

Firma i podział pracy

Autor: **Per Bylund**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Paweł Kot**

Od czasu Adama Smitha ekonomiści rozumieją ogromne znaczenie podziału pracy dla produktywności. Całkowita produktywność gwałtownie rośnie, gdy podzieli się pracę na szereg odrębnych czynności wykonywanych przez różnych ludzi. Analizę tego zjawiska pogłębił Ricardo, który wskazał, że nawet w sytuacjach, gdy jedna osoba jest lepsza w wykonywaniu każdej z czynności, to i tak jest lepiej, jeśli każdy skupi się na zadaniu, w którym ma przewagę komparatywną.

Chirurg, któremu dobrze wychodzi także asystowanie przy operacji, wyjdzie lepiej na zatrudnieniu pielęgniarki — i właśnie w ten sposób wyświadczy przysługę społeczeństwu. Jest to prawdziwe nawet w sytuacji, gdy pielęgniarka będzie od niego gorsza zarówno w chirurgii, jak i asyście przy operacji, ponieważ przez skupienie się na względnie bardziej produktywniej czynności (w tym przypadku chirurgii), chirurg wytwarza większą wartość całkowitą — pomimo tego, że część zysków idzie do pielęgniarki. Skutkiem tego lekarz zarabia więcej, pielęgniarka ma pracę, a reszta społeczeństwa zyskuje łatwiejszy dostęp do badań lekarskich i leczenia.

Prawdą jest także, że wąski zakres obowiązków zwiększa wzajemną zależność między chirurgiem i pielęgniarką. Chirurg może operować zwiększoną liczbę pacjentów, jeśli na operacji obecna jest pielęgniarka. Podobnie i pielęgniarka nie może zaoferować swoich umiejętności, gdy nie ma kogoś, kto poprowadzi operację. Efektywne dostarczanie na rynek usług chirurgicznych wymaga kooperacji chirurga i pielęgniarki w procesie produkcyjnym. Z tego właśnie powodu Ludwig von Mises podkreślał znaczenie podziału pracy jako



współpracy społecznej oraz wyrażał pogląd, że każde cywilizowane społeczeństwo opiera się na wzajemnej zależności powodowanej przez podział pracy.

Mises miał rację. Niestłuchanie skomplikowana sieć produktów i usług — nie wspominając o umiejętnościach potrzebnych do ich wytworzenia — pokazuje, do jakiego stopnia wszyscy jesteśmy zależni od innych, gdy chodzi o nasze życiowe powodzenie. Warto zauważyć, że ten stan zależności jest konieczny tylko wtedy, gdy pragniemy dobrobytu, który ze sobą przynosi ta zależność. Każdy powinien mieć prawo do odrzucenia tego porządku i powstrzymania się od uczestnictwa w podziale pracy, nawet jeśli ostatecznie ma to dla niego oznaczać wyrzeczenie się wszystkiego, co czyni nasze życie wygodnym.

Rzeczywiście, każdy musi dokonać tego fundamentalnego wyboru: albo angażujemy się w społeczny podział pracy i wnosimy wkład do swojego i wspólnego dobrobytu, albo odwracamy się plecami do cywilizacji i prowadzimy wstrętny, bydlęcy i krótki żywot, który czeka wszystkich „szlachetnych dzikusów”.

Zależności w pośredniej produkcji

Eugen von Böhm-Bawerk wykazał, w jaki sposób społeczeństwo — przynajmniej ta część, która wybiera podział pracy zamiast barbarzyństwa — konsekwentnie rozwija coraz bardziej okrężne i efektywniejsze procesy produkcyjne, które składają się z ciągle rosnącej liczby etapów i angażują coraz więcej ludzi (są zależne od większej liczby ludzi). Okrężność czy „długość” procesu produkcyjnego oznacza ilość składających się na niego czynności, z których wszystkie zyskują coraz węższy zakres. Alternatywą dla podziału pracy jest sytuacja, w której piekarz na własnym polu uprawia pszenicę, miele ją na mąkę we własnym młynie i z tej mąki piecze chleb we własnoręcznie zbudowanym piecu. Dłuższa czy mniej bezpośrednia metoda produkcji — o której mówi Böhm-Bawerk — wymaga specjalizacji rolnika w produkcji pszenicy, młynarza w produkcji mąki, a piekarza w produkcji ciasta, które upiecze w piecu zrobionym przez producenta pieców.

Innymi słowy, proces produkcji jest „dłuższy”, ponieważ w jego skład wchodzi rolnicy, młynarze, piekarze i producenci pieców. Wszyscy oni stają się od siebie zależni, by znaleźć rynek zbytu dla produktów ich pracy. Chodzi także o

dostęp do zasobów potrzebnych w każdym zadaniu produkcyjnym: młynarz jest zależny od piekarza, który kupuje jego mąkę, ale jest także zależny od rolnika, od którego nabywa ziarno. Podobnie piekarz jest zależny od mąki młynarza i pieca dostarczonego przez jego producenta — tylko w ten sposób może wypiekać chleb i sprzedawać go konsumentom.

Ci ostatni kierują całym procesem produkcyjnym. Wszyscy zaangażowani w produkcję chleba (czy jakiegokolwiek innego produktu lub usługi) — bezpośrednio lub pośrednio — są zależni od ocen produktów dokonywanych przez konsumentów. Jeśli chleb nie może być zrobiony wystarczająco tanio, nikt z łańcucha zadań produkcyjnych nie ma możliwości sprzedania produktów pośrednich. Cała gospodarka próbuje zrobić jedną rzecz: wyprodukować dobra, które zaspokoją potrzeby konsumentów.

Jeżeli o to właśnie chodzi — i jeżeli podział pracy czyni rynek bardziej efektywnym (produktywnym) w zaspokajaniu potrzeb konsumentów — dlaczego nie widzimy jeszcze większego podziału pracy? Dlaczego praca bankiera nie jest podzielona na wiele czynności. Biorąc pod uwagę to, co wiemy o podziale pracy, spodziewalibyśmy się dostrzec więcej wydajnych procesów produkcyjnych tam, gdzie ludzie mieszają składniki, urabiają ciasto, formują bochenki, pieką, wyjmują chleb z pieca, chłodzą itd.

Ograniczenie natężenia podziału pracy zależy od rozmiaru rynku. By większy podział pracy opłacił się, potrzeba większej produkcji — a pracownicy muszą otrzymać odpowiednie bodźce, by uczestniczyć w takiej „skrajnej” specjalizacji. Podobnie wzajemna zależność między piekarzem i młynarzem ogranicza ewentualne podziały pracy.

Na obecnym rynku niemożliwe jest po prostu oferowanie usługi „formowania chleba” z ciasta. Zapotrzebowanie na taką usługę nie istnieje, ponieważ przy obecnej strukturze rynku, ta czynność jest oczywistą częścią pracy piekarza. Rynek stawia opór nadużywaniu specjalizacji wynikającej z podziału pracy. Z jednej strony, osoba, która — przy obecnej strukturze rynku — samodzielnie uprawia pszenicę, miele ją na mąkę, a później piecze chleb i dostarcza konsumentom, będzie nieefektywna i nie wytrzyma konkurencji na rynku. Z drugiej strony, nie można wyspecjalizować się w czynności, której nie da się pogodzić z już istniejącymi czynnościami wykonywanymi przez uczestników rynku.

W przypadku osoby zamierzającej wyspecjalizować się w „formowaniu bochenków”, muszą wcześniej istnieć wyrabiający ciasto, którzy chcą je sprzedać przed uformowaniem w bochenki — oraz ci, którzy wkładają już uformowane bochenki do pieca. Na rynku, gdzie piekarz zwykle sam wykonuje wszystkie te czynności, nie ma możliwości specjalizacji.

Przyczyny specjalizacji rynkowej

Pojawia się pytanie: w jaki sposób rynek ciągle ewoluuje w kierunku coraz większej specjalizacji i bardziej okrężnych („dłuższych”) procesów produkcyjnych. Ważne, aby pamiętać, że nie mówimy tu o zwiększonej efektywności z punktu widzenia metod czy wykonania, ale o rozczłonkowaniu zadania na kilka innych. Taka zmiana nie może przyjść małymi krokami, gdyż podział czynności na wiele innych jest decydującym skokiem w stronę innego sposobu produkcji dóbr lub usług. Każdy taki skok potrzebuje swojej rynkowej bazy, dzięki której jest wykonalny i korzystny dla wszystkich. Co skłania uczestników rynku do takich skoków naprzód?

Ten problem nie został szczegółowo przeanalizowany w teorii ekonomii. Ekonomiści przyjęli raczej, że zwiększenie się podziału pracy zachodzi automatycznie — i że ten proces przyspiesza. Ale *jak*? Żaden pojedynczy uczestnik rynku nie ma bodźca do zmiany w postaci specjalizacji w nieznaną wcześniej, wąskiej czynności, ponieważ wiąże się to z koniecznością poniesienia sporych strat, dopóki nie pojawią się kompatybilni uczestnicy rynku z obu stron procesu produkcyjnego.

Były pewne próby wyjaśnienia tego zjawiska od strony kosztów transakcyjnych. Z powodu wysokich kosztów transakcyjnych każdy uczestnik rynku ma do niego ograniczony dostęp, a co za tym idzie stały wzrost podziału pracy jest powstrzymywany. Ten sposób rozumowanie nie wyjaśnia jednak, jak i dlaczego zwiększa się podział pracy — określa tylko kolejny czynnik mający wpływ na samoregulujący się i pozornie stały poziom specjalizacji występujący na rynku.

W rzeczywistości cechą rynku jest nie tylko zwiększający się podział pracy — ale przyspieszanie tego procesu. W takim razie skupianie się na tym, co *powstrzymuje* wzrost podziału pracy, nie za bardzo wyjaśnia cały trend.

Oczywiście, ktoś mógłby pomyśleć, że wyjaśnieniem jest działanie siły napędowej rynku: przedsiębiorcy. Problem w tym, że specjalizacja w „formowaniu bochenków” jest z definicji aktem przedsiębiorczości, a mimo to — jak zobaczyliśmy wyżej — bodźce rynkowe bezpośrednio przeciwdziałają podejmowaniu takich działań. Równie problematyczna dla przedsiębiorcy pragnącego zająć się „formowaniem bochenków” byłaby próba utworzenia rynku, na którym handlowano by takimi usługami — i poważnie zmniejszyło (jeśli nie całkowicie odebrało) możliwość zysku, czyli na osiągnięcie celu każdego przedsiębiorcy. Zmienianie całej struktury rynku, aby stworzyć zapotrzebowanie na „formowanie bochenków”, byłoby zbyt kosztowne.

Rozwiązanie można znaleźć, jeżeli popatrzy się na sprawę w szerszym kontekście. Zbyt wyspecjalizowane procesy produkcyjne mogą być na rynku koordynowane, jeśli się je *zintegruje*. Przedsiębiorca, który dąży do nowej struktury produkcji, w której na przykład praca piekarza jest podzielona na wiele zadań, może zawrzeć umowę z wieloma piekarzami, by każdy wyspecjalizował się w pojedynczym zadaniu.

Jeśli ci piekarze spotkają się i opracują efektywny sposób koordynacji swoich zadań, przedsiębiorca będzie miał szansę wdrożenia nowej struktury produkcji. Podział zadań nie będzie tu podlegał takim ograniczeniom jak na rynku, ponieważ wszystkie części będące we wzajemnej zależności powstaną jednocześnie. Innymi słowy, przedsiębiorca może stworzyć nowe czynności produkcyjne w nowej strukturze produkcji — to, co było do tej pory wyłączną sprawą piekarza, przedsiębiorca przekształcił w szereg bardziej efektywnych czynności.

Rola i funkcja firm na rynku

Pozostaje kwestia, w jaki sposób ten nowy okrężny proces produkcyjny może być wprowadzony. Odpowiedzią jest to, że ograniczenie podziału pracy może być ominięte dzięki [funkcji gospodarczej firmy](#). Według tego poglądu założenie firmy daje przedsiębiorcy środki do dalszej eksploatacji rynku — a w ten sposób przynosi korzyść wszystkim zaangażowanym (także konsumentom). W tym samym czasie dotychczasowe współzależności zanikają, ponieważ inni przedsiębiorcy podążają za zyskami i próbują naśladować procesy produkcyjne, które cieszą się powodzeniem. W ten sposób zwiększają rozmiary produkcji i

koniec końców tworzą miejsca pracy dla tych, którzy wyspecjalizowali się w firmie.

Struktura rynku, która istniała przed pojawieniem się firmy, ulega zmianie, a dotychczasowe procesy produkcyjne zastępuje się efektywniejszymi (bardziej dochodowymi), dłuższymi i bardziej pośrednimi procesami.

Ten strukturalny proces odnowy stanowi skok w kierunku większej specjalizacji, dłuższej i bardziej pośredniej produkcji, nowym sposobom połączenia dóbr kapitałowych, nowym i dodatkowym wzajemnym zależnościami oraz wzmocnionej współpracy społecznej — co skutkuje zwiększoną produktywnością, a co za tym idzie dobrobytem.

W literaturze ekonomicznej wcześniej nie dostrzegano tej ważnej roli firmy w procesie rynkowym. Według teorii kosztów transakcyjnych firma jest zaledwie tańszym sposobem organizacji (koordynacji) produkcji od rynku. W świetle tego artykułu firma staje się narzędziem postępu, którego przedsiębiorca używa do całkowitego przekształcenia rynku przez wprowadzenie nowych sposobów produkcji. Firma zyskuje w ten sposób centralną i niezwykle ważną rolę w funkcjonowaniu rynku, która wyjaśnia, dlaczego na rynku może ciągle dokonywać się usprawnianie i specjalizacja, pomimo istnienia ograniczeń w istniejącej strukturze rynku.

Jest wiele ważnych implikacji takiego rozumienia firmy. Potwierdzona jest [teza Stiglera \(1951\)](#), że produkty są najpierw rozwijane w firmach i wtedy dopiero tworzą się rynki handlu nimi (a nie *vice versa*). Teoretycznie rzecz ujmując, wymaga to przyjęcia zmiennego lub dynamicznego poglądu na rynek — modele statyczne i teorie równowagi ogólnej wydają się nieadekwatne, jeśli firma jest traktowana jako narzędzie przedsiębiorcy i katalizator specjalizacji. W tej teorii przedsiębiorca zyskuje główną rolę, a struktura rynkowa jest ciągle popychana ku większej produktywności poprzez zakładanie nowych firm. Ta teoria oferuje również wyjaśnienie przyczyn powstawania outsourcingu jako naturalnego składnika procesu rynkowego.

Jeszcze większe wydaje się potencjalne znaczenie implikacji praktycznych i politycznych dla państwa i naszych poglądów na społeczeństwo. Skoro pokazano, że firma odgrywa tak kluczową rolę w rozwoju powszechnego społecznego dobrobytu, to każda regulacja środowiska biznesowego może skutkować dużymi stratami, gdyż rozwój i sukcesy firm będą utrudnione.

Ktoś może zapytać, dlaczego nie poświęcono firmie więcej uwagi w badaniach ekonomicznych i nie było żadnych poważnych prób odkrycia oraz wyjaśnienia jej roli w szerszym kontekście rynkowym. Jak wspomniałem [we wcześniejszym artykule](#), Adam Smith omawiał podział pracy wewnątrz firmy (czynił też tak Karol Marks). W latach 20. XX wieku wielu ekonomistów próbowało wyjaśnić istnienie oraz funkcję firm na rynku, skupiając się na podziale pracy. Wydaje się jednak, że rewolucja neoklasyczna poważnie podkopała te teorie, zanim zdążyły dojrzeć – a teoria kosztów transakcyjnych Coase’a, pomimo niemożliwości wytłumaczenia wielu z wyżej wspomnianych zjawisk, położyła kres wszelkim takim próbom.