

Przedsiębiorczość i ekonomiczna teoria firmy – rozdział 6. Książki „Organizowanie działania przedsiębiorczego”

Autory: **Nicolai J. Foss, Peter G. Klein**

*Fragment rozdziału 6 z książki Organizowanie działania przedsiębiorczego. Nowe spojrzenie na firmę. Zapraszamy do objęcia mecenatu nad książką! Osoby, które wesprą wydanie publikacji **kwotą powyżej 30 złotych otrzymają książkę w postaci elektronicznej**, a osoby, które przekażą na ten cel **powyżej 100 złotych otrzymają ją w postaci papierowej**. Wsparcie można przekazywać poprzez przelew na nasze konto — prosimy o wpisanie w tytule przelewu „Klein, Foss”. [Zapraszamy do zapoznania się ze szczegółami oferty.](#)*

Według Knighta (1921) pojęcia organizacji firmy, zysku i straty oraz przedsiębiorczości są ze sobą nierozzerwalnie związane. Zjawiska te są odpowiednio przejawem, wynikiem i przyczyną prowadzenia komercyjnych eksperymentów — patrząc z perspektywy swoistej ontologii świata, który jest systemem otwartym i indeterministycznym (1921, rozdział 7). Niewielu ekonomistów podąża za przykładem Knighta, łącząc te zjawiska¹ i wychodząc przy tym od jego filozoficznych założeń. Jednakowoż, jak stwierdziliśmy na początku tej książki, istnieje wiele dobrych przesłanek, by zajmować się teorią przedsiębiorczości i teorią firmy łącznie. Synteza taka pozwala wyklarować wiele fundamentalnych kwestii poruszanych przez ekonomię, strategię przedsiębiorstwa i politykę publiczną: Czy możemy z powodzeniem zajmować się przedsiębiorczością, jeśli nie rozważymy wpiętej organizacji będącej jej habitatem? Jak struktura firmy oddziałuje na działania przedsiębiorcze? W jaki sposób organizacja firmy (tj. alokacja rezydualnych praw do dochodu i do kontroli) wpływa na ilość i jakość idei przedsiębiorczych? To tylko niektóre z pytań. Aby na nie odpowiedzieć, musimy zebrać razem dorobek teorii firmy i teorii przedsiębiorczości. Ważne związki między tymi dwoma obszarami prac

¹ Wyjątkami pod tym względem są Barzel (1987), Baumol (1994), Casson (1997) i Gifford (1999).

badawczych w dużej mierze były jednak do tej pory ignorowane. W tym i następnych dwóch rozdziałach postaramy się rozpoznać i ustawić część z tych związków na stabilnym fundamencie.

Motywuje nas pragnienie przekonania badaczy z obu dziedzin o wielkich korzyściach z wymiany. Zaczniemy od przeglądu istniejących teorii firmy, badając przyczyny, z powodu których ów potencjał nie został rozpoznany, oceniony i wykorzystany. Ekonomia — a stąd i ekonomiczna teoria firmy — podążała w XX wieku specyficzną ścieżką rozwoju, w praktyce wypychając przedsiębiorców poza nawias organizacji i rynku. Stało się tak nie przez płoćność czy brak precyzji, systematyczności i przejrzystości refleksji Schumpetera, Knighta, Misesa i innych myślicieli, ale dlatego że narastający formalizm i konwencjonalizacja podejścia do zjawisk ekonomicznych utrudniły uwzględnienie pojęć osądu i kreatywności, ograniczonej racjonalności czy nieprzewidywanych ewentualności.

Spieszmy dodać, że nie dołączamy do tej dyskusji z ofertą ogólnej krytyki współczesnej ekonomii. Nie chcemy też wiązać naszej propozycji rewizji roli przedsiębiorcy w naukach ekonomicznych z jakiegoś rodzaju ich szerszą rekonstrukcją. Wręcz przeciwnie. Przedsiębiorca stanowił ważną postać „głównego nurtu” ekonomii do drugiej połowy XX wieku, a w przedsiębiorczościowej teorii firmy i rynku nie ma nic nieusuwalnie radykalnego czy nieprawomyślnego². Będziemy przekonywać, że zasadniczo kościec współczesnej ekonomii wcale nie wyklucza silnej roli przedsiębiorczości, jednakże pewną przeszkodą jest tu język formalnego modelowania ekonomicznego. Co bardziej formalne — te ze sfer teorii gier i teorii informacji — warianty teorii firmy czy, szerzej, ekonomii organizacji przyjmują założenia i metody modelowania, które skutecznie wyłączają przedsiębiorcę z obszaru ich zainteresowań. Niemniej uważamy, że uwzględnienie bardziej przedsiębiorczościowej perspektywy jest wciąż płodnym kierunkiem poszukiwań, umożliwiającym tworzenie nowych koncepcji teoretycznych i wyjaśnień istotnych zjawisk z zakresu teorii firmy³.

² Zob. Salerno (2009a, s. xxvii–xxxiii). Opisuje on tam przykład Murraya Rothbarda, który widział swoją *Ekonomię wolnego rynku*, podstawowy traktat współczesnej szkoły austriackiej, jako próbę rehabilitacji dawnej tradycji głównego nurtu — neoklasycznej ekonomii Wicksteeda (1910), Fettera (1910) i Taussiga (1911) — a nie jako heterodoksyjną rekonstrukcję teorii ekonomii. Naszym zamiarem jest podążenie tym samym tropem.

³ Nie zgadzamy się zatem z tezą Barreto (1989), że inherentnie nie istnieje możliwość sprowadzenia firmy i przedsiębiorczości na wspólną płaszczyznę teoretyczną.

Na podobnej zasadzie literaturę o przedsiębiorczości może wzbogacić bardziej sumienne i systematyczne ujmowanie otoczenia organizacyjnego przedsiębiorczości i jej implikacji. Choć współczesna ekonomia rzeczywiście przyjmuje heurystyki ograniczające, nie oznacza to wcale, że myśli płynące ze współczesnej ekonomii organizacyjnej nie mogą zaważyć na problematyce przedsiębiorczości. Szczególnie przydatne dla badań nad przedsiębiorczością są idee z zakresu praw własności, kosztów transakcyjnych, aktywów specyficznych dla relacji i inne, aczkolwiek może formułowane inaczej niż w głównym nurcie ekonomii. Wskazujemy też, że warto wprowadzić te pojęcia i teorie do literatury o przedsiębiorczości. Ujmując to inaczej, w tym rozdziale będziemy starali się zachęcać do wyparcia jednostronnych wpływów teoretycznych przez wzajemne inspirowanie badań.

Prace nad teorią firmy od dawna krążą wokół „klasycznych” Coase’owskich (1937) zagadnień genezy, granic i wewnętrznej organizacji firmy. Dlatego organizacja gospodarcza to dziedzina dystrybucji transakcji w ramach mechanizmów i struktur władztwa. Wyjaśniając jej zagadnienia, należy zatem zająć się pytaniami o przyczyny wyłonienia się określonych struktur władztwa, ich granic względem innych takich struktur oraz (w przypadku firm i tzw. hybryd) ich wewnętrznej organizacji. Tak też będziemy rozwijać temat w tym i następujących dwóch rozdziałach.

Przedsiębiorczość i teoria firmy: dlaczego tak niewiele je łączy?

Marginalizowanie przedsiębiorcy przez teoretyków firmy

Jak wspomnieliśmy w rozdziale 1, w ostatnich dziesięcioleciach teoria firmy stała się jedną z najprężniej rozwijających się dziedzin mikroekonomii, wzmacniając swój wpływ na nauki o zarządzaniu. Jednocześnie teorii tej nie przywoływano zbyt często w literaturze dotyczącej przedsiębiorczości (wśród wyjątków wymienić można: Jones i Butler 1992; Mosakowski 1998; Alvarez i Barney 2005). Początki i kształtowanie się ekonomicznej teorii firmy zbiegały się w czasie z wyparowywaniem pojęcia przedsiębiorcy z analizy mikroekonomicznej — wpraw w latach trzydziestych XX wieku, gdy firma weszła do neoklasycznej teorii cen (O’Brien 1984), a potem w latach osiemdziesiątych, kiedy to teorię firmy wyrażano na nowo przy użyciu języka teorii gier i ekonomii informacji (np.

Holmström 1979; Grossman i Hart 1986). Stopniowe „krzepnięcie” neoklasycznego podejścia do ekonomii (zob. Leijonhufvud 1968), obecne też w sposobie ujmowania teorii firmy przez główny nurt, spowodowało marginalizację roli przedsiębiorczości. Baumol (1994, s. 17) nazywał przedsiębiorcę „widmem krążącym nad modelami ekonomicznymi”. I rzeczywiście, takich pojęć jak „przedsiębiorca” i „przedsiębiorczość” nie można uświadczyc nawet w uznanych podręcznikach ekonomii organizacji i zarządzania, takich jak Brickley i in. (2008) czy Besanko i in. (2010)⁴.

Podobnie sytuacja wygląda we współczesnych pracach na temat teorii firmy (Williamson 1975, 1985 i 1996; Milgrom i Roberts 1992; Hart 1995), w których o przedsiębiorczości wspomina się co najwyżej mimochodem (rzucającym się w oczy wyjątkiem od tej reguły jest Spulber 2009). Sugerowaliśmy już, że naszym zdaniem przyczyną takiego stanu rzeczy nie jest nieistotność podstawowych refleksji ekonomicznej teorii firmy czy niemożność ich sprzężenia z koncepcją przedsiębiorczości — wręcz przeciwnie. Ale powrót przedsiębiorcy został utrudniony przez konkretny *kształt*, jaki coraz usilniej nadaje się ekonomicznej teorii firmy. Choćby teoria kontraktów w dużym stopniu opiera się na założeniu, że umowy są „kompletne”, tj. przewidują czynności lub środki przeciwdziałania w odpowiedzi na wszelkie możliwe wydarzenia, wykluczając tym samym wszelkie nieprzewidziane ewentualności i w ogóle niepewność w stosunkach umownych. Mimo że pewne aspekty przedsiębiorczości da się za pomocą teorii kompletnych kontraktów ująć w przydatny sposób (np. Kihlstrom i Laffont 1979; Barzel 1987; Lazear 2005), to są zasadniczo teoria ta stoi w sprzeczności z przedstawioną w poprzednich rozdziałach koncepcją przedsiębiorczości jako stosowania osądu w kwestii zasadniczo *nowych* zastosowań zasobów w warunkach niepewności (por. Boudreaux i Holcombe 1989; Langlois i Cosgel 1993).

Heurystyki ograniczające w teorii firmy

Zaniechanie zajmowania się przez teoretyków firmy zagadnieniem przedsiębiorczości wynika w dużym stopniu z fundamentalnych heurystyk

⁴ Dwie brytyjskie prace o podręcznikach z podstaw ekonomii (Kent 1989; Kent i Rushing 1999) potwierdzają podobne braki. Kwerenda podręczników używanych przez studentów uniwersytetów szwedzkich (przy czym zasadniczo są to te same pozycje, które znajdziemy na uczelniach amerykańskich i w innych krajach) również świadczy o nieobecności koncepcji przedsiębiorcy (Johansson 2004).

stosowanych w modelowaniu formalnym. Badacze teorii firmy postępują podobnie jak inni twórcy modeli w głównym nurcie ekonomii, z uporem traktując pewne elementy jako „wyłączalne”. Dla przykładu uczestnicy rynku mogą albo dysponować doskonałą wiedzą o jakichś zmiennych, albo w ogóle o nich nie wiedzieć; prawa własności mogą być egzekwowane albo w pełni, albo wcale; podejmowane działania można zweryfikować w pełni, albo w ogóle. Wszelkie niuanse są sztuczne, jak w modelach bayesowskich, gdzie „podmiot zna prawdziwą wartość p z prawdopodobieństwem i ”. Taka konwencja sprawia, że dla wielu zmiennych wyboru przyjmuje się skrajne wartości, uzasadniając to domniemaniem, iż pewne (zazwyczaj niesprecyzowane) koszty informacyjne bądź transakcyjne uniemożliwiają agentom wybranie określonych działań. Oczywiście teoretycy w ten sposób starają się izolować działanie niektórych mechanizmów, jak choćby wpływ własności na zachęty do inwestycji w sytuacji braku możliwości zawierania umów o inwestycje. Uznaje się, że zrozumienie skrajnej sytuacji może zaowocować zgłębieniem zachęt do inwestycji w mniej skrajnych warunkach.

Takie ujmowanie tematu może jednak zaprowadzić nas w ślepią uliczkę. Izolowanie wybranych mechanizmów skutkuje przecież wyłączeniem innych krańców, czyli zignorowaniem tej części przedsiębiorczości, która szuka dla siebie na owych krańcach pola manewru. Furubotn (2001, s. 136) wskazuje dla przykładu, że założenie o ograniczonej racjonalności — kluczowy składnik niektórych współczesnych teorii firmy — ma ogromny wpływ na sposób, w jaki badacze obmyślają teorie dotyczące firmy:

Przy barierach poznawczych właściwych dla każdej jednostki i kosztownej naturze informacji decydent może dysponować tylko częściową wiedzą na temat pełnego zakresu opcji, które zna społeczeństwo jako całość. Nie można nadal zakładać, że wie on wszystko o dostępnych możliwościach technologicznych, cechach i dostępności każdego ze strumieni nakładów wytwórczych, istnieniu i prawdziwych własnościach wszelkich dóbr dostępnych w systemie itd.

Innymi słowy, nie możemy uprościć istotnego problemu decyzyjnego, sprowadzając go do samego przekształcania znanych nakładów w znany produkt w sposób minimalizujący koszty transakcyjne (czyli do „Robbinsowskiego

maksymalizowania”, jak wyraziłby się Kirzner). Jeśli decydenci wiedzą jedynie o wąskim podziorze wszystkich potencjalnych kombinacji nakładów i nie mogą dokładnie przewidzieć przyszłych preferencji, to „indywidualny projektant polityki firmy musi zachowywać się jak prawdziwy przedsiębiorca, a nie jak menedżer rutynowo egzekwujący tylko jasno określone reguły krańcowej alokacji” (Furubotn 2001, s. 139). Zdaniem Furubotna to właśnie dlatego nie można przyjmować, że koszty transakcyjne są wyłącznym źródłem władztwa i wyboru kontraktowego; część wyjaśnienia musi stanowić też zyskowość.

W tym duchu poświęcimy dalszą część tego rozdziału zarówno na przegląd najważniejszych z uznanych teorii firmy, aby móc uważniej przyjrzeć się tym punktom zapalnym, w których współczesne badania teoretyczne nie radziły sobie z problematyką przedsiębiorczości, jak i na obserwacje, dzięki którym będzie można wskazać wspólne punkty między przedsiębiorczością a organizacją gospodarczą. Kolejne rozdziały poświęcimy bardziej szczegółowemu omówieniu naszych spostrzeżeń.

Ugruntowane teorie firmy

Neoklasyczna teoria firmy

Tak zwana neoklasyczna teoria firmy wyłoniła się na przełomie lat dwudziestych i trzydziestych XX wieku z prac Pigou (1928), Viner (1931) i Robinson (1933 i 1934) obok prowadzonych równolegle prac nad formalizacją teorii konsumenta (Hicks i Allen 1934; Loasby 1976) (jak konsumenci maksymalizują użyteczność w ramach ograniczeń budżetowych, tak przedsiębiorstwa maksymalizują zysk w ramach danej funkcji produkcji i cen nakładów). Autorzy ci starali się też doprecyzować Marshallowski aparat teorii cen, a zwłaszcza koncepcję „firmy reprezentatywnej”. Wskazywano jednak, że efekt odbiegł bardzo daleko od intencji Marshalla (Foss 1994). I rzeczywiście, jedną z ofiar stał się Marshallowski przedsiębiorca, niefortunnie wypchnięty z teorii cen (Loasby 1982). W neoklasycznej teorii produkcji, stanowiącej podstawę nowej teorii firmy, zakłada się, że wiedza to dany egzogenicznie szablon, który można zastosować natychmiast w procesie wytwórczym, co sprawia, iż przedsiębiorca to co najwyżej *deus ex machina*. Stworzona przez Pigou, Viner i Robinson teoria przetrwała w podręcznikach mikroekonomii w postaci powszechnie znanego aparatu kosztowego, pojawiając się też — w jeszcze bardziej abstrakcyjnej

formie — jako charakterystyka producentów w modelach ogólnej równowagi konkurencyjnej (Debreu 1959).

W obecnie używanych podręcznikach ekonomii „firmę” utożsamia się z funkcją produkcji lub zbiorem możliwości produkcyjnych — jest ona czarną skrzynką, wewnątrz której w jakiś sposób nakłady przekształcane są w produkt. Taka firma jest modelowana jako pojedynczy aktor podejmujący decyzje, które przedstawia się jako nieskomplikowane: wybór dotyczy wielkości produkcji, wielkości wykorzystania poszczególnych czynników itp. Oczywiście nie są to żadne „decyzje”; to po prostu trywialne obliczenia matematyczne — zwykła konsekwencja przyjętych danych wejściowych. Długookresowo przedsiębiorstwo może wybrać dla siebie optymalną wielkość i mieszankę wytwarzanych dóbr, ale nawet one są z góry określone przez właściwości funkcji produkcji (korzyści skali, zakresu i sekwencji). Krótko mówiąc, firma jest zbiorem krzywych kosztów, a „teoria firmy” to problem z dziedziny rachunku różniczkowego. Nie ma tam miejsca dla przedsiębiorcy.

Choć perspektywa funkcji produkcji jest z punktu widzenia opisowego pusta, to jednak kusi przejrzystością analityczną i elegancją zbieżności z neoklasyczną teorią konsumenta (maksymalizacja zysku jest podobna do maksymalizacji użyteczności, izokwanty są jak krzywe obojętności itd.). Niemniej wielu ekonomistów i większość przedstawicieli nauk o zarządzaniu uznaje traktowanie firmy jako funkcji produkcji (Williamson 1985) za coraz mniej zadowalające. Koncepcja ta bowiem nie radzi sobie z wyjaśnieniem wielu stosowanych w realnym świecie typów praktyk biznesowych, takich jak integracja pionowa i pozioma, fuzje, dywersyfikacja geograficzna i produktowa, franczyza, długoterminowe kontrakty handlowe, ceny transferowe, wspólne przedsięwzięcia badawcze i inne. Bezspornie teoria ta nigdy nie miała służyć wyjaśnieniu tego rodzaju zjawisk. Miała być jedynie pośrednim etapem na drodze do wyjaśnienia cen na rynku (zob. Machlup 1967). Jednak milczenie tradycyjnych teorii firmy w odpowiedzi na pytania dotyczące porównawczego podejścia do badań organizacji gospodarczej tłumaczy w dużej mierze wzrost zainteresowania teorią agencji, ekonomią kosztów transakcyjnych, podejściem ekonomicznej teorii praw własności i innych ujęć nawiązujących do sztandarowego artykułu *Natura firmy* Coase’a z 1937 roku.

Coase

Coase (1937) zaprezentował fundamentalnie oryginalną metodę myślenia o firmie. Jak wykazywał, jej byt w świecie neoklasycznej teorii cen jest bezcelowy. Skoro firmy rodzą się w gospodarce rynkowej, to — jak twierdził — z konieczności musi istnieć „koszt wykorzystania mechanizmu cenowego” (Coase 1937, s. 35). Wymiana rynkowa wymaga ponoszenia pewnych kosztów, takich jak rozpoznawanie partnerów handlowych, negocjowanie warunków, a także sporządzanie i egzekwowanie umów: „Najbardziej oczywistym kosztem «organizacji» produkcji za pośrednictwem mechanizmu kształtowania się cen jest koszt dowiadywania się, jakie ceny są odpowiednie” (Coase 1937, s. 35). Drugi rodzaj kosztu wiąże się z egzekwowaniem osobnych umów dla każdej z rozlicznych transakcji rynkowych, które stają się niezbędne dla zestrzajania ze sobą niektórych złożonych czynności produkcyjnych. Wydatków tych da się uniknąć dzięki zorganizowaniu owych czynności na poziomie firmy. W jej ramach przedsiębiorca może obniżyć owe „koszty transakcyjne”, jeśli weźmie na siebie koordynację wspomnianych czynności. Lecz organizacja wewnętrzna sprawia, że pojawiają się inne rodzaje kosztów transakcyjnych, a konkretnie problemy przepływu informacji, zachęt, monitorowania i oceny wyników. Zatem o granicach firmy decyduje zamienność (na krańcu) względnych kosztów transakcyjnych wymiany wewnętrznej i zewnętrznej.

W jednym krótkim artykule Coase wyłożył podstawowe *desiderata* ekonomicznej teorii firmy, gdy na modłę instytucjonalnej analizy porównawczej udało mu się wydobyć na światło dzienne problematykę alokacji transakcji w alternatywnych strukturach władztwa. Być może najbardziej uderzającą stroną pracy Coase’a jest jej programowy charakter: to apel o ukonstytuowanie programu badawczego uwzględniającego niekompletne kontrakty i koszty transakcyjne („koszty wykorzystania mechanizmu cenowego”), a także obrona kontraktowej konceptualizacji firmy i wykorzystanie podejścia efektywnościowego. Co najważniejsze, precyzuje ona główne zadania teorii firmy: „odkrycie, dlaczego w wyspecjalizowanej gospodarce wymiennej w ogóle pojawia się firma” (przyczyny *istnienia* przedsiębiorstw), „badanie sił, które determinują wielkość firmy” (*granice* przedsiębiorstw) i choćby dociekań o „malejących przychodach z zarządzania” (*wewnętrzna organizacja* przedsiębiorstw) (Coase 1937, s. 35, 38, 40). Wszystkie te zagadnienia, jak

wyjaśnia Coase, leżą w zasięgu ręki badacza, jeśli tylko włączy do standardu ekonomii „koszty wykorzystania mechanizmu cenowego”. Choć większość współczesnych teorii firmy może się różnić terminologią i refleksjami, to jednak pozostają one w duchu Coase’owskie w tym sensie, że nie odbiegają od tego programu. Ale co z przedsiębiorcą w myśli Coase’a?

Przedsiębiorca a Coase i Knight

Stanowisko Coase’a wobec przedsiębiorcy jest nieco dwuznaczne. Używa on tego słowa w odniesieniu do „osoby lub osób, które, w systemie konkurencji, zajmują miejsce mechanizmu cenowego w nadawaniu kierunku zasobom” (Coase 1937, s. 32, przyp. 10). Ale zarazem jego „przedsiębiorca” zdaje się zajmować nie tyle kształtowaniem swojego osądu w warunkach niepewności, kierowaniem się Kirznerowską czujnością czy działaniem innowacyjnym w rozumieniu Schumpetera, co głównie porównywaniem kosztów organizowania określonych transakcji w danych strukturach władztwa⁵. Z drugiej strony Coase zwraca uwagę na szczególne aspekty organizacji gospodarczej, które najlepiej jest wytłumaczyć właśnie w kontekście działalności przedsiębiorczej. Zwłaszcza jego rozważania na temat umów zatrudnienia odwołują się do nieprzewidywalności i konieczności koordynacji jakościowej w świecie niepewności (Langlois i Foss 1999). Taka teoria aż się prosi o wprowadzenie do niej przedsiębiorcy, który mógłby w niej zaistnieć w roli postaci zajmującej się spekulacją i koordynacją. Potencjał ten nie został jednak wykorzystany przez samego Coase’a i — jak będziemy się mogli jeszcze przekonać — przez idących w jego ślady ekonomistów zajmujących się teorią firmy.

Coase odrzucił Knightowskie (1921) przedsiębiorczościowe wyjaśnienie firmy. Możliwe, że powodem było błędne odczytanie przez niego Knighta (Foss 1996b). Coase zarzuca Knightowi, że czyni „ze sposobu płatności cechą charakterystyczną firmy”. W tym ujęciu przedsiębiorca ubezpiecza wykazujących awersję do ryzyka pracowników, stając w roli pretendenta rezydualnego. Coase uważał, że tego rodzaju definicja firmy jest nie do przyjęcia, dlatego że każdy

⁵ Ujęcie takie jest zgodne z tradycją kontynuatorów Marshalla, uznającą „menedżera” i „przedsiębiorcę” za synonimy (np. Kaldor 1934; Robinson 1934). Część autorów spoza jej obrębu, w tym Fetter (1905) i Davenport (1914), używało takich słów jak „enterpriser” [zob. przyp. tłum. na s. {49} — przyp. JL], „poszukiwacz przygód” czy „imprenditor” [z włoskiego *imprenditore* (przedsiębiorca) — przyp. JL] dla podkreślenia różnicy między przedsiębiorcą a menedżerem.

„przedsiębiorca może sprzedać swoje usługi innemu za pewną sumę pieniędzy, natomiast płaca dla jego pracowników może być w większości lub w całości udziałem w zyskach” (Coase 1937, s. 37). Coase, jak się wydaje, nie dostrzegł, że w całej analizie Knighta właśnie o to chodzi, iż „usługi przedsiębiorcy” zawierają w sobie niedające się ubezpieczyć ryzyko czy też autentyczną niepewność i jako takie są zbyt kosztowne, aby podlegały obrotowi (do tego zagadnienia wrócimy w następnym rozdziale).

Nie znaczy to jednak, że analizę Coase’a można przeciwstawić Knightowskiej. Na pewnych poziomach oba podejścia wzajemnie się uzupełniają. Coase’owskie wyjaśnienie istnienia firmy w kategoriach relacji kosztów transakcyjnych jest zorientowane na granice firmy widziane przez pryzmat stosunku *zatrudnienia*. Innymi słowy, linia podziału dla Coase’a przebiega między tym przedsiębiorcą, który zawiera umowy z niezależnymi dostawcami i dystrybutorami, a tym, który zatrudnia pracowników. Langlois (2007c) przekonuje, że Knight nie uzasadnił w sposób przekonujący, dlaczego przedsiębiorca-właściciel musi zatrudniać pracowników, a skoro tak, to jego punkt widzenia nie jest teorią firmy w rozumieniu Coase’a. Być może, co nie zmienia faktu, że u Knighta definicja firma wychodzi od kategorii własności zasobów, a nie zatrudnienia pracowników. Jego teoria — podobnie jak teoria niekompletnego kontraktu albo ekonomiczna teoria praw własności, które pojawiły się w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku — zajmuje się *właścicielskimi* granicami firmy, a nie granicami wynikającymi z zatrudnienia⁶. Mimo to Langlois słusznie wskazuje, że aby wyjaśnić, dlaczego zamiast wynajmować niezależnych wykonawców przedsiębiorca sięga po pracowników, perspektywa Knightowska musi też uwzględnić rozważania Coase’a dotyczące kosztów transakcyjnych.

⁶ Spulber (2009) definiuje firmę w kategoriach Fisherowskiego (1930) „teorematu separacji”, zgodnie z którym optymalne decyzje inwestycyjne w neoklasycznej firmie są niezależne od preferencji jej właściciela (i niezależne od decyzji o finansowaniu). W takich ramach (Spulber 2009, s. 63) firma „jest zdefiniowana jako instytucja transakcyjna, której cele odbiegają od zamiarów jej właścicieli. Separacja stanowi o kluczowej różnicy między firmą i bezpośrednimi wymianami między konsumentami”. W przyjętej przez nas perspektywie Knightowskiej, tak jak w podejściu ekonomicznej teorii praw własności, firmę definiuje się w kategoriach własności zasobów, a nie niezależnych preferencji — preferencje właściciela wyznaczają tu wręcz ostateczne granice dla działań podejmowanych przez firmę, nawet w wypadku przedsiębiorstw znajdujących się w obrocie publicznym. Zob. dalsze rozważania w: Hart (2011).

Współczesna ekonomia organizacyjna

Jako że przełomowa praca Coase'a pozbawiona była odpowiedniej „technologii analitycznej”, to poruszone w niej idee przez ponad trzydzieści lat nie rezonowały w środowisku ekonomistów głównego nurtu (zob. szczegółowe omówienie tego tematu w: Foss i Klein 2011). Choć teorię Coase'a powszechnie znano i uznawano, to jednak z niej nie *korzystaną*, co zresztą później wytknął sam Coase (1972). Tak się jednak zdarzyło, że ten wyraz rozgoryczenia zbiegł się w czasie z rozkwitem poważnych prac nad teorią firmy, zapoczątkowanym przez cztery pionierskie publikacje, które nadały formę najważniejszym nurtom współczesnych badań w dziedzinie teorii firmy: ekonomii kosztów transakcyjnych (Williamson 1971), ujęciu firmy w kategoriach sieci kontraktów (Alchian i Demsetz 1972), teorii agencji (Ross 1973) i ekonomicznej teorii zespołów (Marschak i Radner 1972).

Razem wzięte post-Coase'owskie teorie firmy poszły tropem Coase'a, przedstawiając przedsiębiorstwo jako jednostkę z natury kontraktową, której istnienie, granice i wewnętrzna organizacja mogą stać się czytelne przez pryzmat oszczędzania na różnych odmianach kosztów transakcyjnych. Nie znaczy to wcale, że w którejś z teorii współczesnej ekonomii organizacyjnej udało się stworzyć spójny i odwołujący się do tego samego rodzaju kosztu transakcyjnego aparat, który byłby zdolny do zmierzenia się naraz z trzema wspomnianymi kwestiami. Wydaje się, że zamiast tego mamy swoisty podział pracy: obiektem badań teorii agencji (Holmström i Milgrom 1991) i ekonomicznej teorii zespołów (Marschak i Radner 1972) jest głównie organizacja wewnętrzna, a dla ekonomii kosztów transakcyjnych (Williamson 1985) i ekonomicznej teorii praw własności (Hart 1995; Hart i Moore 1990) są nim granice firmy. Te perspektywy badawcze biorą też pod uwagę odmienne rodzaje kosztów transakcyjnych. W modelach agencji są to koszty monitorowania, w ekonomicznej teorii praw własności koszty sporządzania (kompletnych) kontraktów, a w ekonomii kosztów transakcyjnych pojawiające się już po podpisaniu umów koszty spierania się⁷.

Wśród tych nurtów jedynie ekonomia kosztów transakcyjnych i ekonomiczna teoria praw własności są zwyczajowo odbierane jako teorie firmy *per se* (Hart 1995). Teoria agencji i ekonomiczna teoria zespołów rozpatrują

⁷ To nasza racjonalna rekonstrukcja; tacy przedstawiciele teorii formalnych kontraktów jak badacze teorii agencji czy ekonomicznej teorii praw własności zazwyczaj stronią od pojęcia „kosztu transakcyjnego”. Zob. dalsze rozważania w: Gibbons (2005).

wprawdzie relacje w produkcji, ale nie poświęcają uwagi własności zasobów — czyli nie zajmują się problematyką granic firmy. Bez wstępnego założenia, że kontrakty są niekompletne, wyjaśnienie owych granic przestaje być możliwe, bo wszystko da się dookreślić w umowie. Przestaje być wtedy potrzebna własność rozumiana jako „rezydualne prawo” do podejmowania decyzji nieokreślonych w umowie. Modele agencji i ekonomicznej teorii zespołów zakładają kompletność umów, podczas gdy ekonomia kosztów transakcyjnych i ekonomiczna teoria praw własności operują na gruncie kontraktów niekompletnych. Właśnie dlatego skupimy się na tych dwóch ostatnich punktach widzenia.

Choć przebiegając w rozmaitych gałęziach współczesnej ekonomii organizacyjnej znajdziemy najprzeróżniejsze teorie, perspektywy i myśli, to wszystkie je łączy świadomość — czasem skryta między wierszami — że aby odkryć *raison d'être* firmy, należy wyjść poza model konkurencji doskonałej (według Debreu 1959). Trudno zaprzeczyć, że przekonanie to jednoczy wszystkie ekonomiczne teorie firmy, począwszy od Knighta (1921) (gdzie zostało to powiedziane wprost), przez Coase'a (1937) wraz z jego następcami w dziedzinie teorii kosztów transakcyjnych (Williamson 1996), a skończywszy na współczesnej teorii kontraktów (Salanié 1997; Laffont i Martimort 2002). Mimo istnienia tarć w postaci (autentycznej) niepewności (Knight 1921), niedoskonałej zdolności przewidywania i ograniczonej racjonalności (Coase 1937; Kreps 1996; MacLeod 2002), małej liczby kontrahentów (Williamson 1996), kosztów spierania się (Coase 1937), prywatnych informacji (Holmström 1979), kosztu przetwarzania informacji (Marschak i Radner 1972; Bolton i Dewatripont 1994), kosztu kontroli jakości (Barzel 1982 i 1997) czy niedoskonałego egzekwowania przepisów prawa (Hart 1995; Williamson 1996) każde z wymienionych ujęć pozwala na odstępstwa od modelu kompletnych, przewidujących wszelkie ewentualności umów, przyjmowanego przez teorię ogólnej równowagi konkurencyjnej (Debreu 1959).

Jednym ze skutków przyjęcia założenia o niedoskonałych kontraktach jest to, że wytworzona wartość („dobrobyt”, „bogactwo”, „nadwyżka” itd.) nie osiąga hipotetycznego maksimum. Mimo to jako punkt odniesienia obiera się właśnie najlepszy z możliwych światów — wbrew wysuniętej przez Coase'a (1964) i Demsetza (1969) metodologicznej krytyce tej „nirwanicznej wizji”. Zwykle dla współczesnych teorii firmy punktem odniesienia jest jakaś koncepcja wartości,

jaka zostałyby wytworzona, gdyby uczestnicy rynku byli osadzeni w świecie całkowicie wolnym od wszelkich wskazanych tutaj tarć. Warunki można oddać przy użyciu założeń, na których opiera się twierdzenie Coase'a (1960) czy — w ekonomii neoklasycznej — pierwsze twierdzenie ekonomii dobrobytu (Debreu 1959). Przy tych założeniach zachodzi maksymalizacja tworzenia wartości, co oznacza, że nie ma możliwości takiego przetasowania alokacji zasobów, porozumień itd., by jakkolwiek zwiększyć produkcję wartości ekonomicznej. Warto zaznaczyć, że w dużej mierze takie sytuacje są instytucjonalnie i organizacyjnie neutralne, czyli nieograniczona konkurencja rynkowa oparta na prywatnych tytułach własności przynosi optymalną alokację (i to samo tyczy się pełnego socjalizmu!). Podobnie nieznaczące dla alokacji zasobów jest to, kto jej dokonuje: firmy czy rynek⁸.

Nie ulega wątpliwości, że w rzeczywistości nie możemy mieć do czynienia z taką najwyższą postacią efektywności, a rozwiązania instytucjonalne czy organizacyjne, korzystające z rozmaitych mechanizmów zarządzania nakładami, mają wpływ na alokację zasobów zależnie od przyjętych założeń dotyczących transakcji, praw własności, wiedzy i innych kwestii. W praktyce podstawowa heurystyka przyjmowana we wszystkich ekonomicznych teoriach firmy zakłada, że do stosownych przedmiotów badań (transakcji, działań, nakładów) można odpowiednio dobrać określone możliwości (struktury władztwa takie jak integracja pionowa czy kontrakt), dzięki czemu spełnione zostanie jakieś kryterium efektywności (Williamson [1985] nazywa to „dopasowaniem struktur władztwa do transakcji”). Zwykle zakłada się, często używając w rozumowaniu słów „jak gdyby”, że decydenci są racjonalnymi optymalizatorami, więc za każdym razem wybrane zostaną wszystkie zmiany zestrojeń transakcji ze strukturami władztwa, które są optymalne (albo potencjalnie optymalne) w sensie Pareto (np. Milgrom i Roberts 1992). Nawet jeśli działające podmioty nie będą w stanie lub nie będą skore do podjęcia takich zmian, to i tak siły konkurencyjnej selekcji doprowadzą do usunięcia nieefektywnych wyborów organizacyjnych (Williamson 1985 i 1988; Lien i Klein 2009) (jeśli koszty transakcyjne uniemożliwiają adaptacje, wówczas nieefektywność może być nie

⁸ Zazwyczaj uznaje się jednak, że w warunkach doskonałych i bezkosztowych kontraktów nie ma miejsca dla czegokolwiek, co przypominałoby organizacje. W takim środowisku nie mogłyby istnieć nawet przedsiębiorstwa jednoosobowe — konsumenci mogliby zawierać umowy z właścicielami usług czynników produkcji bezpośrednio i nie potrzebowaliby do tego żadnych pośredników (tj. firm) (np. Cheung 1983).

do „naprawienia” [Williamson 1996, rozdział 8], co znaczy, że pierwotne zestrojenie tak naprawdę nie było nieefektywne).

Sam argument mówiący o tym, że firma pojawia się wtedy, gdy rynek pewnych transakcji czy aktywności „zawodzi”, a organizacja radzi sobie z nimi lepiej, nie odpowiada wcale na pytanie, jakie mechanizmy się z tym wiążą. To znaczy, że jest to prozaiczna tautologia. Dlatego wiele wysiłku włożono w rozpoznanie takich mechanizmów i obleczenie ich w teorię. Przez ostatnie trzy dekady motywem wiodącym tych prac były sprzeczności zachęt, objawiające się w takich sytuacjach jak dylemat więźnia⁹. Rozważymy teraz prosty przykład, aby pokazać, jaką postać przybierają na rynku owe sprzeczności w kontekście małej liczby kontrahentów i jak władztwo może sobie z tym poradzić.

Przykład

Omawiany tu przykład (zapożyczony od Wernerfelta 1994) posługuje się podstawowym rozumowaniem teorii „niekompletnego kontraktu”, jednej z wiodących teorii współczesnej ekonomii organizacyjnej. Choć jej szczegóły nie przekładają się automatycznie na inne perspektywy badawcze, to jednak sam kościół jej logiki i założeń jest do nich bardzo zbliżony. Do zilustrowania przykładu posłużymy się ukazanymi na rysunku 6.1. wariantami gier w postaci strategicznej.

Za Hurwiczem (1972) możemy sobie wyobrazić uczestników rynku, którzy do prowadzonych przez siebie interesów dobierają warianty gier i będące ich konsekwencją równowagi. Choć przykład ten zajmuje się tylko dwoma takimi osobami (graczami), to możemy założyć, że gracz *B* pełni rolę przedstawiciela wielu potencjalnych podmiotów (np. firm), które mogą zechcieć współpracować z *A*. W ten sposób obowiązywać będą warunki „wielkich liczb”, możemy więc uznawać, że omawiana sytuacja zachodzi — przynajmniej początkowo — w środowisku rynkowym.

⁹ Po części korzystano z dorobku ekonomicznej teorii zespołów (Marschak i Radner 1972; Aoki 1986; Radner 1986; Bolton i Dewatripont 1994) lub za punkt wyjścia obierano czyste gry wspólnego interesu (Camerer i Knez 1996), bagatelizując problematykę zachęt. Mimo że takie podejście pozwala lepiej zrozumieć te aspekty organizacji wewnętrznej, które dotyczą przetwarzania informacji, to jednak nie tłumaczą istnienia i granic organizacji (Williamson 1985; Hart 1995; Foss 1996a).

		Gra 1		Gra 2	
		B		B	
		lewo	prawo	lewo	prawo
A	górze	2, 2	0, 0	2, 2	0, 0
	dół	0, 0	4, 1	0, 0	$4 - u, 1 + u$

Rysunek 6.1. Dwa warianty gry

Załóżmy, że gracze na starcie chcą wpływać na wymianę tak, aby zachować swoją niezależność (tj. działać jako oddzielne osoby prawne). Względny efektywnościowe wymagają, aby agenci wskazywali wariant gry i równowagę, które maksymalizują ich korzyści z wymiany. Dwaj gracze zaczynają od gry nr 1. Samo kryterium Pareto jest zbyt słabe, by umożliwić wskazanie jednej równowagi, gdyż w tej grze mogą nimi być dwa punkty: {górze, lewo} i {dół, prawo}. Przy tym równowaga {dół, prawo} ma wyższą sumaryczną wypłatę niż {górze, lewo}, więc w interesie gracza A leży przekupienie B, aby wybierał on {prawo}. Z punktu widzenia maksymalizacji nadwyżki ta równowaga jest preferowana przez uczestników gry. Problemem, jaki muszą rozwiązać, jest zaprojektowanie umowy, która sprawiłaby, że wybraliby oni strategię prowadzącą do takiej równowagi. Zasadniczo tym samym zagadnieniem zajmują się badania specyficznych inwestycji (Klein i in. 1978; Williamson 1985; Hart 1995), gdzie agent (a być może obaj agenci) powinien wybrać strategię (w tym przypadku {prawo}) która, choć maksymalizuje nadwyżkę (gdy drugi gracz wskazuje strategię będącą jego najlepszą odpowiedzią), to jednak nie jest dlań najatrakcyjniejsza (jego wypłata wynosi zaledwie 1).

Od razu rzuca się w oczy rozwiązanie w postaci umowy o wypłacie ubocznej u (gdzie $1 < u < 2$), aby zapewnić wybór równowagi, w której gracz A wskazuje {dół}, a B zagrywa {górze}. Jeśli środowisko kontraktowe umożliwia (bezkosztowe) sporządzenie i egzekwowanie takiej umowy, wówczas uczestnicy gry wybiorą strategię efektywne. Oczywiście nie ma tu miejsca dla firmy, jaką zdefiniowaliśmy w tej książce, a sytuacja, w której jest mała liczba kontrahentów, nie prowadzi do pojawienia się nieefektywności.

Lecz różne środowiska kontraktowego mogą dać różne wyniki. Dla przykładu opisanie w kompleksowy sposób wszystkich postanowień umownych może być obciążone zbyt wysokim kosztem (np. u może być nienamagalne jak renowacja i wskutek tego trudne do dokładnego określenia). Przyczyną mogą być koszty informacyjne, ograniczenia językowe, nieuchronne pojawianie się autentycznych nowości i inne. Umowa pozostaje więc niekompletna. Ewentualnie jej strony mogą wykazać się bystrością pozwalającą na spisanie mnóstwa wszelkich możliwych przejawów ich wzajemnego stosunku, ale osoby trzecie nie będą w stanie tego zweryfikować i wyegzekwować (Hart 1990). Albo koszty zawierania umów mogą przeważać nad korzyściami (Saussier 2000). W każdym z tych przypadków może się zdarzyć, że nie da się utrzymać wyniku najlepszego, a więc tego, który jednoznacznie maksymalizuje łączną nadwyżkę. W przykładzie gracz A może zetknąć się z ewentualnością, która nie została uwzględniona w umowie, i odmówić przekupienia B , który nic nie będzie mógł na to poradzić. Jednak B może być na tyle roztropny, że przewidzi tę możliwość. Dlatego kontrakt o wypłacie ubocznej może się okazać niemożliwy do utrzymania w równowadze (tj. wynik gry, kiedy jej uczestnicy otrzymują $[4 - u, 1 + u]$ może nie być doskonałą równowagą ze względu na podgry). Otrzymana wypłata jest niższa od optymalnej, gdyż B racjonalnie nie wybierze strategii {pravo}.

To, czy wynik będzie efektywny, czy nie, będzie w wielu wypadkach bardzo mocno uzależnione od struktury i synchronizacji gry. Jednak w tym konkretnym wypadku synchronizacja jest tak naprawdę nieistotna, jeśli w danym środowisku kontraktowym nie da się wyegzekwować obietnicy przeniesienia u w zamian za zagranie przez B strategii {pravo}. Jeśli zatem A przekupi B przed rozpoczęciem gry, to wówczas B nie będzie musiał zagrać strategii {pravo}, co znaczy, że A zdecyduje się nie przekupywać B . Jeśli natomiast A obieca B łapówkę po zakończeniu gry, to B zda sobie sprawę, że dochowanie obietnicy nie leży w interesie A , więc B i tak zagra strategię {lewo}. Kryje się tu myśl, że podmioty spodziewające się po swoich partnerach kontraktowych oportunistycznie powstrzymają się od dokonywania efektywnych działań czy inwestycji. Konkludując, umowy nie mogą w pełni zabezpieczyć przed utratą nadwyżki czy dobrobytu, wynikająca ze sprzeczności zachęt (przy danych preferencjach ryzyka).

Stąd wyzwaniem analitycznym okazuje się porównywanie alternatywnych uzgodnień kontraktowych, z których żadne nie jest doskonałe (Coase 1964). Konkretnie uzgodnienie tego rodzaju jest reprezentowane przez relację zwierzchności, która ustala się, gdy jeden z graczy staje się pracownikiem przyjmującym pochodzące od innego gracza *nakazy* wyboru pewnych strategii (np. {prawo}) w zamian za określone wynagrodzenie. Innymi słowy, myślą przewodnią jest tu teza, że przeniesienie transakcji czy działania z rynku w ramy organizacji sprawia, iż porozumienie będzie przestrzegane. Zdaniem Williamsona (1985) wynika to ze zmiany zachęt: gdy agent z niezależnego przedsiębiorcy staje się pracownikiem, to tym samym w mniejszym stopniu pełni funkcję pretendenta rezydualnego. Odpowiednio słabsze są więc zachęty do podejmowania czynności prowadzących do równowag suboptymalnych. W podanym przykładzie *B* (lub *A*) po tym, jak zostanie zatrudniony, może nie mieć żadnego interesu w wyborze strategii {lewo} (zamiast strategii {prawo}), więc będzie wypełniał polecenia *A* (lub *B*). Prawo regulujące stosunki pracy może wzmocnić tego rodzaju „uległość” (Masten 1988), jak wyraża się o tym Simon (1991). Albo do ograniczenia oportunistycznych zachowań mogą wystarczyć efekty reputacji wpływające z ciągłej relacji między pracodawcą a pracownikiem (Kreps 1990 i 1996).

Współczesna teoria firmy a przedsiębiorczość

Zamieszczony tu przykład gry w postaci strategicznej pokazuje kilka centralnych założeń, na których opiera się współczesna teoria firmy — założeń, które niekoniecznie są w pełni zgodne z fenomenem przedsiębiorczości. Omówimy je teraz.

Zdolności poznawcze

Większość współczesnych teorii firmy stawia bardzo silne założenia co do zdolności poznawczych uczestników rynku. Podobnie jak czynią właściwie wszyscy przedstawiciele formalnej ekonomii głównego nurtu, tak i tu zakłada się jednorodność, poprawność i stałość zdolności poznawczych. Wszyscy agenci mają więc ten sam poprawny i niezmienny model świata. Założeniem, które osadza rzeczony przesłanki w formalnej teorii kontraktów (tj. teorii agencji i ekonomicznej teorii praw własności), jest to mówiące, że wypłaty, strategie,

struktura gry i inne są powszechnie znane. Czasem jako konieczny element teorii firmy przywołana zostaje — głównie przez Williamsona (1985 i 1996)¹⁰ — idea ograniczonej racjonalności; jednak większość problemów kontraktowania, którym przygląda się współczesna teoria firmy, wymaga tylko asymetrii informacji (Hart 1990). W rzeczy samej wydaje się, że ograniczona racjonalność nie pełni niemal żadnej innej funkcji niż uzasadnianie założenia o niekompletności umów (K. Foss 2001). Podobnie ze względu na bayesowskie podglebie teorii kontraktów opartej na teorii gier Knightowska niepewność czy jakakolwiek koncepcja indeterminizmu bądź otwartości systemu nie ma tu żadnej roli do odegrania. W podanym przykładzie uczestników gry nigdy nic nie zaskoczy¹¹.

Jest oczywiste, że takie podejście do modelowania nie zostawia miejsca na przedsiębiorczość i określenie warunków przedsiębiorczego rynku, które dotychczas opisaliśmy. Jak zauważa Phelps (2006, s. 13):

W pracach o kontraktach zakładano otwarcie lub niejawnie, że skoro strony umów patrzą przez pryzmat tych samych modeli świata, to ich „racjonalne oczekiwania” też są identyczne. Nurt ten nie pasuje do teorii gospodarek kapitalistycznych, w których poglądy nigdy nie są jednorodne, a różnice między nimi mogą być ogromne.

Zatem przedsiębiorcy nie muszą w optymalny sposób korzystać z całej dostępnej im wiedzy (Sarasvathy 2001), ich osądy mogą być obciążone (Busenitz i Barney 1997), a racjonalne oczekiwania po prostu nie są dobrze zdefiniowane w warunkach Knightowskiej niepewności¹².

¹⁰ „Lecz przy ograniczonej racjonalności”, przekonuje Williamson (1996, s. 36), „wszelkie problemy organizacji znikają, zastąpione przez kompleksowe kontraktowanie wedle Arrowa-Debreu czy teorii projektowania mechanizmów”. „Kompleksowe kontraktowanie” nie pozwala zaistnieć „strukturom władztwa” w rozumieniu Williamsona, tj. mechanizmom rozwiązywania powstających wskutek nieprzewidzianych zmian problemów koordynacji i zachęty (Williamson 1996, rozdział 4).

¹¹ W niektórych publikacjach na temat teorii kontraktów wspomniano o nieprzewidzianych ewentualnościach (np. Grossman i Hart 1986), które jednak nigdy nie były dla podmiotów źródłem nowych korzyści ani nie zmieniały rozkładu korzyści między agentami. Dlatego zakłada się, że uczestnicy rynku znają swoje końcowe użyteczności nawet wtedy, gdy na ich relacje handlowe wpływają nieprzewidziane ewentualności. Zob. cięte komentarze pod adresem tego założenia w: Kreps (1996).

¹² Furubotn (2002, s. 89) przekonuje, że „wobec panowania Knightowskiej niepewności przedsiębiorstwo nie jest w stanie optymalnie dopasować swojej struktury do działań rozłożonych w czasie. W szczególności decydenci nie mogą polegać na obliczeniach prawdopodobieństwa. [...] Można uznać, że nowa ekonomia instytucjonalna potrzebuje badań klarownie wyjaśniających, jak przedsiębiorca cechujący się ograniczoną racjonalnością podejmuje decyzje i zdobywa informacje, a także wskazujących stopień, w jakim można od niego rozsądnie oczekiwać pozyskania informacji w danej sytuacji”.

Wszystko jest dane z góry

Ze względu na te silne założenia o zdolnościach poznawczych agentów, sytuacje decyzyjne są zawsze jednoznaczne, a wszystkie dostępne alternatywy dane z góry (Furubotn 2002). Przy projektowaniu umowy wybór efektywnej organizacji gospodarczej przedstawia się jako standardowy problem maksymalizacji, natomiast w przypadku decydowania o strukturach władztwa — jako wybór między danymi „dyskretnymi alternatywami strukturalnymi” (Williamson 1996). Nie ma potrzeby eksperymentowania ani uczenia się, nie ma miejsca na wprowadzanie nowatorskich konstrukcji organizacyjnych czy kontraktowych. Z punktu widzenia przedstawionej ilustracji — wyjętej ze świata teorii gier — strategię i warianty gry są z góry określone, a wiele pytań pozostaje bez odpowiedzi: Jak gracze dowiadują się o wypłatach? Albo o sobie nawzajem? Albo o dostępnych strategiach? Czy mają te same wyobrażenia na temat wypłat? Albo na temat samych siebie? Albo na temat dostępnych im strategii? Skąd wiedzą, w jakiej grze albo w jakim rodzaju gry uczestniczą?¹³ W ekonomii organizacji (a także w dużej części teorii gier) pytania tego rodzaju są wyłączone z debaty przez założenie powszechnej wiedzy: gracze mają takie same wspólne przekonania dotyczące strategii innych graczy i przekonania te są spójne z jakąś równowagą w grze. W pewnych przypadkach wykluczanie niewiedzy i błędnych konstrukcji sytuacji decyzyjnych (Simon 1973) jest w pełni uprawnione. Ale istnieją też takie przypadki, gdzie stanowi to poważny problem — gdybyśmy przykładowo chcieli zrozumieć związek między przedsiębiorczością a organizacją¹⁴.

Motywacja

Obecne teorie firmy skupiają się na zachętach o „dużej mocy” — nagrodach i karach, które są jawne, wymierne i zewnętrzne. Mimo że motywacja wewnętrzna

¹³ Nie ma wątpliwości, że próba rozwiązania tego problemu przez dodanie „supergry” — w której natura wykonuje pierwszy ruch, wskazując (przy znanych prawdopodobieństwach), w której grze agenci będą uczestniczyć, po czym działają już oni zgodnie z wartościami oczekiwanymi rozmaitych rezultatów i biorą w tym pod uwagę uprzedni wybór natury — po prostu spycha problem na wcześniejszy poziom. Skąd gracze czerpią wiedzę o zbiorze możliwych gier, w których „natura” może przebierać? Jakie jest pochodzenie (zazwyczaj współdzielonych) wstępnych przekonań na temat prawdopodobieństw rozgrywania różnych gier? I tak dalej.

¹⁴ Loasby (1976, s. 134) pisze: „Przedsiębiorstwo istnieje, gdyż nie jest możliwe określenie z góry wszystkich możliwych działań, nawet tych warunkowych; ucieleśnia ono zupełnie inne zasady podchodzenia do pojawiających się dopiero zdarzeń. Ich podstawą jest niekompletna specyfikacja: z kompletną może poradzić sobie rynek”.

może istnieć i pełnić rolę niejako obok zachęt zewnętrznych, przykładowo przy wyborze zawodu, to jednak te ostatnie stanowią główną determinantę działań i zachowań na krańcu (dotyczy to choćby wyboru stopnia wysiłku, wielkości inwestycji w kapitał specyficzny dla relacji, tego, czy podawać błędne informacje, itp.). Po zachęty o mniejszej mocy, takie jak stałe płace, awansowanie pracowników zgodnie z zasadą starszeństwa lub poleganie na subiektywnej ocenie wyników pracy, sięga się tylko wtedy, gdy zachęty o dużej mocy wywołują niepożądane skutki uboczne — przykładowo wtedy, gdy ktoś ciężiej pracuje, jeśli otrzymuje płacę akordową, ale nie dba zbytnio o jakość (to zagadnienie pojawia się często w modelach agencji wielozadaniowej jak w: Holmström i Milgrom 1991)¹⁵.

Dzisiejsi krytycy załamują ręce nad standardowym podejściem do motywacji nie dlatego, że zakłada oportunizm — *bête noire* ich poprzedników — lecz przez wzgląd na to, iż tak bardzo interesuje się motywacją zewnętrzną (np. Osterloh i Frey 2000). Zachowania są tu rozumiane niemal wyłącznie jako odpowiedź na jakąś zewnętrzną siłę, taką jak oczekiwanie rzeczy namacalnej. Ludzie nie podejmują się nigdy zadań dla nich samych. Krytycy wcale nie twierdzą, że oportunistu, pokusy nadużycia i innych takich rzeczy nie ma, wskazują natomiast, że oprócz stosowania jawnych zachęt pieniężnych, sankcji i monitoringu istnieją też inne sposoby radzenia sobie z tymi problemami. Argumentacja ta zwykle opiera się na badaniach psychologii społecznej (głównie Deci i Ryan 1985) i ekonomii eksperymentalnej (np. Fehr i Gächter 2000).

Badania z psychologii społecznej, bazujące na „teorii autodeterminacji” (Deci i Ryan 1985), wskazują, że ludzie mają wewnętrzną potrzebę korzystania ze swoich kompetencji, utrzymywania jakiegoś stopnia autonomii i angażowania się w relacje z innymi ludźmi. Na poziomie intuicyjnym cechy te wydają się zbliżone do tych motywujących przedsiębiorców; i rzeczywiście, istnieją dowody wskazujące na to, że dla przedsiębiorców ta wewnętrzna motywacja jest szczególnie istotna (np. Delmar 1996; Stenmark 2000; Guzmán i Santos-Cumplido 2001; Segal, Borgia i Schoenfeld 2005; por. Phelps 2006). To oczywiście wcale nie znaczy, że przedsiębiorcy nie interesują się nagrodami materialnymi (Kirzner 1982 i 1985; Baumol 1990), zwłaszcza na krańcu. Jak już wyjaśnialiśmy w rozdziale 4, z perspektywy opartej na osądzie działanie

¹⁵ Bénabou i Tirole (2003) starają się uwzględnić motywacje wewnętrzne w kontekście modelu agencji.

przedsiębiorcze samo w sobie jest decyzją intelektualną, a nie krańcową: nie mówimy o krzywej podaży przedsiębiorczości, podobnej do krzywej podaży kapitału albo pracy. Natomiast wewnątrz zbioru działań przedsiębiorczych na te decyzje, które dotyczą zainwestowania w ten czy inny rodzaj działalności komercyjnej, nabycia tych czy innych zasobów, sporządzenia określonych kontraktów lub zatrudnienia wybranych pracowników, mają wpływ krańcowe nagrody i kary — zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne (Douglas i Shepherd 1999). A twórcze wysiłki przedsiębiorcze w ramach firm mogą być w określonych przypadkach inspirowane motywacjami wewnętrznymi (Osterloh i Frey 2000). Zaniedbanie motywacji wewnętrznej przez teorie firmy może wyjaśniać trudności w stosunkach między nimi a przedsiębiorczością.

Pomijanie heterogeniczności i zdolności

Wielu ekonomistów heterodoksyjnych, zwłaszcza przedstawicieli ekonomii ewolucyjnej i badaczy zarządzania strategicznego, wytykało pomijanie heterogeniczności przedsiębiorstw czy zróżnicowania zdolności przez teorie firmy (np. Winter 1988; Langlois 1992; Kogut i Zander 1992; Jacobides i Winter 2005). Przy tym doceniają oni ujęcie firmy przez pryzmat zdolności czy „wiedzy” za to, że wychodzi ono od uogólnienia empirycznego, zgodnie z którym wiedza specyficzna dla przedsiębiorstwa jest lepka i milcząca, a także rozwija się w procesach zależnych od ścieżki. To sugeruje, że organizacje z natury rzeczy dysponują tylko skończonym zasobem wiedzy o tym, z czym radzą sobie dobrze¹⁶. Podstawą dużej części tego dorobku są obserwacje Penrose (1959) dotyczące zasobów, zdolności organizacyjnych i wzrostu firmy.

Zróżnicowanie zdolności oznacza, że przedsiębiorcy różnią się pod względem predyspozycji do łączenia i zmieniania połączeń zasobów w sposób efektywny. Jako jedną ze zdolności można traktować umiejętność egzekwowania osądu; inne rodzaje zdolności mogą generować Ricardowską lub Marshallowską rentę. Naukowcy z tradycji ujęcia w kategoriach wiedzy twierdzili też, począwszy prawdopodobnie od Koguta i Zandera (1992) oraz Langlois (1992), że te właśnie cechy zdolności, które sprawiają, iż są one pojęciem przydatnym dla badań nad przewagą konkurencyjną, mają także kluczowe znaczenie dla centralnych

¹⁶ W dużej mierze ujęcie oparte na wiedzy niejawnie, a w pewnych przypadkach także otwarcie, opiera się na metodologicznym kolektywizmie (Felin i Foss 2005; Abell, Felin i Foss 2008).

zagadnień organizacji gospodarczej. Dlatego też wychodzą oni z propozycją teorii firmy wywiedzionej z rozważań w duchu ujęcia opartego na wiedzy, a nie na zachętach, oportunistycznym czy kosztach transakcyjnych.

Zgadamy się z głównym twierdzeniem zawartej tu krytyki, mówiącym, że nie jest właściwe ujednorodnianie przez współczesną teorię firmy tego, co jednorodne być nie powinno. Dostrzegamy też wartość wzajemnych związków łączących perspektywę zdolności i tę opartą na wiedzy z austriackimi rozważaniami na temat wiedzy milczącej¹⁷. W rzeczy samej z wielu powodów pomyśl, że podstawowe znaczenie mają branże, a różnice między firmami wewnątrz branży są względnie nieistotne, przypomina plastelinowy obraz działalności produkcji, poddawany przez nas krytyce w poprzednim rozdziale. Jak wskazuje Demsetz (1991), współczesna teoria firmy w dużej mierze traktuje wiedzę potrzebną do produkcji jako w istocie rzecz darmową, a tę wykorzystywaną w wymianie — jako kosztowną. Tymczasem teorie zdolności biorą pod uwagę, że kosztowna jest zarówno wiedza dotycząca zarówno produkcji, jak i transakcji. Podzielamy to stanowisko z wielu powodów. Jeśli aktywa kapitałowe (w tym zasób wiedzy) są heterogeniczne (rozdział 5), to zdobycie wiedzy potrzebnej do produkcji powinno być kosztowne. Co więcej, skoro koszty transakcyjne łączenia tych aktywów są różne dla różnych przedsiębiorstw (Coase 1992), to odmienne będą też kierunki rozwoju tychże firm. Wreszcie osąd wśród przedsiębiorców jest z oczywistych względów heterogeniczny, więc przejawiać się będzie zróżnicowaniem pierwotnych zestawień zasobów w uruchamianym dopiero przedsiębiorstwie oraz różnorodnością granic i struktur wewnętrznej organizacji w miarę wzrostu firm. Z tych względów firmy będą też się różnić swoimi „zdolnościami”.

Zatem zgadzamy się z teoretykami zdolności, gdy zwracają oni uwagę na heterogeniczność na poziomie firmy. Ale to nie znaczy, że nieistotne stają się względy kontraktowe. Jak wskazywali już inni badacze (np. Silverman 1999;

¹⁷ Liczni autorzy austriaccy ze szczególną sympatią odnosili się do ujęcia opartego na wiedzy, ze względu na poważnie podejście jego przedstawicieli do Hayekowskich koncepcji milczącej, rozproszonej wiedzy i zachowania kierowanego regułami (Malmgren 1961; O’Driscoll i Rizzo 1985; Loasby 1991; Langlois 1992, 1995 i 1998; Foss 1997; Dulbecco i Garrouste 1999; Foss i Christensen 2001). W ostatnich latach dociekania na temat austriackich korzeni teorii zdolności stały się dla wielu prawdziwą pasją. Zgłębiane były też związki Penrose ze szkołą austriacką — zarówno te pośrednie, jak i te bezpośrednie przez Fritza Machlupa, opiekuna jej pracy doktorskiej i ucznia Misesa, (Connell 2007; Foss i in. 2008). Owocem tych badań było jednak ledwie kilka oryginalnych spostrzeżeń i chwiejnych implikacji, ograniczonych głównie do roztrząsania podobieństw między obydwojema obszarami myśli.

Nickerson i Zenger 2004), podejścia zdolnościowe i kontraktowe są komplementarne, a nie substytucyjne; wiedza i zdolności specyficzne dla firmy oddziałują na to, co przedsiębiorca robi, ale koszty transakcyjne mogą określać, jak to robi – przykładowo czy zatrudnia pracowników, czy może niezależnych wykonawców, albo czy posiada, czy raczej wynajmuje swoje zakłady itd. Lecz na tym nie zamierzamy poprzestawać. Twierdzimy, że osąd przedsiębiorczy i koszty transakcyjne zestawiania zasobów logicznie poprzedzają heterogeniczność zdolności. Ta wyłania się bowiem wskutek gromadzenia zasobów i eksperymentowania z ich kombinacjami (zob. rozdział 5). Miejsce perspektyw przedsiębiorczościowej i kosztów transakcyjnych jest więc logicznie przed zdolnościami.

Zaniedbanie procesowości

Krytycy teorii firmy nader często biorą na swoje celowniki wyjaśnienie organizacji gospodarczej w kategoriach efektywności i maksymalizacji. Skoro podmioty są racjonalne w ograniczonym stopniu, to jak mogą sobie rozumowo poradzić z przeprowadzeniem efektywnych uzgodnień kontraktowych, organizacyjnych i tych dotyczących władztwa (Dow 1987; Furubotn 2002)?¹⁸ Poza tym jak pogodzić dorozumiane założenie, że firma jest bytem wysoce plastycznym, zmieniającym się łatwo w odpowiedzi na szoki egzogeniczne, z bardziej realistycznymi koncepcjami inercji i zależności od ścieżki? Skoro firmy składają się z heterogenicznych, ale komplementarnych aktywów kapitałowych, a osąd przedsiębiorczy jest konieczny do ustalenia ich najlepszych kombinacji, to ustanawianie i przemiany przedsiębiorstw nie mają charakteru dokonującej się co chwilę optymalizacji, lecz biegną torem procesów prowadzenia eksperymentowania i uczenia się. Winter (1988, s. 178) uważa, że

wielkości dużego przedsiębiorstwa w określonym momencie nie można rozumieć jako rozwiązania jakiegoś problemu organizacji. General Motors nie znalazł się tak wysoko na liście Fortune 500

¹⁸ W pierwszym przybliżeniu przyjmuje się, że efektywna organizacja gospodarcza zostaje wybrana świadomie przez dobrze poinformowanych racjonalnych agentów. Poddani presji ekonomiści zajmujący się teorią organizacji mogą też powoływać się na ewolucyjne procesy selekcji. Przykładowo Williamson (1985, s. 36) zauważa, że w badaniach stosowanych w dziedzinie ekonomii kosztów transakcyjnych „na ogół przyjmuje się założenie o zdolności mechanizmu konkurencji do wyboru między bardziej i mniej efektywnymi sposobami przesuwania zasobów z korzyścią dla tych pierwszych”. Wyjaśnienia te przyjmują zatem albo pełną „intencjonalność”, albo „funkcjonalny ewolucjonizm” (Elster 1983; Dow 1987). Zob. dalsze rozważania w: Lien i Klein (2011).

[...] ze względu na to, że jakiś zbiór bieżących imperatywów minimalizacji kosztów (technologicznych czy organizacyjnych) wymaga zorganizowania w ten sposób konkretnego wycinka gospodarki Stanów Zjednoczonych. Jego obecność tam jest skumulowanym efektem całego ciągu zdarzeń, tkwiącego korzeniami w odległej przeszłości.

Krytykę tę można interpretować tak, że teoria firmy usiłuje rzucić światło na władztwo w pojedynczych transakcjach (Williamson 1996) albo w odniesieniu do wiązek atrybutów (Holmström i Milgrom 1994) bez rozpoznawania, w jaki sposób władztwo w konkretnej transakcji zależy od decyzji w kwestii władztwa odnoszących się do innych transakcji. Argyres i Liebeskind (1999) nazywają tę zależność „nierozdzielnością struktury władztwa”. Mierząc się z nią, przedsiębiorstwa polegają na takich strukturach władztwa, które w określonym momencie sprawiają wrażenie nieefektywnych, ale jako część długookresowego procesu wydają się roztropne¹⁹. Zmiany w strukturze władztwa wpływają nie tylko na daną transakcję, lecz także na całą sekwencję czasową transakcji. Może to sprawiać, że formy organizacyjne będą z pozoru bardziej „lepkie”, niż są w rzeczywistości.

Argumentacja ta przypomina nieco opinie wysuwane przez ekonomistów austriackich i ewolucyjnych, od dawna broniących „procesowego” spojrzenia na aktywność gospodarczą, które traktuje zagadnienie czasu poważnie (Hayek 1948; Kirzner 1973; Dosi 2000). Hayek (1948) odróżniał wywodzące się z ekonomii neoklasycznej pojęcie „konkurencji”, rozumiane jako zestaw warunków równowagowych (liczba uczestników rynku, charakterystyka produktu itd.) i dawniejszą koncepcję konkurencji jako procesu rywalizacji. Zachowania, które w danej chwili zdają się nieskuteczne czy nawet niekonkurencyjne, można lepiej zrozumieć, jeśli zobaczy się w nich część rozłożonego w czasie procesu konkurencyjnego. I to właśnie ten proces powinno się oceniać w kategoriach dobrobytu, a nie warunki w danej chwili całego procesu (Matsusaka 2001; Klein i Klein 2001)²⁰.

¹⁹ Nierozdzielność struktury władztwa odnosi się zarówno do związków między transakcjami w czasie, jak i do tych łączących transakcje wewnątrz organizacji w konkretnej chwili (Argyres 2010).

²⁰ Dostrzegłszy konieczność włączenia historii do ekonomii kosztów transakcyjnych, Williamson (1996) wprowadził koncepcję naprawialności (*remediableness*) jako kryterium dobrobytu. Williamson twierdzi, że wynik procesu zależnego od ścieżki jest suboptymalny tylko wtedy, gdy jest naprawialny — gdy można wprowadzić w życie alternatywny wynik z korzyścią netto. Samo wskazanie hipotetycznie lepszego wyniku,

W związku z tym nie ma większego sensu rozpatrywanie przedsiębiorcy w środowisku beczasowym. Patrzenie na przedsiębiorczość jako na natychmiastowy przebłysk natchnienia nie jest najlepszym pomysłem. Nie powinniśmy też łączyć procesów osądu, odkrycia lub innowacji w jedną *Gestalt*. Procesy te są rozciągnięte w czasie wraz z przedsiębiorczymi domysłami, rewidowanymi w miarę pojawiania się nowych informacji. Ponadto, jak będziemy jeszcze przekonywać, owo procesowe rozumienie przedsiębiorczości ma podstawowe znaczenie dla organizacji gospodarczej.

Wyłączanie krańcowych pól manewru

Poza wspomnianymi już zagadnieniami są też inne, subtelniejsze przyczyny rozłamu między przedsiębiorczością a współczesną teorią firmy²¹. Standardowe modele, zwłaszcza w obszarze teorii kontraktów (teoria agencji i teoria niekompletnego kontraktu), stawiają zbyt daleko idące założenia dotyczące możliwości działania podmiotów na pewnych polach, podczas gdy na innych pozwalają im na zbyt mało. Ujmując to inaczej, wielu przedstawicieli teorii firmy tworzy modele tak, jakby pewne ich elementy były „wyłączalne”. Dla przykładu uczestnicy rynku mogą albo dysponować doskonałą wiedzą o jakichś zmiennych, albo w ogóle o nich nie wiedzieć; prawa własności mogą być egzekwowane albo w pełni, albo wcale; podejmowane działania można zweryfikować w pełni, albo w ogóle²². Przyjmuje się też konwencję, zgodnie z którą wiele zmiennych decyzyjnych przyjmuje skrajne wartości, uzasadniając to domniemaniem, iż pewne (zazwyczaj niesprecyzowane) koszty informacyjne bądź transakcyjne uniemożliwiają agentom wybranie określonych działań.

Niektóre z zarzutów wobec teorii firmy podnoszone tu wcześniej w gruncie rzeczy odnoszą się do arbitralnego wyłączania określonych krańcowych możliwości działania. Innymi słowy, pewne „izolacje”, na które pozwoliło sobie wielu teoretyków firmy, sprawiają, że wyłączone z analizy zostało krańcowe pole

który nie jest jednak osiągalny, nie oznacza jeszcze suboptymalności. Nie jest to jednak teoria procesu jako taka.

²¹ Dokładniejszą analizę kwestii poruszonych w tym fragmencie można znaleźć w: Foss i Foss (2000).

²² Istotę tej refleksji uchwycił dzięki swojej koncepcji „izolacji teoretycznej” Uskali Mäki (1992 i 1994), a konkretne dyskusje ekonomiczne zrewidowali, korzystając z niej, Mäki (2004) i Kyläheiko (1998). Z grubsza biorąc, pojęcie „izolacji” odnosi się do elementów, które są włączone do analizy bądź z niej wyłączone przez teoretyków starających się zrozumieć rzeczywistość gospodarczą. Przyjmują oni w tym celu „założenia idealizacyjne”. Mäki twierdzi, że izolacja odgrywa ważną rolę w sporach o teorię ekonomii i że wiele z nich toczy się wokół zarzutów o to, iż jedna czy druga teoria izoluje za mało, za dużo bądź nietrafnie.

manewru, które mogłyby okazać się istotne dla osób podejmujących decyzje w realnym świecie²³. Warto zwrócić uwagę także na to, że podmiotom nie pozwala się na używanie osądu w celu ominięcia w jakiś sposób problemów interakcji, spowodowanych wyłączeniem krańcowych pól manewru (Makowski i Ostroy 2001).

Być może najlepiej poznany przykład procedur izolujących, które wyłączają krańcowe pola manewru i przedsiębiorczość, stanowi keynesizm na modłę Hicksa, Hansena i Modiglianiego (nazywany niegdyś „syntezą neoklasyczną”). Ten rodzaj modelowania makroekonomicznego zaprojektowano, aby uzyskać keynesistowskie wyniki przez wprowadzenie arbitralnych tarć do doskonałego pod innymi względami modelu „klasycznego” — przez założenie, że dla przykładu płace wyrażone w pieniądzu są sztywne w dół (Leijonhufvud 1968). W rzeczy samej zgodnie z interpretacją Hutta (1939) Keynes uzyskał takie, a nie inne wyniki, zakładając po prostu, że na pewnych szczególnych rynkach, czyli na rynkach pracy, nie istnieją żadne zachowania optymalizacyjne i przedsiębiorcze.

Wśród innych dobrze znanych przykładów mamy rozważania o latarniach jako dobrach publicznych (Coase 1974), efektach zewnętrznych zdecentralizowanej produkcji jabłek i miodu (Cheung 1973) i dobrach zbiorowych jak łowiska czy inne zasoby, w przypadku których nie ma możliwości wykluczenia korzystających z nich osób (Cowen 1988). Co do latarni, to twierdzenia, że są one czystymi dobrami publicznymi, podpierano zazwyczaj niesprawdzonym założeniem, iż egzekwowanie praw własności do tego konkretnego rodzaju dóbr byłoby zbyt kosztowne. Tymczasem wnikliwa kwerenda pełnego zbioru możliwości dostępnych dla dostawców usług latarni ujawniła, że w rzeczywistości wystarczająco tani sposób egzekwowania (przynajmniej sporej części) stosownych praw własności w rzeczywistości istniał i był w przeszłości stosowany przez czujnych przedsiębiorców (Coase 1974)²⁴. Z historii tej wynika morał, że

²³ Izolację możemy zdefiniować jako procedurę, w ramach której „zakłada się, że skończony zbiór elementów jest izolowany od związku z resztą świata czy od jego wpływu” (Mäki 2004, s. 4, podkreślenie oryginalne). Mäki (2004) wyjaśnia dalej, że w jednym wymiarze izolacja teoretyczna może być *pionowa* (tj. abstrahuje się od cech wyróżniających elementy, z czego wyłania się obraz czegoś zbliżonego do powszechnika) lub *pozioma* (tj. izolacja dotyczy określonego poziomu abstrakcji). Może też dotyczyć innych wymiarów i być *wewnętrzna* (tj. system jest izolowany od wpływów pochodzących z niego samego) lub *zewnętrzna* (tj. system jest izolowany od rzeczy istniejących poza nim).

²⁴ Nie znaczy to wcale, że prawdziwy jest często spotykany pogląd, jakoby badania Coase’a miały wykazać, iż brytyjskie latarnie były w pełni prywatne. W rzeczywistości były one swego rodzaju hybrydą publiczno-prywatną, w ramach której własność była prywatna, ale licencjonowana przez państwo, a pobór opłat przebiegał pod publicznym nadzorem (van Zandt 1993; Bertrand 2006).

takie kategorie jak „dobra publiczne” mają sens wyłącznie w ramach pewnych określonych uzgodnień dotyczących praw własności (Demsetz 1964; Cowen 1985) i — co istotniejsze — uzgodnienia te mają charakter endogeniczny, zdefiniowany przez czujnych przedsiębiorców za pomocą takich środków jak innowacje kontraktowe czy choćby innowacyjne metody egzekwowania prawa (Makowski i Ostroy 2001). Ignorowanie przedsiębiorczości jest zatem prostą drogą do formułowania błędnych wniosków dotyczących tego, jakie krańcowe możliwości można jeszcze wykorzystać.

Współcześni teoretycy firmy, tacy jak Hart (1995), wyłączają krańcowe pola manewru, aby wyjaśnić wybrane rozwiązania instytucjonalne (np. pewien rodzaj wzorca własnościowego) bez potrzeby rozważania innych (np. odmienne rozwiązania umowne), które mogłyby utrzymać w ryzach wpływ problemów interakcji²⁵. Omawiane tu modele skonstruowane są w taki sposób, aby nie pozwolić działającym w ich ramach podmiotom na ominięcie kłopotów spowodowanych wyłączeniem krańcowych pól manewru przez tworzenie nowych rozwiązań instytucjonalnych. Innymi słowy, wyłączona zostaje *przedsiębiorczość*. Jak już stwierdziliśmy, wyłączenie krańcowych pól manewru sprowadza się do pozbawienia agenta możliwości dowiedzenia się o pewnych rzeczach lub wykonywania pewnych działań w ramach danej struktury interakcji (zwykle odbywa się to przez wybór skrajnych wartości pewnych zmiennych). „Wyłączenie przedsiębiorczości” dotyczy zakazania podmiotom ujętym w modelu wykroczenia poza założone struktury interakcji, gdy próbują one zaradzić bólem spowodowanym przez wyłączenie krańcowych pól manewru²⁶. Wyłączenie przedsiębiorczości sprawia, że agenci nie są w stanie wyobrazić sobie i wdrożyć nowych instytucjonalnych rozwiązań takich kwestii jak choćby problemy kosztów zewnętrznych. Ograniczenia tego rodzaju oznaczają istnienie niewykorzystanych sposobności osiągnięcia zysku (Barzel 1997), ale jako konwencję modelu (może też chodzić o niedostatki wyobraźni modelującego) przyjmuje się, że agentom nie wolno ich pożytkować. To wyklucza przedsiębiorczość. Dalej wskażemy, że wyłączenie przedsiębiorczości jest wielkim obciążeniem dla rozważań dotyczących

²⁵ Jakby tego było mało, owi ekonomiści uważają za w pełni uprawnione wyłączenie *dowolnych* krańcowych pól manewru, jeśli tylko pozwoli to rzucić światło na jakieś zjawisko kontraktowe.

²⁶ To jeszcze jeden sposób wyrażenia omawianego już w rozdziale 3, a nakreślonego przez Kirznera (1973) podziału na „Robbinsowskie maksymalizowanie”, czyli optymalizację przeprowadzaną w granicach danej siatki środków i celów, i na tworzenie nowej siatki tego rodzaju („przedsiębiorczość”).

istotnych zjawisk z zakresu organizacji i strategii. Natomiast jej uwzględnienie w teorii firmy jest źródłem doniosłych myśli.