

# Koncepcja megakorporacji w nowej ekonomii keynesowskiej

Jerzy Boehlke

*Artykuł jest wstępną prezentacją i oceną opracowanej przez A. S. Eichnera koncepcji megakorporacji. Megakorporacja jest dużym przedsiębiorstwem, działającym w wielu branżach przemysłu i na oligopolistycznych rynkach. Duży udział w rynku, niezależność finansowa i dominacja konkurencji niecenowej są realnym zagrożeniem dla stabilności systemu gospodarczego. Najważniejszym źródłem owych zagrożeń jest zjawisko niepewności. Do podstawowych czynników wpływających na niepewność A. S. Eichner zalicza nieprzewidywalność dopływu innowacji, zmiany pozycji rynkowej firm oraz potencjalne reakcje rządu. Koncepcja megakorporacji jest przykładem zastosowania podejścia neokeynesowskiego do badania zachowań wielkich korporacji. Z metodologicznego punktu widzenia jest ona zgodna z założeniami systemizmu. W świetle współczesnej ekonomicznej teorii firmy koncepcja A. S. Eichnera nawiązuje do menedżerskich modeli firmy oraz neoinstytucjonalnej koncepcji J. K. Galbraitha wielkiej korporacji.*

## 1. Wstęp

Jednoznaczne zdefiniowanie nowej ekonomii keynesowskiej jest trudne z wielu powodów. Zdaniem A. Wojtyny, są one związane między innymi z tym, że badania w jej duchu prowadzono wcześniej, niż pojawiła się nazwa tej szkoły, brak jest jednolitego modelu badawczego oraz następuje ciągła i dość intensywna ewolucja nowego keynesizmu (Wojtyna 2000: 145). Według tego autora, podstawowe kontrowersje co do sposobu rozumienia terminu „nowa ekonomia keynesowska” dotyczą odpowiedzi na pytanie, „czy stosowanie tego terminu powinno zostać zawężone do bardziej tradycyjnych już kierunków badań zorientowanych na poszukiwanie mikropodstaw realnej i nominalnej sztywności występującej na różnych rynkach, czy też do nowszego, szybko rozwijającego się nurtu wskazującego, że nawet pełna elastyczność nie rozwiązuje problemu koordynacji w skali makroekonomicznej” (Wojtyna 2000: 158). Z kolei H. Landreth i D.C. Colander uważają, że nowych keynesistów można podzielić na dwie grupy, z których pierwsza skupia się na problematyce mikropodstaw dla makroekonomii, natomiast druga grupa koncentruje swoje badania na makropodstawach mikroekonomii (Landreth, Colander 1998: 696). Zdaniem B. Snowdona, H. Vane’a i P. Wynarczyka „nowi keyne-

siści zamieszkują nowy, dzielny świat teoretyczny, który odznacza się niedoskonałą konkurencją, niekompletnymi rynkami, heterogeniczną siłą roboczą i asymetrią informacji, i w którym częstym problemem podmiotów gospodarczych jest uczciwość. W rezultacie „realny” makroświat, widziany oczami nowych keynesistów, charakteryzuje się niedomaganiem koordynacji i makroekonomicznymi efektami zewnętrznymi” (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1998: 307). Według nich, nowa keynesowska ekonomia może być postrzegana jako próba rozwiązania wskazanych przez R. Lucasa i T.J. Sargenta tak fundamentalnych problemów, jak brak mikroekonomicznych podstaw, które dopuszczają nieopróżnianie się rynków, oraz konieczności uwzględnienia w analizie teoretycznej koncepcji racjonalnych oczekiwań (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1998: 314). Nowa keynesowska ekonomia akceptuje pogląd o nieneutralności pieniądza jako konsekwencji sztywności cen. Z kolei sztywność cen jest skutkiem niedoskonałości rynku. Przedsiębiorstwa w koncepcjach nowych keynesistów są cenotwórcami i często monopolistami. Nie ma jednak jednego spójnego modelu nowokeynesowskiego wyjaśniającego sztywności cen i płac oraz ich makroekonomiczne konsekwencje. Jak zauważa D. Romer, znaczenie niedoskonałości nominalnych dla wahań aktywności gospodarczej wynika ze skutków wywoływanych przez relatywnie niewielkie tarcia na poziomie mikroekonomicznym dla sytuacji makroekonomicznej. W związku z tym szczególne znaczenie mają prowadzone na gruncie nowej keynesowskiej ekonomii badania nad mikroekonomicznymi podstawami nominalnej sztywności (Romer 2000: 306). Warto podkreślić, że istnieją spory co do oceny dotychczasowego dorobku nowej keynesowskiej ekonomii. Wyrażane są w tej kwestii diametralnie odmienne poglądy. Zdaniem J. Stiglitz, N.G. Mankiwa i D. Romera jest ona postrzegana jako pasjonujący program badawczy, natomiast R. Barro stwierdza, że nowa keynesowska ekonomia nie przełamała słabości ortodoksyjnego keynesizmu (Stiglitz 1992; Mankiw, Romer 1991: 15–16; Barro 1984: 187–189; Barro, Grossman 1976).

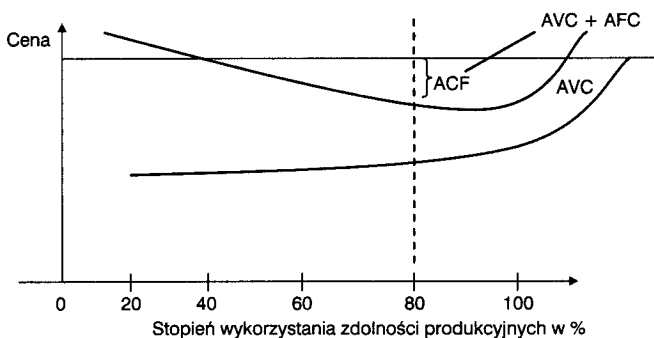
W perspektywie badań mikroekonomicznych podstaw makroekonomii mieści się koncepcja megakorporacji jako mikropodmiotu działającego na oligopolistycznym rynku, sformułowana w ramach tzw. nowej mikroekonomii, będącej syntezą behawioralnej, instytucjonalnej i menedżerskiej ekonomicznej teorii firmy w ramach nurtu neokeynesowskiego. Megakorporacja jest formą współczesnej wielkiej korporacji, charakteryzującej się znaczną suwerennością decyzji ekonomicznych w istniejącym otoczeniu biznesowym. Zakres podstawowych decyzji obejmuje tradycyjne problemy wyznaczania rozmiarów produkcji przedsiębiorstwa i cen oferowanych do sprzedaży wyrobów oraz decyzje dotyczące wielkości, struktury i sposobów finansowania inwestycji. Rozmiary produkcji, ceny, inwestycje i źródła ich finansowania ustalone w procesie decyzyjnym megakorporacji odgrywają przy tym kluczową rolę dla zmian w makrootoczeniu. Autorami koncepcji megakorporacji są A.S. Eichner oraz pośrednio L. Pasinetti (Eichner 1979; 1983; Pasinetti 1981).

Celem artykułu jest ogólna prezentacja głównych idei, założeń i konstrukcji modelu megakorporacji oraz jej ocena z punktu widzenia współczesnej ekonomicznej teorii firmy.

## 2. Idea megakorporacji

Megakorporacja jest podstawową jednostką analizy dla nowej mikroekonomii lub inaczej, dla ekonomiki korporacyjnej. Z kolei ekonomika korporacyjna jest pojmowana jako zbiór  $n$  przemysłów obejmujących sektor przedsiębiorstw lub system produkcji traktowanych jako pewna całość. W ramach tej całości funkcjonuje  $k$  przemysłów tworzących podukład dużych producentów, dostawców, dystrybutorów, firm budowlanych i usługowych, niekoniecznie operujących na rynku dóbr finalnych, ale oddziałujących na stan koniunktury w całym systemie gospodarczym, a więc wywołujących makroekonomiczne skutki. Megakorporacja jest strukturą organizacyjną obejmującą wiele przedsiębiorstw, wpływającą na ogólny poziom cen, konkurującą z innymi firmami poprzez różne rodzaje i sposoby finansowania inwestycji i w której wszystkie decyzje dotyczące produkcji, inwestycji, cen, finansów itd. są integralną częścią procesu decyzyjnego wewnątrz tej struktury. Podstawowa różnica między tradycyjną firmą a megakorporacją polega na tym, że megakorporacja zredukowała, a nawet praktycznie wyeliminowała problem i skutki niepewności i ryzyka na poziomie mikro, natomiast z drugiej strony przez swój wpływ na równowagę określa stopień stabilności makrootoczenia. Oddziaływanie megakorporacji na kształtowanie się takich agregatów, jak popyt globalny, zatrudnienie, popyt na pieniądź, rozmiary inwestycji w gospodarce czy wielkości eksportu i importu, prowadzą do nowych wyzwań dla polityki gospodarczej. Odwołująca się do teorii oligopolu i konkurencji niedoskonałej koncepcja megakorporacji zakłada, że granicami systemu mikroekonomicznego są granice gospodarki narodowej. O ile więc model przedsiębiorstwa w tradycyjnych teoriach firmy odwołuje się do koncepcji równowagi cząstkowej Marshalla, o tyle koncepcja megakorporacji czerpie z modelu równowagi ogólnej Walrasa lub modeli niewalrasowskich. Megakorporacja jest strukturą, której głównym celem jest ekspansja w możliwie najwyższym tempie określonym przez wzrost zysku. Ekspansja ta powinna stwarzać możliwości rozwoju wewnątrzorganizacyjnego i wzrostu wynagrodzeń kadry zarządzającej. W procesie ekspansji megakorporacja kieruje się następującymi zasadami: utrzymania dotychczasowego udziału w rynku tak długo, jak długo stopa ekspansji rynku jest nie niższa od stopy wzrostu całej gospodarki, prowadzenia ekspansji na nowe rynki i wycofywania się z tych, na których wzrost sprzedaży lub marża zysku są niewystarczające dla realizacji długookresowej stopy zwrotu (Eichner 1983: 137). Decyzje w megakorporacji są podejmowane przez hierarchię. Do zbioru podstawowych decyzji grupy top managementu należą te, które dotyczą wyznaczania stopy zwrotu z inwestycji, projektów inwestycyjnych finanso-

wanych w ramach rocznego budżetu, wysokości naliczanej marży zysku, rocznego dopuszczalnego wzrostu płac, i dywidend, dopuszczalnych rozmiarów zewnętrznego zadłużenia oraz kierunków ekspansji (wybór nowych rynków). Megakorporacja dysponuje zwykle wieloma fabrykami. Może więc ona regulować wielkość produkcji, uwzględniając z jednej strony pożądany stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych, zakładane rezerwy zdolności produkcyjnych w przypadku produkcji dóbr trwałego użytku oraz z drugiej strony, ceny pokrywające przeciętne koszty całkowite w branży plus określoną stopę przepływów gotówkowych lub zysku. Wysokość naliczanej proporcjonalnie na koszty marży zysku zależy od dodatkowego popytu przedsiębiorstwa na fundusze inwestycyjne, przekraczającego wielkość przeciętnego zysku przy wcześniej wyznaczonej stopie zysku. Marża ta jest bardzo często wyznaczona na podstawie popytu na fundusze inwestycyjne dominujących w megakorporacji firm. Natomiast koszty pozyskania dodatkowych funduszy inwestycyjnych określone są przez cenową elastyczność popytu wpływającą na zmiany wielkości sprzedaży branży w dłuższym okresie, skali udanych wejść do branży nowych przedsiębiorstw zależnej od wymaganej dla takiego wejścia minimalnej wielkości przedsiębiorstwa oraz oczekiwanych rezultatów potencjalnej interwencji rządu<sup>1</sup>. Można to przedstawić na następującym wykresie.



Oznaczenia:

MC – koszt krańcowy.

AVC – przeciętny koszt zmienny.

AFC – przeciętny koszt stały.

ACF – przeciętna wartość przepływów gotówkowych (lub przeciętny zysk).

Rys 1. Ceny, koszty i stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych. Źródło: opracowanie własne na podstawie Eichner, A. S. 1983. *Micro Foundations of the Corporate Economy. Managerial and Decision Economics*, nr 4/1983, s. 143.

Ze względu na dążenie do wyeliminowania wpływów zmian koniunktury na wielkość produkcji, zatrudnienia i poziom cen stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych w megakorporacji nie przekracza 80%. Temu przyporządkowane są również decyzje inwestycyjne. W ramach koncepcji megakorporacji, zaproponowanej przez A. S. Eichnera rozważane są kwestie dotyczące procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych w związku z możliwościami ich sfinansowania ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. W tym celu A.S. Eichner skonstruował funkcję wewnętrznego popytu na środki finansowe niezbędne do sfinansowania programu inwestycyjnego, uwzględniającą oczekiwaną stopę zwrotu z nowych inwestycji, wielkość podaży funduszy inwestycyjnych oraz koszty pozyskania dodatkowych funduszy inwestycyjnych. Zdaniem A.S. Eichnera, wzrost jednostkowych kosztów produkcji spowoduje wzrost cen w taki sposób, by zoptymalizować realizowaną marżę  $m$ , ustaloną w określonej proporcji do wzrostu tychże kosztów. Jak wspomniano wcześniej, optymalne zmiany marży zależą od popytu na dodatkowe fundusze inwestycyjne, by można sfinansować wydatki kapitałowe przekraczające przepływy gotówkowe generowane przy istniejącej marży  $m$  i przy danych kosztach podaży tych funduszy (Eichner 1983: 138–141). Koszty podaży dodatkowych funduszy mogą ulegać zmianie na skutek wewnętrznych decyzji megakorporacji dotyczących podniesienia marży, chociaż zależą głównie od trzech następujących czynników: cenowej elastyczności popytu, warunków wejścia na rynek wpływających na prawdopodobieństwo spadku udziału firmy w rynku w wyniku pojawienia się nowych konkurentów, a wyznaczonych przez kombinację minimalnej wielkości przedsiębiorstwa zamierzającego dokonać udanego wejścia i prawdopodobieństwa tego wejścia uzależnionego od danego wzrostu marży  $m$  oraz wartości prawdopodobieństwa interwencji rządu. Jeśli chodzi o koszty pozyskania zewnętrznych funduszy dla finansowania inwestycji, to determinują one kształt krzywej podaży funduszy firmy pochodzących zarówno ze sprzedaży akcji, jak i tych wygenerowanych przez zmiany marży  $m$  (Eichner 1983: 142–143).

Przykładem modelu megakorporacji jest, znany również w polskim piśmiennictwie ekonomicznym, model A. Wooda (Wood 1971)<sup>2</sup>. W ramach tego modelu podjęta została próba wyznaczenia warunków określających długookresową marżę zysku korporacji działającej na oligopolistycznym rynku. Zakłada się przy tym, że przedsiębiorstwa są cenotwórcami i wyznaczają ceny metodą proporcjonalnego narzutu na koszty przeciętne w warunkach pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych. Natomiast zmiany popytu mają charakter egzogeniczny. Autor konstruuje równania „granicy szans” wyznaczającej zbiór strategii maksymalizujących długookresową marżę zysku przy określonej stopie wzrostu sprzedaży i danym współczynniku krańcowej kapitałochłonności oraz „granicy finansowej” określającej zbiór strategii finansowo dopuszczalnych. W modelu A. Wooda przyjmuje się, że podstawowym źródłem finansowania działań korporacji jest zysk. Korporacja jest zatem praktycznie niezależna od zewnętrznych źródeł finan-

sowania. Jest to założenie zgodne z wynikami badań empirycznych. Przykładowo, P. Aghion, T. Fally i S. Scarpetta dowiedli, że ograniczenie finansowe jako bariera wejścia na rynek i bariera dla wzrostu firmy po udanym wejściu do branży jest istotna dla małych firm i dla firm działających w branżach uzależnionych od zewnętrznych źródeł kapitału (Aghion, Fally, Scarpetta 2007: 733–779). Podobne wyniki uzyskano również w badaniach przeprowadzonych przez E. Bartelsmana, S. Scarpettę i F. Schivardi'ego (2005: 365–391).

Z punktu widzenia celu tego opracowania niezbędne jest porównanie koncepcji megakorporacji z ortodoksyjną teorią firmy oraz dokonanie krótkiej charakterystyki podstaw ekonomiki korporacyjnej z makroekonomicznego punktu widzenia. Zdaniem A. S. Eichnera, pierwszą istotną różnicą jest fakt, że model ortodoksyjny nie jest związany z analizą *input – output*. Jest to niezmiernie ważne z punktu widzenia wyjaśniania na gruncie nowej ekonomii keynesowskiej makroekonomicznych skutków mikroekonomicznych decyzji megakorporacji. Druga ważna różnica dotyczy charakteru i sposobu podejmowania decyzji. Decyzje w megakorporacji mają charakter długookresowy i strategiczny a podejmowane są przez grupę menedżerów funkcjonujących w zhierarchizowanej, wewnętrznej strukturze organizacyjnej będącej podstawą istnienia różnych koalicji interesów. Trzecia różnica dotyczy redukcji ryzyka przez megakorporację. Ma to ogromne znaczenie dla szansy przeżycia firmy w biznesowym otoczeniu. Megakorporacja charakteryzuje się bardzo wysokim prawdopodobieństwem przetrwania. Czwarta różnica wiąże się z funkcją celu przedsiębiorstwa. Megakorporacja jest zainteresowana możliwie najwyższą stopą ekspansji w długim okresie, co zwykle wymaga realizacji określonej wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych przy wykorzystaniu własnych i obcych źródeł ich finansowania. Wiąże się to również z badaniami w sferze B + R oraz skutecznymi strategiami marketingowymi (w tym reklamowymi). Wszystkie te decyzje muszą uwzględniać kwestię nowych wejść oraz ewentualne wyjście megakorporacji z branży. Zachowania megakorporacji działającej na oligopolistycznych rynkach, uwzględniające powyższe kwestie, mogą być opisane np. przy pomocy modelu P. Sylosa Labiniego (1963)<sup>3</sup>. Ostatnia z różnic dotyczy suwerenności decyzji cenowych megakorporacji będącej przyczyną „kontrastu” między marshallowskim modelem firmy a modelem gospodarki korporacyjnej z funkcjonującą w jej ramach megakorporacją.

Absencja niepewności w modelu megakorporacji oznacza, że nie dotyczą jej żadne nieprzewidziane wydarzenia i sytuacje dotyczące zarówno innowacji produktowych i technologicznych wprowadzanych w poszczególnych przemysłach, jak również zmiany pozycji rynkowej działających tam firm będące skutkiem konkurencji niecenowej. Nie oznacza to jednak, że megakorporacja nie musi konkurować z innymi firmami. Konkurencja istnieje, chociaż polega na realizacji różnych projektów inwestycyjnych, prowadzeniu kampanii reklamowych, skali finansowania sfery B+R oraz podejmowaniu

wszelkich działań wzmacniających długookresową pozycję megakorporacji zarówno w określonej branży, jak i w całej gospodarce. Megakorporacji nie zaskakują także działania rządu i banku centralnego. Sytuacja taka jest konsekwencją przyjętej przez A.S. Eichnera hipotezy racjonalnych oczekiwań. Brak niepewności powoduje, że ekonomika korporacyjna powinna się rozwijać podążając ścieżką wzrostu sekularnego, zależną od tempa wzrostu realnych dochodów per capita w sektorze gospodarstw domowych oraz tempa wzrostu wydajności pracy<sup>4</sup>.

Porównując model megakorporacji z neoklasyczną koncepcją firmy, A.S. Eichner wykorzystuje A. Marshalla model firmy reprezentatywnej. Stwierdza, że obok dobrze opisanych w literaturze przedmiotu różnic pomiędzy firmą neoklasyczną a współczesnymi korporacjami, dla których charakterystyczne jest oddzielenie własności od kontroli, rezultaty badań nad firmą w ramach podejścia marshallowskiego nie zostały ekstrapolowane na skalę całego systemu, a co najwyżej obejmowały pojedynczą branżę w izolacji od gospodarki jako całości. Według A.S. Eichnera, model A. Marshalla opisuje peryferia gospodarki korporacyjnej (Eichnera 1983: 142–145).

Reasumując, idea megakorporacji jest odpowiedzią na zmiany ładu ekonomicznego obserwowane we współczesnych gospodarkach wysoko rozwiniętych. Dominacja wielkich przedsiębiorstw, często działających na globalnym rynku, tworzy nową sytuację odnośnie do ich relacji z państwem i innymi podmiotami gospodarczymi. Zmiany owych relacji są konsekwencją wzrostu potencjału ekonomicznego wielkich korporacji umożliwiającego im poszerzenie zakresu swobody w podejmowanych decyzjach i istotne ograniczenie presji otoczenia. Skala tych zmian jest tak duża, że nakazuje traktować relacje pomiędzy korporacją a systemem gospodarki narodowej, a nawet światowej, jako istotne zarówno dla jej całości, jak i dla poszczególnych przedsiębiorstw i konsumentów.

### **3. Megakorporacja i ekonomia korporacyjna w świetle ekonomicznej teorii firmy**

Ekonomia korporacyjna różni się od tradycyjnego systemu gospodarczego znacznie wyższym poziomem stabilności. Maleje rola banku centralnego w regulowaniu, poprzez sterowanie polityką kredytową, wielkości podaży środków finansowych w gospodarce. Fluktuacje produkcji i zatrudnienia nie przekraczają pewnych granic. Sytuacja taka jest konsekwencją powstania i funkcjonowania megakorporacji, silnej reprezentacji zatrudnionych zrzeszonych w związkach zawodowych lub innych organizacjach pracowniczych, prowadzonej przez rząd polityki antycyklicznej typu keynesowskiego, oraz skutecznej polityki banku centralnego (niezależnie od spadku jego roli dla sektora ekonomiki korporacyjnej). Jak stwierdza A. S. Eichner, wymienione czynniki stabilizują korporacyjną ekonomikę w krótkim i średnim okresie, ale nie dają gwarancji takiej stabilności w długim okresie.

Wpływ megakorporacji na stabilność ekonomiki korporacyjnej jest wynikiem jej popytu na dobra kapitałowe, których sfinansowanie przewidziano w jej budżecie. Poziom wydatków megakorporacji nie zależy bowiem od wahań cyklicznych całej gospodarki. Megakorporacja będzie się starała rozbudowywać swoje zdolności produkcyjne według stopy wzrostu sprzedaży, która zapewni wielkość podaży niezbędną dla podtrzymania sekularnej stopy wzrostu ekonomiki korporacyjnej. Stopa ta powinna być satysfakcjonująca dla k przemyśłów wytwarzających produkty oferowane na oligopolistycznych rynkach. W pozostałych, tj. w  $n - k$ , oligopolistycznych branżach stopa wzrostu może podlegać większym wahaniom. Jednakże nie będzie to miało większego wpływu na stabilność ekonomiki korporacyjnej. Powyższe stwierdzenia nie oznaczają, że plany inwestycyjne megakorporacji są całkowicie niezależne od wpływu zmian koniunktury. Od sytuacji w gospodarce korporacyjnej zależą dochody megakorporacji i opracowany na tej podstawie budżet wydatków inwestycyjnych. Zdaniem A.S. Eichnera, skłonność i finansowe możliwości realizacji przez megakorporację dużych wydatków inwestycyjnych są czynnikiem stabilizującym globalny popyt. Natomiast z drugiej strony, przywództwo cenowe jest źródłem sztywności cen utrudniającej wzajemne dostosowania globalnego popytu i globalnej podaży. W szczególności „sztywność cen do dołu” na skutek monopolizacji gospodarki, dużej siły związków zawodowych i polityki rządu może być źródłem presji inflacyjnej (Eichner 1983: 145-146). Koncepcja megakorporacji jest więc odzwierciedleniem poglądów neokeynesistów na temat roli sztywności nominalnych i realnych cen i płac w procesie zmian koniunktury<sup>5</sup>.

W gospodarce korporacyjnej niezmiernie istotne jest oddzielenie ryzyka i niestabilności od niepewności związanej z dopływem innowacji, zmianami pozycji rynkowej przedsiębiorstw na skutek konkurencji niecenowej oraz możliwymi działaniami państwa. Niepewność jest przyczyną tego, że gospodarka korporacyjna nie porusza się po ścieżce sekularnego wzrostu, na której stopa wzrostu jest określona przez sekularną stopę wzrostu wydajności pracy. Z kolei ta określa stopę wzrostu dochodu per capita. W gospodarce korporacyjnej niepewność dla wybranej firmy jest większa niż dla systemu. Jest to przede wszystkim efekt wspomnianej wyżej konkurencji niecenowej między korporacjami. Jak wiadomo, konkurują one głównie poprzez realizację programów inwestycyjnych, co z kolei umożliwia ekonomicznie korporacyjnej wejście na ścieżkę sekularnego wzrostu. Tak więc niepewność dotycząca megakorporacji i wyższy poziom stabilności systemu gospodarki korporacyjnej to dwie strony tego samego medalu.

W gospodarce korporacyjnej ważną rolę odgrywa polityka fiskalno-dochodowa rządu. Ma on do rozwiązania trzy podstawowe problemy: wyznaczenie globalnego poziomu wydatków, ustalenie stóp opodatkowania i zarządzanie długiem publicznym. Sfinansowanie tego ostatniego jest podstawowym zadaniem polityki monetarnej (Eichner 1974: 967-970). Wzrost podaży pieniądza przekraczający wzrost wydajności pracy wywoła ograniczenia produkcji i zatrudnienia.



Istotnym źródłem niepewności megakorporacji jest przebieg politycznego cyklu koniunkturalnego. Trudno bowiem ocenić, czy fluktuacje globalnego efektywnego popytu, produkcji i zatrudnienia są jedynie okresowym wahanieniem czy efektem zmian warunków sekularnego wzrostu. Paradoksalnie, w tym przypadku, możliwości poprawnej oceny sytuacji przez megakorporację zależą przede wszystkim od właściwej i zdecydowanej reakcji rządu. Innym przejawem trudności w dokonaniu poprawnej oceny sytuacji w gospodarce korporacyjnej może być spirala płac i cen. Megakorporacja i związki zawodowe mogą niesłusznie oceniać wzrost zysków jako konsekwencję długookresowej produktywności kapitału, gdy tymczasem jest to jedynie krótkookresowy efekt antycyklicznej polityki rządu. Prowadzić to może do powstania nominalnych i realnych sztywności płac utrudniających poruszanie się po ścieżce sekularnego wzrostu. Podobne konsekwencje mogą wywoływać porozumienia kartelowe w skali międzynarodowej lub polityka gospodarcza państw lub ich ugrupowań (np. zintegrowanych układów gospodarczych) wobec innych podmiotów gospodarki światowej.

Warto zauważyć, że model megakorporacji A.S. Eichnera umożliwia odwołanie się do wszystkich znanych na gruncie neokeynesowskiej ekonomii koncepcji wyjaśniających zjawisko sztywności cen i płac (Wojtyła 2000: 199–274)<sup>6</sup>. Jak wiadomo, koncepcje te odwołują się zarówno do wiedzy na temat sposobów zachowania się mikroprzedsiębiorstw na niedoskonale konkurencyjnych rynkach, jak i funkcjonowania całego systemu. Wiedza na temat zachowań przedsiębiorstw w konkurencji niedoskonałej została wykorzystana przez G. Akerlofa i J. Yellena w ich koncepcji „prawie racjonalnego” zachowania firm. Zakłada ona istnienie inercji cenowo-płacowej w przedsiębiorstwie ze względu na niewielkie jej koszty. Na niedoskonale konkurencyjnym rynku, spadek ceny zostanie zrekomensowany przez wzrost sprzedaży, natomiast podniesienie cen nie spowoduje drastycznej redukcji podaży i zostanie zrekomensowane przez wzrost stopy zysku. Jak twierdzą jednak G. Akerlof i J. Yellen, o ile z mikroekonomicznego punktu widzenia kwestia ta może wydawać się marginalna, o tyle w skali makroekonomicznej zachowania „prawie racjonalne” mogą (Akerlof, Yellen 1985: 823–838) wywoływać poważne skutki. W przypadku usztywnienia cen i płac przez część korporacji należy oczekiwać nieneutralnego charakteru pieniądza w gospodarce, co oznacza, że zmiany jego podaży będą wpływały na fluktuacje rozmiarów produkcji i zatrudnienia. Mając znaczny stopień swobody decyzyjnej, megakorporacja może świadomie lub nieświadomie wpływać na zmiany koniunktury w gospodarce, a tym samym na poziom stabilności gospodarki korporacyjnej jako całości.

Poprawna ocena natury zmian stopy ekonomicznej ekspansji (zmiany cykliczne bądź sekularne) jest ściśle związana z problematyką asymetrii informacji. Jak zauważa cytowany już wcześniej G. Akerlof, „na niektórych rynkach problem asymetrii informacji daje się łatwo rozwiązać dzięki powtarzalności zakupów i reputacji” (Akerlof, Yellen 1985: 84). Na innych jednak

rynkach jest to bardzo trudne. W szczególności niesprawność rynków kredytowych jest jedną z zasadniczych przyczyn niedorozwoju. Zdaniem G. Akerlofa, „modelowanie asymetrii informacji występującej na rynkach było dla teorii cen tym samym, czym «modelowanie» technologii ze sztywnym *ex post* współczynnikiem kapitał-praca, zróżnicowania wiekowego kapitału i uczenia się przez działanie dla teorii wzrostu” (Akerlof, Yellen 1985: 85-86). Problem asymetrii informacji dotyczy megakorporacji z powodu istniejącego ograniczenia popytowego, zachowań strategicznych konkurentów oraz działań państwa bądź grupy państw. Dla lepszego zrozumienia źródeł zjawiska asymetrii informacji pożądana jest wiedza na temat realnie istniejących instytucji lub specyficznych cech określonych rynków (Akerlof, Yellen 1985: 85).

Kolejnym mechanizmem stabilizującym gospodarkę korporacyjną jest funkcjonowanie systemu pieniężno-kredytowego. Według A.S. Eichnera, podaż kredytu powinna być wystarczająco duża nie tylko dla sfinansowania deficytu sektora publicznego, ale również sektora megakorporacji i wszystkich pozostałych sektorów, w sytuacji gdy tempo wzrostu spadnie poniżej tempa sekularnego. W przeciwnym razie należy się liczyć z ograniczeniem rozmiarów sprzedaży dóbr trwałych i kumulacji niekorzystnych skutków spadku wielkości produkcji i zatrudnienia. Może to nastąpić w sytuacji, kiedy „sztywne do dołu” ceny uniemożliwiają w krótkim i średnim okresie przełożenie wzrostu przeciętnej wydajności pracy na wyższy poziom dochodów gospodarstw domowych w warunkach spadku sekularnego poziomu cen. Analogiczna sytuacja wystąpi w przypadku sekularnego wzrostu dochodów pieniężnych sektora gospodarstw domowych. Jest to potencjalna przyczyna niestabilności ekonomiki korporacyjnej. Tak więc w przypadku, gdy megakorporacje, związki zawodowe i rząd będą wykorzystywały swoją „władzę” nad cenami, płacami i stopami opodatkowania, istnieje realna groźba wystąpienia spirali inflacyjnej wpływającej ujemnie na poziom stabilności gospodarki korporacyjnej (Eichner 1983: 149–150).

Reasumując, w warunkach konkurencji niedoskonałej występuje sprzężenie zwrotne pomiędzy działaniami megakorporacji a gospodarką korporacyjną. Jest ono istotne zarówno dla możliwości skutecznej kontroli cyklicznych fluktuacji produkcji i zatrudnienia w ramach prowadzonej przez rząd polityki gospodarczej, jak i dla poziomu stabilności ekonomiki korporacyjnej, zależnego od tego, czy będzie ona się rozwijała według sekularnej stopy wzrostu.

Koncepcja A.S. Eichnera megakorporacji jest z pewnością cennym wkładem w rozwój współczesnej ekonomicznej teorii firmy. Z jednej strony można ją postrzegać jako kolejny przykład modelu menedżerskiego firmy, gdyż zakłada rozdział własności i kontroli oraz oligopolistyczny charakter rynku, natomiast z drugiej pewną próbę adaptacji modelu wielkiej korporacji opisanego przez J.K. Galbraitha (1979: 279–327). Korporacja ta działa w tzw. systemie nowoczesnym, poza którym pozostaje sektor tradycyjny

z doskonale konkurencyjnymi rynkami i działającymi na nich małymi firmami. Stopień stabilności obu sektorów i całego systemu zależy od zachowań sektora nowoczesnego i reakcji rządu. Zakłada się przy tym istnienie współzależności działań sektora nowoczesnego i państwa wpływającej na poziom stabilności całego systemu. Zagrożeniem dla systemowej stabilności są zachowania sektora wielkich korporacji, który przerzuca wszelkie koszty niezbędnych dostosowań do zmieniających się warunków gospodarowania na sektor tradycyjny. O ile jednak J.K. Galbraith wyraźnie odcinał się od tzw. ekonomii konwencjonalnej, do której zaliczał także doktrynę keynesowską, o tyle A.S. Eichner lokuje swoje rozważania w tradycji tego nurtu we współczesnej historii myśli ekonomicznej. Ze względu na niejednoznaczność ocen dotyczących związków keynesizmu i neokeynesizmu różnica ta może być traktowana jako mało istotna. Z pewnością model megakorporacji zrywa z atomistyczną koncepcją systemu gospodarczego, właściwą dla tradycyjnej mikroekonomicznej teorii firmy. Trudno go również uznać jako efekt podejścia holistycznego. Jest on raczej wynikiem zastosowania metodologii właściwej dla systemizmu.

#### 4. Podsumowanie

Koncepcja megakorporacji autorstwa A. S. Eichnera powstała na gruncie neokeynesizmu jest próbą realizacji jednego z głównych zadań badawczych tego nurtu, jakim jest zbudowanie mikroekonomicznych podstaw dla analizy makroekonomicznej. W literaturze przedmiotu dobrze znane są głównie neokeynesowskie koncepcje mikroekonomicznych podstaw funkcjonowania rynku pracy. Natomiast propozycja A. S. Eichnera za przedmiot analizy bierze przedsiębiorstwo działające na oligopolistycznym rynku o względnie dużym w nim udziale. Sposób zachowania takiego przedsiębiorstwa, określonego terminem megakorporacja, wpływa na procesy funkcjonowania i rozwoju całej gospodarki. Wpływ ten jest tak duży, że może ograniczać skuteczność polityki gospodarczej rządu. Z drugiej jednak strony zakres suwerenności decyzji megakorporacji i nieustające dążenie do jego poszerzania jest konsekwencją rozwoju i funkcjonowania struktury, jaką jest gospodarka korporacyjna. Ukształtowała się ona we współczesnych wysoko rozwiniętych gospodarkach przemysłowych z dominującymi w nich rynkami oligopolistycznymi. Jak stwierdzono wcześniej, nietrudno zauważyć, że z metodologicznego punktu widzenia koncepcja megakorporacji nawiązuje wyraźnie do jednego z wymienionych przez M. Bunge punktów widzenia na społeczeństwo, a mianowicie do systemizmu (Bunge 1979: 168-169). Przyjmuje się tu, że gospodarka jest systemem wzajemnie powiązanych jednostek, przy czym pewne jej charakterystyki są sumą własności tworzących ją elementów, natomiast inne są pochodne wobec relacji między nimi. Właściwa analiza ekonomiczna polega zatem na badaniu istotnych własności jednostek, jak i na analizie własności i zmian całego systemu. Koncepcja

megakorporacji jest więc próbą przezwyciężenia ograniczeń metodologicznego indywidualizmu charakteryzującego mikroekonomiczną teorię firmy. Z drugiej jednak strony, model A.S. Eichnera wyraźnie nawiązuje do menedżerskiej teorii firmy, wzbogacając ją o bardziej precyzyjną analizę relacji firmy z otoczeniem. W propozycji A.S. Eichnera można się również dopatrzeć wpływu myśli J.K. Galbraitha. Pojęcie ekonomiki korporacyjnej wyraźnie bowiem koresponduje z pojęciem sektora nowoczesnego w pracach J.K. Galbraitha. Podstawowym atutem modelu A.S. Eichnera jest usytuowanie rozważań nad firmą w strukturze teorii makroekonomicznej, której jednym z fundamentów ma być ekonomiczna teoria megakorporacji.

### Informacje o autorze

**Dr Jerzy Boehlke** – Katedra Ekonomii Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. E-mail: jurekbo@wp.pl.

### Przypisy

- <sup>1</sup> Łatwo zauważyć analogię ze znanym modelem P. Sylosa Labinięgo. Por. P. Sylos Labini, *Oligopol a postęp techniczny*, Warszawa 1963, s. 68–73.
- <sup>2</sup> W literaturze polskiej model ten został omówiony w: E. Domańska, *Kapitalizm menedżerski*, Warszawa 1986, s. 270–299.
- <sup>3</sup> Koncepcję Labinięgo omawia też np. R. Kudliński (1972: 60–69).
- <sup>4</sup> Otwartą kwestią jest pytanie o sposób osiągnięcia realnego wzrostu dochodu per capita. Według A.S. Eichnera, zależy to od przyjętego modelu megakorporacji.
- <sup>5</sup> Por. I. Bludnik, *Neokeynesizm*, w: M. Ratajczak (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Poznań 2005, s. 89–103 oraz G. Akerlof, *Makroekonomia behawioralna a funkcjonowanie gospodarki*, *Gospodarka Narodowa*, nr 10/2003, s. 86–90.
- <sup>6</sup> Por. też E. Kwiatkowski, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Warszawa 2002, s.172–225.

### Bibliografia

- Aghion, P., Fally, T. i S. Scarpetta. 2007. Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. *Economic Policy*, nr 52, s. 733–779.
- Akerlof, G. Makroekonomia behawioralna a funkcjonowanie gospodarki. *Gospodarka Narodowa*, nr 10/2003, s. 86–90.
- Akerlof, G.A. i J.L. Yellen. 1985. A Near-Rational Model of the Business Cycles, with Wage and Price Inertia. *Quarterly Journal of Economics*, t. 100.
- Barro, R. 1984. Rational Expectations and macroeconomics in 1984. *American Economic Review*, May.
- Barro, R. i H. Grossman. 1976. *Money, Employment and Inflation*, Nowy Jork.
- Bartelsman, E., Scarpetta, S. i F. Schivardi. 2005. Comparative analysis of firm demographics and survival: Evidence from micro-level sources in OECD countries. *Industrial and Corporate Change*, nr 14/2005, s. 365–391.
- Bludnik, I. 2005. Neokeynesizm. w: Ratajczak M. (red.) *Współczesne teorie ekonomiczne*, Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, s. 89–103.

- Bunge, M. 1979. A Systems Concept of Society. Beyond Individualism and Holism. *Theory and Decision*, nr 10/1979, s. 168–169.
- Domańska, E. 1986. *Kapitalizm menedżerski*, Warszawa.
- Eichner, A.S. 1974. Determination of the Mark-up under Oligopoly: A Comment. *The Economic Journal*, vol. 84, nr 336, s. 967–970.
- Eichner, A.S. 1979. *A Guide to Post-Keynesian Economics*, Londyn.
- Eichner, A.S. 1983. Micro Foundations of the Corporate Economy. *Managerial and Decision Economics*, nr 4/1983, s. 135-151.
- Galbraith, J.K. 1979. *Ekonomia a cele społeczne*, Warszawa.
- Kudliński, R. 1972. *Strategia wielkich korporacji*, Warszawa.
- Kwiatkowski, E. 2002. *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Landreth, H., Colander, D. C. 1998. *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mankiw, N.G. i D. Romer. 1991. *New Keynesian Economics*, Cambridge.
- Pasinetti, L. 1981. *Structural Change and Economic Growth: A theoretical essay on the dynamics of the wealth of nations*, Cambridge.
- Romer, D. 2000. *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Snowdon, B., Vane, H. i P. Wynarczyk. 1998. *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz, J. 1992. Methodological Issues and the New Keynesian Economics. w: Vercelli, A. i N. Dimitri (red.) *Macroeconomics: A Survey of Research Strategies*, Oxford.
- Sylos Labini, P. 1963. *Oligopol a postęp techniczny*, Warszawa.
- Wojtyna, A. 2000. *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wood, A. 1971. Economic Analysis of the Corporate Economy. w: Marris, R. i A. Wood (red.) *The Corporate Economy: Growth, Competition and Innovative Potential*, Londyn.