

Jerzy BOROWSKI¹

TEORIA PRZEDSIĘBIORSTWA W ŚWIETLE TEORII EKONOMII I ZARZĄDZANIA

Streszczenie

W artykule podejmuje się próbę analizy teorii przedsiębiorstwa, prowadzonej oddzielnie z punktu widzenia teorii ekonomii oraz teorii zarządzania, a następnie skonfrontowania obydwu podejść, ustalenia różnic w tych podejściach i wyjaśnienia przyczyn tych różnic. Różnice w podejściu obu dyscyplin do teorii przedsiębiorstwa ilustruje się na przykładzie podejścia Coase'a i Portera.

Zwięźle przedstawia się ewolucję teorii przedsiębiorstwa w nauce ekonomii, wskazując fragmentaryczny charakter rozmaitych teorii. Prezentując, z kolei, dwie teorie zarządzania strategicznego, pozycyjną Portera i zasobów Prahalada, akcentuje się ich całościowy charakter.

Omawia się również kwestie relacji pomiędzy obydwoma dyscyplinami w kwestii wyjaśniania teorii przedsiębiorstwa, sygnalizując niektóre problemy i wątpliwości, wynikające z podejmowania równoległych badań nad teorią przedsiębiorstwa w obydwu obszarach – ekonomii i zarządzania, często bez uwzględniania różnic w celach i metodzie badawczej, co prowadzi do mnożenia niejasności, zamiast klarowności. Wskazuje się równocześnie korzyści relacji współpracy, a nie konfrontacji pomiędzy obiema dyscyplinami, pokazując zwłaszcza wkład teorii ekonomii w teorię zarządzania strategicznego. Autor wspiera tezę o wzajemnych korzyściach dla obu dyscyplin, płynących z wykorzystywania wzajemnie ich dorobku, w miejsce postawy wyniosłej obojętności, a nawet izolacji.

Słowa kluczowe: teoria przedsiębiorstwa, strategia przedsiębiorstwa, teoria ekonomii, teoria zarządzania

THEORY OF FIRM IN VIEW OF ECONOMIC AND MANAGEMENT THEORIES

Summary

The author attempts to conduct an analysis of the theory of the firm, from the point of view of two separate fields: economics and management. Juxtaposing the results of both approaches, the author identifies the differences between them and explains their sources. The differences in the nature of the two theories – economic and managerial – are illustrated by Coase's theory of transaction costs and Porter's positioning theory.

The author briefly discusses the evolution of the theory of the firm, emphasising the fragmentary character of economic theories and the holistic nature of the presented managerial theories.

The paper is also concerned with the relationship between the two disciplines as regards the theory of the firm, e.g. the problems which arise when scholars from one of the disciplines borrow some ideas from the other without proper attention to fundamental differences in the goals and methodology of each field. The author points out the benefits of collaboration between the two disciplines, showing how

¹ Dr hab. Jerzy Borowski, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, e-mail: j.borowski@uwb.edu.pl.

economics has contributed to the development of the strategic management theory, opting for collaboration instead of isolation of the two areas of science.

Key words: theory of the firm, strategy of the firm, theory of economics, management theory

1. Wstęp

W artykule podejmuje się próbę analizy teorii przedsiębiorstwa, prowadzonej oddzielnie z punktu widzenia teorii ekonomii oraz teorii zarządzania². Celem tej analizy jest zaakcentowanie specyfiki i ustalenie relacji pomiędzy oboma obszarami badań teoretycznych oraz wykazanie potrzeby wzajemnego czerpania z dorobku przedstawicieli obu dyscyplin, zamiast, spotykanej do tej pory, postawy izolacji. W szczególności wskazuje się, przykłady inspirującej i wysoce pozytywnej, roli teorii ekonomii w rozwoju teorii zarządzania na amerykańskich uniwersytetach. Różnice w podejściu obu dyscyplin do teorii przedsiębiorstwa ilustruje się dzięki egzemplifikacji stanowisk: Coase'a i Portera.

2. Ekonomia o teorii przedsiębiorstwa

W naukach ekonomicznych obecnie funkcjonują dwa różne podejścia do teorii przedsiębiorstwa. Jedno podejście, historycznie wcześniejsze, wywodzi się z teorii ekonomii, drugie zaś jest rozwijane na gruncie teorii zarządzania.

Teoria przedsiębiorstwa, tworzona w nauce ekonomii, bierze za punkt wyjścia teorię neoklasyczną, która w dążeniu do wyjaśnienia istoty przedsiębiorstwa zajmuje się jego relacjami ze światem zewnętrznym. Równocześnie zaś, programowo niejako, nie zajmuje się jego wnętrzem, traktując wszystkie procesy, które tam zachodzą, jako swoistą „czarną skrzynkę”. Mieści się w ten sposób w głównym nurcie ekonomii, obowiązującym od czasów Smitha przez następne 200 lat, zajmując się na wejściu do produkcji problematyką alokacji zasobów przy pomocy mechanizmu cenowego i na wyjściu alokacją gotowych produktów na rynku, również przy pomocy mechanizmu cenowego. W ten sposób konsument, kierując się cenami, optymalizuje swój interes osobisty, którym kieruje „niewidzialna ręka” rynku bez udziału państwa i innych instytucji.

Przyjmuje przy tym kilkanaście szczególnie upraszczających, nierzeczywistych założeń, tradycyjnie uznawanych za warunki konkurencji doskonałej, takich, że można również stwierdzić, iż, wspomniane, deklarowane relacje ze światem zewnętrznym dotyczą raczej jakiegoś świata wirtualnego, a nie rzeczywistego. Przedstawia je z krótkim wyjaśnieniem Gorynia [Gorynia 1998 s. 14]. Tu autor artykułu ograniczy się tylko do ich wymienienia, w ślad za Gorynią:

- atomizacja rynku po stronie podaży i popytu;

² Dla uproszczenia autor przyjmuje podział obu dyscyplin stosowany w nauce anglosaskiej, w której teorię ekonomii określa się terminem **economics**, zaś teorię zarządzania terminem **management**, zamiast wykorzystywanego w Polsce podziału. W nim to przyjęto, że istnieje **ekonomia** makro i mikro, której częścią są: „nauka o zarządzaniu” i „nauka o przedsiębiorstwie”.

- homogeniczność produktów danej branży;
- swoboda tworzenia i likwidacji przedsiębiorstwa bez ponoszenia kosztów;
- pełna racjonalność producenta;
- bierna rola rządu;
- doskonała podzielność zasobów;
- doskonała mobilność czynników wytwórczych;
- doskonała informacja, co oznacza brak asymetrii informacyjnej.

W gruncie rzeczy zainteresowanie tej teorii koncentruje się na problematyce cenowej, także zresztą w sposób uproszczony, nierzeczywisty. Posługując się bowiem kategorią kosztu krańcowego i utargu krańcowego, teoria ta ustala sposób wyznaczenia ceny produktu w miejscu przecięcia się (zrównania) krzywych kosztu krańcowego i utargu krańcowego.

Neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa, przy wspomnianych wcześniej założeniach, próbuje wyjaśnić kwestie produkcji i cen, nie zajmując się innymi problemami wewnętrznymi i zewnętrznymi przedsiębiorstwa, w tym np. relacjami z nabywcami. Traktuje zysk jako kategorię krótkookresową, zakładając, że mechanizm wyrównywania stopy zysku na rynku doskonale konkurencyjnym prowadzi do produkowania bez zysku jako zasady [Rumelt, Schendel, Teece 1991 s. 8].

Ponieważ ortodoksja neoklasyczna nie wyjaśnia wielu praktycznych problemów, rozwój teorii przedsiębiorstwa polega na wprowadzaniu do niej czynników, na gruncie weryfikacji praktycznej, wyjaśniających jego działanie zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz. W ten sposób na gruncie ekonomii powstało wiele teorii przedsiębiorstwa, których zwięzły opis można znaleźć w erudycyjnej pracy Goryni [Gorynia 1998 s. 13 i następnę]. Wyróżnia on i krótko wyjaśnia istotę takich teorii, jak:

- menedżerskie,
- behawioralne,
- praw własności,
- agencji,
- kosztów transakcyjnych.

Teorie menedżerskie uchylają część założeń teorii ortodoksyjnej, takich jak: doskonałość konkurencyjna rynku, prymat maksymalizacji zysku, jednoosobowej własności firmy, przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki i zajmują się konfliktem interesów pomiędzy akcjonariuszami i menedżerami, co zmienia motywy działania menedżerów, którzy zamiast do maksymalizacji zysku, dążą do: maksymalizacji sprzedaży, maksymalizacji stopy wzrostu firmy i pewnych rodzajów wydatków.

Teorie behawioralne w wielu punktach są zbliżone do teorii menedżerskich, w podobny sposób uchylając założenia teorii ortodoksyjnej i zbliżając opis funkcjonowania przedsiębiorstwa do rzeczywistości. Wprowadzają równocześnie do analizy funkcjonowanie większej liczby grup interesów w przedsiębiorstwie, niż teorie menedżerskie i zajmują się ich wpływem na funkcjonowanie firmy.

Teorie praw własności, agencji i kosztów transakcyjnych, uchylając również kilka założeń teorii neoklasycznej, zauważają wielką rolę instytucji w działaniu przedsiębiorstw

obok mechanizmu rynkowego, dając impuls do powstania nowej teorii instytucjonalnej firmy i włączenia jej w główny nurt teorii przedsiębiorstwa.

Jak wynika z powyższych rozważań, autorzy tych nowych teorii koncentrują uwagę na pewnym elemencie funkcjonowania przedsiębiorstwa, np.: roli menedżerów, roli innych grup interesów w przedsiębiorstwie, stosunków pomiędzy właścicielami i menedżerami czy też rodzajem kosztów, powstających w różnych relacjach własnościowych i rynkowych. Wprowadzanie tych nowych elementów analizy polega na uchylaniu niektórych, nierzeczywistych założeń teorii neoklasycznej, w szczególności koncepcji „czarnej skrzynki”

Ich autorzy sądzą, że w ten sposób zbliżają się do rzeczywistości, czynią swą analizę bardziej praktyczną. Sądzą, jak np. Coase, który jest uznawany za twórcę teorii kosztów transakcyjnych, że spełniają w ten sposób warunek praktyczności teorii, sformułowany przez Robinson. Autorka ta twierdziła, że w nawiązaniu do założeń, które powinno się przyjmować w analizie teoretycznej, należy odpowiedzieć pozytywnie na dwa pytania:

- Czy są one „tradable”, co można wyjaśnić jako możliwe do zastosowania, łatwe do obróbki?
- Czy korespondują ze światem realnym?

W tej sytuacji główny zarzut co do teorii neoklasycznej jest taki, że nie ma ona żadnego odniesienia do świata realnego.

Przypadek R. Coase, twórcy teorii kosztów transakcyjnych, pokazuje, z jakim trudem i w jaki sposób przebijają się nowe, bardziej praktyczne idee teoretyczne do tej „wieży z kości słoniowej”, którą stanowi zbiór zasad ekonomii klasycznej. Coase, już jako student ostatniego roku licencjatu w London School of Economics, przebywając na rocznym stypendium w USA, próbował odkryć przyczyny zróżnicowania podmiotowego w przemyśle amerykańskim. Rozpoczął od próby znalezienia odpowiedzi, w jakim celu w ogóle powstają firmy, skoro, zgodnie z teorią ekonomii, rynek i mechanizm cenowy są najlepszym narzędziem alokacji zasobów. Dlaczego zatem konsumenci sami nie organizują sobie wytwarzania potrzebnych dóbr, udając się na rynek i nabywając niezbędne zasoby, w tym pracy do pozyskania tych towarów, a korzystają z usług przedsiębiorstw? Poszukując odpowiedzi, doszedł do wniosku, że rynek i mechanizm cenowy nie są jedynym sposobem alokacji zasobów, ponieważ podstawowa część zasobów podlega alokacji w przedsiębiorstwach, przy wykorzystaniu metody administracyjnej, a nie rynkowej. W przedsiębiorstwach o alokacji zasobów decydują menedżerowie, a nie mechanizm cenowy rynku. Zatem, teoria ekonomii myli się, uznając ten ostatni mechanizm za jedyną metodę alokacji zasobów. Dlaczego tak się dzieje? Odpowiedź jest prosta.

Rynkowy mechanizm alokacji zasobów jest kosztowny. Zawieranie transakcji wiąże się z kosztami: poszukiwania dostawców i nabywców, negocjowania kontraktów z udziałem np.: prawników, zawierania kontraktów, realizacji kontraktów wraz z ponoszeniem kosztów fizycznej dystrybucji itp. Stąd w każdym przypadku, gdy koszty alokacji zasobów przy pomocy metody administracyjnej są niższe niż rynkowej, mamy do czynienia z wyborem zaopatrywania się przy pomocy przedsiębiorstwa, a nie samodzielnie. Gotowanie w domu obiadu czy też udanie się do restauracji stanowi prosty przykład takiego rozstrzygnięcia.

Ten wkład w rozwój teorii ekonomii Coase nazwał teorią kosztów transakcyjnych. Po raz pierwszy wygłosił na ten temat wykład już w 1932 roku, w wieku 21 lat. W 1937 roku ogłosił tę teorię w artykule pt.: *Istota przedsiębiorstwa* [Coase 1937 s. 386 – 406]. Niestety, przez następne trzydzieści lat, nikt się nie zainteresował ani wykładem, ani artykułem. Dopiero w latach 60. teoria ta, przy wydatnym wkładzie uczniów jego szkoły, szczególnie Wiliamsona, który ją znacznie rozwinął, uzyskała rozgłos, uwieńczony nagrodą Nobla w 1991 roku, po sześćdziesięciu latach od czasu jej sformułowania. W ten sposób Coase wprowadził do teorii ekonomii nowy nurt instytucjonalny, nakazujący teoretykom zajmować się rolą instytucji w wyjaśnianiu rzeczywistych sił, funkcjonujących w gospodarce. Warto dodać, że zasługi w tej dziedzinie Wiliamsona są tak duże, że również i jego wkład do teorii został doceniony nagrodą Nobla w 2009 roku.

Neoklasyczny model przedsiębiorstwa był pokazywany jako sprawnie działająca maszyna w świecie bez: tajemnic, tarć niepewności i czasowych ograniczeń (krótki i długi okres). To, że taka sztuczna, pozbawiona odniesień do rzeczywistości, teoria mogła funkcjonować przez długi czas, stanowi dowód na zwycięstwo doktryny nad rzeczywistością [Rumelt, Schendel, Teece 1991 s. 8].

Ustosunkowując się do, wspomnianych wcześniej, nowych teorii przedsiębiorstwa, Rumelt stwierdził, że w latach 1960 – 1990, co najmniej pięć komplikujących, osadzonych w rzeczywistości, elementów (*monkey wrenches*) zostało wrzuconych do tej maszyny. Są to:

- niepewność,
- asymetria informacyjna,
- ograniczona racjonalność (menedżerów przy podejmowaniu decyzji),
- oportunizm – tu rozumiany jako hazard moralny managerów,
- specyfika aktywów, określana przez terminy wydatków nie do uniknięcia.

Każdy z tych czynników, traktowany oddzielnie, zakłócał działanie teorii neoklasycznej przedsiębiorstwa, ponieważ powodował usunięcie jednego z założeń tej teorii. Kombinacje tych czynników, których wpływ wymagał wyjaśnienia, dały podstawę do sformułowania niektórych, wspomnianych wcześniej, nowych teorii przedsiębiorstwa, tworzących zręby nowej ekonomii instytucjonalnej. Stąd :

- teoria kosztów transakcyjnych bazuje na połączeniu: ograniczonej racjonalności, specyfiki aktywów i oportunisty;
- teoria agencji opiera się na połączeniu oportunisty i asymetrii informacyjnej;
- teoria gier wynika z asymetrii informacyjnej oraz specyfiki aktywów;
- niepewność i ograniczona racjonalność dały podstawę do stworzenia ewolucyjnej teorii firmy.

Jak widać z powyższego przeglądu różnych teorii przedsiębiorstwa, nie widać tu ani jednej, całościowej, uniwersalnej teorii, osadzonej na gruncie rzeczywistości. Stąd wniosek, że mikroekonomia nie jest w stanie stworzyć spójnej teorii przedsiębiorstwa, ponieważ nie zajmuje się całością funkcjonowania przedsiębiorstwa, a tylko wybranymi parametrami bądź funkcjami, niekoniecznie zresztą najważniejszymi z punktu widzenia sukcesu, przetrwania bądź upadku.

3. Relacje pomiędzy teorią ekonomii i zarządzania w kwestii teorii przedsiębiorstwa

Warto więc sięgnąć do bardziej pomocnych w tej kwestii rozważań Rumelta i dwóch współautorów [Rumelt, Schendel, Teece 1991 s. 5 – 29]. Rumelt jest jednym z nielicznych, który z równą swobodą porusza się zarówno na gruncie nauki ekonomii, jak i zarządzania. Stąd tak wartościowe teoretycznie jest jego ujęcie wyników obu teorii w wyjaśnianiu teorii przedsiębiorstwa, jak również, co szczególnie cenne i rzadkie, próba analizy wzajemnych relacji pomiędzy obydwoma dyscyplinami.

Podejście Rumelta jest o tyle unikalne, że oprócz ujęcia historycznego wskazuje na dwa obszary, na których rozwijała się teoria przedsiębiorstwa, oraz omawia relacje i współzależności badawcze pomiędzy nimi. Te dwa obszary to ekonomia i zarządzanie, zaś unikalność ujęcia wynika ze wspomnianych szerokich kompetencji autora w obydwu obszarach.

Jak dotąd, jest to dość rzadko spotykane zjawisko, bowiem tradycyjnie teoretycy jednej i drugiej dyscypliny zamykają się w swych obszarach badawczych. Co więcej, często ignorują istnienie tej, którą się nie zajmują. Co najwyżej, stojąc na gruncie własnej metody, sięgają przyczynkarsko do przykładów z tej drugiej dyscypliny, co z reguły daje wątpliwe merytoryczne efekty.

Jako przykład można podać opis koncepcji konkurencyjności: kraju, sektora i przedsiębiorstwa w książce pt.: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności* [Gorynia, Łażniewska 2010], w której nietrafnie wykorzystuje się romb Portera do analizy konkurencyjności sektora widzianej z punktu widzenia przedsiębiorstwa, zamiast posłużyć się modelem pięciu sił konkurencyjnych tegoż autora. Nie wspomina się natomiast, że romb Portera stanowi ostatnie chronologicznie ważne narzędzie analizy strategicznej i konkurencyjności na poziomie kraju, które było rezultatem badań Portera nad wpływem lokalizacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa³.

Równocześnie wspomina się, niejako na marginesie, o strategii konkurencyjności przedsiębiorstwa Portera, jako jednej z pobocznych koncepcji, eksponując i wysuwając jako główną, własną teorię konkurencyjności przedsiębiorstwa, opartą na koncepcji Otty.

Tymczasem teoretycy zarządzania nie mają wątpliwości, że przedstawiona w dwóch książkach trylogii Portera [Porter 1980; Porter 1985], jego teoria strategii przedsiębiorstwa oparta na przewadze konkurencyjnej, wraz z koncepcją łańcucha wartości, zrewolucjonizowała myślenie o strategii firmy i jest wykładana na niemal wszystkich uczelniach biznesu na świecie. Oczywistym wyjaśnieniem tej sytuacji jest fakt, że, wspomniana, książka o konkurencyjności poznańskich autorów jest napisana na podstawie metodologicznej nauki ekonomii, a nie zarządzania.

Przywołane zaś niejasności wynikają z prostej przyczyny, takiej, że w odniesieniu do teorii przedsiębiorstwa cele w teorii ekonomii i zarządzania są różne.

O ile celem teorii ekonomii jest wyjaśnianie sił poruszających działaniami ludzi i przedsiębiorstw, przedstawianie idei w eleganckiej formie, to celem teorii zarzą-

³ Konkurencyjna przewaga narodów jest w: [Porter 2001 s. 207].

dzania jest dążenie do wyjaśnienia przyczyn sukcesu lub niepowodzenia przedsiębiorstwa i przy pomocy użytecznych narzędzi spowodowanie osiągnięcia sukcesu lub uniknięcia niepowodzenia.

W tym ostatnim przypadku bazą dla analizy jest oczywiście badanie realnych procesów w przedsiębiorstwie, a nie, jak w przypadku ekonomii, konstruowanie abstrakcyjnych modeli na podstawie dedukcji, czyli w ślad za odmiennymi celami stosuje się w obydwu przypadkach odmienne metody naukowe. To sprawia, że stojąc na gruncie naukowym jednej dyscypliny, jest wysoce ryzykowne sięganie do arsenału badawczego drugiej dyscypliny, bez uświadomienia sobie uprzednio owej odmienności obu dyscyplin.

W dalszym ciągu wywodów autor artykułu spróbuje wyraźniej pokazać ową odmiennność na przykładzie teorii: Portera i Coase. Odmiennność w żadnym przypadku nie może tu oznaczać wrogości czy ignorancji przedstawicieli obu dyscyplin. Wręcz przeciwnie, trzeba zauważyć, że bardzo pozytywne dla rozwoju obu dyscyplin jest korzystanie w sposób umiejętny z dorobku każdej, pod warunkiem że uwzględniane są fundamentalne różnice pomiędzy nimi.

Na przykład Rumelt, zauważając najbardziej dynamiczny rozwój myśli strategicznej w zarządzaniu, spowodowany wkładem Portera, wskazuje równocześnie, że ten impuls badawczy Portera pochodzi ze sfery ekonomii. Rozważania o sektorach, konkurencyjności i przewadze konkurencyjnej wyraźnie tego dowodzą. Podejście Portera jest zbudowane wszak na tradycji analizy: strukturalnej, kierowania i wytwarzania, wynikającej ze studiowania sił rynkowych.

Zatem, nie można sądzić, że teoria ekonomii jest niepotrzebna do rozwoju teorii zarządzania bądź jest czymś całkiem obcym. Można natomiast stwierdzić, że ze strony ekonomii płynie wiele różnych inspiracji i pomysłów związanych z rozwojem teorii zarządzania strategicznego. Jak wspomniano, świadczy o tym najlepiej rozwój teorii Portera, który rozpoczął analizę strategii przedsiębiorstwa od analizy sił rynkowych, a więc ze sfery ekonomii i nigdy w późniejszych badaniach nie zaniechał czerpania inspiracji z badań ekonomicznych.

Innym przykładem na użyteczność teorii ekonomii dla zarządzania jest doświadczenie Rumelta i Wensleya z, rozpoczętych w 1979 roku, badań nad kosztem pozyskiwania udziału w rynku. Wynik tych badań był zadziwiający, ponieważ dowodził, że zwiększenie udziału w rynku nic nie kosztuje. Stwierdzono mianowicie pozytywną korelację pomiędzy zwiększaniem udziału w rynku a zyskowością. Ponieważ nie można było wyjaśnić przyczyn tego zadziwiającego wyniku na gruncie teorii zarządzania, sięgnięto do analizy ekonomicznej i ekonometrycznej.

Zastanawiając się nad przyczynami silnego wpływu ekonomii na teorię zarządzania strategicznego, Rumelt wskazał na pięć sił, napędzających to silne uzależnienie obecnie i w przyszłości. Są to:

- potrzeba interpretacji danych, ilustrujących wyniki przedsiębiorstw, zwłaszcza zwrotu na kapitale w celu ustalenia wpływu managerów na osiągane wyniki⁴;
- krzywa doświadczenia;
- problem trwałego zysku;
- zmienna natura teorii ekonomii;
- zmieniająca się atmosfera w szkołach biznesowych.

Wyrażając uznanie dla zasług ekonomii w rozwoju teorii zarządzania strategicznego, Rumelt zauważył równocześnie hamującą rolę ekonomii w tym procesie, przez koncentrowanie całej uwagi na analizie statycznej, w tym prawie wyłącznie na konkurencji cenowej, a niedostrzeżenie, przynajmniej do czasów Schumpetera, kluczowej roli przedsiębiorczości. Dopiero osłabienie ortodoksyjnego myślenia stworzyło pole do lepszej komunikacji pomiędzy obu obszarami i poszukiwania nowych idei [Rumelt 1991 s. 11].

Stąd, na przykład w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku, teoria kosztów transakcyjnych wywarła wpływ na badania w dziedzinie zarządzania kwestiami zakresu działalności i integracji w przedsiębiorstwie, zaś teoria agencji przyczyniła się do rozwoju badań nad *venture capital* oraz nad analizą dotyczącą: rozmiarów firmy, dywersyfikacji działalności, wynagrodzeń menedżerów i wzrostu przedsiębiorstwa.

4. Teoria zarządzania o teorii przedsiębiorstwa

Na przykładzie analizy Coase można pokazać różnicę pomiędzy zainteresowaniami ekonomii i zarządzania w odniesieniu do przedsiębiorstwa. O ile teoretycy ekonomii poszukują racjonalnych wyjaśnień i uzasadnienia dla istnienia i funkcjonowania przedsiębiorstwa na drodze dedukcji, o tyle w nauce o zarządzaniu poszukuje się sposobów i metod zapewniających przedsiębiorstwu sukces i przetrwanie na rynku, a w gorszym przypadku, powodów niepowodzeń i dróg wyjścia z nich na drodze szczegółowych badań statystycznych i marketingowych, weryfikujących zasadność przyjętej strategii biznesowej.

Zarządzanie strategiczne jest więc polem badawczym, które umożliwia budowanie teorii pomagających wyjaśniać i przewidywać sukcesy i błędy przedsiębiorstwa. Teorie te traktują całościowo działalność przedsiębiorstwa w odróżnieniu od teorii mikroekonomicznych, które koncentrują się na wybranych aspektach funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Spojrzenie wstecz na teorię zarządzania pokazuje, że do lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku podstawowym kierunkiem badań nad przedsiębiorstwem była integracja funkcjonalna, często nazywana teorią organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem z akcentem na kwestie organizacji [Borowski 1988].

Po 1960 roku pojawiła się koncepcja strategii firmy, która obejmowała kategorie produktu i rynku, w obszarze których firma konkuruje i politykę, definiującą w jaki spo-

⁴ Badanie McKinsey Co. wykazało, iż średnio w biznesie amerykańskim prezes zarządu przyczynia się w czternastu procentach do osiągnięcia zysku korporacji, przy ogromnym zróżnicowaniu pomiędzy różnymi sektorami.

sób konkuruje. Strategię definiowano również jako zbiór decyzji na temat alokacji zasobów i podejmowanych w tym zakresie działań.

W latach siedemdziesiątych ukazały się trzy sily, które skutecznie pobudzały rozwój badań nad strategią [Rumelt 1991 s. 2]. Należały do nich następujące:

- zagrożenia i niestabilność w gospodarce światowej prowadzące do odrzucenia, stosowanego do tej pory, planowania strategicznego, jako dominującej szkoły zarządzania strategicznego [Ackoff 1973];
- rozwój firm konsultingowych stanowiących pole ćwiczebne dla testowania narzędzi i koncepcji strategicznych. Szczególnie ważną rolę odegrała w tym okresie Boston Consulting Group, która stworzyła, stosowane do dziś, narzędzia badawcze w postaci krzywej doświadczenia oraz macierzy udziału i wzrostu rynku, ułatwiającej podejmowanie decyzji o przydziale zasobów do różnych linii biznesowych w przedsiębiorstwie;
- nowym zjawiskiem stało się osiągnięcie pewnej dojrzałości strategicznej w zdwersyfikowanych biznesowo firmach, co przejawiało się w traktowaniu korporacji jako zbioru strategicznych jednostek biznesowych i ponoszeniu przez menedżerów odpowiedzialności za efektywną alokację zasobów pomiędzy te jednostki. Spowodowało to rosnące zainteresowanie menedżerów teorią zarządzania strategicznego i popytem na skuteczne narzędzia analizy strategicznej, co uzewnętrzniło się w ogromnej ekspansji studiów MBA w dobrych szkołach biznesowych

Nastąpiło także znaczne rozszerzenie metod badawczych, stosowanych w analizie strategicznej. Obok tradycyjnej metody analizy przypadków (*case study*), polegającej na badaniu procesów biznesowych w konkretnych przedsiębiorstwach i później uogólnianiu ich rezultatów metodą indukcji, popularność zyskały metody badań zaczerpnięte z nauk ekonomicznych, takie jak: metody dedukcyjne, falsyfikacyjne, zaczerpnięte od Poppera czy też wielowariantowe metody statystyczne i ekonometryczne. Wyjątkowo mocny impuls do badań nad strategią dały trzy amerykańskie ośrodki badawcze.

W Harvard Business School na bazie pionierskiej pracy Chandlera rozpoczęto pod kierunkiem Scotta badania nad dywersyfikacją i działalnością przedsiębiorstwa.

Na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Harvarda pod kierunkiem Cavesa rozwijano badania modyfikujące teorię Masona – Baina o strukturze i funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, włączając zmianę pozycji firmy w strukturze sektora. Zaowocowało to stworzeniem koncepcji grup strategicznych w sektorze, opisanym szerzej w polskiej literaturze przez Obłoję [Obłój 1999 s. 143 i następnę].

Na Uniwersytecie Purdue pod kierunkiem Schendela i Coopera prowadzono badania nad powiązaniem pomiędzy organizacją firmy a jej działalnością.

Ewolucję koncepcji zarządzania strategicznego w systematyczny sposób można również badać, analizując funkcjonowanie różnych szkół zarządzania strategicznego. W latach sześćdziesiątych popularność zdobyła szkoła planistyczna, wyznająca imperatyw planowania strategicznego w przedsiębiorstwach, oparty na rygorystycznych zasadach i procedurach planistycznych. Podstawą teoretyczną jej działania były prace: Ansoffa i Ackoffa [Ansoff 1965; Ackoff 1973]. W latach siedemdziesiątych teoria została pod wpływem krytyki wyparta przez szkołę ewolucyjną, bazującą na pracach

teoretycznych: Wrappa i Quinna [Wrapp 1967; Quinn 1978]. Z uwagi na nieaktualność obu szkół, pominięto ich charakterystykę, odsyłając zainteresowanych do książki Obloja [Oblój 1999]. Natomiast nieco szerzej omówiono dwie szkoły: pozycyjną i zasobową, funkcjonujące obecnie w nauce i praktyce przedsiębiorstw.

5. Szkoła pozycyjna zarządzania strategicznego

Lata osiemdziesiąte odnotowały eksplozję nowych teorii i koncepcji zarządzania strategicznego, zapoczątkowaną publikowaniem fundamentalnej pracy, młodego wówczas, liczącego zaledwie 33 lata, profesora HBS, Portera [Porter 1990].

Wyniki tych badań okazały się tak wartościowe dla uczelni, że stworzono dla ich autora specjalny instytut badawczy – Institute of Strategy and Competitiveness – zatrudniający wybitnych badaczy tej problematyki, pracujących pod kierunkiem Portera. Prace Portera dały początek rozwojowi, tak zwanej szkoły pozycyjnej zarządzania strategicznego. Oblój trafnie zauważył, że fundamentem szkoły pozycyjnej jest osiąganie przewagi konkurencyjnej [Oblój 1999 s. 67].

Nazwa powstała z przekonania jej twórcy, iż sukces przedsiębiorstwa zależy od pozycji, którą zajmuje ono w sektorze. Pozycję tę wyznacza umiejętność przedsiębiorstwa radzenia sobie z pięcioma siłami, decydującymi o konkurencyjności w sektorze. Siły te tworzą: siły dostawców, siły nabywców, zagrożenia ze strony nowych konkurentów, zagrożenia ze strony substytutów oraz natura rywalizacji konkurencyjnej w sektorze [Porter 1979].

Oceniając zasługi, jakie wniósł Porter dla wyjaśnienia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w zglobalizowanym świecie i opracowania teoretycznej i operacyjnej koncepcji tworzenia przewagi konkurencyjnej przy pomocy swoiście pojmowanej strategii przedsiębiorstwa, można wskazać kolejne elementy. Przede wszystkim warto tu odnotować dość długą drogę badawczą, która prowadziła Portera do kolejnych odkryć. Należą do nich:

1. W 1979 roku Porter opublikował artykuł, w którym przedstawił wyniki analizy, w jaki sposób siły konkurencji kształtują strategię. Wprowadził tu koncepcję pięciu sił konkurencyjnych, działających w sektorze, które wpływają na poziom konkurencji w sektorze, a tym samym na poziom efektywności firmy w nim działającej [Porter 1979]. Artykuł ten został zmodyfikowany po 29 latach, w 2008 roku i opublikowany w HBR [Porter 2008 s. 2 – 20]. Trzeba przy tym zauważyć, iż pomimo ludzkiego podobieństwa tytułów obydwu artykułów, nie ma mowy o autoplagiacie, ponieważ w drugim artykule można znaleźć nowe ujęcie i rozwinięcie zagadnień, skrótowo potraktowanych w pierwszym artykule. Są to zatem dwa różne artykuły, co powinno zachęcić do przestudiowania również drugiego z nich;
2. W 1980 roku wydano fundamentalną książkę o strategii konkurencji, w której Porter przedstawił trzy strategie konkurencyjne, umożliwiające przedsiębiorstwu osiągnięcie sukcesu w walce konkurencyjnej [Porter 1990]. Zapre-

zentowana w niej koncepcja została rozwinięta i uzupełniona w artykule o strategii, wydanym szesnaście lat później [Porter 1996 s. 61 – 78];

3. W 1985 roku opublikowano drugą książkę z trylogii Portera o strategii i konkurencji, w której została przedstawiona metoda identyfikacji i budowania, odpowiedniej dla przedsiębiorstwa, strategii konkurencyjnej. W książce tej znalazło się nowe spojrzenie autora na kwestię sil zewnętrzných i wewnętrznych, kształtujących przewagę konkurencyjną, co sprawiło, że uznano ją za nowatorską teorię przedsiębiorstwa. Autor wprowadził w niej drugie narzędzie analizy strategicznej, po pięciu siłach konkurencyjnych w sektorze, a mianowicie łańcuch wartości. O ile w pierwszej książce Porter wyjaśnił, jakie strategię należy zastosować, aby uzyskać przewagę konkurencyjną, o tyle w drugiej książce wyczerpująco objaśnił, w jaki sposób zbudować każdą z tych strategii przy pomocy łańcucha wartości;
4. W 1987 roku opublikowano artykuł, w którym Porter zajął się strategią ogólną na szczeblu centralnego zarządu korporacji [Porter 2001];
5. W 1990 roku wydano trzecią i ostatnią książkę z trylogii o strategii i konkurencji, w której autor zastanawiał się nad rolą lokalizacji w budowaniu przewagi konkurencyjnej i zaprezentował pożyteczne narzędzie analizy strategicznej w postaci rombu Portera, w którym poddano całokształt sił, głównie zewnętrznych, wpływających na budowanie przewagi konkurencyjnej firmy [Porter 1990];
6. W 1998 roku rozpowszechniono książka pt.: *Porter o konkurencji*, w której autor dokonał syntezy i podsumowania swego dorobku [Porter 1998].

W wyniku ponad trzydziestoletniej, konsekwentnej pracy badawczej na polu strategii i konkurencji, można wskazać jego główne osiągnięcia:

- dokonał przelomu w myśleniu na temat istoty konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej, dzięki opublikowaniu fundamentalnej książki pt.: *Strategia konkurencji*, w której zmienił sposób myślenia o wielu kwestiach ekonomicznych i zarządzania strategicznego;
- stworzył nową formułę strategii przedsiębiorstwa, jako głównego narzędzia budowania przewagi konkurencyjnej;
- skonstruował model dynamicznej przewagi konkurencyjnej na poziomie kraju, zwany rombem Portera. Porter wykazał, że istnieje o wiele więcej czynników przewagi konkurencyjnej, niż tylko zasoby naturalne, a po drugie, że można je aktywnie doskonalić, poprawiać ich jakość i w ten sposób zwiększać konkurencyjność międzynarodową kraju;
- opracował model pięciu sił konkurencyjnych w sektorze, w którym wykazał, że przedsiębiorstwo, dążące do sukcesu, musi pokonać o wiele więcej przeszkód, niż tylko najbliższych konkurentów. Chodzi o przewyżczenie zagrożeń tworzonych przez dostawców: odbiorców i substytuty oraz barier wejścia i wyjścia z sektora. Wybór sektora, w którym układ tych pięciu sił jest najbardziej korzystny dla przedsiębiorstwa, sprzyja osiągnięciu przez nie przewagi konkurencyjnej;

- stworzył koncepcję łańcucha wartości, ujawniającego najbardziej efektywne miejsca tworzenia wartości dla klienta i firmy i miejsca najbardziej kosztowne.

6. Szkoła zasobów zarządzania strategicznego

Równoległe do myślenia szkoły harwardzkiej o strategii konkurencyjnej, czerpiącej przewagę konkurencyjną ze zwycięskiej walki z konkurencyjnymi firmami w ramach sektora, rozwijało się w latach osiemdziesiątych myślenie szkoły chicagowskiej, upatrującej źródeł przewagi konkurencyjnej w, trudnych do imitacji, wewnętrznych zasobach firmy. Mowa tu głównie o tzw. zasobach miękkich, natury intelektualnej, których wspólnym mianownikiem jest kultura organizacji.

Zgodnie z tą teorią, tzw. miękkie elementy: kultura organizacyjna, normy i wartości stają się podstawą przewagi konkurencyjnej. Teoria ta akcentuje znaczenie zasobów niematerialnych dla sukcesu firmy. Wśród zasobów niematerialnych wyróżnia się: prawa własności intelektualnej (np. patenty), tajemnice handlowe, kontrakty i licencje, bazy danych, informacje, organizacyjne i osobiste sieci kontaktów, wiedzę pracowników, doradców, dostawców i dystrybutorów, reputację firmy, marki produktów, kulturę organizacyjną.

Teoria ta była rozwijana przez wielu autorów, poczynając od: Wernerfelt [Wernerfelt 1984 s. 171 – 180], Lippmana i Rumelta [Lippman, Rumelt 1982 s. 418 – 438], Rumelta [Rumelt 1984 s. 556 – 570; Rumelt 1987 s. 137 – 158], Faulknera i Bowmana [Faulkner, Bowman 1995] i innych.

Jednakże największy rozgłos zdobyła w wersji opracowanej przez Prahaladę i Hamelą pod nazwą **kluczowych kompetencji** (*core competence*), [Prahalad, Hamel 1990 s. 79 – 91]. Twierdzili oni, że o sukcesie firmy decydują szczególne, trudne do imitowania, umiejętności firmy, zwane **kluczowymi kompetencjami**. Podali trzy kryteria, według których można odkrywać i wykorzystywać te kompetencje. W sferze produkcji powinny one np. stanowić unikalną technologię, dzięki której można stworzyć całą gamę konkurencyjnych produktów końcowych, takich jak np. wydajne silniki Hondy, stosowane do różnych urządzeń, od samochodów po kosiarki. Zatem kluczowa kompetencja powinna :

- umożliwić dostęp do różnych rynków produktowych;
- przyczyniać się istotnie do uzyskiwania korzyści z produktów końcowych;
- być trudna do imitacji.

W odróżnieniu od strategii konkurencyjnej Portera, wykorzystywanej na szczeblu linii biznesowej i przez to kosztownej dla zdywersyfikowanej korporacji, Prahalad i Hamel wskazali, że przewagę konkurencyjną trzeba budować na szczeblu całej organizacji, a nie linii biznesowej, koncentrować rzadkie zasoby w taki sposób, aby pracowały dla wszystkich jednostek korporacji.

7. Podsumowanie

W artykule podjęto jedną z nielicznych prób całościowego spojrzenia na rozwój teorii przedsiębiorstwa w obszarze ekonomii i nauki o zarządzaniu. Ramy artykułu ograniczyły możliwość szerszej wypowiedzi, którą ujęto w innej, gruntowniejszej pracy. Stąd też w tym miejscu zasygnalizowano jedynie niektóre problemy i wątpliwości, wynikające z podejmowania równoległych badań nad teorią przedsiębiorstwa w obydwu obszarach – ekonomii i zarządzania, często bez uwzględniania różnic w celach i metodzie badawczej, co mogło doprowadzić do mnożenia niejasności, zamiast klarowności. Wskazując na relacje pomiędzy obiema dyscyplinami w kwestii teorii przedsiębiorstwa, autor wsparł tezę o wzajemnych korzyściach dla tych dyscyplin, płynących z bilateralnego wykorzystywania ich dorobku, w miejsce postawy wyniosłej obojętności, a nawet wrogości. W dalszej części zaprezentowano syntetycznie osiągnięcia i niedostatki obu dyscyplin w rozwijaniu teorii przedsiębiorstwa.

Literatura

- Ackoff L. R. 1973 *Zasady planowania korporacji*, Warszawa.
- Ansoff H. 1965 *Corporate Strategy*, New York.
- Borowski J. 1988 *Podstawy organizacji handlu zagranicznego*, Warszawa.
- Coase R. 1973 *The Nature of the Firm*, „Economica”, Vol. 4.
- Faulkner D., Bowman C. 1995 *The essence of competitive strategy*, New York.
- Gorynia M. 1998 *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań.
- Kompendium wiedzy o konkurencyjności 2010*, M. Gorynia, E. Łązniewska (red.), Warszawa.
- Lippman S., Rumelt R. 1982 *Uncertain Imitability and Analysis of Interfirm Differences in Efficiency Under Competition Bell*, „Journal of Economics”, 13.
- Oblój K. 1999 *Strategia organizacji*, Warszawa.
- Porter M. 1980 *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York.
- Porter M. 1985 *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York.
- Porter M. 1979 *How Competitive Forces Shape Strategy*, „Harvard Business Review”, March – April.
- Porter M. 2001 *W jaki sposób siły konkurencji kształtują strategię*, [w:] *Porter o konkurencji*, M. Porter (red.), Warszawa.
- Porter M. 2008 *The Five Competitive Forces. That Shape Strategy*, „Harvard Business Review”, January.
- Porter M. 1996 *What is Strategy*, „Harvard Business Review”, November – December.
- Porter M. 1990 *The Competitive Advantage of Nations*, New York.
- Porter M. 2001 *Od przewagi konkurencyjnej do strategii korporacji*, [w:] *Porter o konkurencji*, M. Porter (red.), Warszawa.

- Prahalad C., Hamel G. 1990 *The Core Competence of the Corporation* *Harvard Business Review*, May – June.
- Quinn J. 1978 *Strategic Change*, Logical Incrementalism *Sloan Management Review* Fall.
- Rumelt R.P., Schendel D., Teece D.J. 1991 *Strategic Management and Economics*, „Strategic Management Journal”, 12.
- Rumelt R. 1984 *Towards a Strategic Theory of the Firm*, [in:] *Competitive Strategic Management*, R. Lamb (ed.), Englewood Cliffs, NJ.
- Rumelt R. 1987 *Theory, Strategy and Entrepreneurship*, [in:] *The Competitive Challenge Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, D. Teece (ed.), Cambridge, Mass.
- Wernefelt B., Resource B. A. 1984 *Based View of the Firm* „Strategic Management Journal”, 5.
- Wrapp E. 1967 *Good Managers Don't Make Policy Decisions*, „Harvard Business Review”, September – October.