

Katarzyna Cieślińska*

KONCEPCJA PARADYGMATÓW T. S. KUHNA A NAUKA O PRZEDSIĘBIORSTWIE

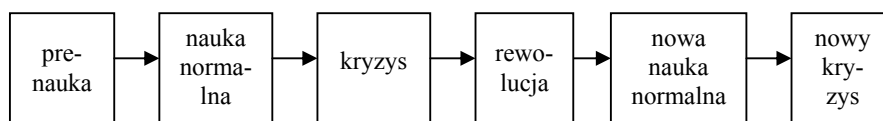
1. Założenia teoretyczne analizy

W niniejszym opracowaniu przyjęto teoretyczną koncepcję paradygmatów Thomasa S. Kuhna jako podstawę rozważań na temat wpływu odseparowania własności i zarządzania w praktyce gospodarczej na rozwój teorii przedsiębiorstwa. Koncepcja ta może pozwolić na rozstrzygnięcie, czy oddzielenie własności i zarządzania, nazywane niekiedy „rewolucją menedżerską”, uprawnia hipotezę o nowym paradygmacie oglądu przedsiębiorstwa, nazywanym dalej strukturalnym. Na początek przeanalizowano założenia metodologiczne wyznaczające perspektywę postępu i poznania naukowego.

Główną cechą teorii Thomasa S. Kuhna¹ jest podkreślenie rewolucyjnego charakteru postępu naukowego, w którym następuje porzucenie jednej struktury teoretycznej i zastępowanie jej inną, nie dającą się pogodzić z poprzednią. Obraz rozwoju nauki wynikający z tej koncepcji² można przedstawić, jak na schemacie 1.

Schemat 1

Rozwój nauki według koncepcji T. S. Kuhna



Źródło: opracowanie własne na podstawie T. S. Kuhn, *Struktura rewolucji naukowych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1968

* Autorka przygotowuje rozprawę doktorską w Katedrze Makroekonomii i Badań nad Gospodarką Narodową pod kierunkiem prof. dr hab. Wojciecha Piotra.

¹ Charakterystykę koncepcji Thomasa S. Kuhna oparto na opracowaniach: T. S. Kuhn, *Struktura rewolucji naukowych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1968; oraz A. F. Chalmers, *Czym jest to, co zwiemy nauką*, Wydawnictwo Siedmiogród, Warszawa 1997.

² A. F. Chalmers, *Czym jest to, co zwiemy nauką*, op. cit., s. 122.

Cechą prenauki jest stała debata nad sprawami fundamentalnymi, do tego stopnia, że rzeczą niemożliwą jest przeprowadzenie szczegółowych wyjaśnień naukowych. Prenauka nabiera ostatecznie struktury i kierunku wówczas, gdy wspólnota naukowa przyjmuje wspólny paradygmat. Paradygmatami nazywa on osiągnięcia, „które dana społeczność uczonych aktualnie akceptuje i traktuje jako fundament swej dalszej praktyki”, chcąc w ten sposób wyrazić, „że pewne akceptowane wzory współczesnej praktyki naukowej – wzory obejmujące równocześnie prawa, teorie, zastosowania i wyposażenie techniczne – tworzą model, z którego wyłania się jakaś szczególna, zwarta tradycja badań naukowych”³.

Ukształtowanie się paradygmatu, a co za tym idzie bardziej wyspecjalizowanych badań, na jakie on pozwala, jest oznaką dojrzałości danej dyscypliny naukowej, czyli nauki normalnej. Uczeni pracujący w ramach nauki normalnej formułują i rozwijają paradygmat, starając się wyjaśnić zachowanie pewnych aspektów realnego świata, poznawanego dzięki eksperymentom. Wyjaśnianie tych aspektów, czyli „rozwiązywanie problemu (...) polega na osiągnięciu przewidywanego wyniku w nowy sposób i wymaga rozwiązywania szeregu skomplikowanych łami-główek”⁴. W trakcie ich rozwiązywania uczeni nieuchronnie natykają się na trudności i falsyfikacje, czyli anomalie. Anomalie stają się szczególnie kłopotliwe, gdy uderzają, w same podstawy paradygmatu i wymykają się spod kontroli próbującym je usunąć uczonym. Wówczas rozwija się kryzys. Próby rozwiązania problemu stają się coraz bardziej radykalne, aż w końcu stopniowemu rozluźnieniu ulegają zasady rozwiązywania problemów w ramach danego paradygmatu. Jak pisze Kuhn „świadomość zawodności istniejących reguł stanowi preludium do poszukiwania nowych. [Jednakże] teoria naukowa, która uzyskała już status paradygmatu uznawana jest dopóty, dopóki nie pojawi się inna, zdolna spełniać tę funkcję [bowiem] decyzja porzucenia jednego paradygmatu jest zawsze zarazem decyzją co do przyjęcia innego”⁵. Zamiana paradygmatu to rewolucja naukowa, musi jednak dotyczyć nie jednego naukowca, ale całej zainteresowanej wspólnoty naukowej. Nowy paradygmat, pozbawiony widocznych trudności, przejmując kierownictwo nad normalną działalno-

³ T. S. Kuhn, *Struktura...*, op. cit., s. 26-27.

⁴ Ibidem, s. 52.

⁵ Ibidem, s. 84 i 94.

ścią naukową, aż do wystąpienia nowego kryzysu, który jest warunkiem wstępnym wystąpienia kolejnej rewolucji.

Dojrzała nauka normalna jest rządzona jednym paradygmatem. Można tu wyodrębnić typowe składniki paradygmatu, do których należą⁶:

- jasno sformułowane prawa i założenia teoretyczne (np. neoklasyczne prawa i założenia stanowią część paradygmatu nauki neoklasycznej);
- typowe sposoby stosowania podstawowych praw w różnorodnych sytuacjach teoretycznych (np. paradygmat neoklasyczny zawiera metody stosowania praw w wyjaśnianiu zachowania się przedsiębiorstw na rynku itd.);
- instrumentarium naukowe oraz techniczne sposoby odnoszenia praw paradygmatu do rzeczywistego świata (np. zastosowanie paradygmatu neoklasycznego w ekonomii wymaga użycia różnych mierników gospodarczych wraz z technikami wprowadzania poprawek do zebranych przy ich użyciu danych);
- bardzo ogólne, metafizyczne zasady kierujące pracą w ramach paradygmatu (np. paradygmat neoklasyczny oparty jest na wierze w moc „niewidzialnej ręki rynku”).

Przedstawiciel nauki normalnej powinien być bezkrytyczny wobec paradygmatu, w ramach którego pracuje, a „uczeni których badania oparte są na wspólnych paradygmatach, podlegają w swej praktyce tym samym regułom i standardom. Takie współuczestnictwo i wynikająca z niego jednomyślność są niezbędnymi warunkami nauki instytucjonalnej, tzn. ukształtowania się i trwania określonej tradycji badawczej”⁷.

2. Paradygmat neoklasyczny

2.1. Konkurencja doskonała

Według paradygmatu neoklasycznego, środowiskiem działania przedsiębiorstwa jest rynek doskonały. Rynek rozumiany jest wąsko, jako miejsce konfrontacji, wyrażonych w pieniądzu, podaży i popytu, oraz kształtowania się jednolitych relacji wymiennych. Abstrahuje się tu od instytu-

⁶ A. F. Chalmers, *Czym jest to, co zwiemy nauką*, op. cit., s. 123-124.

⁷ T. S. Kuhn, *Struktura...*, op. cit., s. 27.

cyjonalnych aspektów stosunków rynkowych. Rynek stanowi też, w zasadzie, jedyne uwzględniane w analizach środowisko przedsiębiorstwa⁸.

Istotą modelu rynku doskonałego, konkurencji doskonałej są osobliwe dla niej założenia. W literaturze przedmiotu te ostatnie są eksplikowane następująco⁹:

- założenie jednorodności produktu; producenci sprzedają identyczne lub prawie identyczne produkty, które są względem siebie w pełni subsydiarne;
- na rynku występuje duża liczba kupujących i sprzedających; każdy z producentów wytwarza więc znikomą część łącznej produkcji, przez co jego udział w całym rynku jest tak mały, że żaden z jego uczestników nie może wpłynąć na cenę rynkową przez zmianę swojej podaży czy popytu;
- uczestnicy rynku zachowują się optymalnie; sprzedający dążą do maksymalizacji zysku, a kupujący do maksymalizacji użyteczności;
- brak barier (ekonomicznych, prawnych, społecznych) wejścia i wyjścia przedsiębiorstw do i z danej gałęzi produkcji; istnieje pełna swoboda oraz zerowe są koszty zakładania i likwidacji przedsiębiorstw;
- bierna rola rządu; jedynym instrumentem regulacji jest informacja cenowa, generowana bezpłatnie przez rynek jego uczestnikom;
- występuje pełna mobilność zasobów; istnieje swoboda wejścia na dany rynek, wyjścia z niego, jak również łatwość przejścia z jednego zastosowania do innego, ponieważ czynniki produkcji mogą być natychmiast i bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów przenoszone z zastosowań mniej efektywnych do zastosowań bardziej efektywnych;
- wszyscy kupujący i sprzedający mają pełną znajomość rynku, czyli dysponują pełną informacją; pozyskiwanie wiadomości oraz jej przetwarzanie jest bezpłatne.

⁸ W. J. Otta, *Zachowanie się przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Przyczynek do teorii przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyty Naukowe 1986, Seria II, nr 95, s. 10.

⁹ Por. R. B. Ekelund, R. D. Tollison, *Economics*, Little, Brown and Company, Boston, Toronto 1986, s. 178-179; *Podstawy ekonomii*, red. nauk. R. Milewski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 204; Z. Wiszniewski, *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 1997, s. 108.

Zaprezentowaną listę założeń podstawowych M. Gorynia poszerzył dodatkowo o doskonałą podzielność zasobów. Zarówno dobra będące wyrobami gotowymi, jak i czynniki produkcji mogą być nabywane (sprzedawane) stosowane w dowolnie małych ilościach¹⁰.

M. Gorynia stwierdził, że spełnienie pierwszych pięciu założeń warunkuje istnienie tzw. czystej konkurencji, natomiast dopiero po spełnieniu wszystkich może być mowa o konkurencji doskonałej. Ponadto można według tego autora wyodrębnić dodatkowo założenia implikowane z założeń podstawowych:

- nie występują dobra publiczne, czyli takie, których koszty wytworzenia lub korzyści z nich płynące mogą być przypisane konkretnym podmiotom;
- rynki są kompletne, co oznacza, że wszystkie dobra wpływające na indywidualne użyteczności są przedmiotem handlu;
- występuje równość społecznych i prywatnych stóp dyskontowych;
- brak sztywności rynku powodowanych przez politykę gospodarczą (np. poprzez regulacje płac).

W modelu konkurencji doskonałej jedynym instrumentem regulacji jest informacja cenowa, generowana bezpłatnie przez rynek jego uczestnikom w ramach mechanizmu rynkowego¹¹. Dokonując wyceny różnych produktów, usług i zasobów, rynek dostarcza podmiotom najbardziej obiektywnej informacji o ich cenach i relacjach cen. Z rynku płyną też informacje o innych „parametrach rynkowych”: m.in. o podaży i popycie na poszczególne produkty oraz usługi czynników produkcji. Te informacje są niezbędne do podejmowania trafnych decyzji przez podmioty gospodarcze¹².

Dla konkurencji doskonałej charakterystyczna jest również koncepcja doskonałego rozproszenia władzy rynkowej, co oznacza, iż żaden z uczestników rynku nie ma najmniejszego wpływu na rynek, ani na zachowania innego uczestnika rynku, oraz że rynek jest jedyną determinantą zachowań uczestników danej branży¹³. Bardzo mały udział przedsiębiorstwa w rynku powoduje, że zmiany wielkości jego produkcji będą

¹⁰ M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 14.

¹¹ Ibidem, s. 15.

¹² *Podstawy ekonomii*, op. cit., s. 53.

¹³ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 15.

miały tak nikły wpływ na cenę, że można go uznać za zerowy. W takich warunkach krzywa popytu na wyrób tego przedsiębiorstwa będzie nieskończenie elastyczna¹⁴.

Teoretycy neoklasyczni zajmowali się głównie rynkiem, a nie „wnętrzem” przedsiębiorstwa, które rozpatrywane było jako „czarna skrzynka”. Było dla nich oczywiste, że musi być ono w jakiś sposób zorganizowane, ale sposób organizacji według nich nie wpływał na efekty przedsiębiorstwa, a więc był dla nich nieistotny. Neoklasycy traktują 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, określonymi przez funkcję produkcji¹⁵.

W tradycyjnym modelu rynku przedsiębiorstwo utożsamiane jest z właścicielem, a więc nie występuje tutaj rozdzielenie własności i zarządzania. Wszystkie zasadnicze decyzje to decyzje alokacyjne, które dotyczą tego, co produkować, ile, jak i dla kogo. Zakłada się bowiem, że przedsiębiorca kieruje się tylko jednym celem – maksymalizacją zysku, działa w pełni racjonalnie i ma pełną informację. Postępowanie w pełni racjonalne polega na tym, że przedsiębiorca zbiera i analizuje (przetwarza) wszystkie informacje niezbędne do podjęcia decyzji, aby znaleźć rozwiązanie optymalne, czyli takie, które pozwala osiągnąć minimalny koszt przy danym efekcie lub maksymalny zysk przy danych nakładach.

Właściciel-przedsiębiorca w teorii neoklasycznej oddaje do dyspozycji przedsiębiorstwa swoją własność, swoje zasoby, otrzymując w zamian m.in. prawo uzyskiwania z tego tytułu dochodu (normalnego, jak i odpowiadającego kosztom utraconych korzyści, alternatywnego wykorzystania zasobów).

2.2. Krytyka paradygmatu neoklasycznego

Współczesna krytyka paradygmatu klasycznego bywa mniej lub bardziej zdecydowana i dotyczy różnych jego aspektów. Najczęściej wysuwane są następujące zarzuty¹⁶:

- 1) założenie o doskonałej konkurencji, jako o mechanizmie funkcjonowania rynku jest w większości branż nierealistyczne; w pra-

¹⁴ Por. Z. Wiszniewski, *Mikroekonomia...*, op. cit, s. 108.

¹⁵ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 16.

¹⁶ Ibidem, s. 20.

ktycy konkurencja ograniczana jest przez takie czynniki, jak: procesy monopolizacji gospodarki, niedoskonała informacja, bariery wejścia na rynek oraz ograniczona przenośność czynników produkcji¹⁷; implikuje to zmianę koncepcji równowagi przedsiębiorstwa;

- 2) założenie o traktowaniu przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki jest zbytnim uproszczeniem i ponadto zawęża obszar badań;
- 3) firma nie jest jednoosobowym decydentem; występuje w niej splot interesów różnych grup;
- 4) zysk nie jest jedynym i zawsze głównym celem firmy;
- 5) zasada pełnej racjonalności nie rządzi zachowaniami przedsiębiorców i decydentów.

Krytyka neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa zmierzała w wielu kierunkach. Niektórzy ekonomiści próbowali całkowicie podważyć zasadność paradygmatu neoklasycznego, jako podstawy badania zjawisk występujących w gospodarce. Jednakże ich propozycje nie prowadziły nigdy do przedstawienia równie spójnej koncepcji alternatywnej. Inni natomiast dokonywali rewizji pewnych jej założeń, pozostając w ogólnych ramach paradygmatu neoklasycznego i tworząc teorie rozwijające lub komplementarne do ortodoksyjnej wersji neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa.

3. Falsyfikacja paradygmatu strukturalnego

3.1. Separacja własności i zarządzania

Pierwszym sygnałem zbliżającej się rewolucji (nazywanej przez niektórych „rewolucją menedżerską”¹⁸) była, wydana w 1904 roku, praca amerykańskiego ekonomisty T. Veblena pt. „Teoria przedsiębiorstwa” (*The Theory of Business Enterprise*), w której zwracał on uwagę na odmienności celów właścicieli, zainteresowanych zyskiem finansowym i kierowników–inżynierów, zainteresowanych produkcją¹⁹. Kierownicy–menedżerowie pojawili się, gdy procesy gospodarcze przestały być tak proste

¹⁷ *Podstawy ekonomii*, op. cit., s. 58.

¹⁸ Pierwszy użył tego określenia J. Burnham, amerykański socjolog i politolog, w swojej książce *The Managerial Revolution* (1941).

¹⁹ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 149.

i czytelne, jak to było przez wieki, i zaczęły wymagać specjalistycznej wiedzy. Rewolucja przemysłowa i idące za nią przemiany techniczne, ekonomiczne i społeczne spowodowały powstanie produkcji masowej, wzrost wydajności pracy i wymusiły zmianę organizacji pracy. Dotychczasowy kierownik-właściciel zaczął mieć trudności z prowadzeniem przedsiębiorstwa, gdyż jego wiedza i umiejętności okazały się niewystarczające w zmieniającej się w rzeczywistości. Zarządzaniem musiał zająć się profesjonalista, człowiek, który znał i umiał stosować w praktyce zasady kierowania ludźmi i potrafił organizować w sposób racjonalny proces produkcji²⁰. Tym profesjonalistą był menedżer.

Oddzielenie własności i zarządzania spowodowało, że teoretycy zajmujący się przedsiębiorstwem musieli spojrzeć na nie w inny sposób. Funkcjonowanie nowych dużych korporacji nie zgadzało się bowiem z założeniami paradygmatu neoklasycznego. Czyli można by przyjąć, że ekonomiści, poprzez pojawienie się nowego kontekstu, stanęli w obliczu kryzysu w rozumieniu koncepcji paradygmatów T. S. Kuhna. Rewolucja menedżerska mogłaby być, zatem, odebrana jako rewolucja naukowa w znaczeniu wspomnianej koncepcji. Natomiast nowopowstałe teorie, rezygnujące lub modyfikujące znacznie założenia neoklasycznej teorii firmy, składające się na nowe podejście, choć jeszcze nie tak spójne, bo dopiero raczkujące, ale przecież jakże inne od neoklasycznego, mogłyby uzyskać miano nowej nauki normalnej. W przypadku takiego rozumowania, teorie przedsiębiorstwa, opracowane po rewolucji menedżerskiej, czyli po rozdzieleniu własności i zarządzania, zmianie kontekstu funkcjonowania przedsiębiorstwa, należałyby do nowego paradygmatu. Paradygmat ten można nazwać strukturalnym, gdyż teorie i prawa, składające się na niego, skupiają się przede wszystkim na strukturze i powiązaniach pomiędzy poszczególnymi elementami wnętrza przedsiębiorstwa, np. teoria agencji zwraca uwagę na osoby właściciela i menedżera oraz relacje między nimi.

Już po dokonaniu separacji własności i zarządzania powstały nowe teorie. Należy zastanowić się, czy mogą one tworzyć nowy paradygmat, nazwany roboczo strukturalnym. Warte wymienienia i przedstawienia są następujące teorie:

- 1) menedżerskie teorie przedsiębiorstwa,
- 2) behawioralne teorie przedsiębiorstwa,

²⁰ *Kształtowanie potencjału współczesnego menedżera*, red. nauk. T. Mendel, Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania w Lesznie, Leszno 1999, s. 29.

- 3) nowa ekonomia instytucjonalna, obejmująca:
- koncepcję praw własności,
 - teorie agencji,
 - teorie kosztów transakcyjnych.

3.2. *Teorie menedżerskie*

Proces profesjonalizacji zarządzania, jak pisze R. Milewski, przejawiał się tym, że właściciele przekazywali coraz więcej decyzji w ręce menedżerów, pozostawiając dla siebie jedynie decyzje o znaczeniu kluczowym dla funkcjonowania danego obiektu, szczególnie decyzje dotyczące obsady czołowych stanowisk kierowniczych. Proces ten prowadził do wzrostu znaczenia menedżerów (a co za tym idzie ich dochodów) oraz umożliwiał im wejście do grona właścicieli kapitału, a był on najbardziej zaawansowany w charakteryzujących się znacznym rozdrobnieniem udziałów wielkich spółkach akcyjnych²¹. Z czasem organizatorzy produkcji, przejmując odpowiedzialność za inwestycje, finanse, zatrudnianie, marketing, a w końcu i za plany strategiczne, zaczęli wkraczać w obszar decyzji kluczowych, które należą do przedsiębiorcy, czyli co, jak i dla kogo produkować. Oczywiście, jako wynajmowani pracownicy, podlegali oni kontroli właścicieli, ale rozproszenie akcji firmy często czyniło tę kontrolę iluzoryczną²².

Oddzielenie własności od zarządzania pozwala menedżerom dążyć do celów niekoniecznie zgodnych z celami właścicieli, w takim stopniu, na jaki pozwoli im brak kontroli. W ten sposób zasada maksymalizacji zysku staje się celem drugoplanowym na rzecz maksymalizacji użyteczności danego menedżera, którego motywem działania jest zwykle zwiększanie swoich dochodów, władzy, prestiżu i bezpieczeństwa zatrudnienia. W związku z tym menedżerowie mogą dążyć do:

- maksymalizacji swojej funkcji użyteczności (koncepcja O. E. Williamsona),
- maksymalizacji sprzedaży (koncepcja W. J. Baumola),
- maksymalizacji stopy wzrostu firmy (koncepcja R. Marris).

Koncepcja O. E. Williamsona zakłada, że celem, do którego dąży zarząd spółki, nie jest maksymalizacja zysku, ale maksymalizacja funkcji

²¹ Por. *Podstawy ekonomii*, op. cit., s. 46 i następne.

²² T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, CEDOR, Warszawa 1994, s. 38.

użyteczności jej menedżerów²³. Albowiem w wyniku separacji władzy i kontroli kierownicy posiadają władzę dyskrecjonalną, pozwalającą im decydować o wydatkowaniu pieniędzy na różne cele. Oczywiście menedżerowie podlegają ograniczeniu w postaci minimalnego poziomu zysku, jaki jest wymagany przez akcjonariuszy, jednak po zaspokojeniu właścicieli mogą skupić się na realizowaniu własnego celu, czyli maksymalizacji swojej funkcji użyteczności, poprzez realizowanie preferowanych przez siebie wydatków.

Druga z przytoczonych koncepcji opiera się na opracowanym przez W. J. Baumola twierdzeniu, że długookresowym celem działania firmy jest maksymalizacja sprzedaży, podlegająca ograniczeniu minimalnego poziomu zysku²⁴. Twierdził on, że kierownicy firm dążą do osiągnięcia maksymalnych obrotów (przychodów ze sprzedaży), gdyż w ich mniemaniu są one bezpośrednio związane z osiągnięciem przez nich zwiększonych korzyści płacowych, a także władzy, prestiżu, pozycji w społeczeństwie.

Inny jeszcze pogląd na cele menedżera w firmie sformułował R. Marris. Twierdzi on, bowiem, że menedżerowie dążą przede wszystkim do zwiększania stopy wzrostu swoich firm, podlegającym pewnym ograniczeniom, które zapewniają im bezpieczeństwo²⁵. Wzrost firmy, według autora, gwarantują zrównoważone: stopa popytu (stopa wzrostu przychodów ze sprzedaży) i stopa podaży (stopa wzrostu ogólnej wartości aktywów przedsiębiorstwa).

Oddzielenie własności i zarządzania spowodowało, że funkcjonowanie nowych dużych korporacji nie zgadzało się z założeniami paradygmatu neoklasycznego. Nowopowstałe teorie menedżerskie w podobny sposób próbowały wyjaśnić te odrębności, rezygnując lub modyfikując niektóre założenia neoklasycznej teorii firmy. Podstawowe odstęp-

²³ Por. O. E. Williamson, *Managerial Discretion and Business Behavior*, American Economic Review 1963, No. 53; O. E. Williamson, *The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, New Jersey 1964.

²⁴ Por. W. J. Baumol, *Business Behaviour, Value and Growth*, Macmillan, London 1959.

²⁵ Por. R. Marris, *A Model of the Managerial Enterprise*, Quarterly Journal of Economics 1963, No. 2; R. Marris, *The Economics Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London 1966.

stwa od założeń paradygmatu neoklasycznego w teoriach menedżerskich są następujące²⁶:

- środowisko, w którym działa przedsiębiorstwo, najczęściej nie posiada cech rynku doskonałego (rynek monopolistyczny, rynek oligopolistyczny itp.);
- zachowanie przedsiębiorstwa nie podlega tylko poprawnemu dostosowaniu się do warunków strukturalnych rynku w dążeniu do maksymalizacji zysku; firmy mogą generować fundusze pozwalające im zmieniać wyjściowe struktury kosztów oraz warunki popytu;
- firma nie może być utożsamiana z jednoosobowym przedsiębiorcą-właścicielem, jest raczej koalicją grup podmiotów, które mogą mieć różne cele;
- przedsiębiorstwa nie rozpatruje się jako „czarnej skrzynki”, ale uwzględnia się i analizuje relacje pomiędzy różnymi podmiotami wewnątrz przedsiębiorstwa.;
- zysk nie jest jedynym i nie musi być najważniejszym celem firmy.

Jeżeli chodzi o zgodność teorii menedżerskich z rzeczywistością gospodarczą, to wyniki badań w tym zakresie nie są jednoznaczne. Jednakże nie ma wątpliwości co do tego, że teorie menedżerskie uznawane są za duże intelektualne osiągnięcie, a ich twórcy mają obecnie wielu kontynuatorów i zwolenników²⁷.

3.3. *Teorie behawioralne*

Szkoła behawioralna zrodziła się w latach dwudziestych XX wieku w USA. W tym czasie w społeczeństwie i gospodarce Stanów Zjednoczonych zachodziły istotne zmiany socjologiczne i kulturowe (zmieniał się kontekst socjologiczno-kulturowy funkcjonowania przedsiębiorstwa). Przed wielkim kryzysem, w warunkach ekonomicznego optymizmu, zmieniały się kryteria, wartości oraz podejście do pracowników, pracy i miejsca pracy. W rezultacie metody i techniki zarządzania – właściwe koncepcjom klasycznym – wydawały się nieaktualne i nieefektywne²⁸.

²⁶ Por. M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 23.

²⁷ Ibidem.

²⁸ *Rozwój firmy. Teorie przedsiębiorstwa*, red. nauk. R. Gajecki, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1997, s. 42.

Dlatego też szkoła behawioralna, której głównymi twórcami są H. A. Simon, J. G. March i R. M. Cyert, jest najbardziej radykalną alternatywą tradycyjnej teorii przedsiębiorstwa.

Odstępstwa od neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa są w niej następujące²⁹.

- odejście od koncepcji „czarnej skrzynki” – odejście to jest częściowe, gdyż dotyczy tylko decyzji ekonomicznych, a nie np. technologicznych;
- podobnie jak teorie menedżerskie, uwzględnia interesy innych podmiotów aniżeli właściciel przedsiębiorstwa – z tą różnicą, że teorie menedżerskie brały pod uwagę tylko interesy menedżerów, a teorie behawioralne zwracają uwagę na interesy wszystkich osób związanych z firmą;
- odejście od koncepcji maksymalizacji zysku na rzecz koncepcji wiązki celów przedsiębiorstwa, które dodatkowo zmieniają się w czasie;
- rezygnacja z założenia racjonalności neoklasycznej, czyli „pełnej”, na rzecz założenia „racjonalności ograniczonej” – podejmowane są więc decyzje satysfakcjonujące, a nie optymalizujące;
- w teorii behawioralnej postuluje się podejście pozytywne, zmierzające do wyjaśnienia rzeczywistych zachowań firmy; teorie behawioralne zmierzają więc do opisu „tego co jest” i wskazują na złożony proces alokacji zasobów wewnątrz firmy, natomiast tradycyjna teoria firmy postulowała podejście normatywne i eksponowała wyjaśnienie sposobu alokowania rzadkich zasobów na zewnątrz firmy przez system cen;
- główny wysiłek badawczy powinien być skierowany nie na optymalną alokację zasobów, lecz na indywidualne motywacje członków organizacji.

Jak można zauważyć, podejście behawioralne polegało na próbie bardziej realistycznego opisu i analizy procesów podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie oraz stosowanych kryteriów decyzyjnych. Na teorię behawioralną składa się szereg koncepcji, będących próbą przeanalizowania, jak przedsiębiorstwa podejmują decyzje w warunkach złożoności

²⁹ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 30-31.

i niepewności, cechujących środowisko ich działania³⁰. Najważniejsze z nich to:

- koncepcja przedsiębiorstwa jako koalicji;
- koncepcja zachowania satysfakcjonującego;
- koncepcja luzu organizacyjnego;
- koncepcja wiązki celów.

Koncepcja przedsiębiorstwa jako koalicji nie utożsamia przedsiębiorstwa z właścicielem, ale traktuje je jako organizację, która stanowi koalicję indywidualnych podmiotów i grup o konfliktowych oczekiwaniach i celach. Oczekiwania członków koalicji, czyli w szczególności: menedżerów, pracowników, udziałowców, dostawców, dystrybutorów i konsumentów, należy stale godzić ze sobą, aby koalicja mogła przetrwać. Pojęcie koalicji wykazuje pewne podobieństwa z menedżerskimi teoriami firmy, ale ma tutaj o wiele szersze znaczenie. Koalicje mogą bowiem zawiązać nie tylko menedżerowie i akcjonariusze, ale również przedstawiciele innych grup członków organizacji i nie tylko.

Koncepcja zachowania satysfakcjonującego powstała w ramach teorii behawioralnej. Odrzuca ona powszechnie przyjęte w teorii ekonomii założenie, według którego podmioty ekonomiczne poszukują zawsze rozwiązań optymalnych, czyli takich, które zapewniają maksymalne efekty przy danych nakładach lub minimalne nakłady przy danych efektach. W miejsce koncepcji optymalizacji szkoła behawioralna wprowadza koncepcję efektów zadowalających (satysfakcjonujących).

Zachowanie zadowalające to „taka forma zachowania, której podmiot, stojąc wobec trudnego do rozwiązania problemu, woli poświęcić niektóre korzyści, wynikające z rozwiązania optymalnego, w celu zmniejszenia przykrości związanych z dojściem do tego rozwiązania. Zamiast „maksymalizować” woli on „poświęcić dla zadowolenia”, tzn. przyjął jakieś rozwiązanie, które jest dostatecznie dobre według pewnych kryteriów, takich jak przetrwanie organizacji, uniknięcie kompromitacji itp.”³¹. Kryteria oceny rozwiązania zadowalającego nie są jednakże dane *a priori*, lecz stanowią element określenia danej sytuacji decyzyjnej. Utrudnia to znacznie zdefiniowanie i znalezienie alternatywy zadowalającej.

³⁰ *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, red. nauk. J. Lichtarski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 29.

³¹ E. Domańska, *Kapitał menedżerski*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1986, s. 171.

Istotne znaczenie w teoriach behawioralnych ma również koncepcja luzu organizacyjnego. Bazuje ona na założeniu, że efektywność faktyczna większości organizacji jest o wiele mniejsza od efektywności potencjalnej. Gdyby było inaczej, wówczas tylko zewnętrzne cele, czyli maksymalizacji zysku, determinowałyby zachowania wewnątrz firmy. Organizacja może jednak realizować swoje cele nie wydając na to swego całkowitego potencjału, otrzymując w ten sposób rezerwę, która stanowi właśnie luz organizacyjny.

W przedsiębiorstwie traktowanym jako koalicja, luz organizacyjny można zdefiniować jako różnicę między dostępnymi dla przedsiębiorstwa zasobami a świadczeniami (płatnościami) niezbędnymi do utrzymania koalicji. Istnienie luzu przejawia się w tym, że świadczenia uzyskiwane przez członków koalicji przekraczają wielkości zapewniające ich dalsze uczestnictwo w koalicji, np. właściciele otrzymują dywidendy wyższe niż niezbędne do utrzymania ich w koalicji, robotnicy wyższe płace, menedżerowie wyższe wynagrodzenia i przywileje itp.³².

Teoria behawioralna, jak już zaznaczono, a właściwie powstała w jej ramach koncepcja wiązki celów, zakłada wielość działających w przedsiębiorstwie jednostek i ich różne cele. Prowadzi to, oczywiście, do zanegowania założenia paradygmatu neoklasycznego, czyli że maksymalizacja jest jedynym celem przedsiębiorstwa. Takie podejście oznacza przyjęcie, że w firmie działają ludzie o różnych celach, którzy tworzą koalicje ze względu na swoje interesy, a ponieważ nie jest możliwa równoczesna maksymalizacja celów wszystkich koalicji jednocześnie, stąd powstała konieczność przyjęcia „wiązki celów”.

Teorie behawioralne wzbudziły szereg kontrowersji i wywołały ostrą krytykę w środowisku naukowym. Mimo to szkoła behawioralna stanowi ważny wkład do rozwoju teorii przedsiębiorstwa, większy niż skłonni są przyznać krytycy. Albowiem zwróciła ona uwagę ekonomistów na, do tej pory niezauważony lub ignorowany, kontekst społeczny działania firmy, z jego wszelakimi aspektami.

3.4. Nowa ekonomia instytucjonalna

Nowy instytucjonalizm to dość szeroki nurt teoretyczny istniejący we współczesnej ekonomii. Opiera się on na ekonomii neoklasycznej i tra-

³² *Podstawy ekonomii*, op. cit., s. 249-250.

dycyjnym instytucjonalizmie³³. Poszukuje takiego modelu, w ramach którego neoklasyczna teoria może zostać zintegrowana z analizą instytucjonalną. Jej zastosowanie pozwala określić sposób, w jaki instytucje³⁴ wpływają na wybór zachowania człowieka. Możliwości wyboru mogą bowiem być, na przykład, ograniczone przez instytucję praw własności bądź nieformalne normy zachowania. Takie ujęcie problematyki wyboru znacznie przekracza ekonomiczny model klasyczny (teoria ceny). Nowy instytucjonalizm, zatem, zamiast poszukiwania teorii alternatywnej, bardziej stawia na komplementarność podejścia do problemu wyboru i na wyższy stopień kooperacji³⁵.

Wspólne cechy koncepcji zaliczanych do tego nurtu to przede wszystkim³⁶:

- 1) odejście od przyjmowanej w ekonomii neoklasycznej koncepcji przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”; firma to struktura regulacji, sieć kontraktów, w której liczy się wewnętrzna organizacja firmy, koordynacja oraz kontrola;
- 2) podstawową jednostką analizy działalności gospodarczej są transakcje; natomiast zarządzanie transakcjami odbywa się w ramach struktury regulacji; uważa się więc, że nowa ekonomia instytucjonalna zajmuje się ekonomią organizacji, a nie – jak ekonomia neoklasyczna – ekonomią produkcji;
- 3) celem firmy, czyli określonej struktury regulacji, jak w ekonomii neoklasycznej, pozostaje maksymalizacja zysku; do maksymalizacji zysku nie prowadzi jednak (lub nie prowadzi tylko) wydajność techniczna, lecz efektywność organizacyjna; nakazuje ona dążyć do minimalizacji kosztów funkcjonowania organizacji i maksymalizacji wydajności poprzez motywację uczestników organizacji;
- 4) przyjmuje się hipotezę oportunistycznego jako istotnej składowej motywacji działających jednostek; zachowania oportunistyczne, zmierzające do realizacji osobistych (egoistycznych) interesów są bowiem często odpowiedzią na sytuacje konfliktowe, występują-

³³ Por. P. Chmielewski, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1995, s. 50.

³⁴ Instytucje są tutaj traktowane jako zespoły działających reguł, bądź jako zespoły norm, a także jako interpersonalne reguły zachowania.

³⁵ P. Chmielewski, *Ludzie...*, op. cit., s. 50-51.

³⁶ Zob. M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 37-40; T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, op. cit., s. 222.

- ce w przedsiębiorstwie, które powstają w wyniku rozbieżności interesów poszczególnych uczestników życia gospodarczego;
- 5) nowa ekonomia instytucjonalna ma charakter interdyscyplinarny; stara się wykorzystywać i integrować dorobek trzech dyscyplin: ekonomii, teorii organizacji i prawa.

Nowa ekonomia instytucjonalna jest, jak już zaznaczono wcześniej, nurtem szerokim i dość niejednorodnym. Wykorzystuje ona różne ujęcia, m.in. teorię agencji, teorię kosztów transakcyjnych i teorię praw własności, które zostały opisane w dalszej części artykułu. Przedmioty tych teorii są komplementarne – wzajemnie się uzupełniają, tworząc łącznie neoinstytucjonalną teorię firmy, lecz w inny sposób są w nich rozłożone akcenty dotyczące głównego przedmiotu zainteresowań³⁷.

Pierwsza z przedstawionych teorii – teoria agencji – rozwinęła się w dwóch kierunkach i w efekcie powstały dwa jej nurty: pozytywny i normatywny. Przedmiotem zainteresowania nurtu normatywnego jest optymalny podział ryzyka pomiędzy strony kontraktu, czy określenie cech kontraktów optymalnych. Natomiast nurt pozytywny skupia się na wykorzystaniu ram teoretycznych tej teorii do wyjaśnienia rzeczywistych zachowań organizacji, a w szczególności firm prywatnych. To właśnie pozytywna teoria agencji najbardziej przyczyniła się do wyjaśniania sensu istnienia różnych form organizacyjnych przedsiębiorstw prywatnych³⁸.

Teoria agencji ukierunkowana jest na wszechobecnie występujące relacje agencji, w ramach których jedna strona (agent) zgadza się działać w interesie strony drugiej (pryncypała)³⁹, czyli pryncypał deleguje do wykonania określonej pracy agenta. W tej teorii szczególny akcent jest położony na problemy związane z rozdziałem własności i zarządzania, czyli na stosunki właściciel–menedżer, jednakże tzw. problem agencji może wystąpić również na niższych szczeblach struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Aby jednak się pojawił, musi być spełnionych kilka warunków.

Po pierwsze, musi pojawić się choćby częściowy konflikt interesów pryncypała i agenta. Zbiór potencjalnych konfliktów i źródeł trudności w stosunkach właściciel–menedżer, wynikających z separacji funkcji własności od zarządzania, jest bardzo rozległy.

³⁷ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 39.

³⁸ Ibidem, s. 41 i następne.

³⁹ M. Ricketts, *The Economics of Business Enterprise*, Harvester Wheatsheaf, New York 1987, s. 40.

Po drugie, musi wystąpić problem podziału ryzyka. Jego przyczyną jest różne do niego nastawienie pryncypała i agenta, np. pracownik, zainteresowany stałością pracy i dochodów, będzie preferował mniejsze ryzyko, będące ceną za potencjalnie większy dochód firmy niż właściciel⁴⁰.

Po trzecie, muszą wystąpić koszty zawarcia i realizacji kontraktu. Kontrakt zawarty między pryncypałem i agentem jest podstawową jednostką poddawaną analizie w ramach teorii agencji. Zawarte w nim zasady i wytyczne działania oraz zakres odpowiedzialności z reguły stanowią odzwierciedlenie oczekiwań obu stron i determinują charakter wzajemnych relacji.

Po czwarte, istnieje zjawisko powszechnej niekompletności kontraktów. Niemożliwość kompletnego ujęcia kontraktu powoduje występowanie trudności w sprawowaniu kontroli działań agenta przez pryncypała i umożliwia oportunistyczne zachowania podmiotów tego kontraktu⁴¹. W konsekwencji powoduje to generowanie kosztów, zwanych kosztami agencji.

Po piąte, wreszcie, musi występować asymetria informacji dostępnych pryncypałowi i agentowi. Brak równowagi w zakresie dostępu do danych na temat korporacji wynika z faktu, iż głównym dysponentem wiedzy o prowadzeniu przedsiębiorstwa, jego potrzebach i zagrożeniach stała się kadra zarządzająca. Agent ma przewagę informacyjną nad pryncypałem i może manipulować informacją we własnym interesie tak, że zanim informacja dotrze do właściciela w dużym stopniu traci swój pierwotny charakter lub jej waga ginie w zalewie innych informacji⁴².

Pozytywna teoria agencji, według M. Goryni, wydaje się być obiecującym schematem analitycznym, pozwalającym wyjaśnić niektóre aspekty zachowań organizacji i form organizacyjnych występujących w gospodarce cechującej się możliwością zawierania umów (kontraktów), np. identyfikację i ewaluację kosztów agencji, sposoby rozwiązywania konfliktów pomiędzy akcjonariuszami i menedżerami w spółkach, czy interpretację polityki finansowej firm⁴³.

⁴⁰ T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, op. cit., s. 219.

⁴¹ Zob. także K. J. Arrow, *Granice organizacji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1985, s. 53-62.

⁴² *Nadzór korporacyjny...*, op. cit., s. 48.

⁴³ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 43 i 67.

Drugą, z trzech głównych teorii rozwijających się w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, jest teoria praw własności. Przedstawiciele tej teorii, kładą nacisk na różne formy własności i prawa, jakie z nich wynikają, jako czynniki mające wpływ na zachowania podmiotów gospodarczych. Uważają oni, że istnieje duża zależność między efektywnością a kształtem praw własności w przedsiębiorstwie, oraz że tylko typowe dobra prywatne, w przypadku których można jednoznacznie określić prawa właściciela do użytkowania posiadanego zasobu, uzyskiwania z niego dochodu oraz zmian jego form i/lub istoty, zapewniają w pełni skuteczne funkcjonowanie rynku⁴⁴.

W literaturze dobra i usługi będące przedmiotem transakcji wymiany na rynku są uznawane za użyteczne ze względu na swoje cechy fizyczne i techniczne. Teoretycy praw własności przyjmują, że to nie dobra same w sobie dają zadowolenie konsumentowi, liczy się bowiem to, co można z nimi zrobić. Nabywszy jabłko można zrobić z nim niemal wszystko, na co pozwalają jego fizyczne właściwości – można je zjeść, ugotować, upiec, jednakże nie można nim rzucać w przechodniów, czy celować w okno sąsiadów. Takie zachowania są zakazane, nawet jeśli chodzi o jabłko. O wiele mniej można zrobić z zakupionym przez siebie domkiem jednorodzinny. Jeżeli np. domek został zakupiony od spółdzielni i stoi na danym osiedlu, niedozwolone może być zmienianie koloru jego elewacji, hodowla drobiu w ogrodzie itp.⁴⁵. Sprawa jest jeszcze bardziej skomplikowana w przypadku przedmiotów transakcji wymiany na rynku, które nie mają postaci materialnej, czyli np. akcji przedsiębiorstw, obligacji, praw najmu i dzierżawy, czy patentów i praw autorskich.

Należy tu również zwrócić uwagę na bardziej skomplikowany aspekt. Albowiem, zarówno w przypadku przedmiotu transakcji, jak i podmiotu jej dokonującego ma się do czynienia z wiązką praw. Na przykład, gdy przedmiotem transakcji jest prawo dzierżawy, dzierżawca nabywa prawo użytkowania domu przez określony czas. Właściciel nie może już wchodzić do niego, kiedy mu się podoba, pobiera jednak czynsz, który może być ograniczony przez regulacje państwa (np. maksymalny poziom czynszu). Często też obie strony są zobowiązane do utrzymania określonego terminu wypowiedzenia, lub wprowadza się w umowie klauzulę, że dzierżawca ma prawo użytkować dom dopóki

⁴⁴ Ibidem, s. 47.

⁴⁵ Zob. M. Ricketts, *The Economics...*, op. cit., s. 79-108.

płaci czynsz. Rzeczywista wartość danej wiązki praw ujawnia się zatem dopiero po dokładnym przeanalizowaniu wszystkich uprawnień tej wiązki. Należy bowiem zauważyć, że właściciel samodzielnie określający wysokość czynszu i mogący w każdej chwili rozwiązać umowę jest w zupełnie innej sytuacji niż właściciel ograniczony przez państwo maksymalną wartością czynszu i na dodatek nie mogący usunąć lokatora, dopóki ten uiszcza czynsz. Kształt prawa własności i sposób jego definiowania decyduje zatem o wartości poszczególnych aktywów. Wartość tę wycenia rynek. Pamiętając wreszcie, że prawa własności zawsze mogą być naruszone przez działania bezprawne, należy stwierdzić, że wartość danego prawa zależy też od ewentualnych kosztów obrony tego prawa i jego egzekwowania⁴⁶.

Aby prawa własności miały wymierną wartość i były efektywne muszą posiadać dwie cechy: muszą być to prawa własności wyłączne oraz transferowalne. Natomiast maksymalną efektywność prawa własności osiągają tylko wtedy, gdy ich posiadacze postępują zgodnie z zasadą racjonalności. Podtrzymane tu, zatem, zostało założenie teorii neoklasycznej o racjonalności zachowań podmiotów gospodarczych⁴⁷.

Wyłączność (ekskluzywność) prawa własności oznacza, iż właściciel może czerpać zyski przy użyciu przedmiotu tego prawa, ale będą go obciążać również wszystkie koszty z nim związane, gdyż jest on za niego w pełni odpowiedzialny. Transferowalność natomiast oznacza możliwość i zakres odstępowania praw własności, co ma z kolei istotne znaczenie dla uzyskiwania przez ludzi większej użyteczności. Swobodne alokowanie praw własności umożliwia istnienie efektywnych rynków, a wartość rynkowa danego prawa własności jest tym większa, im większe są możliwości jego transferowania.

W teorii praw własności zwraca się również uwagę na występowanie efektów zewnętrznych, a więc takich powiązań między podmiotami, które nie są koordynowane przez rynek, np. zanieczyszczenie rzeki przez fabrykę. Wskazuje się przy tym na potrzebę internalizacji tych efektów poprzez określone przedsięwzięcia prawno-instytucjonalne państwa, które powinny prowadzić do precyzyjnego podziału praw własności⁴⁸. W przypadku fabryki, emitującej zanieczyszczenia do rzeki, takie precyzyjne określenie praw własności spowodowałoby konieczność uisz-

⁴⁶ Zob. T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, op. cit., s. 145.

⁴⁷ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 48.

⁴⁸ *Ibidem*, s. 47.

czania przez nią opłaty za zanieczyszczenie, co mogłoby w przyszłości zlikwidować ten rodzaj efektu zewnętrznego.

Teoria kosztów transakcyjnych, wreszcie, jest często uznawana za najbardziej rozwinięty teoretycznie i wpływowy spośród trzech składników efektywnościowej gałęzi nowej ekonomii instytucjonalnej. Podstawy tej teorii zostały stworzone przez R. Coase'a w klasycznym artykule *The Nature of the Firm*. Autor zauważył w nim, że alternatywnym mechanizmem alokacji zasobów wobec rynku (regulacji rynkowej) jest hierarchiczna struktura podejmowania decyzji w ramach danego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie (regulacja hierarchiczna), oraz że podstawowym czynnikiem decydującym o powstawaniu i rozmiarach oraz strukturze przedsiębiorstw jest motyw oszczędności w obszarze kosztów wykorzystania mechanizmu cenowego, czyli kosztów regulacji alokacji zasobów przez rynek. Koszty wykorzystania mechanizmu cenowego K. J. Arrow nazwał później kosztami transakcyjnymi, czyli kosztami funkcjonowania systemu gospodarczego. Jako główne źródła tych kosztów należy wymienić⁴⁹:

- tworzenie cen,
- zawieranie umów w transakcjach rynkowych,
- trudności i koszty budowania długookresowych powiązań kooperacyjnych,
- odmienne traktowanie przez rząd transakcji zawieranych na rynku i działań organizacyjnych wewnątrz przedsiębiorstwa.

W zaprezentowanym ujęciu mechanizm cen (koordynacja rynkowa) i kontrola przedsiębiorcza (koordynacja menedżerska) będą alternatywnymi sposobami organizacji produkcji, a centralny problem sprowadzi się do koordynacji alokacji zasobów⁵⁰. Jednak obydwa sposoby generują koszty. W związku z tym Coase wysunął wniosek, iż przedsiębiorstwa będą miały tendencję do powstawania w przypadku, gdy koszty koordynacji poprzez mechanizm cen będą wyższe od kosztów koordynacji przez przedsiębiorcę, natomiast nie będą się tworzyły tam, gdzie koszty koordynacji rynkowej będą mniejsze lub równe kosztom koordynacji menedżerskiej.

Koszty transakcyjne są przy tym trudne do kwantyfikowania, co powoduje, iż w praktyce nigdy nie są mierzone bezpośrednio. Ocenia się

⁴⁹ *Podstawy nauki...*, op. cit., s. 31.

⁵⁰ M. Gorynia, *Zachowania...*, op. cit., s. 51.

je zatem poprzez porównywanie między sobą różnych sposobów kontraktowania, w związku z czym znaczenie tutaj ma raczej różnica w kosztach transakcyjnych niż ich poziom absolutny.

Teoria kosztów transakcyjnych przyjmuje dwa istotne założenia behawioralne. Po pierwsze, czynnik ludzki charakteryzuje się ograniczoną racjonalnością. Po drugie, ludzie są skłonni do zachowań oportunistycznych, co jest warunkiem występującej w przedsiębiorstwie pogoni za własnym interesem.

U podłoża powstania teorii kosztów transakcyjnych legła krytyka neoklasycznego paradygmatu firmy, nieuwzględniającego aspektów instytucjonalnych przedsiębiorstwa, czyli założenie „czarnej skrzynki”. Inaczej niż w tradycyjnej ekonomii, która uwzględniała tylko koszty produkcji, według omawianego podejścia należy uwzględnić również koszty transakcyjne. Firma traktowana jest tutaj, jak już wcześniej wspomniano, jako struktura regulacji, dzięki której możliwa jest minimalizacja kosztów transakcyjnych, a nie postrzega się jej tylko i wyłącznie przez pryzmat funkcji produkcji. Teorię kosztów transakcyjnych należałoby więc uznać za teorię uzupełniającą i rozwijającą paradygmat neoklasyczny, a nie za jego zaprzeczenie.

4. Wnioski

Przedstawione w niniejszym opracowaniu teorie nie wyczerpują oczywiście całości bogatej literatury zajmującej się nauką o przedsiębiorstwie⁵¹. Ograniczono się, bowiem, do rozpatrzenia poruszanego problemu jedynie w oparciu o konsekwencje wprowadzenia do teorii przedsiębiorstwa założeń wybranych teorii ekonomicznych, które to teorie stanowią podstawę współczesnej teorii firmy. W związku z tym właśnie na ich podstawie przeprowadzono próbę odpowiedzi na postawione w pierwszym podrozdziale pytanie, a mianowicie: czy poszczególne teorie, powstałe już po dokonaniu w rzeczywistości i nauce separacji własności i zarządzania, mogą tworzyć nowy paradygmat, nazwany roboczo strukturalnym. Odpowiedź nie jest wcale prosta, jednak w niniejszym opracowaniu przyjęto tezę, którą poparto argumentami, że teorie te nie mogą tworzyć paradygmatu w rozumieniu T. S. Kuhna.

⁵¹ Można by tu wymienić choćby zbiór teorii zwracających szczególną uwagę na kompetencję, umiejętności, czy wiedzę w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, czyli tzw. kompetencyjne czy zasobowe teorie firmy.

Nauka dojrzała według Kuhna kieruje się jednym paradygmatem. Warto przypomnieć, że autor ten paradygmatami nazywa osiągnięcia, „które dana społeczność uczonych aktualnie akceptuje i traktuje jako fundament swej dalszej praktyki”, chcąc w ten sposób wyrazić, „że pewne akceptowane wzory współczesnej praktyki naukowej – wzory obejmujące równocześnie prawa, teorie, zastosowania i wyposażenie techniczne – tworzą model, z którego wyłania się jakaś szczególna, zwarta tradycja badań naukowych”⁵². Takim paradygmatem jest niewątpliwie paradygmat neoklasyczny, ponieważ jest spójny oraz m.in. dlatego, że posiada wszystkie składniki charakterystyczne dla paradygmatu⁵³.

Zakładając, że rozpatrywany zbiór teorii mógłby stanowić nowy paradygmat, oraz przyjmując za Kuhnem, że „teoria naukowa, która uzyskała już status paradygmatu uznawana jest dopóty, dopóki nie pojawi się inna, zdolna spełniać tę funkcję, [bowiem] decyzja porzucenia jednego paradygmatu jest zawsze zarazem decyzją co do przyjęcia innego”⁵⁴, wszyscy uczeni pracujący w ramach tego nowego paradygmatu musieliby odrzucić stary, czyli neoklasyczny, paradygmat. Ponieważ porzucenie paradygmatu „oznacza zrezygnowanie z uprawiania nauki, którą on określa”⁵⁵ nie mogliby oni korzystać z dorobku ekonomii tradycyjnej, gdyż nie pasowałaby zupełnie do ich nowego podejścia do teorii przedsiębiorstwa.

Teorie powstałe po dokonaniu separacji władzy i zarządzania, jak zauważono w poprzednich podpunktach, nie rezygnują natomiast z założeń paradygmatu neoklasycznego. Teorie menedżerskie odrzucają wiele założeń neoklasycznych, m.in. założenie „czarnej skrzynki”, czy też założenie, że celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku, natomiast utrzymują założenie o pełniej racjonalności. Dopiero teorie behawioralne rezygnują z tego założenia. Natomiast nowa ekonomia instytucjonalna (i jej trzy opisane teorie składowe), odcinając się od innych założeń teorii neoklasycznej, utrzymuje np. założenie o maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwa. Tak więc, każda z rozpatrywanych teorii próbuje jedynie w swoisty sposób modyfikować teorię tradycyjną, uwzględniając słabości w jej wersji ortodoksyjnej, absolutnie nie negując jej w całości. W związku z tym żadna z rozpatrywanych teorii, nie odrzuciwszy osta-

⁵² T. S. Kuhn, *Struktura...*, op. cit., s. 26-27.

⁵³ Składniki te opisano w podpunkcie 1.

⁵⁴ T. S. Kuhn, *Struktura...*, op. cit., s. 84 i 94.

⁵⁵ Ibidem, s. 50.

tecznie ekonomii tradycyjnej, nie spełnia warunku koniecznego, aby mogła pretendować do miana nowego paradygmatu.

Kolejnym argumentem może być, zakładana przez Kuhna, wierność uczonego danemu paradygmatowi. Uczony, pracujący w ramach danej nauki normalnej, powinien być bezkrytyczny wobec paradygmatu, który ona reprezentuje, ponieważ brak różnicy zdań co do spraw podstawowych odróżnia naukę normalną od prenauki. W związku z tym, naukowiec „akceptując paradygmat jako dobrze uzasadniony, nie musi już w swoich głównych pracach podejmować prób budowania od nowa całej dziedziny wiedzy, zaczynać od podstawowych zasad i usprawiedliwiać każdego z wprowadzanych pojęć. (...) W ten sposób może się skoncentrować na bardziej subtelnych i specjalnych aspektach zjawisk interesujących jego grupę”⁵⁶. Nie oznacza to, bynajmniej, że we wszystkich kwestiach dotyczących paradygmatu, w ramach którego naukowcy pracują, muszą być zgodni. Albowiem mogą oni zgodnie traktować pewne rozwiązania jako paradygmat, „a zarazem nie zgadzać się co do jego interpretacji, czy też wyjaśnienia, bądź nawet nie dążyć do uzyskania ich w pełni”⁵⁷. Jednakże nie mogą oni negocjować samej istoty tych rozwiązań, bo właśnie takie, a nie inne rozwiązania tworzą dany paradygmat. Uczeni pracujący w ramach teorii menedżerskich, behawioralnych, czy też nowej ekonomii instytucjonalnej nie spełniali tego warunku. Przeciwnie krytykowali oni paradygmat neoklasyczny i odrzucali niektóre jego podstawowe założenia. A zatem jak ich „sklasyfikować”, skoro nie pracowali oni w ramach teorii neoklasycznej, jak również nie byli w stanie stworzyć nowego spójnego paradygmatu, bo korzystali z dorobku ekonomii tradycyjnej.

Można by zaryzykować pogląd, że nauka o przedsiębiorstwie, jako nauka normalna, znajduje się obecnie w fazie kryzysu, bowiem „wszystkie kryzysy zaczynają się od zawikłania się paradygmatu i wynikającego stąd rozluźnienia reguł badań”⁵⁸. W przypadku rozpatrywanych teorii takim zawikłaniem paradygmatu, nowym zjawiskiem nazywanym przez Kuhna anomalią, może być właśnie separacja własności i zarządzania. Anomalia taka powoduje, iż zjawisko można zasymilować do nauki jedynie „kosztem odrzucania pewnych uprzednio standardowych przekonań i procedur badawczych i zastępowania tych składników do-

⁵⁶ Ibidem, s. 36.

⁵⁷ Ibidem, s. 60.

⁵⁸ Ibidem, s. 101.

tychczasowych paradygmatów przez inne”. Teorie menedżerskie, behawioralne, czy też nowa ekonomia instytucjonalna mogą właśnie być takimi próbami zasymilowania zjawiska separacji własności i zarządzania. Albowiem w pewnych aspektach rozwijają tylko ortodoksyjną wersję neoklasycznej teorii firmy, czyli są w stosunku do niej komplementarne. Natomiast w innych aspektach są w stosunku do niej konkurencyjne. Jako konkurujące wersje powstają one w wyniku załamania się i rozszczepienia paradygmatu neoklasycznego, powodując kryzys tego paradygmatu. A ponieważ „poprzez pojawienie się rozmaitych wersji paradygmatu i rozluźnienie reguł rozwiązywania problemów w ramach badań instytucjonalnych, kryzys toruje drogę nowemu paradygmatowi”⁵⁹, więc może należałoby spodziewać się w przyszłości „kuhnowskiej” rewolucji naukowej, a co za tym idzie powstania nowego paradygmatu, który byłby początkiem nowej nauki dojrzałej, charakteryzującej się zupełnie nowym podejściem do teorii przedsiębiorstwa, niż ekonomia tradycyjna.

Reasumując, mimo że – jak próbowano uzasadnić – rozpatrywane teorie nie mogą tworzyć nowego paradygmatu, niemniej jednak są bardzo przydatne w wyjaśnianiu rzeczywistości funkcjonowania przedsiębiorstwa. To właśnie chęć jak najlepszego dopasowania teorii do rzeczywistości popychała i nadal popycha naukowców do ciągłego zastanawiania się nad specyfiką organizacji, jaką jest firma.

Summary

The subject of the article, entitled *The T. S. Kuhn's conception of paradigms and the theory of the firm*, is the analysis of the development of theory of the firm in the contest of the T.S.Kuhn's conception of paradigms. The author is trying to answer the question if theories, which came into being in economic practice and science already after separation of the property and management, may create the new paradigm, named temporarily “structural”, because theories and rights gathered in this article are concentrating on the structure and relations between each elements of the inside of the company.

At the beginning of this article author formulates assumptions of the T.S.Kuhn's conception of paradigms, as grounds for reflections about the impact of the separation of the property and management in the

⁵⁹ Ibidem, s. 97.

economic practice for development of the theory of the firm. Then a neoclassical paradigm is presented, beginning with assumptions of the pure competition and the way of perceiving of the company, there are presented accusations under his address. In the more far-away part of the study author is making the attempt to verify the structural paradigm, which is consisted of the theories, which came into being already after the separation of the property and management, i.e. after "manager's revolution". Answering the question, the author is outlining the following theories: managerial theories of the firm, behavioural theories of firm and the new institutionalist theories including: property-rights theory, agency theory, transactions costs theories.

Bibliografia

Arrow, K. J., [1985], *Granice organizacji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Chalmers, A. F., [1997], *Czym jest to, co zwiemy nauką*, Wydawnictwo Siedmiogród, Warszawa.

Chmielewski, P., [1995], *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.

Domańska, E., [1986], *Kapitał menedżerski*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Ekelund, R. B., Tollison, R. D., [1986], *Economics*, Little, Brown and Company, Boston, Toronto.

Gorynia, M., [1998], *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.

Gruszecki, T., [1994], *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, CEDOR, Warszawa.

Gruszecki, T., [2002], *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kształtowanie potencjału współczesnego menedżera, [1999], red. nauk. T. Mendel, Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania w Lesznie, Leszno.

Kuhn, T. S., [1968], *Struktura rewolucji naukowych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Marris, R., [1963], *A Model of the Managerial Enterprise*, Quarterly Journal of Economics, No. 2.

Marris, R., [1966], *The Economics Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London.

Otta, W. J., [1986] *Zachowanie się przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Przyczynek do teorii przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyty Naukowe, Seria II, nr 95, Poznań.

Podstawy ekonomii, [1998], red. nauk. R. Milewski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, [2001], red. nauk. J. Lichtarski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Ricketts, M., [1987], *The Economics of Business Enterprise*, Harvester Wheatsheaf, New York.

Rozwój firmy. Teorie przedsiębiorstwa, [1997], red. nauk. R. Gajecki, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Williamson, O. E., [1963], *Managerial Discretion and Business Behavior*, American Economic Review, No. 53.

Williamson, O. E., [1964], *The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, New Jersey.

Wiszniewski, Z., [1997] *Mikroekonomia współczesna. Syntetyczne ujęcie*, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa.