

# Przegląd austriackich teorii firmy

Autor: **Przemysław Rapka**

*Teksty publikowane jako working papers wyrażają poglądy ich Autorów — nie są oficjalnym stanowiskiem Instytutu Misesa.*

## I. Wprowadzenie

Jednym z najczęściej cytowanych artykułów w historii ekonomii jest praca Ronalda Coase'a *Natura firmy*, w której Coase stara się odpowiedzieć na pytanie „dlaczego na rynku powstają firmy?”. Wbrew pozorom nie jest to pytanie, na które odpowiedź jest bardzo prosta. Biorąc pod uwagę funkcje, jakie pełni rynek i ceny, takie jak przekazywanie informacji, wskazywanie relatywnych rzadkości, koordynacja działalności czy alokacja zasobów, nie jest jasne, jaką rolę pełni firma i po co powstaje. Skoro „[n]a zewnątrz firmy ruchy cen kierują produkcją, która jest koordynowana przez serie transakcji wymiennych na rynku”, to dlaczego „[w]ewnątrz firmy te transakcje rynkowe są wyeliminowane, a miejsce skomplikowanej struktury rynkowej z transakcjami wymiany zajmuje przedsiębiorca-koordynator, który kieruje produkcją”? „[J]eśli produkcję regulują ruchy cen, to mogłaby ona być prowadzona bez żadnej w ogóle organizacji” (Coase 2013, s. 32), więc dlaczego ludzie prowadzą działalność w ramach firm (czy też mówiąc szerzej: w ramach organizacji), a nie wyłącznie poprzez transakcje rynkowe?

Według Coase'a organizacje powstają dlatego, że korzystanie z rynku oraz organizacja transakcji rynkowych są kosztowne — z przeprowadzaniem transakcji wiążą się pewne koszty transakcyjne, na które składa się chociażby przeglądanie ofert, czas poświęcony na spotkania, wydatki związane z tymi spotkaniami z innymi uczestnikami rynku, czy ustalanie i uszczegóławianie kontraktów dotyczących transakcji. Pojedyncza osoba, aby móc prowadzić działalność, musiałby zawierać serie kontraktów na pojedyncze czynniki produkcji przy każdej transakcji. W ramach firmy natomiast zawierając dłuższe kontrakty lub nabywając czynniki produkcji można zredukować liczbę tych kontraktów, ograniczając swoje koszty transakcyjne przy jednoczesnym określeniu granic władzy nad czynnikiem produkcji. W takiej sytuacji opłaca się przedsiębiorcy

podjąć wysiłki związane z prowadzeniem organizacji, czyli stworzenia pewnej struktury planowania, w której alokacja następuje w sposób nakazowy i wiąże się z koniecznością ponoszenia kosztów organizacyjnych. Wielkość ponoszonych kosztów organizacyjnych i transakcyjnych także determinowały wielkość firmy i to, co robi.

Ostatecznie Coase nie wyjaśnił w zadowalający sposób powstania firmy za pomocą kosztów organizacyjnych i transakcyjnych, gdyż ostatecznie koszty organizacyjne także są kosztami transakcyjnymi. Co więcej ze stanowiska Coase'a można wysnuć wniosek, że zasadniczo firma jest zbiorem kontraktów (Alchian i Demsetz 1972) i nie ma między nią a rynkiem, oraz transakcjami w firmie i na rynku, znaczącej różnicy (Alchian i Demsetz 1972, Cowen i Parker 1997), a sama firma jest zagadnieniem istotnym nie dla ekonomii, ale nauk o zarządzaniu. Mimo to praca Coase'a przyczyniła się do przyciągnięcia większej uwagi temu, co firma robi oraz powstania odrębnej szkoły ekonomicznej — *Nowej Ekonomii Instytucjonalnej* — która zajmuje się ekonomiczną analizą otoczenia instytucjonalnego gospodarki. Oczywiście istotnym polem badań dla nich były zachowania firmy. Zaczęto też w odniesieniu do teorii firmy mówić o „Coase'owskich ramach teoretycznych”, które to właśnie opierały się na kosztach transakcyjnych w ramach wyjaśniania zagadnień związanych z firmą.

Wyjaśnieniem problemu istnienia firmy zajęli się także ekonomiści szkoły austriackiej, podejmując się tego zagadnienia późno. Jeszcze pod koniec lat 90. wielu austriaków wyrażało zaskoczenie, że austriacy nie sformułowali własnej teorii firmy, pomimo posiadania wszystkich niezbędnych teorii potrzebnych do wyjaśnienia jej istnienia i funkcjonowania. Także w tamtym okresie austriacy zaczęli poświęcać więcej uwagi zagadnieniu firmy i zaczęli proponować rozwiązania, mające tłumaczyć problemy związane z pojęciem firmy, łączące ze sobą teorie kapitału, kalkulacji i przedsiębiorczości.

W tej pracy postaram się przedstawić najważniejsze stanowiska dotyczące teorii firmy wśród austriaków oraz wspólne elementy, na których austriacy opierają swoje teorie. Przedstawię także krótką krytykę tych teorii. Mam też nadzieję, że dostrzeżecie wzajemne podobieństwa tych teorii.

## **II. Problem istnienia firmy**

Jakie są główne problemy wiążące się z istnieniem firmy, które wymagają wyjaśnienia? Kiedy myślimy o firmie wyobrażamy sobie, że znajduje się ona w pewnym budynku, własnym lub wynajętym, posiada własny kapitał w postaci

maszyn, urządzeń i komputerów, ale także część czynników produkcji najmuje od innych firm. Co ważniejsze, zatrudnia pracowników, niekiedy także menedżerów, praca w niej jest zorganizowana i dokonany jest konkretny podział obowiązków, poszczególnym pracownikom przypisane są role przez właściciela i kierownictwo różnych szczebli. Cała firma ma swoją strukturę, większe firmy dzielą się na wydziały, specjalizujące się w konkretnych zadaniach, jakie trzeba wykonać w toku działalności. Wszystko to jest zorganizowane w celu realizacji jakiegoś celu właściciela lub właścicieli.

Jak wcześniej wskazałem, podczas omawiania we wstępie pracy Coase'a, problemem firmy jest przede wszystkim powód jej powstania — skoro wszystkie transakcje można przeprowadzać na rynku i wciąż na nowo kontraktować lub nabywać usługi czynników produkcji, to po co przedsiębiorcy tworzenie i kierowanie osobną organizacją? W końcu niezbędne ceny czynników produkcji ustalane są poprzez rynek. Z tego wynika *najważniejszy* problem — dlaczego firma posiada strukturę organizacyjną oraz pewne konkretne aktywa? W końcu wszystkie czynniki (lub zbiór identycznych czynników produkcji, jak np. kilka identycznych maszyn) mogą być posiadane przez pojedyncze osoby, które by wynajmowały usługi tych czynników, jeśli tylko ceny są dostępne na rynku i poprzez kontrakt można ustalić, jak ma być usługa wykorzystana — przedsiębiorca mógłby koordynować działania i świadczone usługi poszczególnych jednostek. Jak piszą Foss i Klein, przedsiębiorca nie potrzebowałby zatrudniać pracowników i nabywać aktywów, gdy tylko: (1) przedsiębiorca jest w stanie koordynować wiele innych firm (czy też właścicieli czynników produkcji — przyp. PR) znajdujących się w sieci, utrzymując koszty na rozsądnym poziomie, (2) nie wymagane są później zmiany nakładów lub aktywów w produkcji, marketingu czy sprzedaży albo informacja o zmianach jest łatwa do przekazania, (3) rynki czynników produkcji są „chłonne”, czyli jest na nich wielu dostawców późniejszych aktywów (2017, s. 183).

Może się wydawać, że organizacja i posiadanie różnorodnych aktywów zdaje się być niekonieczne, jeśli nie zbędne w pewnych określonych warunkach. Gdy już przedsiębiorca decyduje się założyć firmę, to co decyduje o jej strukturze i wydziałach? Jaką rolę pełnią menedżerowie oraz zakres ich swobody działań przy podejmowaniu decyzji dla firmy?

### **III. Ramowe teorie firmy**

Poprzez teorie ramowe rozumiem nie tyle jakąś konkretną teorię firmy, tylko bardzo ogólne teorie firmy mające na celu raczej nakreślenie ram teoretycznych, które będą określać kształt teorii firmy. Te teorie ramowe najczęściej nie są szczegółowymi teoriami, skupiającymi się na wyjaśnianiu konkretnych aspektów lub problemów firmy, raczej wskazując kierunki dla dalszego teoretyzowania. Mają one też ten wspólny aspekt, że starają się one na ogół łączyć w jedną teorię te same charakterystyczne teorie austriackie — przede wszystkim teorię kapitału i przedsiębiorczości. Oprócz nich często także poruszano problem koordynacji i wiedzy wprowadzony do szkoły austriackiej przez Hayeka.

Takie ramowe teorie firmy zaproponowali jeszcze w latach 90. chociażby Dubblecco i Garrouste (1999), Ioannides (1999), Yu (1999) czy też później Lewin i Baetjer (2011) i Langlois (2012). Ci teoretycy wykorzystują przede wszystkim ujęcie teorii kapitału podobne do tego Ludwiga Lachmanna, który to podkreślał w swojej pracy *Capital and its Structure* (1978) fundamentalne znaczenie różnorodności, substytucji oraz komplementarności pomiędzy czynnikami produkcji. Z tych cech wynikają dalsze problemy (szczególnie koordynacji) oraz łączą się naturalnie z przedsiębiorczością — przede wszystkim Kirznerowską — co potem jest uwzględniane w teoriach ramowych austriaków.

Kapitał i przedsiębiorczość są w austriackiej teorii kapitału nierozłączne właśnie z powodu pewnych cech dóbr kapitałowych, jak ich komplementarność, substytucyjność i heterogeniczność, co widać po wspomnianym wcześniej Lachmannie, gdy pisał, że:

*Komplementarność stanowi istotę wykorzystania dóbr kapitałowych. Heterogeniczne dobra kapitałowe nie dają się wykorzystać w absolutnie dowolny sposób. Dla danego zbioru tych dóbr technicznie możliwe jest ledwie kilka sposobów ich wykorzystania, a tylko niektóre z tych sposobów mają jakiegokolwiek znaczenie ekonomiczne. To spośród tych ostatnich przedsiębiorca musi wybrać „optymalną kombinację”. „Najlepszy” dobór komplementarnych czynników nie jest „dany”. W żaden sposób nie jest dostępne przedsiębiorcy jako „dana”, a wręcz przeciwnie, gdyż ten musi poświęcać dużo czasu i wysiłku na odkrywanie tej najlepszej kombinacji. (Lachmann 1978, s. 3)*

Z tego powodu, że nie każde wykorzystanie dóbr kapitałowych jest ekonomicznie istotne, a same dobra kapitałowe wymagają innych komplementarnych czynników produkcji, to potrzebne jest sformułowanie

pewnego przedsiębiorczego planu, w ramach którego te czynniki będą wykorzystywane. Jak pisze Lachmann:

*[P]lany produkcji są głównym obiektem zainteresowania teorii kapitału. W pierwszej kolejności ta teoria zajmuje się sposobem wykorzystywania dóbr kapitałowych w planach, czyli strukturą kapitałową planów produkcyjnych. W drugiej kolejności zajmuje się spójnością tych planów w ramach całego systemu ekonomicznego, czyli planową strukturą gospodarki. (Lachmann 1978, s. 54)*

W kontekście planów i komplementarności heterogenicznych zasobów Lachmann postrzega w ten sposób funkcję przedsiębiorcy:

*[F]unkcja przedsiębiorcy związana z wykorzystaniem kapitału nie wiąże się jedynie z wynajęciem jego usług. Funkcją przedsiębiorcy jest specyfikacja i podjęcie decyzji odnośnie konkretnej formy, jaką mają przybrać zasoby kapitałowe. Określa i zmienia organizację swojej fabryki [...]. (Lachmann 1978, s. 16)*

Te fragmenty bardzo dobrze przedstawiają późniejszy sposób zastosowania austriackiej teorii kapitału do zagadnienia firmy przez wcześniej wymienionych autorów. Z racji tego, że produkcja wymaga planowania wykorzystania heterogenicznych dóbr kapitałowych, to w efekcie przedsiębiorca musi posiadać lub długoterminowo zakontraktować niezbędne dla niego zasoby, inaczej nie będzie w stanie zrealizować swoich planów.

Planowanie i wykorzystywanie przez przedsiębiorcę tych zasobów nie odbywa się w próżni, lecz w pewnym otoczeniu instytucjonalnym, a same cechy dóbr i ich kombinacji nie są dane. Twórcy teorii ramowych włączają do swoich prac kwestie koordynacji i wiedzy, które Hayek (1998) poruszył w swoich esejach *Ekonomia a Wiedza* oraz *Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie*, w którym to za główny problem ekonomiczny uznaje właśnie planowanie i możliwe skuteczne wykorzystanie wiedzy, że to właśnie wiedza i jej dystrybucja w społeczeństwie kieruje procesem rynkowym. Co teoretycy za Haykiem podkreślają, że planowanie wiąże się z wykorzystaniem pewnej specyficznej wiedzy przedsiębiorcy. Jednak on tej wiedzy nie zdobywa i nie wykorzystuje w próżni oraz nie jest ona w pełni możliwa do zakomunikowania. Dlatego też potrzebna jest przedsiębiorcy instytucja, dzięki której będzie mógł wykorzystać swoją wiedzę i tą instytucją ma być właśnie firma oraz własność, w ramach których i dzięki którym ma być możliwe planowanie i wykorzystywanie wiedzy.

Przedsiębiorca zajmując się swoją firmą, dostrzega pewne możliwości wykorzystania kapitału i dostosowania produkcji, opierając się na swojej idiosynkratycznej wiedzy.

Ci teoretycy wykorzystują też austriacką teorię przedsiębiorczości, zwykle tę Kirznerowską, która postrzega przedsiębiorcę jako aktora ekonomicznego obserwującego rynek i wykorzystującego te okazje do osiągnięcia zysku. Przedsiębiorca jako taki nie musi posiadać własności, gdyż cały kapitał może on pożyczyć od kogoś, a usługi czynników produkcji wynająć. Natomiast sama przedsiębiorczość to przymiot osoby, który nie może być wynajęty na rynku z powodu swojej niepowtarzalności i bycia pewnym ostatecznym postanowieniem dotyczącym działania. Jest wręcz niezbędnym, koniecznym warunkiem dla zdarzenia się produkcji (Kirzner 1974, s. 3-4). Specjalnym zadaniem przedsiębiorcy jest właśnie kierowanie produkcją i podejmowanie decyzji oraz zapewnianie stałych wynagrodzeń pozostałym członkom społeczeństwa:

*W systemie przedsiębiorczym istnieje wyjątkowa klasa społeczna, biznesmeni, kierują działalnością gospodarczą: są oni producentami sensu stricte, a pozostała populacja zaledwie zapewnia im produktywne usługi, usługując im i udzielając swojej własności do wykorzystania przez tę klasę; przedsiębiorcy także zapewniają stałe wynagrodzenie tym, którzy oferują produktywne usługi. (Kirzner 1974, s. 5)*

Ten Kirznerowski przedsiębiorca podejmując się przedsięwzięć, decyduje się na pozyskanie i wykorzystanie dostępnych na rynku czynników produkcji w celu osiągnięcia zysku. Dlatego decyduje się on na pozyskanie kapitału i zakup lub zakontraktowanie czynników produkcji. Są to niezbędne działania wcześniejsze przed otrzymaniem produktu oraz sprzedażą z zyskiem (lub stratą).

Ci teoretycy rozciągają teorię przedsiębiorczości na inne aspekty firmy, jak organizacja czy odkrywanie zastosowań czynników produkcji. Przedsiębiorca wykorzystując wiedzę zgromadzoną w firmie w postaci umiejętności i wiedzy pracowników, menedżerów czy dotychczasowych osiągnięć, może odkrywać nowe sposobności wykorzystania czynników produkcji, wytworzenia nowych kombinacji czynników produkcji, metod organizacji oraz sposobów na osiągnięcie zysku.

Łącząc ze sobą właśnie teorię kapitału, przedsiębiorczości i wiedzy oraz problem koordynacji, te teorie ramowe tworzą teorię firmy, w której centralnym elementem jest przedsiębiorca. Firma jest przede wszystkim wehikułem, w

którym jest zagnieżdżony przedsiębiorca i poprzez który rozwiązuje problem koordynacji z jednej strony czynników produkcji, które wykorzystuje, a z drugiej swoich działań z innymi aktorami ekonomicznymi. Aby móc zapewnić utrzymanie pewnej struktury kapitału, przedsiębiorcy opłaca się nabyć lub zakontraktować na dłuższy czas pewne czynniki produkcji, które następnie ukierunkuje i wykorzysta w dany sposób. Wykorzystuje on do tego swoją specyficzną wiedzę, która się rozwija i zmienia w toku działania, przez co dzięki firmie i posiadaniu lub zakontraktowaniu czynników produkcji będzie mógł odkrywać ich nowe atrybuty i odpowiednio dostosowywać swoje działania.

Na tle tych teorii wyróżnia się Ioannides, który w swojej pracy o teorii firmy mniej skupił się na roli kapitału, skupiając się przede wszystkim na przyczynie powstania firmy, i zaproponowana przyczyna powstania firmy jest identyczna, jak się przekonamy, z tą zaproponowaną przez Frederica Sauteta (2000). Otóż Ioannides, podobnie jak Sautet opiera się na przedsiębiorczym odkryciu, jako powódzie powstania firmy — przedsiębiorca organizuje firmę i pozyskuje kapitał pieniężny i czynniki produkcji w celu wyeksplotowania dostrzeżonej okazji. Tą okazją może być pewien niezaspokojony popyt, możliwość arbitrażu czy pewne nowe odkrycie wykorzystania czynników produkcji.

Te teorie ramowe nie starają się odpowiedzieć na najważniejsze problemy teorii firmy — to jest w ich przypadku kwestia drugorzędna. Z tego powodu nie przedstawiają konkretnych, mocnych argumentów za tym, by firmy musiały istnieć, posiadać kapitał, zatrudniać pracowników i tworzyć pewną hierarchiczną strukturę. Oczywiście wskazywane problemy wynikające z komplementarności czynników produkcji, wykorzystywania wiedzy i odkrywania atrybutów zasobów czy koordynacja działań i czynników produkcji są dobrymi przesłankami do powstania firmy. Niestety niezapewniają mocnych, przekonujących odpowiedzi na pytanie, czemu firmy istnieją. Zasadniczo rynek dalej mógłby funkcjonować bez firm, gdzie cała produkcja opierałaby się jedynie na każdorazowym najmie czynników produkcji (przy każdym cyklu produkcji) przez przedsiębiorców, którzy tylko by zawierali z tymi czynnikami kontrakty. Co prawda w takich warunkach byłoby to niezwykle kosztowne oraz ciężko by było wykorzystać skutecznie okazje do osiągnięcia większych zysków, ale firma wciąż nie jest niezbędna. Są to jednak dobre powody dla przedsiębiorców do zakładania firm.

#### **IV. Przedsiębiorcza teoria firmy Sauteta**

W bardzo podobny sposób do teorii ramowych problem stara się rozwiązać Frederic Sautet (2000). On także opiera się na teorii kapitału i przedsiębiorczości — konkretnie Kirznerowskiej — oraz porusza kwestię wiedzy i koordynacji. Dodatkowo opiera się na pracach Knighta dotyczących niepewności i radzenia sobie z nią oraz włącza do swoich rozważań tak zwany *problem Lachmanna*, czyli ciągle współoddziaływanie na siebie decyzji jednostek powodujące, że przyszłość jest zawsze niepewna, a gospodarka poza stanem równowagi. Z racji opierania się na tych samych podstawach, co teorie ramowe, jego podejście do firmy jest bardzo podobne do tych teorii ramowych — jest ich bardziej rozwiniętą wersją.

W celu rozwiązania problemu, dlaczego powstaje firma Sautet, proponuje *hipotezę eksploatacji*. Kiedy przedsiębiorca-promotor (zakładający firmę) natrafia na pewną możliwość osiągnięcia zysku, potrzebuje do wykorzystania okazji czynników produkcji — pracy i kapitału. Niestety dla niego nie jest jedynym, który potrzebuje tych zasobów i chce z nich skorzystać, istnieją jeszcze inni przedsiębiorcy, z którymi konkuruje obecnie i będzie musiał konkurować w przyszłości. Z tego powodu przedsiębiorca zawsze ma do czynienia nie tylko z niepewnością co do przyszłych cen swoich produktów, ale także co do możliwości pozyskania i wykorzystania relatywnie niespecyficznym czynników, o które musi konkurować z innymi przedsiębiorcami. Przez innych przedsiębiorców zwiększa się też niepewność co do zysków i strat — mogą oni podbić ceny czynników produkcji, przez co spadną jego spodziewane zyski lub wręcz zaczną spodziewać się strat, przez co będzie musiał gwałtownie zmienić swoje plany. Z tego powodu na okres zaangażowania się w pewną linię produkcji przedsiębiorca decyduje się na nabycie i zakontraktowanie na dłuższy czas czynników produkcji, dzięki czemu po poniesieniu wydatków, zakontraktowaniu cen oraz pozyskaniu na pewien okres czasu zasobów pozbywa się części niepewności wynikającej z działań innych przedsiębiorców. Dzięki firmie możliwe jest zaangażowanie się przedsiębiorcy w produkcję (Sautet 2000, s. 73-74).

Chcąc wykorzystać nadarzącą się okazję przedsiębiorca-promotor potrzebujący zakupić lub zakontraktować czynniki produkcji potrzebuje przekonać drugą stronę transakcji. Druga strona transakcji w ten sposób musi także być przekonana, że wynajęcie/odsprzedanie swoich zasobów analizowanemu przedsiębiorcy się opłaca — jest zyskową okazją. Dostawcy także muszą wykazać się pewną przedsiębiorczością. Zawierając kontrakty i dokonując transakcji przez przedsiębiorcę-promotora powstaje firma, która



jednocześnie jest pewnym wektorem kierującym działania różnych przedsiębiorców w konkretnym kierunku (s. 75-76).

Dodatkowo w swojej pracy o firmie Sautet stwierdza, że firma wcale nie musi być prowadzona przez jednego przedsiębiorcę, ale może być przez wielu. Przedsiębiorca-promotor nieposiadający kapitału i własności może pozyskać ją od innych przedsiębiorców, którzy skuszeni zyskiem i przekonani wizją mogą zainwestować w firmę promotora, lub dołączyć do niego w prowadzeniu firmy. Staje się ona wektorem skupiającym działania przedsiębiorców w kierunku osiągnięcia celu (Sautet 2000, s. 77-78). Firma nie musi być prowadzona przez jednego, ostatecznego przedsiębiorcę, lecz dopuszcza ich mnogość. Jest to też wy tłumaczenie istnienia pewnych stopni niezależności w podejmowaniu decyzji wewnątrz firmy.

W bardzo podobny sposób do teorii ramowych Sautet traktuje kwestię struktury kapitału wewnątrz firmy — przedsiębiorca specyfikuje rolę czynnika produkcji w procesie produkcyjnym określając w ten sposób specyficzną dla swojego planu pewną strukturę kapitału, która dalej musi być wpasowana w ogólnogospodarczą strukturę gospodarczą. Łączy to z Hayekowską wiedzą, która według Sauteta może być w pełni wykorzystana dzięki otoczeniu instytucjonalnemu, jakim jest firma i zmienia się, wciąż dostosowując się do zmieniających warunków, w celu wyszukiwania dalszych możliwości zysku. Ostatecznie przedsiębiorca i firma nie zajmują się optymalizacją struktury produkcji, wielkości produkcji czy ścieżki wzrostu, ale są strukturą dostosowującą się do zmieniających warunków, mającą na celu osiągać zysk i zaspokajać potrzeby konsumentów (Sautet 2000, s. 78-79).

Należy przyznać, że teoria Sauteta jest całkiem pomysłowym podejściem do problemu firmy i zapewnia dużo ciekawych spostrzeżeń dotyczących funkcjonowania przedsiębiorcy i menedżerów w firmie, gdzie menedżer także może być przedsiębiorczą jednostką. Niestety ona także nie zapewnia nam zadowalającego wytłumaczenia, dlaczego ma istnieć firma o określonej strukturze organizacyjnej. W końcu podobnie przedsiębiorca mógłby całość potrzebnych usług i czynności zakontraktować na rynku i w ten sposób otrzymany produkt potem samemu sprzedać. Chociaż byłoby to kosztowne, z powodu gotowości do przebicia ofert konkurentów o zasoby, to przedsiębiorca mógłby uspecyfikować pewną strukturę produkcji, wynajmując od pojedynczych dostawców czy właścicieli warsztatów i łącząc konkretne usługi czynników produkcji poprzez rynek. Nie udziela też odpowiedzi na pytanie, jakie są granice

firmy. Ostatecznie teoria Sauteta jest bardziej rozwiniętą ramową teorią firmy i chociaż zawiera wiele interesujących uwag o funkcjonowaniu firmy, to nie rozwiązuje fundamentalnych jej problemów.

## **V. Przedsiębiorczy osąd Fossa i Kleina**

Przedsiębiorczą teorię firmy sformułowali także wspólnie Nikolai Foss i Peter Klein w swojej książce z 2012 roku *Organizowanie działania przedsiębiorczego*, która jest streszczeniem i spoiwem ich wcześniejszej wieloletniej pracy poświęconej przedsiębiorczości i firmie. Swoją teorię firmy Foss i Klein opierają dodatkowo na (oprócz elementów wskazanych przez teorie ramowe) teoriach przedsiębiorczego osądu Franka Knighta oraz teorii praw własności kojarzonej głównie z nową ekonomią instytucjonalną. Według duetu Foss-Klein kluczową cechą przedsiębiorcy jest jego idiosynkratyczny osąd, czyli

*[R]ezydujące i władcze podejmowanie decyzji o zasobach przeznaczonych na realizację określonych celów. Przejawia się ono w działaniach indywidualnych przedsiębiorców i jako takie nie może być przedmiotem obrotu rynkowego, gdyż używanie go wymaga od przedsiębiorcy posiadania firmy i sprawowania nad nią kontroli. [...] [O]sąd jest istotną koncepcją podejmowania decyzji, które jest pojęciem pośrednim między podejmowaniem decyzji za pomocą dających się sformalizować reguł a zdaniem się na ślepy traf czy zachowaniem losowym [...]. O tego rodzaju podejmowaniu decyzji mówimy, kiedy mamy do czynienia z wyjątkowymi inwestycjami, w przypadku których trudne czy nawet niemożliwe jest nie tylko przypisanie sensownych prawdopodobieństw do określonych rezultatów, ale też określenie samego zbioru tychże rezultatów [...]. Ludzie w takich sytuacjach będą dokonywać różnych wyborów, nawet jeśli przyświecają im te same cele i w identyczny sposób udostępnia się im wiedzę. Dzieje się tak dlatego, że sami mają dostęp do różnych informacji, a ich rozumienie danych bywa różne [...]. (Foss i Klein 2017, s. 85-86)*

Foss i Klein w tym fragmencie wskazują najważniejsze cechy przedsiębiorczego osądu — koncepcji zaczerpniętej od Franka Knighta — i na tych elementach budują swoją przedsiębiorczą teorię firmy. Widzimy, że decyzja przedsiębiorcza wiąże się z niepewnością, przez którą nie tylko nie można ustalić konkretnych prawdopodobieństw zdarzeń, ale także całego zbioru możliwych

zdarzeń. Osąd jest też ostateczną decyzją co do sposobu wykorzystania czynników produkcji, nawet jeśli podjęcie decyzji zostaje oddane komuś innemu, gdyż wtedy przyznanie komuś pewnego władztwa wiąże się z własnym osądem i intuicją odnośnie tego, kogo najać i nadać mu to władztwo. Osąd jest więc niemożliwy do wynajęcia na rynku i nie poddaje się analizie marginalnej. Ten element osądu — jak Foss i Klein zauważają — podziela także Kirzner (Foss i Klein 2017, s. 107). Ale najważniejszą cechą osądu jest jego niepowtarzalność. Dysponując pewną osobistą wiedzą i rozumieniem, to mając dostęp do tych samych informacji jak inni osoba postąpi zupełnie inaczej. Z tego powodu osoba chcąc wprowadzić w życie swój osąd, czyli wykorzystać w pewien konkretny sposób czynniki produkcji, musi umieć zakomunikować otoczeniu — innym przedsiębiorcom, potencjalnym inwestorom — odpowiednio swój pomysł na pewien eksperyment ekonomiczny, aby ci byli skłonni się zaangażować. W innym razie przedsiębiorca musi założyć firmę, poprzez którą ten osąd wcieli w życie (Foss i Klein 2017, s. 179).

Foss i Klein uznają, że aby móc wykonać swój osąd poprzez firmę, przedsiębiorca powinien mieć prawa własności do kapitału lub nabywanej usługi, który będzie wykorzystywał oraz która wiąże go z zyskami i stratami. Bez własności nie można być przedsiębiorcą, gdyż nie jest się narażonym na zyski i straty, które to są ostatecznie tą częścią dochodu, która przypada przedsiębiorcy wyłącznie z powodu pełnienia funkcji przedsiębiorczej.

Z pojęciem własności wiąże się pojęcie rezydualnych praw własności. Co to są te rezydualne prawa własności? Należy wspomnieć teorię praw własności, którą Foss i Klein starają się włączyć do teorii przedsiębiorczości i firmy. Teoria praw własności, rozwijana przez takich ekonomistów jak Alchian, Barzel, Hölmstrom, Grossman czy Hart postrzega własność prywatną w odmienny sposób od jej potocznego rozumienia. Rzeczy materialne są postrzegane nie jako fizyczne przedmioty, które mogą być wykorzystane wyłącznie przez jedną osobę, ale charakteryzują się pewnymi atrybutami, czy też sposobami ich wykorzystania, co do których osoby mogą zawierać kontrakty, kto w jaki sposób może wykorzystać dane dobro — przykładowo przedsiębiorca może użyczać komputera w firmie i poza nią pracownikowi w celu korzystania z pewnych programów i tylko nich. Oznacza to, że chociaż pracownik fizycznie korzysta z komputera i ma pewne prawa korzystania, to jednak nie ma do niego pełnych praw. Poza prawami użytkowania zawartymi w kontrakcie, istnieje cała gama możliwych decyzji dotyczących się komputera i programów, które posiada

przedsiębiorca — te prawa, które zostały niesprecyzowane, są właśnie prawami rezydualnymi. Wyeliminowanie ich istnienia poprzez kontrakty jest niemożliwe, gdyż kontrakty musiałyby zawierać absolutnie wszystkie możliwe zastosowania dobra obecnie i w przyszłości, co jest nierealne, biorąc pod uwagę niepewność i subiektywne postrzeganie atrybutów dóbr i możliwości ich wykorzystania.

Niepowtarzalność osądu oraz niemożliwość wcześniejszego ustalenia wszystkich szczegółów umów, a więc i sposobów wykorzystania aktywów powoduje, że optymalne wykorzystanie czynników produkcji i ich dobór nie są dane i nie mogą być poznane *ex ante*. Z tego powodu konieczne jest odkrywanie odpowiednich metod wykorzystania aktywów i pracy nad produktem, co wiąże się z koniecznością prowadzenia eksperymentów ekonomicznych, co stanowi dużą część działań przedsiębiorcy w firmie. Ustalenie atrybutów aktywów w momencie ich wynajmu może być utrudnione z powodu nieposiadania praw rezydualnych oraz wiedzy. Może natomiast brakować bodźców dla samych dostawców, by ci dążyli do odkrycia nowych atrybutów swoich aktywów i odpowiedniego dostosowania działań na potrzebę eksperymentu ekonomicznego odbiorcy. (Foss i Klein 2017, s. 184-186). Ta potrzeba eksperymentowania wynikająca z istoty osądu oraz własności jest kolejnym powodem założenia firmy według duetu Foss-Klein.

Foss i Klein w celu wytłumaczenia granic wielkości firmy włączają do swojej teorii firmy teoremat Rothbarda dotyczący granic firmy. Rothbard w swoim monumentalnym dziele *Ekonomia Wolnego Rynku* za pomocą Coase'owskich ram teoretycznych i argumentacji o niemożliwości kalkulacji ekonomicznej w socjalizmie Misesa i Hayeka stara się pokazać, że skuteczność firmy jest ograniczana przez konieczność istnienia zewnętrznych rynków dla dóbr kapitałowych, by na ich podstawie firma mogła dokonywać kalkulacji zysków i strat, a co ma być niemożliwe bez istnienia cen chociażby dla części czynników produkcji wykorzystywanych przez firmę (Rothbard 2017, s. 487-493). W efekcie wraz z zanikaniem rynków będzie spadać efektywność firmy, a koszty planowania staną się zaporowe, przez co można wywnioskować, że na wolnym rynku nie dojdzie do sytuacji, gdzie optymalnym rozmiarem firmy będzie obejmujący całość gospodarki monopol (Foss i Klein 2017, s. 199-200).

Teoria Fossa i Kleina jest bardzo pomysłową teorią twórczo łączącą teorię praw własności nowej ekonomii instytucjonalnej, znakomicie przedstawiającą silne przesłanki, dlaczego firma powstaje. Szczególnie wartościowa i warta szerszego zapoznania się jest jej część poświęcona eksperymentowaniu, jako

znacząco utrudnionemu do prowadzenia poprzez rynek — może się wydawać, że jest to wręcz niemożliwe. Warto się zastanowić, czy bez jednoczesnego występowania rynku i firmy jest możliwe skuteczne wprowadzanie innowacji — bez rynku i firmy natrafiamy na problem bardzo wysokich kosztów opracowania innowacji. Sama firma umożliwia nam przeznaczenie zasobów specjalnie na cel eksperymentu, jednak bez rynku nie jest możliwa jakakolwiek jego weryfikacja. Mimo zapewnienia nam silnych przesłanek co do konieczności istnienia firmy, podobnie jak poprzednio wspomniane teorie, nie eliminuje ekonomicznej możliwości istnienia firmy o pewnej strukturze organizacyjnej i stanie posiadania.

### **Per Bylund i podział pracy**

Najbardziej wyróżniającą się teorią firmy jest ta sformułowana przez Pera Bylunda. Uwzględniając te same elementy, co poprzedni omawiani teoretycy (przedsiębiorczość, kapitał, wiedza...) wyeksponował i przeformułował on znaczenie specyfikacji roli czynników produkcji oraz podkreślił znaczenie podziału pracy, co stało się kamieniem węgielnym jego teorii.

Krótko mówiąc, w teorii Bylunda firma jako organizacja pozwala na wprowadzenie bardziej intensywnego podziału pracy, niż odbywa się to na rynku. Poprzez firmę możliwe jest wyznaczanie zadań dla pracowników oraz odpowiednie przydzielanie czynników produkcji, np. maszyn do konkretnych, niepowiązanych ze sobą zadań, przez co nie są one przesuwane pomiędzy niespokrewnionymi zastosowaniami. Przedsiębiorca określa zastosowanie czynników produkcji w czynnościach koniecznych do wykonania w procesie produkcji, dla którego utworzył pewną strukturę. Jednocześnie może korzystać z usług innych przedsiębiorców poprzez rynek w celu pozyskiwania usług mniej szczegółowo wyspecjalizowanych, jak usługi marketingowe czy księgowo (Bylund 2011).

Specjalizacja już od Adama Smitha jest uważana za źródło wzrostu produktywności działań ludzi, a ogranicza rozległość rynku. Dzięki podziałowi zadań jedna osoba wykonuje małą część zadań potrzebnych do otrzymania finalnego produktu. Sama specjalizacja i podział pracy mają jednak swoje granice w postaci pewnej rozległości rynku — na wykonywanie pewnych konkretnych czynności nie ma osobnego popytu, przez co nie są kupowane i świadczone poprzez rynek. Na przykład bankier wykonuje wiele czynności, które nie mają swojej osobnej konkretnej ceny na rynku w postaci konkretnie

najmowanych cen, a w branży piekarskiej chociaż formuje się bochenki, to nie wykształcił się osobny zawód dla osoby formującej bochenki (Bylund 2011).

Proces produkcji od pozyskania zasobów do otrzymania dóbr konsumpcyjnych dzieli się na dyskretne etapy, podczas których muszą być wykonane pewne czynności, zanim produkt będzie można sprzedać dalej na rynku. Do wykonania tych czynności wykorzystuje się heterogeniczne czynniki produkcji, które są od siebie zależne w procesie. Bylund podaje przykład dwóch pracowników wykonujących zadanie  $t$ . Decydują się na specjalizację i podzielić zadanie na dwie grupy czynności i pracownik 1 decyduje się na specjalizację w zestawie czynności wcześniejszych, a pracownik 2 w zestawie czynności późniejszych. Pracownik 2 aby móc wykonywać swoją pracę, potrzebuje teraz wykonania czynności przez pracownika 1. Taki podział zadań wprowadzony przez nich nie był wcześniej stosowany, a specjalizacja nie była stosowana na rynku. W efekcie czynności wykonywane przez tych pracowników są teraz od siebie zależne, gdyż pracownik 1 nie może sprzedać efektów swojej pracy na rynku, a pracownik 2 nie może nabyć niezbędnych dla niego nakładów (Bylund 2015, s. 228).

Bylund postrzega firmę jako efekt przedsiębiorczej innowacji przede wszystkim w metodzie produkcji. To, jak podział zadań i specjalizacja w firmie może przebiegać jest zależne od rynku i możliwości do nabycia nakładów oraz możliwości sprzedaży produktów. Nie wszystko, co jest wykonywane, jest postrzegane przez rynek jako użyteczne samoistnie i opłacalne do zakupu, czy to nakład czy produkt. Rozważmy pewien łańcuch produkcji składający się z trzech etapów:  $t_1, t_2, t_3$ . Pewien przedsiębiorca uznał, że można zwiększyć produktywność, dokonując podziału etapu  $t_2$ ; postanawia założyć firmę, aby zorganizować ten podział etapu i zwiększyć specjalizację na rynku. Po zwiększeniu specjalizacji etap drugi  $t_2$  w nowej firmie składa się z trzech następujących po sobie zadań  $t_{21}, t_{22}, t_{23}$ . Łańcuch produkcji wygląda tak:  $t_1 \rightarrow [t_{21} \rightarrow t_{22} \rightarrow t_{23}] \rightarrow t_3$ . Wyodrębnione podetapy są teraz od siebie zależne w wielkim stopniu, gdyż wyniki działania  $t_{21}$  nie mają swojego rynku i mogą być wykorzystane tylko w działaniu  $t_{22}$ , dla którego nie można zakupić nakładów poprzez rynek, a analogiczna zależność występuje pomiędzy  $t_{22}$  a  $t_{23}$  (Bylund 2015, s. 229). W efekcie możliwość przeprowadzenia tego typu specjalizacji wymaga zakupu lub wynajęcia nie tylko bardzo konkretnych czynników produkcji, ale także zebrania ich i zorganizowania w postaci odrębnej instytucji/organizacji w celu wyznaczenia im zadań i ról w działaniach

produkcyjnych pojedynczej firmy, które nie mają swojej ceny na rynku, jak chociażby osoba do formowania bochenków — chociaż te się w trakcie wypieku chleba faktycznie formuje, to jest to zadanie przy danym stanie rynku niemożliwe do wydzielenia z całego procesu produkcji, jaki zachodzi w piekarni; nikt nie oferuje, ani nie wynajmuje specjalisty do formowania chleba.

Firma i innowacje przez nią dokonywane są także przyczyną zmian i reorganizacji produkcji, będąc także instytucjami, poprzez które te zmiany wchodzi w życie. Z jednej strony zmiany w produktywności spowodowane specjalizacją powodują zmiany w alokacji zasobów, z drugiej tworzą nowe, własne dobra kapitałowe, które są wykorzystywane na początku tylko w tej konkretnej firmie. Na początku nie ma na nie rynku, gdyż cały popyt i podaż są zawarte w jednej firmie i są doskonale specyficzne dla konkretnego etapu produkcji. Z czasem jednak inne firmy mogą zacząć naśladować tę firmę, która jako pierwsza wprowadziła innowację, przez co zaczną powstawać rynki dla tych nowych dóbr kapitałowych lub zawodów, np. w taki sposób, że firmy będą od siebie wypożyczać wolne moce produkcyjne z „podetapów” ( $t_{21}$ ,  $t_{22}$ ,  $t_{23}$ ...). Także wraz z powstawaniem odpowiednich rynków będzie następować reorganizacja etapów produkcji. Jak kiedyś cała produkcja chleba prawdopodobnie była prowadzona w ramach pojedynczego gospodarstwa domowego, czyli cała stanowiła jeden etap — od zasiania zboża do wypieczenia gotowego chleba — tak obecnie wydzielone są z tego niezależne etapy (Bylund 2016).

Podobnie jak Foss i Klein, Bylund przedstawia „Rothbardowskie” wytłumaczenie granic firmy. Wydzielanie osobnych zadań i tworzenie w ramach etapów konkretnych „podetapów”, dla których nie ma rynków, ani ich produktów, ani potrzebnych nakładów, co powoduje wzrost niepewności. Wraz z rozrostem firmy i zanikiem cen rośnie niepewność — co utrudnia kierowanie firmą — oraz wzrasta zależność od siebie etapów; problemy na jednym z nich, np. sprzedażą produktu, powodują, że przy braku cen na niektóre czynniki nie można ich odsprzedać lub wynająć na rynku albo odpowiednio wycenić ich zastosowań w innej gałęzi. Z tego powodu wraz ze wzrostem niepewności powstają bodźce dla przedsiębiorcy do poszukiwania możliwości outsourcingu w celu zwiększenia efektywności (Bylund 2016, rozdz. 7).

Chociaż Bylund postrzega rolę firmy przede wszystkim jako wehikuł wdrażania innowacji, to można to uogólnić na wszystkie firmy. Jak sam zauważył, chociaż bankier wykonuje wiele czynności, to jednak wynajmujemy bankiera, a nie specjalistę do każdego jednego zadania. Nie istnieje rynek na

każdą jedną czynność, bo też firmy nie każdą czynność wyceniają i nie każdą jedną czynność da się wyodrębnić jako osobną ekonomicznie relewantną usługę. Popatrzmy na przykład wyrobu stołu — nie wycenia się osobno na rynku kolejno wpół wyciętych nóg, blatu z jedną przybitą nogą, z dwoma przybitymi nogami i w 1/3 pomalowanym itd. Nie wyceniamy każdego uderzenia młotkiem przy jego budowie. Taki nieukończony stół nie jest postrzegany jako gotowy i użyteczny przez rynek. „Podetapy” produkcji występują nie tylko w przypadku wprowadzania innowacji, ale w każdej firmie i często produkcja w ramach jednego procesu (obejmującego jeden etap) z konieczności jest dzielona na osobne zadania pomiędzy pracowników — bez podzielenia zadań i zaangażowania kilku pracowników nie byłby możliwy do wytworzenia użyteczny produkt.

Teoria firmy Bylunda jako jedyna teoria firmy opracowana przez austriackich ekonomistów nie tylko przedstawia przesłanki na rzecz istnienia firmy (porusza problem przedsiębiorczości i wiedzy, ustalania czynności dla czynników produkcji), ale także przedstawia argument na rzecz tego, że firma jest konieczna dla produkcji. Chociaż oryginalnie skupia się na wprowadzaniu innowacji, to można ją uogólnić na wszystkie firmy. Dodatkowo na podstawie zarysowanych przez Bylunda podziałów można przedstawić proces ewolucji rynku, metod produkcji i podziału pracy.

### **Produkcja grupowa i kalkulacja ekonomiczna**

Na koniec chciałem przytoczyć teorię firmy Petera Lewina przedstawioną w *Capital in Disequilibrium*, upatrującej się konieczności istnienia firmy z powodu problemu produkcji grupowej (*joint production*) i kalkulacji oraz oparte na niej jego poglądy na relację firma-rynek. Jego teoria ma też pewne podobieństwa do teorii Foss i Kleina, gdyż podobnie do nich Lewin zauważa, że

*[J]ednym ze sposobów radzenia sobie z niekompletnością kontraktu produkcji łącznej jest rozróżnienie pomiędzy rezydualnymi prawami własności oraz konkretnymi (zakontraktowanymi) prawami. Wszyscy właściciele czynników oprócz osoby otrzymującej przychód rezydualny otrzymują płatności o uzgodnionej wielkości. Nadwyżka ponad te płatności jest liczona jako zysk [...]. Zyski następnie służą jako barometr wyników firmy. Firma jest posiadana przez osobę otrzymującą rezydualny przychód i mającą rezydualne prawa, która zawiera kontrakty z właścicielami czynników. Osoba mająca rezydualne*



*prawa własności musi dokonać osądu, które czynniki należy pozyskać i które zakupić (lub wynająć).* (Lewin 2011, s. 161)

Lewin jako podstawę dla swojej teorii firmy uznaje z jednej strony konieczność wykorzystania grupowego pewnych czynników produkcji w ramach jednej organizacji, aby móc otrzymać konkretny produkt oraz problem przypisania wkładu wartościowego w produkcję poszczególnych czynników produkcji. Odrzuca on neoklasyczny pogląd na rynek, gdzie identyfikacja produktu krańcowego poszczególnych czynników produkcji jest łatwa do zidentyfikowania, skalkulowanie jego wartości to proste wyliczenie jego wartości bieżącej, a istnienie konkurencji zapewnia, że te czynniki zawsze zarabiają wartość swojego produktu krańcowego. W takim świecie łatwej do pozyskania dostępnej wszystkim wiedzy nie ma potrzeby istnienia firmy, gdyż bez problemu po niskich kosztach można zorganizować całą produkcję, mając wszystkie potrzebne dane. Tymczasem w realnym świecie w procesie produkcji występuje pewien nieredukowalny element nieokreśloności wartości i arbitralności (Lewin 2011, s. 157-158). Wartość czynników oraz koszty nie są dane i łatwe do odkrycia, ale zmienne i muszą być przypisane na podstawie pewnych oczekiwań co do efektów działań. Jak pokazał Mises (2011), wartość czynnikom produkcji imputuje się na podstawie ich spodziewanego wkładu w wartość produktu, jaki ostatecznie zostanie wytworzony z ich udziałem. Ta wartość nie jest dana, ale jest przede wszystkim szacowana; ten dodatkowy, krańcowy produkt, który ma stanowić podstawę dla określenia wartości czynnika produkcji nie jest dany i łatwo odkrywalny, ale zawsze niepewny, zmienny i musi być szacowany.

Sama produkcja to nie proste łączenie ze sobą czynników produkcji. Oprócz zgromadzenia tych czynników, ich zakupu lub wynajmu, dla procesu produkcji ma znaczenie jeszcze jego organizacja. W zależności od organizacji i ról przypisanych czynnikom produkcji inny będzie ich wkład w otrzymany produkt końcowy. Ta wartość czynników jest tym trudniejsza do oszacowania z tego powodu, że zawsze istnieje niepewność i ryzyko co do wielkości produkcji, ale także wartości produktu dla odbiorcy. Wyznaczanie ról czynników w produkcji i ich wycena nie może w całości odbywać się poprzez rynek, ale potrzebna jest do tego pewna struktura instytucjonalna, pozwalająca na organizację i kontrolę produkcji (Lewin 2011, s. 162-163).

Organizacja produkcji wiąże się też z niepodzielnością procesu produkcji, jaki zachodzi w danej firmie. Na przykład przechodząc od drobnej wytwórczości do produkcji wielkoskalowej następują takie zmiany w procesie: wcześniej w

swoich warsztatach pojedynczy pracownicy wykonywali sami wszystkie czynności związane z wykorzystywaniem czynników produkcji, aby otrzymać dany produkt. Następuje w gospodarce zmiana i przedsiębiorca decyduje się wprowadzić produkcję wielkoskalową poprzez zastosowanie maszyn. Postanawia zatrudnić pracowników pracujących dotąd w swoich warsztatach. Zwiększenie skali nie wiąże się jedynie z wprowadzeniem do użytku wielkich maszyn, ale także z reorganizacją pracy. Teraz ci pracownicy nie wykonują całego procesu sami, ale zostali podzieleni według poszczególnych zadań potrzebnych do wykonania w celu otrzymania gotowego, planowanego produktu (Lewin 2011, s. 167-168).

Z powodu istnienia niepewności w gospodarce, niedookreślonego wkładu czynników produkcji oraz wpływu organizacji na produktywność tych czynników problem kalkulacji ekonomicznej nie jest rozwiązywany według Lewina wyłącznie poprzez rynek. Chcąc oszacować wartość czynnika produkcji, musimy go odnieść do utraconych możliwości. Co jednak jest tą utraconą możliwością? Wartość dochodu, jaki może uzyskać firma, wykorzystując czynnik produkcji w inny sposób, czy też dochód, jaki można uzyskać, sprzedając bądź wynajmując dobro na rynku? To drugie rozumienie jest bliższe temu, co zazwyczaj rozumiemy pod pojęciem kosztu księgowego, to pierwsze natomiast ma większe znaczenie dla ustalenia sposobu wykorzystania czynnika produkcji posiadanego przez firmę. Co więcej, koszt według pierwszego rozumienia jest przez firmy do pewnego stopnia traktowany jako dany, gdyż to jest coś, co muszą na rynku zapłacić, natomiast ten drugi musi być oszacowany (Lewin 2011, s. 180-181).

Trudność z ustaleniem kosztów to przede wszystkim przypadek posiadania czynnika produkcji. Chcąc określić te koszty, według Lewina, potrzeba jakiegoś oszacowania, jaki będzie produkt krańcowy czynnika w jego alternatywnym zastosowaniu oraz jak szybko w tym zastosowaniu będzie się ten czynnik zużywał (ile wartości będzie tracił co okres). Niestety nie ma doskonałej metody szacowania tego. Dlatego przedsiębiorca, opierając się na pewnych konwencjach rachunkowych, musi dokonać osądu co do kosztu alternatywnego tego czynnika. (Lewin 2011, s. 181-183). Aby móc wyliczyć koszty i zysk, potrzebna jest do tego instytucja firmy — to w firmach wykorzystuje się czynniki produkcji i szacuje ich wartość na podstawie spodziewanego wkładu w proces produkcji. Wyliczony zysk następnie wpływa na wykorzystanie czynników produkcji, gdyż jest wyznacznikiem efektywności wykorzystania zasobów (2011, s. 179-180).

Jak widać teoria Lewina, która jest starsza od teorii duetu Foss-Klein, zawiera te same istotne elementy co ona, jak wskazuje przytoczony cytat. Co

więcej, antycypuje ona prace na temat podziału pracy Bylunda, podkreślając, że proces produkcji jest zależny od organizacji i muszą być wykonane pewne działania, zanim produkt będzie gotowy do sprzedaży na rynku. Szczególnie interesująca jest uwaga, że firma i rynek są od siebie zależne, gdyż z jednej strony rynek dostarcza ceny dla firmy, ale ta z drugiej strony firma stanowi otoczenie instytucjonalne dla wykorzystania czynników produkcji, które to samo jest podstawą dla ich wyceny oraz składania ofert cenowych.

## **Podsumowanie**

Ekonomiści szkoły austriackiej późno zabrali się za opracowanie własnej teorii firmy. Do dziś opracowali kilka pomysłowych koncepcji, które tłumaczą różne problemy związane z istnieniem firm, rozwiązując przy tym problem, dlaczego firma powstaje, czy zapewniając nam narzędzia do badania działalności menedżerów w firmie. Chociaż nie rozwiązano jeszcze wszystkich problemów, zwłaszcza granic rozrostu firmy, wskazując jedynie przesłanki, dlaczego jedna firma nie zmonopolizuje całej gospodarki, to można uznać, że te teorie firmy są istotnym wkładem w ekonomiczną teorię organizacji i produkcji oraz zapewniają bardzo dobrą perspektywę do patrzenia na relację firma-rynek.

## **Bibliografia:**

Alchian Armen, Demsetz Harold, *Production, Information Costs and Economic Organization*, „The American Economic Review” 62, grudzień 1972, s. 777-795.

Per Bylund, *Explaining Firm Emergence: Specialization, Transaction Costs and the Integration Process*, „Managerial and Decision Economics” 36, 2015, s. 221-238.

Bylund Per, *Firma i podział pracy*, <https://mises.pl/blog/2011/12/08/bylund-firma-i-podzial-pracy/>, 2011.

Bylund Per, *The Division of Labour nad the Firm: An Austrian Attempt at Explaining the Firm in the Market*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” 14, lato 2011, s. 188-215.

Per Bylund, *The Problem of Production. A new theory of the firm*, Routledge Taylor and Francis Group, Londyn i Nowy Jork 2016.

Coase Ronald, *Natura Firmy w: Firma, Rynek i Prawo*, Wolter Kluwer, Warszawa 2013.

Cowen Tyler, Parker David, *Markets in the Firm. A Market-Process Approach to Management*, The Institute of Economic Affairs, Londyn 1997.

Dulbecco Philippe, Garrouste Pierre, *Towards an Austrian Theory of the Firm*, „Review of Austrian Economics”, nr. 12, czerwiec 1999, s. 43-64.

Foss Nicolai J., *The theory of the firm: The Austrians as precursors and critics of contemporary theory*, „Review of Austrian Economics”, nr. 7, marzec 1994, s. 31-65.

Foss Nicolai J., Peter G. Klein, *Organizowanie działania przedsiębiorczego. Nowe spojrzenie na firmę*, Instytut Edukacji Ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa, Wrocław 2017.

Fu-Lai Yu Tony, *Towards a Praxeological Theory of the Firm*, „Review of Austrian Economics”, nr. 12, czerwiec 1999, s. 25-41.

Hayek Friedrich von, *Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie w: Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998.

Ioannides Stavros, *Towards an Austrian Perspective on the Firm*, „Review of Austrian Economics”, nr. 12, czerwiec 1999, s. 77-97.

Kirzner Izrael, *Producer, Entrepreneur and the Right to Property*, „Reason Papers”, nr. 1, jesień 1974.

Kirzner Izrael, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Fijorr Publishing, Warszawa 2010.

Lachmann Ludwig, *Capital and its Structure*, Sheed Andrews and McNeel Inc., Kansas 1978.

Lewin Peter, *Capital in Disequilibrium*, Ludwig von Mises Institute, Alabama 2011.

Lewin Peter, Baetjer Howard, *The capital-based view of the firm*, „Review of Austrian Economics”, nr. 24, kwiecień 2011, s. 335-354.

Mises Ludwig von, *Kalkulacja Ekonomiczna w Socjalizmie*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011.

Rothbard Murray, *Ekonomia Wolnego Rynku*, Fijorr Publishing i Instytut Edukacji ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa, Wrocław 2017.

Sautet Frederic, *Entrepreneurial Theory of the Firm*, Routledge Taylor and Francis Group, Londyn i Nowy Jork 2000.