Jego cechą charakterystyczną jest ścisła współpraca przedsiębiorstw z instytucją naukowo-badawczą (rys. 15.3).

Rysunek 15.3. Holenderski model klastra



Podobne spojrzenie na typy klastrów miał J. Meyer-Stammer (www.klastery.pl, 10.02.2006):

- klastery pokrewne włoskim dystryktom przemysłowym, którego najbardziej znanym przykładem jest słynna amerykańska Dolina Krzemowa; ten typ klastra charakteryzuje się m.in. dominacją małych i średnich przedsiębiorstw, silną specjalizacją oraz silną wzajemną rywalizacją z jednoczesnym funkcjonowaniem systemu powiązań sieciowych opartych przede wszystkim na zaufaniu; występowanie tych czynników umożliwia m.in. elastyczną specjalizację, wysoką produktywność oraz kreuje potencjał innowacyjny;

- klaster typu hubandspoke charakteryzujący się koegzystencją dużych lokalnych przedsiębiorstw powiązanych hierarchicznie z rozległą grupą firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw (np. SeattleBoeing czy Toyota City); klaster tego typu opiera się w dużym stopniu na sile wielkich lokalnych korporacji, charakteryzując się jednocześnie elastycznością działania oraz wykorzystaniem przewag kosztowych;
- klaster satelitarny z dominującym udziałem sektora małych i średnich przedsiębiorstw uzależnionych od przedsiębiorstw zewnętrznych, którego przewaga lokalizacyjna opiera się z reguły na niższych kosztach (np. Research Triangle Park w Północnej Karolinie, region Manaus w Brazylii).

15.8. Identyfikacja klastra

Próby definiowania charakterystyk klastra i budowy ich typologii służą nie tylko poznaniu jego istoty, ale mają wspomagać operacjonalizację tego pojęcia, aby następnie można tę koncepcję wykorzystać w polityce gospodarczej [S. Young, N. Hood, E. Peters 1994; S. Rosenfeld 1997; M.J. Enright 1999; J.M. Birkinshaw, N. Hood 1997]. Poważnym problemem jest identyfikacja klastrów.

Opierając się na ustaleniach M.E. Portera [1998], należałoby wyselekcjonować te branże, sektory w danej gospodarce narodowej, które są konkurencyjne na arenie międzynarodowej. Do oceny ich konkurencyjności Porter zaleca dwa wskaźniki: udział danej branży w rynku światowym i wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez uczestników danej branży. Wskaźniki te nie zawsze są pomocne, gdyż często brakuje danych statystycznych sporządzonych w odpowiednich przekrojach. Jednakże, jak wskazuje się w literaturze, ograniczanie się tylko do wskazówek płynących z zestawień statystycznych może prowadzić z jednej strony do pomijania niektórych branż, sektorów bądź, z drugiej strony, do zbyt szerokiego nakreślania granic klastra [E. Peters, N. Hood 2000]. W celu uniknięcia pomyłek można skorzystać z zaproponowanego przez C. Steinle i H. Schiele [2002] zestawu warunków koniecznych i wystarczających do kreacji klastra (tab. 15.6). Warunki te nie wskazują kategorycznie, gdzie dojdzie do jego powstania, ale sugerują, które branże są bardziej podatne na tworzenie klastrów. Klaster zwykle tworzą się spontanicznie, co potwierdzają liczne studia prowadzone w tej materii⁵.

⁵ Pierwszy zaobserwował ten fenomen A. Marshall [P. Aspers 1999], a analizę kontynuował L. Mumford [1962]. Historyczne formy klastrów były badane przez M. Yamazaki [1981], M. Isacson, L. Magnusson [1987], J. Takeuchi [1991], P. Scranton [1997]. Liczne studia przypadków można znaleźć w pracy pod red. C. Sabel, J. Zeitlin [*World of Possibilities...* 1997].

Tabela 15.6. Warunki konieczne i wystarczające do kreacji klastera

Warunek		Interpretacja
Konieczny	podzielność procesu produkcji	Konieczne jest występowanie specjalizacji w ramach łańcucha/ systemu tworzenia wartości, co oznacza możliwość podziału procesu produkcji na poszczególne fazy. Fragmentacja procesu produkcji wynika z jego technicznych charakterystyk oraz wielkości przedsiębiorstw. Działalność musi być na tyle rozbudowana, aby na każdym etapie możliwe było konkutowanie ze sobą kilku podmiotów i uczenie się od siebie.
	możliwość transportu produktu	Jeśli nie jest możliwe transportowanie produktu, miejscem jego wytwarzania musi być miejsce lokalizacji jego odbiorców. Jednakże gdy produkt finalny może być transportowany, ale komponenty do jego wytworzenia są silnie związane z określoną lokalizacją, przyciąga to oferentów dobra finalnego do określonego miejsca i sprzyja kreacji klastera.
Wystarczający – elastyczna koordynacja kilku różnych podmiotów	długi łańcuch tworzenia wartości	Konieczna jest koordynacja wielu komponentów, aby wytworzyć dobro finalne – działania wielu podmiotów muszą być koordynowane już na etapie dostaw, gdyż nie są to dostawy standardowe, ale dopasowane do potrzeb konkretnego klienta [Wehrli, Jüttner 1996]. Różny optymalny poziom produkcji poszczególnych przedsiębiorstw pozwala na osiąganie korzyści skali [Gertler 1993]. Podział łańcucha wartości jest powodowany także przez różną zyskowność poszczególnych jego segmentów [Jarillo 1995].
	liczne, różne, ale komplementarne kompetencje	Obecność komplementarnej wiedzy w ramach jednego systemu tworzenia wartości [Sternberg 1995]. Im bardziej zróżnicowane kompetencje w ramach łańcucha tworzenia wartości, tym trudniej jednej firmie je kreować i kształtować [Richardson 1972].
	rola innowacji	Jeśli dla procesu innowacji konieczne jest występowanie komplementarnych umiejętności, oznacza to zwykle zaangażowanie w ten proces uzupełniających się przedsiębiorstw; duże znaczenie ma czas koordynacji ich aktywności, czynnikiem sukcesu staje się kooperacja między podmiotami, z którą mamy do czynienia w klastrach.
	zmiennność rynku	Zmienność i dynamika rynku, która oznacza brak kontroli nad stroną popytową [Scott 1988; Sternberg 1995; Wehrli, Jüttner 1996], i duże zróżnicowanie popytu, które wymaga oferowania produktów zindywidualizowanych [Brusco 1982, Malmberg, Maskell 1997], pobudzają tworzenie się klastrów. Kooperacyjne powiązania sprzyjają szybszej reakcji na zmiany niż więzi hierarchiczne (dotyczy firm zintegrowanych pionowo).

Nieco inne podejście do identyfikacji klastera zaproponował M.P. van Dijk i Å. Sverissson [2003]. Ich zdaniem o tym, czy przedsiębiorstwa rzeczywiście tworzą klaster, świadczy:

- prowadzenie przez nie działalności w geograficznej bliskości,
- duże natężenie przedsiębiorstw zlokalizowanych na danym obszarze,

- obecność licznych firm zajmujących się taką samą, podobną lub substytucyjną dziedziną działalności,
- powiązania między firmami wynikające z subcontractingu i różnych form kooperacji,
- występowanie pewnego poziomu specjalizacji.

Natomiast S. Rosenfeld [1997] formułuje 12 pytań, które są decydujące z punktu widzenia siły klastra i w ogóle jego istnienia:

- B + R – czy istnieje dostęp do branż tworzących klastry podmiotów związanych ze sferą badawczo-rozwojową;
- wiedza i umiejętności – czy wiedza i umiejętności siły roboczej są dopasowane do potrzeb klastra, czy poza wiedzą techniczną siła robocza zna specyfikę branży i przedsiębiorczości;
- rozwój zasobów ludzkich – czy istnieją możliwości dokształcania pracowników i przygotowywania ich do zmian technologicznych i organizacyjnych;
- bliskość dostawców – czy oferenci materiałów i komponentów do produkcji są zlokalizowani w pobliżu, na ile zachodzą interakcje z dostawcami;
- dostępność kapitału – w jakim stopniu banki regionalne rozumieją potrzeby firm z klastra i czy jest dostępny kapitał niezbędny do wykorzystywania szans rynkowych;
- dostęp do wyspecjalizowanych usług – czy istnieją instytucje publiczne działające jako centra rozwoju technologii, centra rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, organizacje publiczne oferujące wsparcie działalności eksportowej; czy są dostępne usługi świadczone przez projektantów, prawników, księgowych;
- producenci maszyn i urządzeń – czy w pobliżu funkcjonują firmy, które zajmują się produkcją maszyn, urządzeń, oprogramowania, wykorzystywanego przez uczestników klastra, czy między producentami maszyn a firmami z branży tworzącej rdzeń klastra występują dobre relacje, które sprzyjają ulepszeniom w obu grupach firm;
- siła powiązań – czy firmy kooperują i jak duże jest natężenie tych działań, czy firmy dzielą się zasobami, informacją, jak często razem rozwiązują problemy;
- instytucje społeczne – czy funkcjonują zrzeszenia i stowarzyszenia branżowe w regionie, ile mają członków, czy są aktywne;
- przedsiębiorczość – ile powstaje nowych firm w klastrze, w jakim stopniu klastry przyciąga nowe firmy;
- innowacje – jak szybko rozwija się i adaptuje nowe technologie, jak szybko pojawiają się produkty oparte na tych technologiach;
- wspólna wizja i przywództwo – czy firmy zdają sobie sprawę, że funkcjonują jako system i mają wspólną wizję przyszłości oraz lidera.

Zakończenie

Odnosząc omówioną w niniejszym artykule koncepcję klastrów do tradycyjnej teorii systemów regulacji, należy wskazać na kilka cech charakterystycznych koncepcji klastrów:

- koncepcja klastrów jest przykładem wzbogacenia klasycznej regulacji rynkowej wspartej regulacją państwową o elementy kooperacyjne, które wykazują pewne podobieństwo z systemem idealnej kooperacji oraz z realnym systemem gospodarki samorządowej w dawnej Jugosławii;
- koncepcja klastrów w żadnym wypadku nie oznacza jednak negacji istnienia mechanizmów rywalizacji i selekcji charakterystycznych dla gospodarki rynkowej – w bardzo dużym przybliżeniu klastrów określić można jako „wyspę kooperacji w oceanie konkurencji”;
- we współczesnych gospodarkach rynkowych rynek pozostaje zasadą, od której czynione są wyjątki, np. w postaci klastrów współpracujących firm; klastry te tworzone są jednak z myślą o tym, aby uzyskać przewagę konkurencyjną nad innymi firmami lub klastrami firm;
- koncepcja klastrów stanowi uzupełnienie brakującego elementu ekonomii neoklasycznej i rozbudowanie ważnego wątku nowej ekonomii instytucjonalnej – wprowadza do analizy element zaufania do partnerów.

Bibliografia

- Amendola G., Guerrieri P., Padoa-Schioppa C., *International Patterns of Technological Accumulation and Trade*, „Journal of International and Comparative Economics” 1992, vol. 1.
- Anderson G., *Industry Clustering for Economic Development*, „Economic Development Review” 1994, vol. 12, nr 2.
- Archibugi D., Pianta M., *The Technological Specialisation of Advanced Countries. A Report to EEC on International Science and Technology Activities*, Dordrecht, Boston, London 1992, za: Steinle C., Schiele H., *When Do Industries Cluster? A Proposal on How to Assess an Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6.
- Aspers P., *The Economic Sociology of Alfred Marshall*, „American Journal of Economics and Sociology” 1999, vol. 58.
- Barnes T.J., *Industrial Geography, Institutional Economics and Innis*, [w:] Barnes T., Gertler M. (eds.), *The New Industrial Geography: Regions, Regulation and Institutions*, Routledge, London 1999.
- Becattini G., *Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives*, „International Studies of Management and Organization” 1991, vol. 21, nr 1.

- Bieć A.B., *Organizacja i sprawność systemu gospodarczego. Elementy teorii*, PWN, Warszawa 1988.
- Birkinshaw J.M., Hood N., *Foreign Investment and Industry Cluster Development: The Characteristics of Subsidiary Companies in Different Types of National Industry Cluster*, „SIBU Working Paper” 13, University of Strathclyde, Glasgow 1997, za: Peters E., Hood N., *Implementing the Cluster Approach*, „International Studies of Management and Organization” 2000, vol. 30, nr 2.
- Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD, Paris 1999.
- Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4.
- Brusco S., *The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration*, „Cambridge Journal of Economics” 1982, vol. 6, nr 2.
- Cooke P., *Knowledge Economics. Clusters. Learning and Cooperative Advantage*, Routledge, London 2002.
- DeBresson C., *Why Innovative Activities Cluster*, [w:] *Economic Interdependence and Innovative Activity. An InputOutput Analysis*, red. C. DeBresson, Cheltenham, Brookfield 1996, za: Steinle C., Schiele H., *When do Industries Cluster? A Proposal on How to Assess an Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6.
- DTI, *Business Clusters in Uk – a First Assessment*, Ministry of Science, London 2001, za: T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4.
- Durkheim E., *De la Division du Travail Social*, Paris 1973.
- Dworzecki Z., Żłobińska A., *Regionalne sieci przedsiębiorstw jako globalna szansa dla małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Przedsiębiorstwo kooperujące*, red. Z. Dworzecki, Euro Expert Grupa Doradcza, Warszawa 2002.
- Eisenstadt S.N., *Social Change, Differentiation and Evolution*, [w:] *System, Change and Conflict. A Reader in Contemporary Sociological Theory*, red. N.J. Demerath, R.E. Peterson, Free Press, New York 1967.
- Enright M.J., *The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies Toward Regional Clustering*, [w:] *The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, red. N. Hood, S. Young, Macmillan, London 1999, za: E. Peters, N. Hood, *Implementing the Cluster Approach*, „International Studies of Management and Organization” 2000, vol. 30, nr 2.
- Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*, European Commission – Enterprise Directorate General, Brussels 2003.
- Fabiani S., Pellegrini G., *Un'analisi quantitativa della imprese nei distretti industriali italiani: redditività, produttività e costo del lavoro*, „L'Industria. Rivista di economia e politica industriale” 1998, vol. 19, za: C. Steinle, H. Schiele, *When do Industries Cluster? A Proposal on How to Assess an Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6.
- Fujita M., Krugman P., Venables A.J., *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge Mass. 1999.

- Gertler M.S., *Implementing Advanced Manufacturing Technologies in Mature Industrial Regions: Towards a Social Model of Technology Production*, „Regional Studies” 1993, vol. 27, nr 7.
- Gordon I.R., McCann P., *Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks*, „Urban Studies” 2000, vol. 37.
- Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, AE Poznań, Poznań 1995.
- Gramsci A., *Selections from the Prison Notebooks*, Lawrence and Wishart, London 1971.
- Granovetter M., *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology” 1973, vol. 78.
- Halimana C.M., Sverisson Á., *Light Engineering Networks and Structural Adjustment in Zimbabwe*, [w:] *Local Economies in Turmoil: The Effects of Globalization and Deregulation*, red. Á. Sverisson, M.P. van Dijk, Macmillan, Basingstoke 2000.
- Hockuba Z., *Gospodarka chaosu. Transformacja a regulacja ekonomiczna*, „Ekonomista” 1993, nr 4.
- Hodgson G., *The Democratic Economy. A New Look at Planning, Market and Power*, Penguin, Harmondsworth 1984.
- Hoover E.M., *The Location of Economic Activity*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1948.
- Isaksen A., *Regional Clusters and Competitiveness: the Norwegian Case*, „European Planning Studies” 1997, vol. 5, No. 1.
- Isacson M., Magnuson L., *Protoindustrialisation in Scandinavia: Craft Skills in the Industrial Revolution*, Berg Publishers, Lemington Spa 1987.
- Isard W., Kuenne R.E., *The Impact of Steel Upon the Greater New York-Philadelphia Industrial Region*, „Review of Economics and Statistics” 1953, vol. 35.
- Jarillo J.C., *Strategic Networks. Creating the Borderless Organization*, Butterworth Heinemann, Oxford 1995.
- Johansson B., *Economic Networks and Self Organization*, [w:] *Regions Reconsidered*, red. E.M. Bergman, G. Maier, F. Tödtling, Mansell, London 1991.
- Johansson B., Karlsson C., *Geographical Transaction Costs and Specialization Opportunities of Small and Medium-Sized Regions: Scale Economies and Market Extension*, [w:] *Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies*, B. Johansson, C. Karlsson, R.R. Stough, Springer Verlag, Berlin 2001.
- Karlsson Ch., Johansson B., Stough R., *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks: An Introduction*, [w:] *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks*, red. B. Johansson, C. Karlsson, R.R. Stough, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, Mass. 2005.
- Ketels Ch., *The Development of the Cluster Concept – Present Experiences and Further Developments*, Prepared for NRW Conference on Clusters, Duisburg, Germany, 5 grudnia 2003.
- Klapwijk M., *Rural Industrial Clusters in Central Java, Indonesia*, Vrije Universiteit, Amsterdam 1997, za: M.P. van Dijk, Á. Sverisson, *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2003, lipiec–wrzesień, vol. 15.

- Kornai J., *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, PWN, Warszawa 1973.
- Krugman P., *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass. 1991.
- Lange O., *Wstęp do cybernetyki ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1965.
- Malinowski A.A., *Problemy ogólnej teorii systemów i ich znaczenie w biologii*, [w:] *Problemy metodologii badań systemowych*, red. S. May, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1973.
- Malmberg A., Maskell P., *Towards an Explanation of Regional Specialisation and Industry Agglomeration*, „European Planning Studies” 1997, vol. 5, nr 1.
- Marshall A., *Elements of Economics*, Macmillan, London 1932.
- McCann P., *Urban and Regional Economics*, Oxford University Press, Oxford 2001.
- McCormick D., *Industrial District or Garment Ghetto Nairobi's Minimanufacturers*, [w:] *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, red. M.P. van Dijk, R. Rabellotti, Frank Cass, London 1997, za: M.P. van Dijk, Å. Sverisson, *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–wrzesień 2003, vol. 15.
- MeyerStamer J., *Adjusting to an Opening Economy: Three Industrial Clusters in Brazil*, [w:] *Local Economies in Turmoil: The Effects of Globalization and Deregulation*, red. Å. Sverisson, M.P. van Dijk, Macmillan, Basingstoke 2000.
- Moses L., *Location and the Theory of Production*, „Quarterly Journal of Economics” 1958, vol. 78, nr 2.
- Mumford L., *Technics and Civilization*, Routledge&Kegan Paul, London 1962.
- Ohlin B., *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., *Problemy metodologii badań systemowych*, Wydawnictwo NaukowoTechniczne, Warszawa 1933.
- Patel P., Pavitt K., *Large Firms in Production of the World's Technology: an Important Case of Nonglobalisation*, „Journal of International Business Studies” 1991, vol. 22, nr 1.
- Patel P., Vega M., *Patterns of Internationalisation of Corporate Technology: a Location vs. Home Country Advantages*, „Research Policy” 1999, vol. 28.
- Pedersen P.O., *Clusters of Enterprises Within Systems of Production and Distribution: Collective Efficiency and Transaction Costs*, [w:] *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, red. M.P. van Dijk, R. Rabellotti, Frank Cass., London 1997, za: M.P. van Dijk, Å. Sverisson, *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–wrzesień 2003, vol. 15.
- Peters E., Hood N., *Implementing the Cluster Approach*, „International Studies of Management and Organization” 2000, vol. 30, nr 2.
- Polanyi K., *The Great Transformation*, Beacon, London 1957.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London 1988.
- Porter M.E., *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, „Economic Development Quarterly” 2000, vol. 14, nr 1.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Prigogine I., Stengers I., *Z chaosu ku porządkowi*, PWN, Warszawa 1990.

- Pyke F., Sengenberger W., *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute of Labour Studies, Geneva 1992, za: M.P. van Dijk, Å. Sverrisson, *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–wrzesień 2003, vol. 15.
- Quah D., *ICT Clusters in Development: Theory and Evidence*, „EIBPapers” 2001, vol. 6.
- Rabelotti R., *Is there an „Industrial District Model”? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared*, „World Development” 1995, vol. 23, nr 1.
- Rabellotti R., *External Economies and Cooperation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico*, Macmillan, Basingstoke 1997.
- Richardson G.B., *The Organization of Industry*, „The Economic Journal” 1972, vol. 82.
- Rosenfeld S., *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, „European Planning Studies” 1997, vol. 5, nr 1.
- Sandee H., Rietveld P., *Innovation in Roof Tile and Copper Craft Clusters in Indonesia*, [w:] *Local Economies in Turmoil: The Effects of Globalization and Deregulation*, red. Å. Sverrisson, M.P. van Dijk, Macmillan, Basingstoke 2000.
- Saxenian A., *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge 1994, za: S. Rosenfeld, *Bringing Business Cluster into the Mainstream of Economic Development*, „European Planning Studies” 1977, vol. 5, nr 1.
- Schmitz H., *Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster*, Discussion Paper 331, Institute of Development Studies, Brighton 1996.
- Schumpeter J.A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge Mass. 1934.
- Scott A.J., *New Industrial Spaces*, Pion, London 1988.
- Scranton P., *Endless Novelty: Speciality Production and American Industrialisation 1865–1924*, Princeton University Press, Princeton 1997.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, PWE, Warszawa 1954.
- Sölvell Ö., Lindquist G., Ketels Ch., *Cluster Navigators Ltd., Cluster Building – A Toolkit*, Ivory Tower, Stockholm 2003.
- Steinle C., Schiele H., *When do Industries Cluster? A Proposal on How to Assess an Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6.
- Sternberg R., *Technologiepolitik and HighTech Regionen – ein internationaler Vergleich*, LIT Verlag, Münster, Hamburg 1995.
- Sverrisson Å., *Evolutionary Technical Change and Flexible Mechanization: Entrepreneurship and Industrialization in Kenya and Zimbabwe*, Lund University Press, Lund 1993.
- Sverrisson Å., *Enterprise Networks and Technological Change: Aspects of Light Engineering and Metalworking in Accra*, [w:] *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, red. M.P. van Dijk, R. Rabellotti, Frank Cass., London 1997, za: van Dijk M.P., Sverrisson Å., *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–sierpień 2003, vol. 15.

- Sverrisson Á., *Economic Cultures and Industrial Development in the South*, [w:] *Local Economies in Turmoil: The Effects of Globalization and Deregulation*, red. Á. Sverrisson, M.P. van Dijk, Macmillan, Basingstoke 2000.
- Sverrisson Á., *Technological Development in Networked SME Clusters*, [w:] *Private Sector Promotion in Developing Countries*, Institute of Development Studies, red. T. Pyetilä, Helsinki 2001, za: van Dijk, Sverrisson Á., *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–sierpień 2003, vol. 15.
- Takeuchi J., *The Role of Labour-Intensive Sectors in Japanese Industrialization*, United Nations University Press, Tokyo 1991.
- van Dijk M.P., Sverrisson Á., *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–wrzesień 2003, vol. 15.
- Visser E.J., *Structural Adjustment and Cluster Advantages: a Case from Peru*, [w:] *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, red. M.P. van Dijk, R. Rabellotti, Frank Cass., London 2000, za: M.P. van Dijk, Á. Sverrisson., *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanism of Transition and Stagnation*, „Entrepreneurship & Regional Development”, lipiec–sierpień 2003, vol. 15.
- Wahlley J., den Hertog P., *Cluster, Innovation and RTOs – A Synthesis of the Findings from the RISE Cluster Studies*, University of Strathclyde, Dialogic, Glasgow 2000, za: T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4.
- Waits M.J., *The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis. Strategy Development, and Service Delivery*, „Economic Development Quarterly” 2000, vol. 14, nr 1.
- Weber A., *Über den Standort von Industrien*, w tłumaczeniu: C.J. Friedrich, Alfred Webers’s Theory and the Location of Industries, Chicago IL, University of Chicago Press 1929.
- Wehrli H.P., Jüttner U., *Beziehungsmarketing in Wertsystemen*, „Marketing ZFP” 1996.
- Wojtyna A., *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1990.
- World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialisation*, red. C. Sabel, J. Zetlin, Cambridge University Press, London 1997.
- Yamazaki M., *Innovations in Japan’s Community-Based Industries: A Case Study*, Asian Productivity Organisation, Tokyo 1981.
- Young S., Hood N., Peters E., *Multinational Enterprise and Regional Development*, „Regional Studies” 1994, vol. 28, nr 7.
- www.rtsinc.org, 07.02.2005
- www.klastery.pl, 10.02.2006

THE CONCEPT OF CLUSTERS AS THE REGULATORY FRAMEWORK OF FIRMS' BEHAVIOUR**Summary**

The developed market economies exploit “the price mechanism” being assisted by the operation of various institutional instruments and measures which rather support and complement the regulatory role of the neoclassical price system than limit the influence of the market. A specific form of the mutual interplay of competitive and cooperative relations is the concept of clusters.

The article attempts to reconstruct the most important elements of this concept in relation of the economic role of clusters to the theory of regulation. We present the origins and the relevant definitions of clusters, their attributes and typologies, as well as the criteria of their identification.

The results of our enquiries seem to support the thesis that the concept of clusters can be regarded as an important complement of neoclassical economic theory and as an extension of the new institutional economics, thanks to the introduction of another dimension, viz. of the element of trust.