

inwestycji i nawet większe zakupy robi w sposób nieprzemyślany. Brakuje samodyscypliny, systematyczności i strategicznego podejścia do zarządzania domowym budżetem. Sytuację taką można wytłumaczyć brakiem stosownej wiedzy ekonomicznej oraz istniejącym od pokoleń brakiem racjonalnych zachowań w zakresie zarządzania domowymi finansami.

W latach 2008–2010 powstało w Polsce wiele internetowych serwisów i programów komputerowych wspierających prowadzenie domowego budżetu, edukujących gospodarstwa domowe w zakresie wiedzy finansowej przydatnej w codziennym życiu i pomocnej w podejmowaniu świadomych i odpowiedzialnych decyzji na co dzień.

Umiejętność zarządzania domowym budżetem jest coraz bardziej doceniana, gdyż daje gospodarstwu domowemu poczucie bezpieczeństwa i gwarantuje ciągłość jego istnienia.

## Summary

In her article, the author presented the subject matters of budget management by households, which are the main entities functioning in the sphere of consumption. The basic criterion of household budget management efficacy is construction of the balance between household's income and expenditure. Breach of the balance may lead to household's insolvency and bankruptcy, which have been noted in many countries in the years 2008-2009.

## Резюме

В статье автор представляет вопросы управления бюджетом домохозяйствами, которые являются основными субъектами, функционирующими в сфере потребления. Основным критерием эффективности управления домашним бюджетом является создание равновесия между доходами и расходами домохозяйства. Нарушение этого равновесия может вести к несостоятельности и банкротству домохозяйства, что было отмечено во многих странах в 2008-2009 гг.

DANUTA MLCZEWSKA

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania — Warszawa

## Przedsiębiorstwa rynkowe — geneza i rozwój

### Uwagi wstępne

Istocie i genezie przedsiębiorstwa, będącego ważną organizacją systemu gospodarczego, wiele uwagi poświęcają różne dyscypliny naukowe, w tym również ekonomia (a zwłaszcza mikroekonomia), nauki o zarządzaniu czy psychologia. Ich przedstawiciele zajmują się prezentacją i analizą przejawów, celów oraz funkcji przedsiębiorstwa, jego zachowań, sposobów podejmowania decyzji gospodarczych, form komunikowania się z otoczeniem, pozycji

przedsiębiorstwa na rynku<sup>1</sup> itp. Nieco skromniej wygląda dorobek ekonomii skupiającej się na analizie przyczyn narodzin przedsiębiorstwa oraz cech (atrybutów) przesądzających o tym, że przedsiębiorstwo jest powszechnie uznawane za podstawową formę organizacji działalności gospodarczej, która potrafi się zachowywać efektywnie.

W niniejszym artykule przedstawiono wybrane koncepcje uzasadniające powstanie przedsiębiorstwa. Na ich tle sformułowano cechy przedsiębiorstw, które przesądzają o tym, że mamy do czynienia z przedsiębiorstwem „prawdziwym”, rynkowym, czyli z organizacją gospodarczą zdolną do porządkowania wariantów decyzji gospodarczych i podjęcia decyzji gwarantującej wysoką efektywność działania, również w warunkach istotnie zmieniającego się otoczenia. Nie każda bowiem organizacja gospodarcza imitująca przedsiębiorstwo zasługuje na miano przedsiębiorstwa rynkowego. Jest nim jedynie taka, która ma pewne atrybuty rynkowości i działa w określonym otoczeniu. Przedsiębiorstwa nierynkowe, nie będąc organizacjami gospodarczymi innowacyjnymi, nie są w stanie gospodarować efektywnie, choć mogą się z powodzeniem zajmować działalnością wytwórczą.

## Pojawienie się przedsiębiorstw w praktyce i teorii

Jedną ze wstępnych kwestii rozstrzyganych w ramach teorii ekonomii jest problem oznak istnienia oraz przyczyn „narodzin” przedsiębiorstwa, będącego ważną organizacją (systemem, instytucją czy też podmiotem) gospodarki.

Prace dotyczące przejawów istnienia przedsiębiorstwa zaczęły się pojawiać w XIX w.<sup>2</sup> Powstawały one w ramach różnych dyscyplin naukowych. Poruszano w nich nie tylko problematykę zarządzania warsztatem, organizacji pracy ludzkiej, wynagrodzeń w przedsiębiorstwie fabrycznym, kosztów ogólnych w przedsiębiorstwie, lecz także zagadnienia psychologii reklamy, organizacji sprzedaży, polityki „cennikowej”, interesów giełdowych.

Jak twierdzi J. Lisak, naukowe ujęcie wiedzy o przedsiębiorstwie zawdzięczamy literaturze niemieckiej<sup>3</sup>. W Polsce w pierwszym ćwierćwieczu XX w. — wzorem niemieckim — używano powszechnie pojęć nauki o handlu i to nie tylko w podręcznikach, lecz także na wyższych uczelniach ekonomicznych. Nauka o handlu obejmowała zbiór powiązanych ze sobą wiadomości prawnych, ekonomicznych i handlowych, wykładany przedmiot nosił nazwę „Organizacja handlu”, a w rzeczywistości — jak stwierdził J. Lisak — „chodziło o przedsiębiorstwa”<sup>4</sup>. Być może działo się tak dlatego, że działalność zorganizowaną w postaci przedsiębiorstwa poprzedzała działalność kupiecko-handlową<sup>5</sup>. Jej to również — jako pierwszej — ówczesne dyscypliny naukowe poświęcały *gros* uwagi.

Wielu teoretyków ekonomii i dyscyplin jej pokrewnych, zwłaszcza w drugiej połowie XIX w. i na początku XX w., dyskutowało o problemach organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstw (nie tylko handlowych), a także o ich powstawaniu oraz funkcjonowaniu i rozwoju.

<sup>1</sup> Inną pozycję na rynku ma przedsiębiorstwo indywidualnego właściciela, a inną przedsiębiorstwo będące korporacją. Te ostatnie coraz częściej nazywa się konglomeratami — zob. np. *Konglomeraty finansowe*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, PWE, Warszawa 2007, s. 11.

<sup>2</sup> Zob. J. Lisak, *Ekonomia jednostkowa. Nauka o przedsiębiorstwie*, SNSG, Katowice 1946, s. 6.

<sup>3</sup> Tamże.

<sup>4</sup> Tamże, s. 7.

<sup>5</sup> J.K. Galbraith, *Ekonomia w perspektywie. Krytyka literacka*, PWE, Warszawa 1999, s. 111 i nast. Autor ten podkreśla, że powstanie kapitału kupieckiego, oprócz odkryć geograficznych, umocnienia się władzy państwowej i wzrostu popytu na dobra, miało znaczący wpływ na rozwój gospodarki rynkowej.

Spółczeństw pierwotnych, dla których jedyną formą gospodarowania była gospodarka naturalna (wybór metod gospodarowania służących realizacji celów gospodarczych dokonywał się w niej metodą prób i błędów), nie „kojarzono” z przedsiębiorstwami. Gospodarstwa w okresie niewolnictwa i feudalizmu nie miały cech przedsiębiorstw.

W średniowieczu typowym zakładem pracy był warsztat rzemieślniczy, którym kierował mistrz zatrudniający czeladników i uczniów. Jak pisze S. Sudoł, cechy koncesjonowały uruchomienie nowych zakładów rzemieślniczych, określały rozmiary produkcji, warunki pracy i płacy, sposób pozyskiwania surowców, kontrolowały jakość produktów itp.<sup>6</sup> W XVI w. w Europie rozpowszechniła się wczesnokapitalistyczna forma produkcji przemysłowej, tj. produkcja nakładcza oraz manufaktura<sup>7</sup>. Manufakturę uznaje się za protoplastę przedsiębiorstwa przemysłowego<sup>8</sup>. Pod koniec XVIII w. dochodzi do przekształcenia się manufaktur w fabryki (przedsiębiorstwa przemysłowe). Kolejne lata to okres związany z tzw. pierwszą (lata 1760–1830) oraz drugą rewolucją przemysłową (lata 1870–1914), które doprowadziły do pogłębionego podziału pracy oraz zastosowania specjalistycznych maszyn i urządzeń. Pod koniec XIX w., oprócz indywidualnych przedsiębiorstw (przedsiębiorstw jednego właściciela), pojawiają się przedsiębiorstwa korporacyjne (spółki). Schyłek XIX w. to czas, w którym dochodzi do ekspansji przedsiębiorstw korporacyjnych sięgających poza granice indywidualnych państw — powstają przedsiębiorstwa międzynarodowe<sup>9</sup>. XX stulecie to lata, w którym oprócz różnych form przedsiębiorstw rynkowych, nazywanych kapitalistycznymi, pojawia się nowa organizacja gospodarcza, jaką jest trudne do jednoznacznego określenia „przedsiębiorstwo socjalistyczne” (przedsiębiorstwo socjalistyczne występujące w gospodarkach realnego socjalizmu)<sup>10</sup>.

Organizacja gospodarcza zwana „przedsiębiorstwem socjalistycznym” w niewielkim stopniu przypomina podmioty gospodarcze określane do tej pory mianem przedsiębiorstw. „Rozmywa się” w nim kategoria właściciela i własności, a trudny do jednoznacznego określenia przedsiębiorca (ułomny, niepełny) w niewielkim stopniu przypomina klasycznego przedsiębiorcę kapitalistycznego. Ułomnego przedsiębiorcę socjalistycznego cechowała niejasna odpowiedzialność ekonomiczna za podejmowane decyzje kreacyjne, będące właściwością „przedsiębiorstwa w ogóle”. Również otoczenie, w jakim działało to „przedsiębiorstwo”, miało niewiele wspólnego z otoczeniem przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Na socjalistycznym pseudorynku występowały, co prawda, takie kategorie, jak ceny, koszty czy zysk, ale inna od rynkowej była ich treść oraz rola w kształtowaniu relacji między nierynkowymi organizacjami gospodarczymi. W systemie gospodarki socjalistycznej pojawiło się wszechwładne centrum, które swoimi planistycznymi i zarządczymi działaniami usiłowało „wyręczyć” mechanizm rynkowy. Na pewien czas (blisko pół wieku) na części obszaru Europy historycznie ukształtowaną gospodarkę towarowo-pieniężną zastąpiła gospodarka typu naturalnego. Pojawił się w niej nowy porządek, w którym racjonalność ekonomiczna straciła swoje znaczenie, za najwyższą formę własności uznano zbiurokratyzowaną własność państwową, podstawową formą organizacji życia gospodarczego stało się „przed-

<sup>6</sup> S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2006, s. 13–14.

<sup>7</sup> J. Szpak, *Historia gospodarcza powszechna*, PWE, Warszawa 2003, s. 111.

<sup>8</sup> *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, red. B. Brzeziński, Difin, Warszawa 2007, s. 17.

<sup>9</sup> *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, red. S. Marek, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1999, s. 13–14.

<sup>10</sup> Pojęcie gospodarki realnego socjalizmu jest tu utożsamiane z pojęciem „socjalistycznego systemu gospodarczego”, czyli z pewnego typu rozwiązaniami instytucjonalnymi, regulującymi w skali całego kraju życie gospodarcze — zob. L. Balcerowicz, *Socjalizm kapitalizmu transformacja — szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 32.

siębiorstwo państwowe”. Mechanizm funkcjonowania gospodarki części państw Europy Wschodniej miał cechy mechanizmu nazywanego nakazowo-rozdzielczym<sup>11</sup>.

Definiowanie samego przedsiębiorstwa, którym zajmowali się różni teoretycy już od połowy XIX w., nie jest — wbrew pozorom — łatwe. Z pewnością zbyt dużym uproszczeniem byłoby stwierdzenie, iż pojawiło się tyle definicji przedsiębiorstwa, ilu było przedstawicieli dyscyplin naukowych zajmujących się nim, niemniej było ich wiele.

T. Gruszecki, podkreślając odmiennność definiowania i spojrzenia na przedsiębiorstwo reprezentowane przez różne dyscypliny naukowe, zaproponował kilka **modeli przedsiębiorstw**<sup>12</sup>:

- model ekonomiczny, obejmujący różne „warianty przedsiębiorstwa” zależnie od szkoły ekonomicznej, która się nim zajmuje (zatem inny punkt widzenia na przedsiębiorstwo reprezentuje np. szkoła neoklasyczna, a inna szkoła zwana w podręcznikach historii myśli ekonomicznej szkołą neoinstytucjonalną)<sup>13</sup>,
- model finansowy, traktujący przedsiębiorstwo jako system aktywów mających określoną wartość finansową, przekształcanych w strumienie finansowe (tak rozumiane przedsiębiorstwo dąży do maksymalizacji wartości firmy),
- model produkcyjny, ujmujący przedsiębiorstwo jako układ techniczny użyteczny tam, gdzie występuje klasyczne przedsiębiorstwo produkcyjne,
- model organizacyjny, w którym przedsiębiorstwo jest traktowane jako szczególny przypadek organizacji,
- model prawny, zajmujący się przedsiębiorstwem jako szczególnym podmiotem praw i obowiązków, a na gruncie prawa przedsiębiorstwo ma również swój wymiar „przedmiotowy” (majątkowy),
- model socjo-psychologiczny (behawioralny), traktujący przedsiębiorstwo jako system społeczny,
- model etyczny (etyczno-kulturalny), uwzględniający etyczny kontekst zachowań ludzi w przedsiębiorstwie.

W niniejszym artykule przyjęto, że przedsiębiorstwo jest jedną z form organizacji działalności gospodarczej. Jedną, choć nie jedyną. Inną formą organizacji działalności gospodarczej może być np. kibuc, gmina niewolnicza czy gospodarstwo rodzinne. Ale tylko przedsiębiorstwo, dzięki swoim szczególnym cechom występujące w pewnych warunkach, może gwarantować dążenie do stałej poprawy efektywności<sup>14</sup> działania. Tylko przedsiębiorstwo, ze względu na swoje atrybuty, zasługuje na miano podstawowej formy organizacji działalności gospodarczej. Te atrybuty to istnienie nowatorskiego pomysłu, skłonność do ryzyka i odpowiedzialności, dążenie do maksymalizacji korzyści w długim okresie (maksymalizacji czystej nadwyżki).

<sup>11</sup> Klasyfikację mechanizmów funkcjonowania gospodarki i ich charakterystykę zawierają prace S. Nowackiego, rzadko cytowanego w literaturze ekonomicznej — zob. np. S. Nowacki, *Funkcjonowanie gospodarki narodowej*, SGPiS, Warszawa 1977 oraz S. Nowacki, W. Nowacki, *Typy rynkowych mechanizmów funkcjonowania gospodarki. Aspekty efektywnościowe*, SGPiS, Warszawa 1991.

<sup>12</sup> T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 27–28.

<sup>13</sup> Neoklasycy zauważają, że przedsiębiorstwo jest jednostką produkcyjną składającą się z wielu osób, o dużym stopniu komplikacji, dążącą do maksymalizacji zysku. Nie wyjaśniają jednak, jak ten jeden cel może być zgodny z maksymalizacją użyteczności przez osoby w przedsiębiorstwie — zob. H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 581. Neoinstytucjoniści podkreślają, że człowiek nie jest „maszynką” do podejmowania optymalnych decyzji, jest „zanurzony” w tradycji i kulturze o różnych systemach wartości, a etyka jest nieodłączna od myśli gospodarczej — zob. W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2005, s. 303.

<sup>14</sup> Efektywność to wyraz intensywności, z jaką zasoby gospodarcze są przetwarzane w strumienie dóbr materialnych i usług, oraz intensywności, z jaką strumień ten powiększa się z upływem czasu (za U. Grzełońską) — zob. J. Beksiak, T. Gruszecki, U. Grzełońska, J. Papuzińska, D. Żochowski, *Polska gospodarka w XX wieku. Eseje historyczno-ekonomiczne*, Wyd. Literatura, Łódź 2003, s. 193.

W poszukiwaniu **genezy** omawianej podstawowej formy organizacji produkcji — przedsiębiorstwa — klasyczne teorie przedsiębiorstwa uzasadniały, że głównym czynnikiem, który przesądził o pojawieniu się tej organizacji, było zjawisko niepodzielności procesów technologicznych. Nie kwestionując tego faktu, R. Coase<sup>15</sup> oraz O. Williamson<sup>16</sup> twierdzili, że takie widzenie przyczyn narodzin przedsiębiorstwa jest niewystarczające. Wyrazili oni pogląd (podzielany przez autorkę artykułu), że o pojawieniu się i rozwoju przedsiębiorstwa przesądziły nie względy techniczne, ale przede wszystkim tzw. koszty transakcji.

R. Coase zauważył, że przedsiębiorstwo jest instytucją, dzięki której możliwe staje się zmniejszenie kosztów transakcji, a do kosztów tych zaliczył<sup>17</sup>:

- koszty gromadzenia informacji o analizowanych alternatywnych działaniach,
- koszty kontroli i egzekwowania swoich praw własności do zasobów,
- koszty negocjowania, kontroli i egzekwowania umów z jednostkami mającymi prawo własności do zasobów.

Jak pisze A. Gawel: „R. Coase, pytając o przyczynę istnienia firm, zauważa, że mechanizm rynkowy, działający poprzez system cen, nie pasuje do aktywności wewnątrz firmy, gdyż to nie mechanizm cenowy decyduje o zachowaniach wewnątrz firmy, lecz kierownictwo. To przedsiębiorca koordynuje wszystkie zasoby produkcji w firmie, pełniąc dwie role. Pierwszą z nich jest podejmowanie wyborów ekonomicznych o nabyciu i zastosowaniu czynników produkcji, drugą natomiast jest koordynacja produkcji...”<sup>18</sup>.

Przedsiębiorstwo pojawia się wówczas, gdy koszty transakcji (koszty pozyskiwania) danego dobra za pośrednictwem rynku i jego instytucji są niższe niż przy wymianie bezpośredniej: towar za towar, z którą mieliśmy do czynienia w okresie niewolnictwa i feudalizmu, a w niewielkim zakresie również w gospodarce realnego socjalizmu. Na poziom kosztów transakcji wpływa wiele zdarzeń „dziejących się” w ramach gospodarki. Jednym z nich jest omnipotencja państwa, właściwa np. gospodarce socjalistycznej, która doprowadza do zmniejszenia wolności i aktywności gospodarczej społeczeństwa, spadku przedsiębiorczości, innowacyjności i konkurencyjności gospodarki<sup>19</sup>.

J. Strzelecki, zajmując się teoretycznym aspektem przedsiębiorstwa, pokreślił, że występuje ścisły związek między kosztami transakcji a charakterem praw własności dominujących w danej gospodarce<sup>20</sup>. Przykładowo, w przypadku charakteru praw własności dominujących w przywoływanej już parokrotnie w artykule gospodarce realnego socjalizmu proces poziomej wymiany dóbr między przedsiębiorstwami wiąże się z bardzo wysokimi kosztami transakcji. Sprawiają one, że przedsiębiorstwa same powołują centrum jako arbitra w sporach, w których rozstrzygnięcie spraw na drodze sądowej jest bardzo trudne ze względu na „rozmycie” praw własności. Te wysokie koszty transakcji typu quasi-rynkowego (trudności kooperacyjne) są jedną z podstawowych przyczyn, dla których wielkie organizacje gospodarcze (w tym przedsiębiorstwa) dążą do podporządkowania sobie dostawców bądź do zapewnienia samowystarczalności. W sytuacji, w której alokacja zasobów nie jest dokonywana przez właścicieli prywatnych, wielkość przedsiębiorstwa staje się „atutem” w rękach zarządzających nim menedżerów.

<sup>15</sup> R. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, No 4.

<sup>16</sup> O. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York–London 1975.

<sup>17</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 259. Autor ten zauważa, że w przypadku występowania efektów zewnętrznych ich internalizację oraz efektywność można zapewnić przez porozumienie i opracowanie określonego pakietu ustaleń (twierdzenie Coase’a).

<sup>18</sup> A. Gawel, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2007, s. 33.

<sup>19</sup> Zob. J. Bossak, *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH, Warszawa 2006, s. 39.

<sup>20</sup> J. Strzelecki, *Dlaczego przedsiębiorstwo*, „Przegląd Organizacji” 1985, nr 5.

Dalej niż teorie R. Coase'a i O. Williamsona poszły koncepcje A.A. Alchiana i H. Demsetza<sup>21</sup>. Autorzy ci, uzasadniając istnienie przedsiębiorstwa, uwzględnili, oprócz kosztów transakcji, produkcję zespołową i organizację zespołową, trudności w pomiarze produktu oraz problem uchylania się od pracy w zespole (kwestii produkcji zespołowej, organizacji zespołowej, pracy w zespole i pomiaru produktu nie podnoszą natomiast ani R. Coase i A. Williamson, autorzy teorii kosztów transakcji, ani też inny klasyk teorii przedsiębiorstwa i ryzyka badający jego genezę, jakim był F. Knight<sup>22</sup>).

W społeczeństwie kapitalistycznym, zdaniem A.A. Alchiana i H. Demsetza, podstawowe zasoby są własnością organizacji pozarządowych, takich jak przedsiębiorstwa czy gospodarstwa domowe. Właściciele zasobów zwiększają ich produktywność dzięki specjalizacji i współpracy, stwarzając tym samym popyt na organizacje gospodarcze tę współpracę ułatwiające, a więc przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo nie jest właścicielem wszystkich wykorzystywanych przez siebie nakładów, np. kapitału ludzkiego czy rzeczowego. Inaczej mówiąc, zasoby wykorzystywane w przedsiębiorstwie nie należą do jednej osoby. Wykorzystywane nakłady mają różny charakter. Produkt końcowy nie jest więc prostą sumą produktów każdego poszczególnego nakładu. Na tym właśnie polega produkcja zespołowa. Jest ona stosowana wtedy, kiedy całkowity produkt będzie na tyle większy od sumy produktów oddzielnych funkcji produkcji, aby mógł pokryć koszty organizacji i kierowania członkami zespołu. W zespołowym procesie produkcji występuje pewna centralna osoba (centralny podmiot), tj. pracodawca zawierający umowy z właścicielami wszystkich wykorzystywanych w przedsiębiorstwie nakładów.

Organizacja gospodarcza, za której pośrednictwem właściciele różnych zasobów współpracują ze sobą, jest w stanie lepiej wykorzystywać porównywalne walory tych zasobów wówczas, gdy opłacanie wynagrodzenia ich usług jest zgodne z wydajnością. Aby to zrobić, musi mierzyć wydajność nakładów i „odmierzać wynagrodzenia”. Jeżeli organizacja gospodarcza ma zły system pomiaru, przy którym wynagrodzenie i wydajność są słabo skorelowane, wydajność będzie malała, a jeżeli system pomiaru jest właściwy — będzie rosła. Jak rozwiązać problem wynagrodzeń członków zespołów składających ich do wydajnej pracy?

W przypadku pracy zespołowej nie jest możliwa bezpośrednia i bezkosztowa obserwacja produktów końcowych wytwarzanych przez poszczególnych współpracujących ze sobą członków zespołu. Produkt, usługę przekazywaną na rynek można uważać za końcowy produkt zespołu jako całości, ale nie członków zespołu. Członkowie zespołu, w związku z trudnościami bezpośredniego mierzenia ich wkładu w ostateczny produkt, będą skłonni do uchylania się od pracy. Powstaje więc zapotrzebowanie na kogoś, kto kontrolując etapy produkcyjne osiągnięte przez poszczególnych członków zespołu, będzie wpływał na redukcję zjawiska uchylania się od pracy. A.A. Alchian i H. Demsetz używają terminu „kontrola” do oznaczenia takich wielu czynności, jak: mierzenie efektów produkcyjnych, rozdzielanie wynagrodzeń, obserwacja nakładów w celu wykrycia lub oszacowania ich produktywności końcowej, jak też wydawanie poleceń czy instrukcji, co i jak robić<sup>23</sup>. Ów specjalista, kontroler członków zespołu (kierujący wykorzystaniem współpracujących nakładów), otrzymuje produkt rezydualny. Zarabia na swoje wynagrodzenie, przyczyniając się do zmniejszenia uchylenia się od pracy. Zarządzanie to, będące kontrolowaniem zasobów (sposobów ich wykorzystania), jest niczym innym, jak metodą pomiaru krańcowej produktywności poszczególnych zakładów.

<sup>21</sup> Zob. A.A. Alchian, H. Demsetz, *Produkcja, koszty informacji i organizacja gospodarcza*, In Plus, Warszawa 1988; A.A. Alchian, *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis 1977.

<sup>22</sup> F.H. Knight, *Risk Uncertainty and Profit*, Century Press, New York 1964.

<sup>23</sup> A.A. Alchian, H. Demsetz, *Produkcja, koszty informacji...*, jw., s. 17.

Chcąc utrzymać dyscyplinę wśród członków zespołu i zmniejszyć uchylanie się od pracy, kontroler musi dysponować prawem do zmiany warunków najmu poszczególnych członków zespołu, nie zmieniając umów z innymi członkami. Ci członkowie zespołu, którzy chcą zwiększyć swą wydajność, będą przekazywać kontrolerowi prawo nie tylko do produktu rezydualnego, lecz także do zmian indywidualnego członkostwa. Każdy członek zespołu może zrezygnować z członkostwa. O rozszerzeniu zespołu czy jego zmniejszeniu, zmianie składu jakościowego może decydować tylko kontroler-specjalista; może również sprzedać swoje prawo kontrolowania zespołu.

Jak piszą A.A. Alchian i H. Demsetz, dopiero ów cały zespół uprawnień składa się na definicję **właściciela (pracodawcy) klasycznego przedsiębiorstwa wolnokonkurencyjnego**. Uprawnienia właściciela obejmują prawo: 1) do produktu rezydualnego, 2) do kontrolowania nakładów, 3) „bycia” centralną postacią we wszystkich umowach dotyczących zasobów, 4) zmiany składu zespołu i wreszcie 5) sprzedaży wymienionych wyżej uprawnień<sup>24</sup>. Stosunek każdego z członków zespołu do właściciela przedsiębiorstwa stanowi umowę „coś za coś”: każdy kupuje i sprzedaje. Właściciel zespołu poleca członkom zespołu wykonanie określonych czynności, członek zespołu poleca właścicielowi, aby wypłacił mu pieniądze za te czynności.

A.A. Alchian i H. Demsetz, autorzy jednej z ważniejszych teorii firmy, zwanej też „teorią wiązki kontraktów”<sup>25</sup>, zauważają ponadto konieczność istnienia dwóch **warunków powstania przedsiębiorstwa**:

- istnienie możliwości zwiększenia produktywności na drodze produkcji zespołowej, powodującej „potaniecie” pomiaru krańcowego produktu poszczególnych nakładów,
- bardziej oszczędne mierzenie produktu końcowego za pomocą obserwacji i kontroli indywidualnych nakładów.

Występowanie obu tych warunków prowadzi do organizacji nakładów opartych na zawieranych umowach najmu. Przykładem takiej organizacji gospodarczej jest klasyczne przedsiębiorstwo, które charakteryzuje: wspólne wykorzystanie nakładów, wielość właścicieli nakładów, istnienie jednej osoby będącej stroną w zawieranych umowach, osoby mającej prawo do produktu rezydualnego, do negocjacji każdej indywidualnej umowy niezależnie od umów z innymi właścicielami nakładów, do sprzedaży swojej centralnej pozycji jako strony w umowach i jako dochodobiorcy rezydualnego.

Tak więc klasyczne teorie przedsiębiorstwa przyczyniły się do narodzin tej szczególnej organizacji gospodarczej upatrującej w zjawisku niepodzielności procesów technologicznych, wysokich kosztach transakcji ponoszonych w bezpośredniej wymianie rynkowej oraz wysokich kosztach pomiaru krańcowego produktu poszczególnych nakładów wytwórczych.

Przedsiębiorstwo musiało powstać, gdyż procesy produkcyjne (technologiczne) są niepodzielne. Jego pojawienie się stworzyło możliwość obniżenia kosztów gromadzenia informacji o analizowanych wariantach działania, kosztów negocjowania między właścicielami poszczególnych zasobów, kosztów kontroli i egzekwowania swych praw własności do zasobów, kosztów kontroli i egzekwowania umów z jednostkami mającymi prawo własności do zasobów, tj. kosztów transakcji. Dzięki przedsiębiorstwu, które jest formą współdziałania (pracy zespołowej), możliwe stało się „potaniecie” pomiaru krańcowego produktu poszczególnych nakładów.

Podsumowując, należy zauważyć, iż przedsiębiorstwo pojawiło się na określonym etapie rozwoju społecznego, w określonym typie gospodarki (stosunków gospodarczych), co

<sup>24</sup> Tamże, s. 74.

<sup>25</sup> Pisze o niej również T. Gruszecki w: *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994, s. 43–44.

wskazuje na to, iż jego istnienie wymaga właściwych mu warunków gospodarowania (właściwego mechanizmu funkcjonowania gospodarki). Co charakteryzowało te warunki?

Po pierwsze, była to gospodarka, w której wymiana towarowa nabrała charakteru powszechnego, dotyczyła zarówno wsi, jak i miast. To z kolei stało się możliwe dzięki wytwarzaniu nadwyżek produktów i specjalizacji produkcji.

Po drugie, w wymianie towarowej jako pośrednik pojawia się szczególne dobro, które przejmuje na siebie istotne dla wymiany towarowej funkcje, a mianowicie pieniądz. Dzięki niemu wymiana przybrała postać wymiany towarowo-pieniężnej.

Po trzecie, powszechna wymiana towarowo-pieniężna „powołuje do życia” podstawową instytucję gospodarczą — rynek. Na nim dokonują się wszelkie transakcje zawierane między kupującymi a sprzedającymi. Przedmiotem transakcji stają się szeroko rozumiane zasoby. Ale rynek to nie tylko miejsce, gdzie dochodzi do zawierania kontraktów między jego uczestnikami, rynek to również ogół relacji, jakie powstają między podmiotami reprezentującymi podaż (sprzedawcami) a podmiotami reprezentującymi popyt (kupującymi), niezależnie od stopnia komplikacji i charakteru gospodarki (autarkiczna, względnie otwarta czy globalna). To także miejsce ujawniania się różnych motywacji kierujących zachowaniami uczestników rynku.

W gospodarce towarowo-pieniężnej (rynkowej) celem gospodarczym przedsiębiorstw staje się maksymalizacja korzyści — tzw. czystej nadwyżki (zysku) w długim okresie. Na plan drugi w tym typie gospodarki schodzi dążenie do maksymalnego zaspokojenia potrzeb, właściwe gospodarce naturalnej. Gospodarka towarowo-pieniężna stwarza warunki do powstania tzw. przedsiębiorstw rynkowych.

## Uwarunkowania istnienia przedsiębiorstw rynkowych

**Przedsiębiorstwo rynkowe** to przedsiębiorstwo wykazujące stałą skłonność do innowacyjności<sup>26</sup>, do poprawy efektywności realizowanych przedsięwzięć. Ta ostatnia zależy nie tylko od atrybutów samego przedsiębiorstwa (charakteru właściciela, przedsiębiorcy, zakresu i charakteru odpowiedzialności, ryzyka itp.), lecz także od warunków, w jakich działa (otoczenia, w jakim przebywa), tj. od mechanizmu działania całej gospodarki (krajowej bądź globalnej — światowej). Zatem przedsiębiorstwo rynkowe:

- nie może sprawnie działać na silnie zmonopolizowanym rynku — trudno jest mu dążyć do stałej poprawy efektywności i szacować jej poziom, ponieważ ceny nie spełniają warunku zewnętrzności (parametryczności);
- nie może sprawnie funkcjonować w warunkach wysokiej inflacji i dużej nierównowagi gospodarczej, ponieważ inflacja i nierównowaga m.in. zniekształca wielkości służące do prowadzenia rachunku ekonomicznego, osłabia motywację efektywnościową, ogranicza odpowiedzialność ekonomiczną, zwiększa niepewność działania;
- nie może wykazywać znacznego zainteresowania innowacyjnością i wzrostem efektywności w warunkach poważnie „okrojonej” przez państwo czystej nadwyżki, wypracowanej przez wytwarzające podmioty<sup>27</sup> (nadmierny fiskalizm z reguły stanowi istotną barierę

<sup>26</sup> Interesujący opis mocnych i słabych stron innowacyjności w Polsce zawiera *Go Global! Raport o Innowacyjności Polskiej Gospodarki*, opracowany przez zespół ekspertów Uczelni Vistula pod kierunkiem K. Rybińskiego, KIG, Warszawa, 06.06.2011.

<sup>27</sup> Owo znaczące „okrawanie” przez państwo czystej nadwyżki wytwarzanej przez przedsiębiorstwa jest przede wszystkim następstwem pełnienia przez państwo wielu ekonomicznych funkcji w gospodarce. M. Levison konieczność aktywności państwa w gospodarce upatruje w: niedoskonałości rynku, oligopolach dyktujących ceny i płace, fatalnej ochronie rynku przed ryzykiem i niepewnością — zob. M. Levison, *Nie tylko wolny rynek. Odrodzenie aktywnej polityki gospodarczej*, PWE, Warszawa 1992, s. 13.



w rozwoju innowacyjności, skłonności do podejmowania nowych przedsięwzięć gospodarczych i działa antymotywacyjnie na przedsiębiorców);

- wymaga sprawnie funkcjonującego rynku towarów i usług, rynku pracy i rynku finansowego (właściwe działanie tych rynków umożliwia przedsiębiorstwu korzystanie z atrybutów podmiotowości);
- nie może działać efektywnie w warunkach niskiego stopnia otwarcia gospodarki, ponieważ tylko w warunkach gospodarki otwartej (globalnej) może weryfikować swoją innowacyjność i efektywność podejmowanych działań, swoją kondycję finansową;
- może wykazywać stałą skłonność do poprawy efektywności działania w sytuacji ograniczonych do niezbędnego minimum funkcji państwa, tj. tylko takich działań, które ze sprawnościowego punktu widzenia państwo powinno wykonywać.

Podsumowując, tylko przedsiębiorstwo rynkowe, będące szczególną formą organizacji działalności gospodarczej, w której najważniejszym pozostaje czynnik ludzki, może się stać innowacyjne i dążyć do dążenie do poprawy efektywności gospodarowania. Wszelkie odstępstwa od wyróżnionego zbioru cech przedsiębiorstwa rynkowego i rynkowych warunków działania mogą — i na ogół doprowadzają — do obniżenia skłonności tych podmiotów do innowacyjności i poprawy efektywności.

Ostatecznie o zachowaniach przedsiębiorstw i ich dalszych losach decydują ludzie występujący w rolach właścicieli, przedsiębiorców, menedżerów czy wykonawców, którzy nie zawsze postępują w sposób zgodny z przesłankami rozumowymi, czyli racjonalny<sup>28</sup>.

## Summary

The achievements of science focusing on an analysis of the reasons for enterprise birth as well as its features determining that it is considered as the basic form of organisation of business activity, which is able to behave in an innovative and effective way, are relatively modest. In her article, the author presents the chosen important concepts discussing the premises of emergence of an enterprise treated as the basic form of organisation of business activity. She also presents the determinants of the environment allowing for functioning of market innovative enterprises striving for a constant improvement of their effectiveness. The latter depends not only on the features of the very enterprises (nature of the owner, entrepreneurship, scope and type of responsibility, risk, etc.), but also on the conditions, under which that organisation operates.

## Резюме

Достижения науки, сосредоточивающие внимание на анализе причин рождения предприятия, равно как его свойств, предопределяющих то, что оно считается основной формой организации экономической деятельности, которая умеет вести себя инновационным и эффективным образом, относительно скромны. В статье представлены избранные важные концепции, рассматривающие предпосылки возникновения пред-

<sup>28</sup> Co potwierdzają wyniki wielu prac na temat tzw. ekonomii behawioralnej, ukazujące wpływ różnorodnych emocji na decyzje podejmowane przez ludzi występujących w różnych rolach w przedsiębiorstwie. Zob. m.in prace traktujące o tzw. efekcie wąskich ram, księgowaniu umysłowym, konserwatywizmie poznawczym czy awersji do ryzyka — A. Tversky, D. Kahneman, *Advances in Prospekt Theory*, „Journal of Risk and Uncertainty” 1992, No 5; A. Szyszka, *Finanse behawioralne*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2009; T. Tyszka, T. Zaleskiwicz, *Racjonalność decyzji. Pewność a ryzyko*, PWE, Warszawa 2001.

приятия, воспринимаемого в качестве основной формы организации экономической деятельности. Представляются также обусловленности среды, предоставляющей возможность функционирования рыночных инновационных предприятий, стремящихся к постоянному повышению эффективности. Последнее зависит не только от свойств самого предприятия (характера собственника, предпринимателя, круга и вида ответственности, риска и т.п.), но и от условий, в каких действует организация.