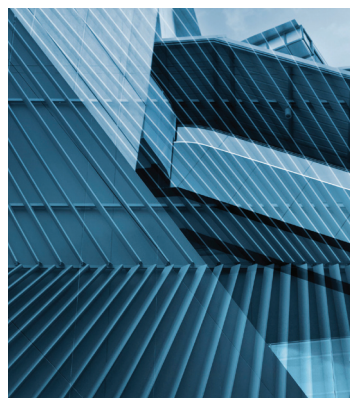


Magdalena Hryniewicka

Wpływ funduszy unijnych na rozwój sektora MSP

W POLSCE W LATACH 2007 – 2013



Difin

**Wpływ
funduszy unijnych
na rozwój sektora MSP**

W POLSCE W LATACH 2007 – 2013

Copyright © Difin SA
Warszawa 2015

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej pracy bez zgody wydawcy zabronione.

Książka ta jest dziełem twórcy i wydawcy.

Prosimy, abyś przestrzegał praw, jakie im przysługują.

Jej zawartość możesz udostępnić nieodpłatnie osobom bliskim
lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie.

Jeśli cytujesz jej fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie
zaznacz, czyje to dzieło. A kopiując jej część, rób to jedynie
na użytek osobisty. Szanujmy cudzą własność i prawo.

Recenzent

Prof. zw. dr. hab. Marek Lisiecki

Redaktor prowadząca

Maria Adamska

Projekt okładki

Mikołaj Miodowski

Korekta

Małgorzata Włodarczyk

ISBN 978-83-7930-710-4

Difin SA

Warszawa 2015

ul. F. Kostrzewskiego 1, 00-768 Warszawa,

tel.: 22 851 45 61, 22 851 45 62,

faks: 22 841 98 91

Księgarnie internetowe Difin:

www.ksiegarnia.difin.pl, www.ksiegarniasgh.pl

Skład i łamanie: Poligrafia, tel. 605 105 574

Wydrukowano w Polsce

Spis treści

| | |
|---|-----|
| Wprowadzenie | 11 |
| I. RAMY TEORETYCZNE | 23 |
| 1. Zagadnienia wprowadzające | 25 |
| 1.1. Przedsiębiorstwo w ujęciu teoretycznym – wybrane teorie | 25 |
| 1.1.1. Podstawowe nurty współczesnej teorii przedsiębiorstw | 25 |
| 1.1.2. Teorie przedsiębiorstw w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej | 31 |
| 1.1.3. Ewolucyjna teoria przedsiębiorstwa | 36 |
| 1.1.4. Teorie przedsiębiorstw a teorie małych przedsiębiorstw | 42 |
| 1.2. Rozwój regionalny w świetle literatury – wybrane teorie i zagadnienia | 47 |
| 1.2.1. Rozwój zrównoważony | 49 |
| 1.2.2. Rozwój niezrównoważony | 57 |
| 1.2.3. Inne teorie rozwoju regionalnego | 65 |
| 1.2.4. Polityka regionalna w wybranych dokumentach strategicznych | 85 |
| 2. Wsparcie unijne dla przedsiębiorstw | 94 |
| 2.1. Fundusze strukturalne a Fundusz Spójności oraz ocena wprowadzonych zmian | 94 |
| 2.2. Rola państwa i UE w promowaniu rozwoju i konwergencji | 102 |
| 2.3. Cele, zasady i instrumenty polityki regionalnej w Unii Europejskiej | 108 |
| 2.4. Analiza porównawcza zmian w okresach programowania 2004–2006 i 2007–2013 oraz ocena ich wpływu na sektor przedsiębiorstw | 117 |
| 2.5. Kontrola zamówień współfinansowanych ze środków unijnych | 126 |

| | |
|---|-----|
| 3. Fundusze unijne dla przedsiębiorstw, w tym sektora MSP | 132 |
| 3.1. Fundusze unijne w Polsce skierowane do przedsiębiorstw w latach 2004–2006 | 133 |
| 3.2. Fundusze unijne w Polsce skierowane do sektora przedsiębiorstw w latach 2007–2013 | 144 |
| 3.2.1. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka | 147 |
| 3.2.2. Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko | 158 |
| 3.2.3. Program Operacyjny Kapitał Ludzki | 165 |
| 3.2.4. Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej | 173 |
| 3.3. Regionalne programy operacyjne skierowane do sektora przedsiębiorstw – analiza porównawcza | 176 |
| 3.4. Fundusze unijne w Polsce dla przedsiębiorstw w latach 2014–2020 | 197 |
| II. STUDIA PRZYPADKÓW I WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH | 203 |
| 4. Studia przypadków | 205 |
| 4.1. Regionalny Program Operacyjny Województwa Dolnośląskiego | 205 |
| 4.2. Regionalny Program Operacyjny Województwa Mazowieckiego | 219 |
| 4.3. Regionalny Program Operacyjny Województwa Podlaskiego | 232 |
| 4.4. Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego | 242 |
| 5. Fundusze unijne dla przedsiębiorstw – badania ankietowe i wywiady | 252 |
| 5.1. Charakterystyka badanych podmiotów | 252 |
| 5.2. Charakterystyka respondentów | 256 |
| 5.3. Skłonność przedsiębiorstw do podejmowania inwestycji i wyboru sposobu ich finansowania | 259 |
| 5.4. Źródła pozyskiwania informacji oraz rola firm zewnętrznych | 268 |
| 5.5. Motywacja do ubiegania się o środki unijne | 277 |
| 5.6. Uzyskane efekty | 282 |
| 5.7. Identyfikacja barier oraz wskazanie oczekiwanych kierunków zmian | 284 |
| 5.8. Fundusze unijne w ocenie przedsiębiorstw na podstawie przeprowadzonych wywiadów | 289 |
| 6. Czynniki decydujące o korzystaniu z funduszy unijnych w latach 2007–2013 – analiza ekonometryczna | 303 |
| 6.1. Postać funkcyjna modelu | 304 |
| 6.2. Dobór zmiennych, testy na współliniowość i istotność zmiennych | 307 |
| 6.3. Procedura weryfikacyjna – wybór modelu finalnego | 308 |
| 6.4. Tabela trafności | 311 |
| 6.5. Kryteria informacyjne | 312 |

| | |
|---|-----|
| Zakończenie | 317 |
| Bibliografia | 335 |
| Załącznik 1. Wykaz priorytetów i działań ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorstw w regionalnych programach operacyjnych w latach 2007–2013 | 361 |
| Załącznik 2. Zróżnicowanie województw z punktu widzenia liczby firm prywatnych, zawartych umów oraz wartości dofinansowania w latach 2007–2013 | 369 |
| Aneks | 372 |
| Spis tabel, schematów, wykresów, rysunków i map | 510 |
| Summary | 516 |

Wykaz skrótów

| | |
|--------------|--|
| DNB | – dochód narodowy brutto |
| PKB | – produkt krajowy brutto |
| EFS | – Europejski Fundusz Społeczny |
| EFRR | – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego |
| FS | – Fundusz Spójności |
| NPR | – Narodowy Plan Rozwoju |
| NSRO | – Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia |
| NSS | – Narodowa Strategia Spójności |
| PO | – program operacyjny |
| PWW | – Podstawy Wsparcia Wspólnoty |
| RPO | – regionalny program operacyjny |
| SPO | – sektorowy program operacyjny |
| SPO RZL | – Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich |
| SPO Ryby | – Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb |
| SPO T | – Sektorowy Program Operacyjny Transport |
| SPO WKP | – Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw |
| SWW | – Strategiczne Wytyczne Wspólnoty |
| ZPORR | – Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego |
| PO IiŚ | – Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007–2013 |
| PO IG | – Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013 |
| PO KL | – Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007–2013 |
| PO RPW | – Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007–2013 |
| B+R lub B+RT | – sektor badań i rozwoju |
| GUS | – Główny Urząd Statystyczny |
| IOB | – Instytucje otoczenia biznesu |
| IC | – Instytucja Certyfikująca |
| ICT | – technologie informacyjno-komunikacyjne |
| IP | – Instytucja Pośrednicząca |
| IW | – Instytucja Wdrażająca |
| IZ | – Instytucja Zarządzająca |
| KE | – Komisja Europejska |
| MAC | – Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji |

| | |
|--------|--|
| MF | – Ministerstwo Finansów |
| MGiP | – Ministerstwo Gospodarki i Pracy |
| MGPiPS | – Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej |
| MNiSW | – Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego |
| MPiPS | – Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej |
| MPS | – Ministerstwo Polityki Społecznej |
| MSP | – sektor małych i średnich przedsiębiorstw |
| NBP | – Narodowy Bank Polski |
| NIK | – Najwyższa Izba Kontroli |
| ARiMR | – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa |

Wprowadzenie

„Przedsiębiorstwo to jeden z najważniejszych wynalazków cywilizacyjnych”

Edward Lipiński

Nie sposób nie zgodzić się z treścią tego zdania, gdyż przedsiębiorstwo¹ nie tylko zaspokaja potrzeby rynku, ale także je tworzy i kształtuje. Nauka o przedsiębiorstwie nie jest wiedzą potoczną. Została stworzona na podstawie doświadczeń przedsiębiorców i jest nieustannie weryfikowana w praktyce, określa także

¹ Jak napisał J. Supnat: „W doktrynie, w judykaturze i w prawie polskim termin «przedsiębiorstwo» ma trzy podstawowe znaczenia: podmiotowe, przedmiotowe i funkcjonalne”. W znaczeniu podmiotowym pojęcie przedsiębiorstwa jest synonimem pojęcia przedsiębiorcy, po raz pierwszy sformułowanym w polskim prawie w ustawie z dnia 19 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. DzU z 2003 r. nr 153, poz. 1503 ze zm.), a zdefiniowanym między innymi w ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU nr 173, poz. 1807 ze zm.). Zgodnie z art. 4 ust. 1 ustawy przedsiębiorcą jest „osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą”. Przedsiębiorcą może być, zatem człowiek/osoba naturalna, jak i twór sztuczny: jednostka organizacyjna/osoba prawna, której byt i funkcjonowanie opiera się jedynie na przepisach prawa. W znaczeniu przedmiotowym pojęcie „przedsiębiorstwo” zostało zdefiniowane w art. 55 Kodeksu cywilnego (ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., DzU nr 16, poz. 93 ze zm.). Zgodnie z tym przepisem przedsiębiorstwo jest „zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej”. W tym znaczeniu zostało użyte w ustawie z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, DzU nr 169, poz. 1420. Ogólnie można powiedzieć, że przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym stanowi przedmiot określonych stosunków cywilnoprawnych, czynności prawnych i najszerzej rozumianego obrotu gospodarczego. W rozumieniu prawnym słowo „przedsiębiorca” nie jest synonimem przedsiębiorstwa ani firmy. Z kolei w znaczeniu funkcjonalnym przedsiębiorstwo oznacza po prostu stałą i zawodową działalność gospodarczą (przede wszystkim Kodeks spółek handlowych. Książka omawia przedsiębiorstwa z punktu widzenia ekonomii, a nie prawa, wobec tego pojęcie „przedsiębiorstwo” i „przedsiębiorca” używane są zamiennie. Zamiennie używa się także określeń: podmiot gospodarczy, firma, jednostka.

kierunki jej zmian i ciągłych przekształceń. Zalicza się ją do nauk stosowanych, co oznacza, że wyniki jej badań mają znaczenie praktyczne². Nie można jednak nie dostrzec, że wiedza o zachowaniu się różnych przedsiębiorstw nierzadko jest sprzeczna z modelami opisanymi w podręcznikach. W teorii, której uczy się każdy student ekonomii, dominuje pogląd, że głównym celem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku (teoria neoklasyczna). Na pewnym etapie wiedzy ekonomicznej ten neoklasyczny model miał wiele zalet – był prosty, logiczny. Nie sposób nie dostrzec jego pewnych wartości poznawczych i dydaktycznych, które zachowały się do dziś. Jednak założenie o głównym celu, czyli maksymalizacji zysku, kwestionowały już teorie menedżerskie, o których mowa m.in. w pierwszym rozdziale książki. Należy także wyraźnie podkreślić, że nie ma jednej powszechnie akceptowalnej teorii przedsiębiorstwa. Niejednoznaczność w tym zakresie nie jest wyjątkiem.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) odgrywa kluczową rolę w gospodarce naszego kraju. W każdym województwie Polski w rękach prywatnych przedsiębiorców jest od 85% do 95% ogółu zarejestrowanych podmiotów gospodarczych, więc mają one znaczny wpływ na region. Liczebność i wkład sektora MSP w tworzenie PKB (w strukturze udziału sektor MSP generuje niemal co drugą złotówkę, tj. ok. 48% – taka tendencja utrzymuje się od wielu lat) potwierdza, że stanowią one trzon polskiej gospodarki. Podmioty gospodarcze zaliczane do tego sektora najczęściej prowadzą działalność usługową i handlową (łącznie ok. 75% wszystkich podmiotów). Ogółem przedsiębiorstwa zatrudniają ponad 9 mln osób, w tym te należące do sektora MSP ponad 6 mln pracowników. To ich szeroko pojęty rozwój³, np. inwestycje czy ponoszone nakłady, two-

² J. Kwejt, *Elementy teorii przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 1959, s. 8–9.

³ Poruszana w książce problematyka odnosi się do funduszy unijnych, które składają się z działań i priorytetów (konstrukcja została omówiona dokładniej w rozdziale 3, a ich wykaz ukierunkowanych na przedsiębiorstwa znajduje się z załączniku 1), zatem pojęcie rozwoju przedsiębiorstw rozumiane jest bardzo szeroko z uwagi na wielość przedsięwzięć, z których przedsiębiorcy mogli korzystać. W literaturze rozwój jest rozumiany z jednej strony jako likwidacja luki rozwojowej, a z drugiej przez proces doskonalenia miejsca, jakie przedsiębiorstwo zajmuje w otoczeniu. Przykładem szerokiego ujęcia jest definicja Z. Pierścionka, który określił „rozwój przedsiębiorstwa jako celowe, skuteczne i skoordynowane zmiany systemów przedsiębiorstwa, polegające na wprowadzaniu doń nowych elementów, poprawie jakości już istniejących, zmiany struktur tych systemów, wzrost wielkości przedsiębiorstwa oraz zmiany otoczenia zapewniające mu przewagę konkurencyjną w długim okresie”³. Z. Pierścionek, *Strategie rozwoju firmy*, PWN, Warszawa 1996, s. 11. Zatem rozwój jest procesem ukierunkowanych zmian. Każde przedsiębiorstwo w chwili powstawania określa kierunek swojego rozwoju. Wobec tego, według mnie, rozwój należy rozumieć jako proces nieustannie dokonujących się zmian (na skutek podejmowanych decyzji) i przynoszących określone skutki (efekty) w przedsiębiorstwie, które mogą zachodzić np. w chwili korzystania przez podmioty gospodarcze z zewnętrznych źródeł finansowania, do których zalicza się m.in. fundusze unijne.

rzy nowe miejsca pracy, przyczyniając się tym samym do zmniejszenia bezrobocia, zwiększania popytu i zarazem rozwoju całego regionu. Warto podkreślić, że kondycja przedsiębiorstw zależy od wielu czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, między innymi otoczenia lokalnego, prawnego czy instytucjonalnego, a także kształtowania się polityki co do preferencyjnych źródeł finansowania, takich jak pożyczki czy bezzwrotna pomoc unijna. Jedną z form finansowania zewnętrznego przedsiębiorców w latach 2007–2013 była właśnie bezzwrotna pomoc unijna, która jest przedmiotem zainteresowania książki. Duże zainteresowanie pozyskiwaniem funduszy unijnych przez przedsiębiorstwa, w tym te z sektora MSP, prowadzące działalność gospodarczą w Polsce skłania do przeprowadzenia dogłębnej analizy tego procesu⁴.

Punktem wyjściowym do przeprowadzenia szczegółowej i dogłębnej analizy jest część teoretyczna. Została ona podzielona na tę omawiającą problematykę przedsiębiorstw (teorie przedsiębiorstw oraz teorie małych przedsiębiorstw) oraz rozwoju regionalnego. Jest to działanie uzasadnione, **z jednej strony** bowiem książka wykorzystuje teorię przedsiębiorstwa i teorię małego przedsiębiorstwa, wskazując na jego samodzielność i niezależność, dostrzegając także znaczenie teorii ewolucyjnej, która najogólniej ujmując, bada procesy ekonomiczne w ujęciu dynamicznym, czyli w nieustannie zmieniających się warunkach zakłócanych przez różne czynniki, próbując wyjaśnić problemy makroekonomiczne za pomocą narzędzi mikroekonomicznych. Zatem cechą wspólną wszystkich zaprezentowanych w pierwszym rozdziale teorii przedsiębiorstw jest to, że wielokrotnie podkreśla się w nich samodzielność i niezależność, jednak nie wspomina się o konieczności udzielania im pomocy zewnętrznej, np. w postaci bezzwrotnego dofinansowania z funduszy unijnych. Nie oznacza to jednak, że nie ma w literaturze przedmiotu koncepcji, które podkreślają, że należy wspierać rozwój przedsiębiorstw, ponieważ przyczyniają się one do rozwoju całych województw. Wobec czego, **z drugiej strony**, uzasadnione było przeprowadzenie dalszych analiz teoretycznych skupionych wokół teorii rozwoju regionalnego, gdyż to właśnie fundusze unijne są doskonałym przykładem interwencji państwa w politykę regionalną, na którą w okresie programowania 2007–2013 przeznaczono wiele miliardów złotych. Praktyka potwierdziła, że istnieje konieczność wspierania rozwoju przedsiębiorstw, co nie jest sprzeczne z teoriami. Potrzebę taką dostrzegli także architekci budżetu „starej Unii” (UE10), konstruując wydatki tak, aby bezzwrotną pomocą objęte były także przedsiębiorstwa. Wskazując jednocześnie na bezwzględną potrzebę takiego wsparcia, powinna ona bowiem przyczynić się nie tylko do szybszego rozwoju przedsiębiorstw, ale również całych regionów.

⁴ Pokazując rozmiary i efekty wsparcia unijnego w poszczególnych programach operacyjnych, niekiedy wykracza się poza sektor MSP w celu lepszego zobrazowania omawianej problematyki.

W odniesieniu do teorii nawiązujących przede wszystkim do rozwoju regionalnego (rozdział 1) należy zauważyć, że ich wybór jest uzasadniony dwiema przesłankami. **Po pierwsze**, przedsiębiorstwa, obok instytucji finansowych, są motorem napędowym całej gospodarki. Jak wspomniano, w każdym województwie z ogółu działających podmiotów od 85% do 95% należy do sektora przedsiębiorstw prywatnych, wobec czego mają one znaczący wpływ na rozwój całego regionu. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w określonym województwie w dużym stopniu przyczyniają się do rozwoju lub stagnacji całego regionu. Należy podkreślić, że rozwój regionalny jest nie tylko uzależniony od rozwoju przedsiębiorstw i nie można postawić znaku równości pomiędzy nimi. Jednak z uwagi na wielość podmiotów gospodarczych ich rozwój przyczynia się m.in. do wzrostu inwestycji czy zatrudnienia, co ma bezpośrednie przełożenie na cały region. **Po drugie**, wybrano te koncepcje, prezentujące podejście właśnie do rozwoju regionalnego, ponieważ regionalne programy operacyjne były realizowane we wszystkich województwach, a z kolei analiza dotycząca programów operacyjnych (o zasięgu krajowym, tj. PO IG, PO IiŚ, PO KL, PO RPW) na potrzeby niniejszej książki została przedstawiona także w układzie wojewódzkim, pokazując rozmiary i wielkość udzielonego wsparcia, umożliwiając tym samym dokonywanie porównań. Wobec tego cała pomoc unijna w okresie 2007–2013 była skierowana i wykorzystywana przez różne podmioty gospodarcze w poszczególnych województwach. W efekcie poza wspieraniem poszczególnych firm miała także się przyczyniać do rozwoju regionalnego.

Warto także pamiętać, że najważniejszym celem wnioskowania przez Polskę o fundusze unijne, zgodnie z dokumentami programowymi, było uzasadnienie i wskazanie tych regionów, obszarów, podmiotów czy przedsięwzięć, które tej bezzwrotnej pomocy najbardziej potrzebowały i dzięki niej miały się rozwijać czy też zgodnie z polityką unijną wyrównywać dysproporcje w rozwoju. W teorii ich celem funduszy było także dofinansowywanie tych projektów, które bez tej pomocy nie miałyby racji bytu, jednak praktyka pokazała co innego.

Polityka regionalna od wielu lat stoi przed problemem, czy państwo powinno interweniować i pomagać m.in. przedsiębiorcom czy też nie, o czym nie wspominają teorie przedsiębiorstw. Fundusze unijne skierowane m.in. do sektora przedsiębiorstw są przejawem interwencjonizmu państwa, ponieważ w okresie programowania 2007–2013 głównym sposobem na taką pomoc były bezzwrotne dotacje na szeroko pojęty rozwój podmiotów gospodarczych.

Wobec powyższego podstawowy problem badawczy podjęty w pracy sprowadza się do pytania: Jaki był wpływ funduszy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora MSP w Polsce w latach 2007–2013? Odpowiedź na tak ogólnie sformułowane pytanie wymaga odpowiedzi na wiele pytań szczegółowych, które podzielono na dwie grupy: (1) o charakterze ogólnym

dotyczącym mikro- i makrootoczenia przedsiębiorstwa oraz (2) szczegółowym dotyczącym tylko przedsiębiorstw. Wśród tych zaliczonych do pierwszej grupy należy wymienić: Jakie są nurty współczesnej teorii przedsiębiorstwa? Które z koncepcji odnoszą się do sektora małych i średnich przedsiębiorstw? Czy polityka regionalna na gruncie koncepcji teoretycznych i dyskusji, wokół których od wielu lat toczy się nieustanny spór, powinna opierać się na interwencji i pomagać m.in. przedsiębiorcom czy też nie? Czy interwencjonizm w postaci bezzwrotnego wsparcia, m.in. dla przedsiębiorców, w okresie programowania 2007–2013 był skuteczny i jakie są jego rozmiary oraz efekty? Czy fundusze unijne rozwiązały problemy rozwoju regionalnego (jeśli tak, to w jakim zakresie, a jeśli nie, to dlaczego) i czy miały wpływ na rozwój poszczególnych województw? Jak funkcjonują instytucje otoczenia biznesu? Jak przyznane dofinansowanie odnosi się do przestrzennego zróżnicowania przedsiębiorczości wszystkich województw w Polsce? Jakie konkretnie wsparcie uzyskały przedsiębiorstwa realizujące projekty unijne o zasięgu krajowym i z regionalnych programów operacyjnych w odniesieniu do wszystkich realizowanych projektów? Czy skala udzielonego wsparcia ma przełożenie na rozwój regionu czy tylko przedsiębiorstw?

Natomiast w odniesieniu do drugiej grupy należy zadać pytania, np.: Czy pomoc unijna trafiła do tych przedsiębiorców, którzy jej faktycznie potrzebowali? Co skłania przedsiębiorców do podejmowania inwestycji i w jaki sposób je finansują? Skąd uzyskują informację o możliwości pozyskiwania funduszy unijnych oraz dlaczego się o nie ubiegają? Jakie są efekty zewnętrznego finansowania dla rozwoju przedsiębiorstw w Polsce? Czy pozyskane zewnętrzne wsparcie ma wpływ na ich rozwój? Jakie trudności napotkali przedsiębiorcy oraz czego oczekują w przyszłości? Jakie są rozmiary i efekty wsparcia podmiotów gospodarczych we wszystkich województwach? Ile środków przeznaczono na rozwój przedsiębiorstw? Jakie były przyczyny rozwiązywania zawartych już umów?

Aby uzyskać odpowiedzi na powyższe pytania, w pierwszej kolejności należy zauważyć, że przedsiębiorstwa są instytucjami stanowiącymi, obok gospodarstw domowych, rynku i państwa, jeden z kluczowych regulatorów gospodarki mających wpływ na jej rozwój. Wobec tego problematyka poruszana w książce jest aktualna i wokół niej toczy się wiele dyskusji, a zdania co do tego, czy wspierać (a jeśli tak, to na jakich zasadach) przedsiębiorstwa czy też nie, są podzielone.

Z uwagi na wielość poruszonych problemów określenie wpływu funduszy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora MSP, wymagało wykorzystania czterech wzajemnie uzupełniających się metod badawczych, tj.:

1. W zakresie analizy teoretycznej dokonano:

- przeglądu kilkuset pozycji literatury krajowej i zagranicznej,
- przeglądu kilkuset artykułów naukowych w celu wybrania tych najbardziej potrzebnych z punktu widzenia tematyki monografii,

- przeglądu kilkudziesięciu opracowań Głównego Urzędu Statystycznego dotyczących każdego województwa,
- przeglądu wszystkich (wg stanu na koniec 2013 r.) rocznych sprawozdań z realizacji poszczególnych programów operacyjnych (w tym ich szczegółowych opisów) obejmujących lata 2007–2013, co się sprawozdza do kilkuset pozycji,
- przeglądu wszystkich (czyli ogółem kilkuset), wg stanu na koniec 2013 r., wykonanych badań, ekspertyz i opracowań podejmujących problematykę wykorzystania funduszy unijnych w celu wybrania tylko tych, które faktycznie odnoszą się do przedsiębiorstw,
- przeglądu wybranych aktów prawnych, w tym ustaw, uchwał oraz rozporządzeń, na poziomie krajowym i unijnym.

2. Analiza danych zastanych (analityczno-statystyczna) obejmuje kilka etapów:

Z tą częścią związane były liczne problemy dotyczące uzyskania danych, szczególnie tych na poziomie poszczególnych regionalnych programów operacyjnych, np.: ich niejednorodność, brak dostępu lub ograniczony dostęp, zamieszczanie sprawozdań w postaci nieczytelnych skanów czy też dowolność w ich opracowywaniu, ostatecznie zdecydowano o wykorzystaniu w niniejszej monografii całej bazy Krajowego Systemu Informatycznego KSI SIMIK 07-13 wg stanu na koniec 2013 r. Jednak jej uporządkowanie i przedstawienie w sposób porównywalny szczególnie dla wszystkich 16 regionalnych programów operacyjnych (RPO) wymagało opracowania całej bazy składającej się z ponad 160 tys. wierszy i kilkunastu kolumn.

Z uwagi na bardzo duże zróżnicowanie rozwoju Polski oraz występowanie znacznych różnic widocznych nie tylko pomiędzy poszczególnymi województwami, ale również wewnątrz regionów przyjęto, że podstawową jednostką przestrzenną wykorzystywaną do analizy będzie powiat. Taki wybór jest uzasadniony dwoma faktami. Po pierwsze, jest to najniższa jednostka podziału terytorialnego, dla której są zbierane i udostępniane dane przez GUS. Po drugie, analiza mikroekonomiczna pozwala dokonać oceny faktycznie udzielonego wsparcia przedsiębiorcom, ich skuteczności w pozyskiwaniu funduszy unijnych. Umożliwia ona także wyciągnięcie ogólnych wniosków w odniesieniu do instytucji otoczenia biznesu funkcjonujących na danym obszarze. Jednak aby dane mogły być porównywalne dla wszystkich województw i poszczególnych powiatów, przyjęto kryteria umożliwiające wykonanie obliczeń. Z GUS zaczerpnięto dane dla wszystkich powiatów w Polsce (tj. liczbę firm w poszczególnych powiatach, wskaźnik poziomu przedsiębiorczości wyrażony relacją liczby podmiotów przypadających na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym

oraz liczbę ludności w celu kontrolnym, aby uniknąć zjawiska nadreprezentatywności podmiotów, które nie zostały wyrejestrowane), łącząc te dane z tymi z KSI SIMIK, tj. dotyczącymi ilości oraz wartości zawartych umów z przedsiębiorcami w poszczególnych powiatach. W celu większego uszczegółowienia danych dokonano przeliczeń uwzględniających wartość dofinansowania na jedną firmę w powiecie, na jednego mieszkańca oraz na jeden projekt. Na tak nakreślonych informacjach o każdym regionie Polski przeprowadzono analizę przedstawiającą przestrzenne zróżnicowanie skuteczności w ubieganiu się o środki unijne, wykorzystując iloraz lokalizacji (IL), a następnie współczynnik korelacji. Pozwoliło to na pomiar intensywności występowania jakiegoś zjawiska na danym obszarze (czyli na terenie każdego powiatu poszczególnych województw) w odniesieniu do znaczenia tego samego zjawiska na większym obszarze (czyli na terenie poszczególnych województw). Taki proces miał na celu określić, czy występuje zjawisko „oporu odległości”, tzn., że aktywność firm w pozyskiwaniu funduszy unijnych może być niższa z uwagi na odległość drogową do Instytucji Zarządzającej (mierzone ją odległością od miasta, w którym znajduje się Instytucja Zarządzająca z każdego głównego miasta powiatowego) – wystąpienie tego zjawiska potwierdzono w wywiadach. W związku z tym testowano trzy rodzaje związków statystycznych: (1) wpływ odległości od Instytucji Zarządzającej na skuteczność firm w ubieganiu się o fundusze unijne, (2) wpływ odległości od Instytucji Zarządzającej na wartość dofinansowania w przeliczeniu na jedną firmę; (3) wpływ odległości od Instytucji Zarządzającej na wartość dofinansowania w przeliczeniu na jednego mieszkańca, wykorzystując do obliczeń, poza ilorazem lokalizacji, współczynnik korelacji. W ostatecznym efekcie każdy z regionalnych programów operacyjnych zawiera taki sam układ: (1) alokacja środków przeznaczonych na rozwój przedsiębiorstw; (2) skuteczność aplikowania o środki unijne w przekroju powiatów; (3) przyznane dofinansowanie a przestrzenne zróżnicowanie przedsiębiorczości regionu; (4) efekty i wpływ udzielonego wsparcia na rozwój przedsiębiorstw. Dane zostały wzbogacone o liczne tabele, mapy dla każdego województwa umożliwiające lepsze i czytelniejsze porównanie. Jest to pierwsze i jak dotąd jedyne opracowanie zawierające porównanie wszystkich RPO, którego wyniki zaprezentowano w aneksie (12 województw), rozdziale 4 (4 województwa w postaci studiów przypadków) oraz najważniejsze wnioski i porównania dla wszystkich województw w rozdziale 3. Jest ono także jedyne pod względem kompleksowo ujętej problematyki przedsiębiorstw i przeprowadzonych analiz.

3. Analizę empiryczną przeprowadzono dwuetapowo, tj.:

- 1) poprzez prezentację wyników własnych badań empirycznych przeprowadzonych na terenie czterech celowo dobranych województw – mazowieckiego, dolnośląskiego, świętokrzyskiego i podlaskiego. Kryteriami doboru województw do badań był poziom rozwoju gospodarczego – mierzony wysokością PKB per capita – i poziom rozwoju przedsiębiorczości – mierzony ilością nowo powstałych firm w odniesieniu do liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych. Na podstawie tych kryteriów wybrano dwa z czterech najlepiej rozwiniętych regionów Polski oraz dwa z czterech najsłabiej rozwiniętych obszarów, tj.: (1) woj. mazowieckie – jako region o najwyższym poziomie PKB per capita i najwyższym poziomie przedsiębiorczości; (2) woj. dolnośląskie – jako region o wysokim poziomie PKB per capita i równie wysokim poziomie przedsiębiorczości oraz (2) woj. podlaskie i świętokrzyskie – jako regiony charakteryzujące się bardzo niskim PKB per capita i bardzo słabym rozwojem przedsiębiorczości. Badaniem objęto wszystkie przedsiębiorstwa wg klas wielkości (mikroprzedsiębiorstwa, małe, średnie, duże). Zaproszenia do udziału w badaniu ankietowym zostały wysłane do 4000 podmiotów prywatnych posiadających dostęp do internetu i adres mailowy z Krajowego Rejestru Podmiotów Gospodarki Narodowej REGON – po 1000 w każdym województwie. Otrzymano 502 całkowicie wypełnione ankiety (czyli poziom zwrotów wyniósł 12,5%), co na tak duże badanie jest pozytywnym wynikiem i pozwoliło na wyciągnięcie wielu wniosków. Przedmiotem zainteresowania były następujące problemy badawcze:
 - skłonność przedsiębiorstw do podejmowania inwestycji i wyboru sposobu ich finansowania,
 - źródła pozyskiwania informacji o funduszach unijnych oraz rola firm zewnętrznych,
 - przyczyny ubiegania się o środki unijne,
 - uzyskane efekty związane z uczestnictwem w programach unijnych,
 - identyfikacja trudności i problemów, jakie napotkały przedsiębiorstwa w trakcie korzystania ze środków unijnych oraz proponowane i oczekiwane kierunki zmian;
- 2) poprzez przeprowadzenie wywiadów, których podstawowym celem było uzupełnienie badań ankietowych oraz określenie wpływu funduszy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, a w przypadku firm, które nie uzyskały środków unijnych lub się o nie nie starały, o ustalenie powodów ich decyzji. Badaniem objęto łącznie 20 podmiotów prowadzących działalność na obszarze czterech województw: mazowieckiego,

podlaskiego, świętokrzyskiego i dolnośląskiego. Wywiady przeprowadzono w tych samych województwach, w których prowadzono badania ankietowe (po 5 w każdym województwie). Natomiast przedmiotem zainteresowania były takie same problemy badawcze jak w przypadku ankiet. Zadawane pytania miały charakter wyłącznie otwarty, w razie potrzeby były przeformułowywane lub zmieniano ich kolejność. Było to celowe działanie, z założenia bowiem wywiady miały stanowić ważne uzupełnienie przeprowadzonych ankiet. Ponadto pytania otwarte charakteryzują się swobodą wypowiedzi, zachęcają do udzielania przemyślanych odpowiedzi, ponieważ respondent układa je sam; nie ma ograniczeń co do formy, treści ani czasu. Ponadto dają możliwość sprawdzenia wiedzy respondenta na dany temat. Z uwagi na charakter pytań wywiad trwał od 2 do 3 godzin.

4. W zakresie analizy ekonometrycznej przedstawiono wyniki modelowania.

W rozdziale 6 zaprezentowano wyniki wykonanej analizy ekonometrycznej na podstawie modelu logitowego. Modelowanie przeprowadzono na bazie ankiety dla przedsiębiorców z terenu wszystkich województw objętych badaniem. W ekonometrycznym modelu zmiennej jakościowej, mającym na celu ustalenie, które czynniki zidentyfikowane w badaniu mają decydujący wpływ na podejmowanie decyzji o wykorzystaniu środków unijnych przy finansowaniu swoich inwestycji w latach 2007–2013, określono zmienną objaśnianą oraz zmienne objaśniające, które odpowiadały pytaniom kwestionariusza ankiety. Do obliczenia wartości parametrów modelu ekonometrycznego, statystyk oraz innych potrzebnych danych posłużono się programem ekonometrycznym używanym typowo do modelowania w pakiecie ekonometrycznym, który należy do oprogramowania opartego na Powszechnej Licencji Publicznej. Ustalono, że wpływ czynników na korzystanie z funduszy europejskich w latach 2007–2013 jest kombinacją liniową 13 zmiennych objaśniających, reprezentowanych przez 86 zmiennych binarnych i wektora szacowanych parametrów β . W celu wyboru modelu finalnego oszacowano postać funkcyjną modelu, przeprowadzono wiele testów na współliniowość i istotność zmiennych, aby w ostatecznym kroku określić te zmienne, które najbardziej wpływają na podejmowanie decyzji przez przedsiębiorstwa.

Połączenie wniosków uzyskanych za pomocą wieloobszarowej analizy obejmującej cztery metody badawcze pozwala odpowiedzieć na kilka ważnych z punktu widzenia nauki problemów i pytań sformułowanych wcześniej. Z uwagi na tematykę i problemy poruszane w niniejszej monografii została ona wzbogacona o liczne tabele, wykresy, schematy, rysunki oraz mapy. Ich wielość jest

jak najbardziej uzasadniona, ponieważ tak wielu zestawień i porównań (w przekroju kraju, województw czy powiatów) nie można przedstawić inaczej. Jednak ich wielość można również odebrać jako określany w literaturze syndrom „teatru liczb” – aczkolwiek w przypadku tak złożonego tematu rozpatrującego obszerną problematykę jest on uzasadniony, a wręcz pożądanym, ponieważ np. opisanie każdego z powiatów w Polsce zwiększyłoby wielokrotnie rozmiary niniejszej książki i wprowadziło jeszcze większe rozproszenie. Zaprezentowanie zaś wybiórczo pojedynczych problemów nie pokazałoby faktycznych rozmiarów i efektów udzielonego wsparcia w skali całego kraju.

Mimo że obecnie na rynku dostępnych jest wiele pozycji książkowych poruszających problematykę funduszy unijnych, w tym część dotyczy sektora przedsiębiorstw, w rzeczywistości w większości, poza pewnymi wyjątkami⁵, nie są to analizy dotyczące tego sektora, lecz raczej poradniki informujące, w jaki sposób przedsiębiorstwo może ubiegać się o pomoc unijną, jak prawidłowo wypełnić i zrozumieć dokumentację konkursową itp. Znaczna część uwzględniająca przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w konkretnych województwach ogranicza się do analiz współfinansowanych ze środków unijnych (ekspertyzy, ewaluacje, raporty)⁶. Zdecydowanie brakuje analiz przeprowadzanych na poziomie mikroekonomicznym⁷, pokazujących faktyczne rozmiary wsparcia, jego efekty oraz wpływ na rozwój zwłaszcza prywatnych przedsiębiorstw, które są motorem polskiej gospodarki.

Wszystkie te czynniki były inspiracją do podjęcia próby zmierzenia się z tematem i przedstawienia go z wielu różnych perspektyw, co wiązało się bezpośrednio z koniecznością zastosowania opisanych metod badawczych. Taką lukę ma wypełnić prezentowana monografia, której celem, jak wspomniano wcześniej, jest udzielenie odpowiedzi na zasadnicze pytanie: Jaki był wpływ fundu-

⁵ Na przykład liczne analizy, prace i artykuły zespołu badawczego Euroreg: G. Gorzelak, M. Halamska, J. Hryniewicz, B. Jałowicki, M. Kozak, A. Miszczuk, R. Szul, M. Herbst, P. Dutkiewicz; czy też publikacja: J. Kotowicz-Jawor, *Wpływ funduszy strukturalnych UE na transfer wiedzy do przedsiębiorstw*, INE PAN, Warszawa 2012.

⁶ Mimo że ogółem jest ich dość sporo, to tych odnoszących się bezpośrednio do sektora przedsiębiorstw jest niewiele. W latach 2007–2013 w każdym województwie wykonano ich średnio po ok. dwóch–trzech. Należy także podkreślić, że mają one bardzo okrojony charakter i są skupione na omówieniu zazwyczaj jednego problemu. Jeśli odnoszą się do poszczególnych województw, to w zasadzie także są skupione na analizie jednego, dwóch, ewentualnie trzech obszarów (z pominięciem tych odnoszących się do regionów Polski wschodniej). Opis i wyniki znajdują się w aneksie oraz rozdziale 4 (studia przypadków).

⁷ T. Parteka w ekspertyzie współfinansowanej ze środków unijnych pt. *Rola instytucji wspierających rozwój regionalny w systemie wdrażania nowej polityki regionalnej* napisał, że „W zasadzie badania naukowe oparte są na indywidualnych programach badawczych poszczególnych pracowników naukowych bądź to w formie badań incydentalnych (doktoraty, habilitacje), bądź incydentalnych programach badawczych finansowanych przez Ministra Nauki”.

szy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora MSP w Polsce w latach 2007–2013? Podjęto próbę przedstawienia na gruncie rozważań teoretycznych (teorii przedsiębiorstw oraz teorii rozwoju regionalnego) autorskiej i jednocześnie kompleksowej analizy dostępnych źródeł pokazujących wpływ funduszy unijnych na rozwój przedsiębiorstw, w tym szczególnie sektora MSP w Polsce. Tak określony cel determinuje zakres problemowy książki, która składa się z dwóch części, a każda z nich została podzielona na trzy rozdziały. Część pierwsza obejmuje analizę teoretyczną, która jest przyczynkiem do przeprowadzenia analiz empirycznych prezentowanych w części drugiej. W zaprezentowanej konwencji teoretycznej przedsiębiorstwa odnoszą się do rynku, regiony (województwa) to sieci, natomiast Unia Europejska jest hierarchią, która wspomaga rozwój przedsiębiorstw i zarazem regionów, więc uzasadniony jest kształt pierwszej części. Rozdział 1 prezentuje zagadnienia ogólne odnoszące się do teorii przedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw, a także polityki regionalnej. W rozdziale 2 skoncentrowano uwagę na celach, zasadach, aspektach prawnych i kontroli wykorzystywania funduszy unijnych. Natomiast w trzecim przedstawiono fundusze unijne skierowane do sektora przedsiębiorstw o zasięgu zarówno ogólnopolskim, jak i regionalnym⁸. Kluczowym uzupełnieniem rozdziału 3 jest aneks⁹, który szczegółowo omawia (jako jedyny w Polsce) wszystkie regionalne programy operacyjne. Jego celem było doprowadzenie do porównywalności danych we wszystkich regionach, wobec tego każdy ma taki sam układ. W każdym z nich przedstawiono: alokację środków finansowych przeznaczonych na rozwój przedsiębiorstw, skuteczność aplikowania o środki unijne w przekroju powiatów, przyznane dofinansowanie a przestrzenne zróżnicowanie przedsiębiorczości regionu oraz efekty i wpływ udzielonego wsparcia na rozwój przedsiębiorstw. **Jest to autorskie i jedyne dostępne opracowanie umożliwiające dokonanie porównań, wzbogacone o analizę przestrzenną i statystyczną** (najważniejsze wnioski przedstawiono w rozdziale 3).

Część II została poświęcona w całości czterem województwom, które szczegółowo omówiono w postaci studiów przypadków, przeprowadzono w nich badania empiryczne (ankiety oraz wywiady), a także wykonano analizę ekonometryczną (model logitowy). Ta ostatnia stanowi uzupełnienie przeprowadzonych badań empirycznych. Całość podsumowują wnioski o charakterze ogólnym oraz empirycznym.

Najserdeczniejsze podziękowania składam recenzentowi prof. Markowi Lisieckiemu za cenne komentarze i uwagi, które bardzo korzystnie wpłynęły na

⁸ W celu lepszej porównywalności programów ogólnopolskich i pokazania wielkości faktycznego wsparcia zaprezentowano dane w układzie wojewódzkim.

⁹ W aneksie przedstawiono 12 regionalnych programów operacyjnych, a cztery, tj. dolnośląski, mazowiecki, podlaski oraz podkarpacki, omówiono w ramach studiów przypadków (część II).

ostateczny kształt monografii. Serdeczne podziękowania należą się także koleżankom i kolegom Zakładu Konkurencyjności Przedsiębiorstw z Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie za nieocenioną pomoc w tworzeniu kwestionariusza ankiety, w tym szczególnie mgr Wandzie Karpińskiej-Mizielińskiej, dr. Tadeuszowi Smudze, prof. Annie Skowronek-Mielczarek, dr Katarzynie Bachnik, dr. Piotrowi Ważniewskiemu. Wyrazy uznania należą się także mgr. Grzegorzowi Konatowi za pomoc i uwagi dotyczące modelowania ekonometrycznego. Serdecznie dziękuję za wsparcie moim przyjaciółkom (Adriannie Trzaskowskiej-Dmoch i Annie Makowskiej) oraz rodzinie – mężowi Krzysztofowi za pomoc merytoryczną, techniczną, wsparcie duchowe i stworzenie warunków do pracy oraz synom – Krzysztofowi za pomoc w tworzeniu bazy adresowej, a najmłodszemu Michasiowi za to, że nie przeszkadzał. Za wszelkie ewentualne wady i niedociągnięcia tej książki jako jej autor ponoszę wyłączną odpowiedzialność.

I

RAMY TEORETYCZNE

Część pierwsza prezentuje zakres zagadnień teoretycznych. Punktem wyjścia są wybrane teorie przedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw, gdyż to o nich mowa w niniejszej książce. Skupiono się także na omówieniu wybranych koncepcji rozwoju regionalnego, ponieważ przedsiębiorstwa funkcjonujące w poszczególnych regionach są silnie powiązane z rozwojem całego regionu. Ponadto korzystały one także z regionalnych programów operacyjnych nakierowanych na rozwiązywanie problemów w poszczególnych województwach. Wyjaśniono w niej wiele kwestii oraz wzajemnych powiązań dotyczących charakteru udzielanej pomocy przedsiębiorcom przez Unię Europejską. Ramy teoretyczne zaprezentowane w części pierwszej stanowią podstawę do przeprowadzenia analiz, których wyniki przedstawiono w części drugiej.

1

Zagadnienia wprowadzające

1.1. Przedsiębiorstwo w ujęciu teoretycznym – wybrane teorie

Nie sposób opisywać i zrozumieć działalność i funkcjonowanie przedsiębiorstw z pominięciem nurtów, z których się one wywodzą. To właśnie one na przestrzeni setek lat pokazywały zachodzące w przedsiębiorstwach procesy i zmiany. Kształt dzisiejszych teorii przedsiębiorstwa odbiega od tych formułowanych kiedyś. Wynika to z dynamicznie zmieniających się warunków, w których funkcjonują podmioty gospodarcze, podejmując wiele trudnych decyzji dotyczących np. ich rozwoju. Czy w ogóle powinny inwestować w swój rozwój? A jeśli tak, to skąd miałyby pozyskać na to środki finansowe? Wobec czego konieczne jest przeanalizowanie wybranych teorii przedsiębiorstw, w tym także tych dotyczących małych przedsiębiorstw, które zgodnie z założeniami teoretycznymi miały być podmiotami samodzielnymi, niezależnymi, niewymagającymi wsparcia i pomocy.

1.1.1. Podstawowe nurty współczesnej teorii przedsiębiorstw

Współczesna teoria przedsiębiorstwa¹⁰ ma swoje korzenie w neoklasycznej teorii firmy, menedżerskiej teorii firmy, behawioralnej teorii firmy, w teorii agencji, teorii praw własności i w teorii kosztów transakcyjnych. Trzy pierwsze

¹⁰ Kompleksowy przegląd teorii przedsiębiorstw został szeroko omówiony w: A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, ale także w wielu innych publikacjach, np.: M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, AE, Poznań 1998; J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1999; T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002; J. Engelhardt (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo*, CeDeWu, Warszawa 2009.

zaliczane są do nurtów współczesnej teorii przedsiębiorstwa, a trzy kolejne do tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej. Najbardziej znana i rozpowszechniona jest pierwsza z nich. Stopień znajomości pozostałych jest zdecydowanie niższy.

Neoklasyczna teoria firmy (przedsiębiorstwa) postrzega przedsiębiorstwo jako jednostkę, która dążąc do jego wyjaśnienia, zajmuje się relacjami ze światem zewnętrznym. Równocześnie nie zajmuje się jego wnętrzem, traktując wszystkie procesy, które tam zachodzą, jako swoistą „czarną skrzynkę”. Zgodnie z tym ujęciem ważne jest to, co dzieje się „na wejściu” (strumienie, materiały, siła robocza) i „na wyjściu” skrzynki (produkty gotowe, usługi). Czołowi przedstawiciele teorii to L. Walras¹¹, K.J. Arrow¹², P. Sraffa¹³, A. Marshall¹⁴, E.H. Chamberlin¹⁵, L. Robinson¹⁶, G. Debreu¹⁷, F. Machlup¹⁸, J.S. Bain¹⁹, F. Hahn²⁰, R. Guesneire²¹. Wśród głównych założeń modelu rynku doskonałego (konkurencji doskonałej) w teorii neoklasycznej można wymienić:²²

- atomizację rynku po stronie podaży i popytu,
- homogeniczność produktów danej branży,
- swobodę tworzenia i likwidacji przedsiębiorstwa bez ponoszenia kosztów,
- pełną racjonalność producenta,
- bierną rolę rządu,
- doskonałą podzielność zasobów,
- doskonałą mobilność czynników wytwórczych,
- doskonałą informację, co oznacza brak asymetrii informacyjnej.

Model neoklasyczny jest logiczny, stosunkowo prosty, dzięki niemu stosunkowo łatwo opisać i poznać funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W gruncie rzeczy przedstawia on wiele uproszczonych i nierzeczywistych założeń teoretycznie uznawanych za warunki konkurencji doskonałej. Neoklasyczna teoria przedsię-

¹¹ L. Walras, *Elements d'économie politique pure: ou théorie de la richesse sociale*, L. Corbaz, Lausanne 1874.

¹² K.J. Arrow, *The economics of implications of Learning by going*, „Review of Economic Studies” nr 29, 1962; K.J. Arrow, *The Limits of Organization*, W.W. Norton, New York 1974.

¹³ P. Sraffa, *The Laws of Returns Under Competitive Conditions*, „Economic Journal”, 36/1926.

¹⁴ A. Marshall, *Principles of Economic*, Macmillan, London 1920.

¹⁵ E.H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass 1933.

¹⁶ L. Robinson, *The Economic of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933.

¹⁷ G. Debreu, *Theory of Value*, Wiley, New York 1959.

¹⁸ F. Machlup, *Theories of the Firm: Marginalist, Behavior, Managerial*, „American Economic Review” nr 57, 1967.

¹⁹ J.S. Bain, *Industrial Organization*, John Wiley & Sons, New York 1968.

²⁰ F. Hahn, *General Equilibrium Theory*, The Public Interest 1980.

²¹ R. Guesneire, *The Arrow-Debreu, Paradigm Faced with Modern Theories of Contracting*, [w:] L. Werlin, H. Wijkander (red.), *Contracts Economics*, Blackwell, Oxford 1994.

²² M. Gorynia, *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista”, 4/1999.

biorstwa, przy takich założeniach, próbuje wyjaśnić kwestie produkcji i cen, nie zajmując się przy tym innymi problemami wewnętrznymi i zewnętrznymi przedsiębiorstwa, np. relacjami z nabywcami. Należy także podkreślić, że jest ona najczęściej wykorzystywana zarówno w teorii, jak i w praktyce gospodarczej. Jednocześnie także najczęściej krytykowana i inspirująca²³. Powstające liczne koncepcje są w stosunku do neoklasycznej teorii firmy komplementarne, a nie konkurencyjne, i polegają na umiejętnym rezygnowaniu z całości lub części założeń albo ich dostosowywaniu do zmieniających się warunków.

Menedżerskie teorie przedsiębiorstw nie stanowią jednolitego zbioru koncepcji przedsiębiorstwa. Głównymi przedstawicielami tych teorii są: C.I. Barnard²⁴, A. Berle, G. Means²⁵, W.J. Baumol²⁶, P. Drucker²⁷, A.D. Chandler²⁸, H. Mintzberg²⁹, R. Marris³⁰, J.K. Galbraith³¹, R. Kudliński³², D.C. Mueller, M. Slater³³, E. Domańska³⁴, D.R. Fishel³⁵, G.C. Means³⁶, J. McMillan³⁷, P.L. Williams³⁸, R.C. Hanson, M.H. Song³⁹, R. Ander, C.E. Helfat⁴⁰. Menedżerskie teorie przedsiębiorstw stanowią zbiór koncepcji pochodzących z różnych kierunków badaw-

²³ Ortodoksja neoklasyczna była i nadal jest krytykowana. Wśród podstawowych zarzutów należy wymienić: uproszczenie przedsiębiorstwa do traktowania go jako „czarnej skrzynki” czy też brak powiązań pomiędzy przedsiębiorstwem a różnymi grupami. Jednocześnie jej założenia znajdują się w każdym podręczniku do ekonomii i występują w programie nauczania zwykle pierwszego roku studiów.

²⁴ C.I. Barnard, *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge 1938.

²⁵ A. Berle, G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York 1932.

²⁶ W.J. Baumol, *Business Behavior. Value and Growth*, Macmillan, London 1959.

²⁷ P. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

²⁸ A.D. Chandler, *Organizational Capabilities and Economic History of the Industrial Enterprise*, „Journal of Economic Perspectives” 6/3/1992.

²⁹ H. Mintzberg, *Le management. Voyage au Centre des Organisations*, Les Editions d'Organisation, Paris 1994.

³⁰ R. Marris, D.C. Mueller, *The Corporation, Competition and the Invisible Hand*, „Journal of Economic Literature” 18, 1980.

³¹ J.K. Galbraith, *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, Warszawa 1974.

³² R. Kudliński, *Strategia wielkich korporacji*, PWN, Warszawa 1972.

³³ M. Slater, *The Managerial Limitations to the Growth of firm*, „Economic Journal”, 90/1980.

³⁴ E. Domańska, *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa 1981.

³⁵ D.R. Fishel, *The Corporate Governance Movement*, „Vanderbilt Law Review”, 35/1982.

³⁶ G.C. Means, *Corporate Power in the Marketplace*, „Journal of Law and Economics”, 14/1983.

³⁷ J. McMillan, *Games Strategic and Managers*, Oxford University Press, New York 1992.

³⁸ P.L. Williams, *Corporate Groups: the Management Dilemma*, [w:] M. Gillooly (red.), *The Law relating to Corporate Groups*, The Federation Press, Sydney 1993.

³⁹ R.C. Hanson, M.H. Song, *Managerial Ownership Change and firm Value: Evidence from Dual-Class Recapitalizations and Insider Trading*, „Journal of Financial Research”, 18/1995.

⁴⁰ R. Ander, C.E. Helfat, *Corporate Effects and Dynamic Managerial Capabilities*, „Strategic Management Journal”, 24/2003.

czych, które często łączą się z innymi teoriami. Syntezę teorii menedżerskich stanowią:

- nurt neokeynesowski podkreślający wyższość decyzji menedżerskich nad automatyzmem rozwiązań marginalnych,
- nurt R. Marris'a wskazujący na priorytetową pozycję menedżera w tworzeniu celu, granic oraz natury przedsiębiorstwa,
- koncepcja J. Galbraitha dotycząca technostruktury,
- koncepcja A. Berlego i G. Meansa podkreślająca rozdzielenie własności od zarządzania w przedsiębiorstwie,
- nurt P. Druckera dotyczący kluczowej roli menedżerów w sukcesie przedsiębiorstwa,
- nurt marshallowski, według którego zarządzanie jest czwartym czynnikiem wytwórczym,
- nurt, w którym menedżerowie dążą do maksymalizacji wielkości przedsiębiorstwa,
- koncepcja J. Baina ekonomii organizacji gospodarczej (w Polsce prace R. Kudlińskiego i E. Domańskiej).

Zgodnie z teoriami menedżerskimi celem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest wielkość sprzedaży. Natomiast granice między podmiotami wyznacza maksymalizacja wartości transakcji. Uchylają one część założeń teorii ortodoksyjnej, takich jak: doskonałość konkurencyjna rynku, prymat maksymalizacji zysku, jednoosobowej własności firmy, przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki. Kładą nacisk na zajmowanie się konfliktem interesów pomiędzy akcjonariuszami i menedżerami oraz nawiązują do alternatywnych celów przedsiębiorstwa w stosunku do maksymalizacji zysku. Za pierwszych badaczy w tym zakresie uważa się A. Berlea i G. Means⁴¹. W teoriach menedżerskich zakłada się, że menedżerowie nie dążą do maksymalizacji zysku (tak jak chcieliby właściciele firmy), lecz maksymalizacji obrotów (sprzedaży), które zapewnią im wyższe wynagrodzenie. Kierują się także chęcią zdobycia władzy, prestiżu oraz bezpieczeństwem zatrudnienia. Menedżerowie dążą do zwiększania rozmiarów przedsiębiorstw zwykle poprzez fuzje i przejęcia, co przekłada się na spadek konkurencji. Jednak w wyniku takich zmian przedsiębiorstwa stają się coraz bardziej złożone, co prowadzi do rozproszenia własności. Przykładami menedżerskich teorii przedsiębiorstw są np.: teoria W.J. Baumola (maksymalizacja obrotów), teoria R. Marris'a (maksymalizacja stopy wzrostu) czy też teoria O.E. Williamsona (preferencje menedżerów dla pewnych wydatków firmy)⁴².

⁴¹ A. Berle, G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, London 1932.

⁴² W.J. Baumol, *Business Behaviour, Value and Growth*, Macmillan, London 1959; R. Marris, *Model of the Managerial Capitalism*, Macmillan, London 1966; O.E. Williamson, *Economic Organization. Firms. Market and Policy Control*, Wheatsheaf Books, London 1986.

Teorie behawioralne w wielu punktach są podobne do teorii menedżerskich – rozwijały się one niemal równolegle. W podobny sposób uchylają założenia teorii ortodoksyjnej i zbliżają tym samym opis funkcjonowania przedsiębiorstwa do rzeczywistości. Jednocześnie wprowadzają do analizy funkcjonowanie większej liczby grup interesów w przedsiębiorstwie niż teorie menedżerskie, a także zajmują się ich wpływem na funkcjonowanie firmy. Należy także zaznaczyć, że znacząco różni się ona od teorii neoklasycznej tym, że uwzględnia realizm w procesach podejmowania decyzji. Wśród innych cech odróżniających ją od teorii neoklasycznej należy wymienić:⁴³

- częściowe odejście od „czarnej skrzynki” w zakresie decyzji ekonomicznych,
- uwzględnianie interesów innych podmiotów, a nie tylko właścicieli przedsiębiorstwa,
- odejście od koncepcji maksymalizacji zysku na rzecz celów zmiennych w czasie,
- uwzględnienie ograniczonej racjonalności i satysfakcjonujących decyzji,
- uwzględnienie indywidualnych motywacji członków organizacji.

Najszerze znaczenie tej teorii zostało przedstawione w pracy autorstwa R.M. Cyerta oraz J.G. Marcha⁴⁴. Wśród innych przedstawicieli tej teorii należy wymienić: J.D. Thompsona, W.J. Baumol, S. Turnbull⁴⁵.

W teorii behawioralnej przedsiębiorstwa nie utożsamia się z właścicielem, tylko z organizacją. Przedsiębiorstwo postrzegane jest jako organizacja lub instytucja o charakterze koalicyjnym, skupiająca grupy ludzi o podobnych celach i interesach, jest to więc złożony proces alokacji zasobów wewnątrz firmy. Celem przedsiębiorstwa są ograniczenia indywidualnych decyzji poszczególnych jej członków, a nie maksymalizacja zysku. Wyróżnia się dwie grupy ograniczeń. Do pierwszej zalicza się motywacje osobiste, a do drugiej – ograniczenia wynikające z pełnienia różnych funkcji w firmach i grupach. R.M. Cyert oraz J.G. March podkreślają, że duże przedsiębiorstwa, podejmując decyzje o cenach i produkcji, biorą pod uwagę następujące cele:

- cel produkcji poprzez dostosowanie go do potrzeb rynku,

⁴³ M. Gorynia, *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „*Ekonomista*” nr 4, 1999.

⁴⁴ R.M. Cyert, J.G. March, *A Behavioural Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ 1963.

⁴⁵ J.D. Thompson, *Organization in Action*, McGraw-Hill, New York 1967; S. Turnbull, *Stakeholder Democracy: Redesigning the Governance of Firm and Bureaucracies*, „*Journal of Socio-Economics*”, 23(3)/1994; S. Turnbull, *Innovations in Corporate Governance: The Mondragon Experience*, „*Corporate Governance: An International Review*”, 3(3)/1995; S. Turnbull, *Stakeholder Governance: A Cybernetic and Property Rights Analysis*, „*Corporate Governance: An International Review*”, 5(1)/1997.

- cel sprzedaży, aby zapobiec nadmiernym wahanom liczby i wielkości zamówień,
- cel udziału w rynku,
- cel zysku,
- cel zapasu zapewniający niezbędny zapas do ciągłej i nieprzerwanej produkcji.

Natomiast zachowania członków organizacji zdefiniowane są za pomocą ich poziomów aspiracji. Ważnym przedstawicielem tego ujęcia był H. Simon. Starał się on wyjaśnić, jak przedsiębiorstwa podejmują decyzje w trudnych warunkach (niepewności, ryzyka). Uznał, że niemożliwe jest wówczas podejmowanie racjonalnych decyzji. Ludzie mają wtedy ograniczoną zdolność widzenia rzeczywistości, wobec tego mogą kierować się jedynie ograniczoną racjonalnością⁴⁶. W teorii behawioralnej cele firmy są o wiele bardziej złożone aniżeli w teorii neoklasycznej. Według niej firma nie ma jednego celu (maksymalizacja zysku), a te, które sobie wyznacza, charakteryzuje duża ogólnikowość, są mało precyzyjne i niejasne. Wynika to ze sprzeczności głównych celów interesariuszy, które różnią się od siebie. Pomiędzy celami występują konflikty, które mogą być rozwiązywane poprzez np. decentralizację uprawnień, odpowiedzialności, rozmowę.

Wobec tego teorie behawioralne odrzucają podejście normatywne, opisując „to, co jest”, czyli zachowania przedsiębiorstwa w obliczu różnorodnych trudności i rozbieżności interesów.

Z zaprezentowanych w tym rozdziale teorii przedsiębiorstw wynika wiele wniosków. Po pierwsze, nie ma żadnych wątpliwości co do dużego znaczenia i wkładu w rozwój nauki wymienionych teorii przedsiębiorstw. Wszystkie razem i każda z osobna odgrywają dużą rolę. Po drugie, przedstawiono tylko ich najważniejsze elementy, wskazując bogatą literaturę, która się do nich odwołuje. Po trzecie, w koncepcjach dostrzega się naturalny proces selekcji podmiotów gospodarczych (powstawanie nowych i zamykanie). Po czwarte, mimo że teorie uwzględniają relacje ze światem zewnętrznym, wielokrotnie się podkreśla samodzielność i niezależność przedsiębiorstw, nie wspominając o konieczności udzielania bezzwrotnej pomocy. Po piąte, każda kolejna koncepcja przedsiębiorstwa uwzględniała nowe założenia lub modyfikuje już istniejące.

⁴⁶ H.A. Simon zastąpił koncepcję racjonalności substancjalnej (rzeczowej) koncepcją racjonalności proceduralnej, która przejawia się w zachowaniach zdefiniowanych przez poziom aspiracji. H.A. Simon, *Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science*, „American Economic Review”, 3/1959; H.A. Simon, J.G. March, *Organizations*, Wiley, New York 1958.

1.1.2. Teorie przedsiębiorstw w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej

Teorie agencji, własności i kosztów transakcyjnych zaliczane są do tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej. Uchylają one niektóre z założeń teorii neoklasycznej, ale mają także wspólne elementy. Ich cechą wspólną jest odejście od traktowania przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”. Ponadto dostrzegają one rolę i znaczenie instytucji⁴⁷ w działaniu przedsiębiorstw⁴⁸. Wobec tego ekonomia instytucjonalna zajmuje się ekonomią organizacji, a neoklasyczna – ekonomią produkcji.

Pierwsza z nich – **teoria agencji** – sama w sobie wzbudza wiele kontrowersji, nie ma bowiem jedności co do tego, czy powinna ona być odrębną koncepcją, czy też jest uzupełnieniem innych. Całkowicie lub względnie samodzielnie przypisują jej O.E. Williamson⁴⁹, G. Charreaux, A. Couret, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon⁵⁰, J. Tirole⁵¹. Z kolei inni prezentują pogląd, że teoria agencji jest jedynie uzupełnieniem, i z reguły jej najistotniejsze elementy włączają do części dotyczącej praw własności, np.: H. Gabriè, J.L. Jacquier⁵² czy G. Koenig⁵³. Teoria rozumie przedsiębiorstwo jako sieć kontraktów określanych jako związki agencji. Zachodzą one pomiędzy poszczególnymi uczestnikami, do których z reguły zalicza się udziałowców, menedżerów czy też kredytodawców (banki). Relacja agencji to wzajemna zależność jednego podmiotu od działalności drugiego, przy czym temu drugiemu zleca się pewne zadanie do wykonania. Pierwszy podmiot nosi nazwę zwierzchnika (przełożonego, pryncypała), a drugi – agenta. Teoria jest skoncentrowana na pewnym szczególnym typie relacji między stronami kontraktu, które występują w firmie, i poszukuje najefektywniejszej jego formy w relacji zwierzchnik – agent, uwzględniając przy

⁴⁷ O ekonomii instytucjonalnej – jej roli, znaczeniu wkładu w naukę – powstało wiele publikacji naukowych. Zob. szerzej np.: W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna*, AON, Warszawa 2014; S. Rudolf (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowanie praktyczne*, WSE-PiNM, Kielce 2005; U. Zagóra-Jonszta (red.), *Ekonomika instytucjonalna – teoria i praktyka*, AE, Katowice 2006; B. Polaszkiwicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomika i prawo*, Wyd. Uniwersytetu M. Kopernika – siedem tomów wydawanych od 2005 r.; B. Klimczak, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, AE, Wrocław 2006; J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?*, C.H. Beck, Warszawa 2010; J. Godłów-Legiędź, *Instytucje i transformacja*, A. Marszałek, Toruń 2009.

⁴⁸ Obecnie rozumianych m.in. jako instytucje otoczenia biznesu (IOB).

⁴⁹ O.E. Williamson, *Reflections on the New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 141/1985.

⁵⁰ G. Charreaux, A. Couret, P. Joffre, G. Koenig, B. de Montmorillon, *Des nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, Economica, Paris 1987.

⁵¹ J. Tirole, *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge Mass 1989.

⁵² H. Gabriè, J.L. Jacquier, *La théorie moderne de l'entreprise. L'approche institutionnelle*, Economica, Paris 1994.

⁵³ G. Koenig, *Les théories de la firme*, Economica, Paris 1993.

tym założenia na temat ludzi (ograniczona racjonalność, niechęć do ryzyka), organizacji (konflikt celów wśród członków) oraz informacji (jako towaru, który można kupić). Relacje agencji mogą mieć charakter organizacyjny, rynkowy, a także polityczny. Według teorii agencji sukces firmy zależy od tego, czy agent działa w interesie pryncypała, ale także od intensywności pracy agenta i wysokości jego wynagrodzenia. Z teorią tą wiąże się nierozzerwalnie tzw. problem agencji⁵⁴, który powstaje w wyniku konfliktów pomiędzy stronami, np. z powodu asymetrii informacji, rozbieżności celów (interesów) czy też różnic w nastawieniu do ryzyka (niepewności).

Druga teoria, wynikająca z **praw własności**, koncentruje się na prawach własności prywatnych właścicieli. Nurt ten został zainicjowany w latach 70. XX w. przez m.in. A. Alchiana i H. Demsetz⁵⁵. W tej teorii przez przedsiębiorstwo rozumie się organizację, która odbiera i przyjmuje prawa własności od jednostek uczestniczących w procesach gospodarczych. Wskazuje ona na ścisłą zależność pomiędzy autonomią przedsiębiorstwa a własnością prywatną. W tej teorii kluczową rolę przypisuje się właścicielowi, ale znaczącą rolę w procesie zarządzania przedsiębiorstwem przypisuje się też menedżerowi, którego zwykle włącza się we własność przedsiębiorstwa, np. poprzez akcje. Wśród innych przedstawicieli tej teorii należy wymienić np.: D.C. North⁵⁶, Y. Barzel⁵⁷, L.E. Ribstein⁵⁸, H. Hansmann⁵⁹, T. Eggertson⁶⁰ czy S. Levmore⁶¹.

⁵⁴ Szerzej: M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, AE, Poznań 1998, s. 40 oraz M.C. Jensen, W.H. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, 52/1979.

⁵⁵ Szerzej wybrane publikacje samodzielnie autorów oraz wspólne: A.A. Alchian, *Some Economics of Property Rights*, „Il Politico”, 30/1965; A.A. Alchian, *Corporate Management and Property Rights*, [w:] H. Manne (red.), *Economic Policy and the Regulation of Corporate Securities*, American Economic Institute, Washington 1969; A.A. Alchian, *Development of Economic Theory and Antitrust: A View from the Theory of the firm*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 147/1991; H. Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, „American Economic Review”, 57/1967; H. Demsetz, *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*, „Journal of Law and Economics”, 16/1973; H. Demsetz, *The Structure of Ownership and the Theory of the Firm*, „Journal of Law and Economics”, 26/1983; H. Demsetz, *The Economics of the Business Firm*, Cambridge University Press, New York 1995; A.A. Alchian, H. Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, „American Economic Review”, 62/1972; A.A. Alchian, H. Demsetz, *The Property Right Paradigm*, „Journal of Economic History”, 33/1973.

⁵⁶ D.C. North, *Structure and Change in Economic History*, W.W. Norton, New York 1981; D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990; D.C. North, R.P. Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge 1973.

⁵⁷ Y. Barzel, *Measurement Cost and the Organization of Market*, „Journal of Law and Economics”, 25/1982; Y. Barzel, *An Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, UK 1989; Y. Barzel, *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge 1997.

Dużą wagę przywiązywano do praw własności, wyróżniając ich cechy:⁶²

- regulacja odbywa się przez prawo i zwyczaje, które są odmienne w poszczególnych krajach oraz okresach historycznych,
- im bardziej precyzyjne prawo, tym jest ono bardziej wartościowe rynkowo. Prawa własności zdefiniowane niejasno zwiększają koszty ochrony przed ingerencją osób trzecich,
- prawa własności mogą dotyczyć własności: jednostki, grupowej i społecznej,
- najbardziej wartościowe są prawa własności prywatnej, ponieważ dzięki nim można przewidzieć zachowania osób trzecich. Dany zasób praw będący pod ochroną wyłącznie jednego właściciela będzie najbardziej chroniony,
- im bardziej „ekskluzywne” jest dane prawo własności, tym wyższa jego wartość,
- im bardziej ograniczony transfer praw własności, tym mniejsza wartość rynkowa tego prawa,
- jeżeli występuje brak praw własności lub są one nieprecyzyjnie sformułowane, prowadzi to do powstawania tzw. efektów zewnętrznych (np. zanieczyszczenie środowiska).

Trzecia z teorii – **teoria kosztów transakcyjnych** – po raz pierwszy została wygłoszona przez R. Coase’a w 1932 r., natomiast na łamach publikacji naukowych została opisana pięć lat później⁶³. Stworzył on podwaliny teorii kosztów

⁵⁸ L.E. Ribstein, *A Statutory Approach to Partner Dissociation*, „Washington University Law Quarterly”, 65/1987; L.E. Ribstein, *An Applied Theory of Limited Partnership*, „Emory Law Journal”, 37/1998; L.E. Ribstein, *A Theoretical Analysis of Professional Partnership Goodwill*, „Nebraska Law Review”, 70/1991; L.E. Ribstein, *Efficiency, Regulation and Competition: A Comment on Easterbook & Fischel*, „Northwestern University Law Review”, 87/1992.

⁵⁹ H. Hansmann, *Ownership of the Firm*, „Journal of Law, Economic, and Organization”, 4/1998; H. Hansmann, *The Ownership of Enterprise*, Belknap of Harvard University Press, Cambridge, MA 1996.

⁶⁰ T. Eggertson, *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge UK 1990.

⁶¹ S. Levmore, *Irreversibility and the Law: the Size of Firm and Other Organizations*, „Journal of Corporation Law”, 18/1993.

⁶² J. Engelhardt (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 39–41.

⁶³ R. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica”, Vol. 4, 1937; Oraz późniejsze publikacje, np.: R.H. Coase, *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law Economics”, 3/1960; R.H. Coase, *Industrial Organization: A Proposal for Research*, [w:] V.E. Fuchs (red.), *Policy Issues and Research Opportunities in Industry*, „National Bureau of Economic Research”, Washington 1972; R.H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, Chicago 1988; R.H. Coase, *The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence*, [w:] O.E. Williamson, S.G. Winter (red.), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, Oxford 1991; R.H. Coase, *Contracts and the Activities of the Firm*, „Journal of Law and Economics”, 34/1992.

transakcyjnych, wprowadzając do teorii ekonomii nowy nurt instytucjonalny nakazujący teoretykom zajmować się rolą instytucji w wyjaśnianiu rzeczywistych sił funkcjonujących w gospodarce⁶⁴. Rozgłoszono ją dopiero w latach 60. poprzez wkład jego ucznia O.E. Williamsona, który ją rozwinął. Autorzy teorii w 1991 r. otrzymali Nagrodę Nobla, doceniono także wkład O.E. Williamsona w rozwój tej teorii, który w 2009 r. również dostał Nagrodę Nobla. Należy także zauważyć, że często ta teoria jest uważana za najbardziej wpływową i bogatą nurt w ekonomii instytucjonalnej⁶⁵. Nie można nie dostrzec wkładu w rozwój tej koncepcji K.J. Arrowa, który jako pierwszy użył terminu „koszty transakcyjne”⁶⁶. Według tego autora koszty transakcyjne powstają podczas „wprawiania w ruch i funkcjonowania systemu ekonomicznego. (...) Opóźniają przy tym formowanie się rynków, a w szczególnych przypadkach całkowicie je blokują”⁶⁷. Wymieniono koszty zawarcia i wykonania transakcji, utraconych korzyści wynikające z postępowania stron kontraktu oraz tworzenia systemu. Dzielą się na koszty *ex ante* oraz *ex post*⁶⁸, jednak odchodzi się od znaczenia *explicite* tych pojęć. Pierwsze wskazują na możliwość kalkulacji kosztów i uwzględniane są w rachunku ekonomicznym przed zawarciem transakcji, natomiast drugie nie przewidują takiej możliwości, przyjmując element zaskoczenia. Do kosztów transakcyjnych typu *ex ante* zalicza się⁶⁹:

- koszty projektowania kontraktu, w tym zbierania informacji o stronach i przedmiocie transakcji,
- koszty negocjowania i zawarcia kontraktu,
- koszty zabezpieczania umowy.

Wśród kosztów typu *ex post* wyróżnia się natomiast:⁷⁰

- koszty niedostosowania (koszty pośrednictwa), np.: wydatki na monitorowanie, wydatki na składowanie ponoszone przez agenta oraz rezydualna strata⁷¹,

⁶⁴ J. Borowski, *Teoria przedsiębiorstwa w świetle teorii ekonomii i zarządzania*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 3(63)/2013; O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998.

⁶⁵ M. Dietrich, *Transaction Cost Economics and Beyond. Towards a New Economics of the firm*, Routledge, London 1994.

⁶⁶ Za: M. Gorynia, *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista”, 6/1999.

⁶⁷ K.J. Arrow, *Essays in the Theory of Risk-Bearing*, Markham, Chicago 1969, s. 48.

⁶⁸ O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998, s. 33–35.

⁶⁹ Szerzej na ten temat zob.: M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998.

⁷⁰ B. Czyżewski, A. Grzelak, *Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania kosztów transakcyjnych na przykładzie przemysłu spożywczego w Polsce w latach 1992–2009* (dostęp: 5.05.2014), http://www.google.pl/url?url=http://www.nta.ue.poznan.pl/upload/File/dydaktyka/koszty-tran-aktual.docx&rct=j&frm=1&q=&esrc=s&sa=U&ei=15cFVJbbE8f8ygPGjYLYAQ&ved=0CBoQFjAC&usq=AFQjCNEcgL_zmq0YzvkrH52kiwCumQWPgw.

⁷¹ Por.: M. Jensen, W. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, 10/1979, nr 52, s. 308.

- koszty renegocjacji,
- koszty bieżące związane ze strukturami kierowania wykorzystywanymi do rozwiązywania konfliktów,
- koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań.

Z teorii tej wynika, że przedsiębiorstwo powinno obniżać koszty transakcji np. poprzez outsourcing czy poszukiwanie nowych dostawców. W efekcie końcowym niższe koszty przekładają się na niższe ceny produktu finalnego, ale także zwiększenie sprzedaży oraz kreowanie większego PKB. Wobec czego teoria analizuje występowanie silnych związków przedsiębiorstwa z otoczeniem mikro- i makroekonomicznym nakierowanych na poszukiwanie skutecznej *policy mix*. Wśród innych przedstawicieli tej teorii warto wskazać np. E. Borusseau czy A. Madhoka.

Jednak warto wskazać także kilka innych koncepcji zaliczanych do tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej, np.: ewolucyjna teoria firmy (*evolutionary theory of the firm*), kompetencyjna teoria firmy (*competence theory of the firm*), zasobowa teoria firmy (*resource-based theory of the firm*) oraz teoria firmy oparta na wiedzy (*knowledge-based theory of the firm*). Ewolucyjna teoria firmy (przedsiębiorstwa) traktuje przedsiębiorstwo jako heterogeniczną całość charakteryzującą się wiedzą⁷². Z kolei kompetencyjna teoria firmy pod pojęciem kompetencji rozumie wiedzę, dzięki której rozwiązuje się problemy. Wiedza jest traktowana jako atrybut organizacji, a nie osób indywidualnych⁷³. Natomiast w zasobowej teorii firmy nacisk jest położony na aktywa przedsiębiorstwa, dzięki którym może ona funkcjonować w gospodarce⁷⁴. W przypadku teorii firmy opartej na wiedzy można stwierdzić, że jest ona synonimem kompetencyjnej teorii firmy, w której przede wszystkim wykorzystuje się wiedzę⁷⁵.

Podsumowując koncepcje zaliczane do nowej ekonomii instytucjonalnej, można stwierdzić, że znacznie pełniej odzwierciedlają one rozumienie przedsiębiorstwa. Jednak tak jak i te wcześniejsze nie są one wolne od wad. Mimo że podkreśla się w nich znaczenie instytucji, same przedsiębiorstwa traktuje się jako samodzielnie i niezależne podmioty (tak jak w poprzedniej grupie), nie uwzględniając konieczności udzielania im pomocy, np. w formie bezzwrotnego wsparcia unijnego.

⁷² R.R. Nelson, S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press 1982.

⁷³ Podstawy teorii powstały dzięki poglądom wielu autorów. Zob. szerzej: N.J. Foss, *Introduction. The Emerging Competence Perspective*, [w:] N.J. Foss, Ch. Knudsen (red.), *Towards a Competence Theory of the Firm*, London–New York 1996.

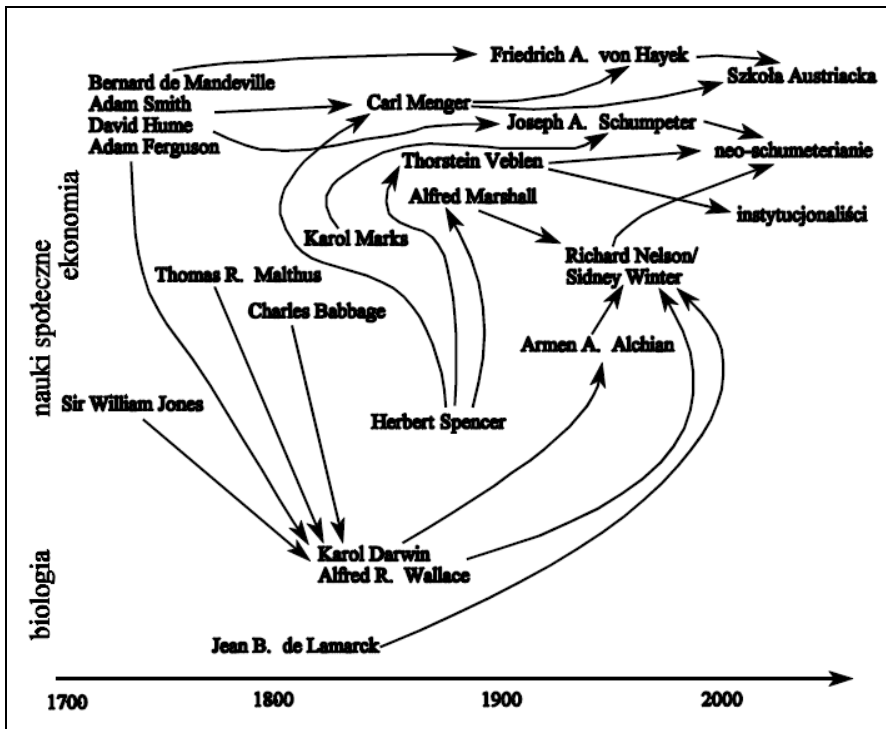
⁷⁴ R. Wernerfelt, *A Resource-based View of the Firm*, „Strategic Management Journal”, 5/1984; E.T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford 1959.

⁷⁵ D. Schendel, *Knowledge and the Firm*, „Strategic Management Journal”, nr 17, 1996.

1.1.3. Ewolucyjna teoria przedsiębiorstwa

Obecnie pod pojęciem ekonomii ewolucyjnej kryją się wielorakie teorie ekonomiczne, których większość sięga początków XX wieku⁷⁶. Jednak autorzy nie są jednoznaczni ani co do pochodzenia ekonomii ewolucyjnej, ani co do jej rozwoju. Najczęściej dziś uznawanym poglądem jest ten, który nawiązuje do koncepcji K. Darwina, J. Lamarcka i H. Spencera. Wśród najważniejszych szkół paradygmatu ewolucyjnego można wymienić: Neo-Schumpetrian, instytucjonalistów oraz Szkołę Austriacką (rys. 1.1.).

Rysunek 1.1. Pochodzenie ekonomii ewolucyjnej



Źródło: W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, 10/1996 s. 3.

⁷⁶ Szerzej o historii ekonomii ewolucyjnej np.: G. Hodgson, *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*, Cambridge, Polity Press 1993; W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, 10 i 11/1996; E. Maślak, *Paradygmat ekonomii ewolucyjnej*, „Gospodarka Narodowa”, 1–2/2000; J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1999.

Ekonomia ewolucyjna, w przeciwieństwie do neoklasycznego paradygmatu, uznaje ingerencję człowieka w procesy ekonomiczne. Łącząc tym samym prawa rozwoju gospodarczego oraz aktywność podmiotów gospodarczych z naukami przyrodniczymi. Według R. Nelsona i S. Wintera występuje silny związek między przyrodą a gospodarką; oni także są uważani za głównych przedstawicieli teorii⁷⁷. Wśród innych przedstawicieli teorii ewolucyjnej, poza R. Nelsonem i S. Wintrem, można wymienić np. D.J. Teece'ego⁷⁸ G. Dosi'ego⁷⁹ czy W. Kwaśnickiego⁸⁰.

Definicja, która oddaje istotę ekonomii ewolucyjnej, to: „Ekonomia ewolucyjna analizuje i wyjaśnia procesy wewnętrznej transformacji wiedzy stosowanej w systemach ekonomicznych dotyczącej podejmowania decyzji, metod produkcji, form organizacyjnych życia ekonomicznego, zachowania się konsumentów i psychologii jednostek gospodarujących”⁸¹. Wobec tego ekonomia ewolu-

⁷⁷ Szerzej np.: R.R. Nelson, S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press 1982; S.G. Winter, *Economical Natural Selection and the Theory of the Firm*, Yale Economic Essays 1964; S.G. Winter, *An Essay on the Theory of Production*, [w:] S.H. Humans (red.), *Economics and the World Around It*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1982; S.G. Winter, *The Research Program of the Behavioral Theory of the Firm: Orthodox Critique and Evolutionary Perspective*, [w:] B. Gilad, S. Kaish (red.), *Handbook of Behavioral Economics*, JAI Press, Greenwich, Connecticut 1986; S.G. Winter, *Competition and Selection*, [w:] *The New Palgrave of Economics*, Vol. 2, Macmillan 1987; S.G. Winter, *Natural Selection and Evolution*, [w:] *The new Palgrave of Economics*, Vol. 3, Macmillan 1987; S.G. Winter, *On Coase, Competence, and the Corporation*, [w:] O.E. Williamson, S.G. Winter (red.), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, New York 1991; R.R. Nelson, S.G. Winter, *Evolutionary Theorizing in Economics*, „Journal of Economic Perspectives”, 16(2)/2002; R.R. Nelson, Production Stets, *Technological Knowledge and R and D: Fragile and Overworked Constructs for the Analysis of Productivity Growth?*, „American Economic Review”, 70/1980; (11) R.R. Nelson, *Understanding Technical Change as an Evolutionary Process*, North Holland 1987; (12) R.R. Nelson, *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge MA 1996.

⁷⁸ D.J Teece, *Economies of Scope and the Scope of the Enterprise*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 3/1980; D.J Teece, *Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 1/1982; D.J Teece (red.), *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, Ballinger, Cambridge 1987; D.J Teece, *Technical Change and the Nature of the Firm*, [w:] G. Dosi (red.), *Technical Change and Economic Theory*, New York 1998; D.J Teece, *Managing Intellectual Capital: Organizational, Strategic and Policy Dimensions*, Oxford University Press, New York 2000.

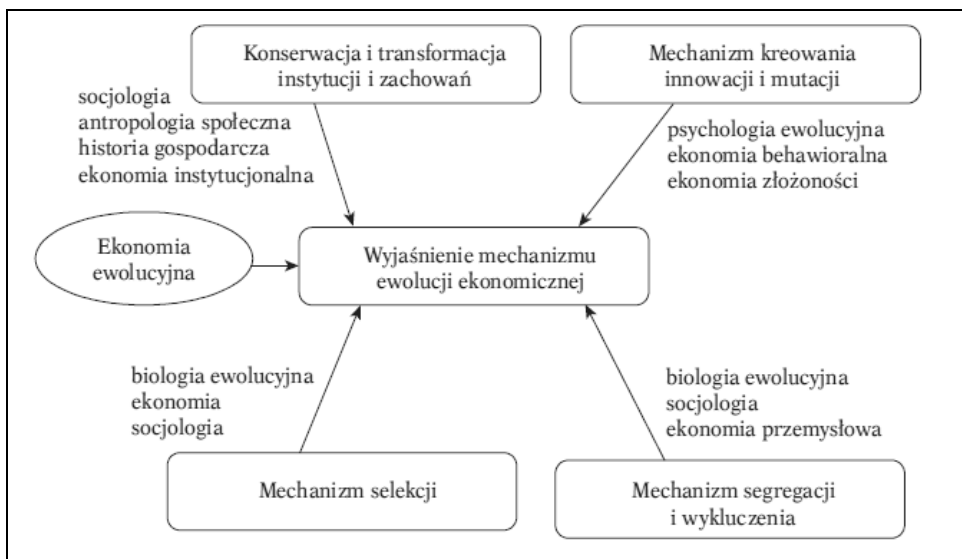
⁷⁹ G. Dosi, *Technical Paradigms and Technical Trajectories, the Determinants and Directions of Technical Change and Transformation of the Economy*, „Research Policy”, March 1984; G. Dosi, *Perspectives on Evolutionary Theory*, „Science and Public Policy”, 18/1991; G. Dosi, D.J. Teece, S.G. Winter, *Les frontières des entreprises*, Revue d'Économie Industrielle, 1^{er} trim 1990; G. Dosi, L. Marengo, *Some Elements of an Evolutionary Theory*, Pinter Publishes 1993; G. Dosi, L. Marengo, *Some Elements of an Evolutionary Theory*, Pinter Publishes 1993.

⁸⁰ W. Kwaśnicki, *Ewolucyjny model rozwoju przemysłu – perspektywy badawcze i dydaktyczne*, „Ekonomista”, nr 4/2000.

⁸¹ W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej*, Kongres Ekonomistów 2001 – materiały konferencyjne.

cyjna bada procesy ekonomiczne, ale w ujęciu dynamicznym, czyli nieustannie zmieniających się warunkach zakłócanych przez różne czynniki. Ważną cechą tego podejścia jest widzenie procesu przez pryzmat wzajemnie wpływających na siebie elementów (podmiotów). Uwzględnia także różnorodność i heterogeniczność podmiotów, a także dostrzega konieczność poszukiwania nowości i wartość wiedzy. Cały proces widziany oczami ekonomistów ewolucyjnych jest spontaniczny a ważną rolę odgrywa w nim mechanizm selekcji, segregacji czy wykluczenia – rys. 1.2. To właśnie te mechanizmy znajdują się w kręgu zainteresowania ekonomistów ewolucyjnych.

Rysunek 1.2. Proces wyjaśniania w ekonomii ewolucyjnej



Źródło: A. Glapiński, *Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, 5–6/2013, s. 9.

Opis ten jest pełniejszy i znacznie lepiej oddaje rzeczywiste zachowania podmiotów gospodarczych aniżeli podejście neoklasyczne. Wśród głównych cech paradygmatu ewolucyjnego należy wymienić:⁸²

⁸² P.P. Saviotti, J.S. Metcalfe (red.), *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change: Present Status and Future Prospects*, Harwood, London 1991; G. Dosi, *Some Thoughts on the Premises, Challenges and Dangers of an „Evolutionary Perspectives” in Economics*, „Journal of Evolutionary Economics”, Vol. 1/1991; G. Hodgson, *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*, Cambridge, Polity Press 1993; R.R. Nelson, S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press 1982.

- brak pełnej informacji o ludziach i organizacji,
- proces decyzyjny jest związany z zasadami, normami i instytucjami,
- ludzie i organizacje mogą w pewnym stopniu uczyć się nawzajem, a także kreować innowacje,
- przesunięcie centrum zainteresowania z badań stanów równowagi na badanie procesów zachodzących zmian,
- dopuszczenie funkcjonalnego charakteru wyjaśnienia,
- historyczny charakter analiz gospodarczych,
- proces ewolucji ekonomicznej ma charakter nieodwracalny,
- podkreślanie roli innowacji technicznych w procesach zmian,
- odejście od koncepcji przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”,
- odejście od założeń o racjonalności i maksymalizacji zysku firm na rzecz ograniczonej racjonalności i zachowania satysfakcjonującego.

Najważniejsze różnice pomiędzy paradygmatami – neoklasycznym i ewolucyjnym – dotyczą pięciu obszarów: kwestii optymalizacji i równowagi, roli wiedzy w rozwoju gospodarczym, koncepcji firmy, rozumienia czasu i roli czynników losowych.

Tabela 1.1. Różnice pomiędzy ekonomią neoklasyczną a ewolucyjną

| Ekonomia neoklasyczna | Ekonomia ewolucyjna |
|---|---|
| Optymalizacja i równowaga | |
| <p>Proces, który przechodzi przez obszary: (1) wyizolowanie obszaru rzeczywistości, (2) określenie relacji pomiędzy otoczeniem a obszarem, (3) budowa modelu, (4) weryfikacja modelu, (5) wykorzystanie modelu.</p> | <p>Na procesy gospodarcze mają wpływ czynniki gospodarcze, ale także demograficzne, kulturowe, psychologiczne i socjologiczne.</p> <p>Stosowanie <i>ceteris paribus</i> w analizie ekonomicznej jest nieuzasadnione.</p> <p>Skupienie wokół badania mechanizmów rozwoju, tj. ludzkich motywacji, procesów decyzyjnych człowieka, mechanizmów rozwoju gospodarczego.</p> <p>Szukanie możliwości osiągnięcia pożądanej (zadowalającej, a nie optymalnej) ścieżki rozwoju.</p> <p>Niemożliwe jest osiągnięcie stanu równowagi. W rzeczywistości obserwujemy stałe dążenie do stanu równowagi, który ciągle się zmienia (innowacje).</p> <p>Analiza procesów przejściowych.</p> |
| Wiedza | |
| <p>Wiedza (przedsiębiorcy) jest pełna. Dzięki temu możliwe jest dokonywanie optymalnych decyzji.</p> | <p>Wiedza nie jest pełna, ma charakter lokalny i rozproszony (F. Hayek).</p> <p>Wiedza jest nieświadomiona i niezwerbalizowana (M. Polanyi).</p> |

| | |
|--|--|
| Koncepcja firmy | |
| <p>Obserwowana różnorodność podmiotów gospodarczych sprowadzona do „reprezentatywnej firmy” (A. Marshall).</p> <p>Ograniczone możliwości analizy rozbudowanych modeli matematycznych.</p> <p>Konkurencja powoduje zbliżanie się do stanu równowagi.</p> <p>Konkurencja cenowa.</p> <p>Kryterium działania podmiotów gospodarczych to maksymalizacja zysku.</p> | <p>Różnorodność procesów gospodarczych może być przedstawiona poprzez modele matematyczne (nieliniowe). Są rozwiązywane za pomocą symulacji komputerowych.</p> <p>Konkurencja powoduje eliminację podmiotów niespełniających oczekiwań (rywalizacja).</p> <p>Występuje konkurencja technologiczna.</p> <p>Przy ograniczonej wiedzy możliwości dokonania maksymalizacji zysku są ograniczone. Celem może być maksymalizacja zysku w długim okresie (przy nieoptymalnych decyzjach krótkookresowych).</p> <p>Celem przedsiębiorców jest także rozwój firmy.</p> <p>Przedsiębiorcy stosują kombinację kryterium krótkookresowego (maksymalizację zysku) i długookresowego (rozwój firmy).</p> |
| Rozumienie czasu | |
| <p>Firmy zawsze znajdują się w stanie równowagi (przejście od jednego do drugiego stanu jest natychmiastowe).</p> <p>Skutki podejmowanych decyzji są natychmiastowe.</p> <p>Czas nie istnieje.</p> <p>Czas jest nieukierunkowany (można określić osiągnięte stany w przeszłości).</p> | <p>Istotna rola okresów przejściowych pomiędzy stanami równowagi.</p> <p>Czas znajdowania się w okresie przejściowym znacznie przekracza czas znajdowania się w stanie równowagi.</p> <p>Czas jest ukierunkowany (proces wyznacza kierunek upływu czasu – nie jest możliwe określenie stanu z przeszłości).</p> |
| Rola czynników losowych | |
| <p>Uwzględniane są w modelach ekonomii neoklasycznej przez włączenie ich w równania matematyczne (zmiennie losowe).</p> <p>Czynniki losowe to odchylenia od trendu.</p> <p>Niepewność to niepełna informacja.</p> <p>Analiza stochastyczna umożliwia określenie racjonalnych decyzji podmiotów gospodarczych.</p> | <p>Istotna rola czynników losowych w zrozumieniu funkcjonowania systemów gospodarczych to podejmowanie decyzji oraz poszukiwanie innowacji.</p> <p>Nie wszystkie czynniki losowe można opisać znanym rozkładem prawdopodobieństwa (innowacje), a więc nie można upraszczać modelu przez wprowadzenie wartości oczekiwanych.</p> <p>Czynniki losowe są istotą procesu ewolucyjnego poprzez wprowadzanie różnorodności podmiotów gospodarczych i ich zachowań.</p> |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej*, Kongres Ekonomistów 2001 – materiały konferencyjne.

Reasumując, należy stwierdzić, że na obecny kształt teorii przedsiębiorstwa składa się sześć głównych nurtów: neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa, menedżerskie teorie, behawioralna teoria firmy, teorie agencji, teorie praw własności

oraz kosztów transakcyjnych. Przedstawione i zinterpretowane teorie przedsiębiorstw podlegają wielu różnym klasyfikacjom, jednak tutaj zostały one zaklasyfikowane do najogólniejszego podziału, ponieważ mają wskazać z jednej strony mankamenty teorii przedsiębiorstw, a z drugiej ich atrakcyjność. Z zaprezentowanych koncepcji wynika, że tą, która wzbudza najwięcej kontrowersji, jest nurt neoklasyczny, jednocześnie najstarszy, ale także najambitniejszy. Pomimo niewątpliwych wad jest ona nieodłącznym kanonem każdego podręcznika mikroekonomii. Dlatego każdy ekonomista i student ekonomii ją zna. Można stwierdzić, że nierealistyczne, jak na dzisiejsze czasy, założenia były przyczynkiem i inspiracją do powstawania na jej bazie kolejnych koncepcji. Znajomość pozostałych pięciu teorii poruszających problematykę przedsiębiorstw nie jest już tak powszechna, zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków. Trzy ostatnie (teorie agencji, praw własności i kosztów transakcyjnych) zaliczane są do tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej. Odchodzą one od części założeń teorii neoklasycznej. W tej grupie teorii wielokrotnie podkreśla się rolę i znaczenie instytucji gospodarczych, do których zalicza się dziś przede wszystkim instytucje finansowe oraz instytucje otoczenia biznesu⁸³. Nie można nie dostrzec wkładu wszystkich teorii w rozwój nauki, ale również ich wielu wad – mimo że koncepcje traktują przedsiębiorstwa jako podmioty samodzielne i niezależne, którym nie trzeba w żaden sposób pomagać. Jednak z punktu widzenia zaprezentowanych badań empirycznych i nieustannie zmieniających się warunków funkcjonowania przedsiębiorstw najbliższa rzeczywistości jest ekonomia ewolucyjna, i to z kilku powodów. Po pierwsze, uwzględnia ona różnorodność i heterogeniczność podmiotów. Po drugie, dostrzega motywy działalności ludzi w procesach ekonomicznych. Po trzecie, bierze pod uwagę wzajemnie wpływające na siebie elementy. Po czwarte, ma chęć poznawczą i docenia wartość wiedzy. Po piątą, nie wyklucza procesu selekcji czy wykluczenia. Po szóste, uwzględnia dynamicznie zmieniające się warunki, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa, i zachodzące w nich procesy przejściowe. Wobec powyższych argumentów to właśnie ekonomia ewolucyjna najpełniej i najbardziej realistycznie traktuje przedsiębiorstwo i jego otoczenie – jednocześnie, co potwierdzono w dalszej części pracy (własnych badaniach empirycznych: ankietach i wywiadach), że przedsiębiorstwa na każdym etapie (od podejmowania decyzji o wdrażaniu inwestycji, poszukiwania sposobów ich finansowania aż do wykonania) uwzględniają wiele różnych czynników, do których najpełniej wśród wszystkich wymienionych koncepcji nawiązuje właśnie ekonomia ewolucyjna.

⁸³ Istotę instytucji gospodarczych szeroko opisuje: G. Kołodko, *Znaczenie instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego*, [w:] A. Noga (red.) *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, PTE, Warszawa 2004.

1.1.4. Teorie przedsiębiorstw a teorie małych przedsiębiorstw

W poszukiwaniu odpowiednich teorii przedsiębiorstw, które nawiązują do problematyki poruszanej w niniejszej książce, w tym przede wszystkim do sektora MSP, konieczne jest pokazanie, że z całej bardzo obszernej grupy teorii przedsiębiorstw można wyłonić także te, które odnoszą się do małych podmiotów.

Najbardziej ogólną klasyfikacją, wyróżniającą dwie podstawowe grupy definicji mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, przedstawia np. T. Martyniuk.⁸⁴ Do pierwszej zalicza się definicje oparte na kryteriach ilościowych, np.: liczba pracujących, wartość rocznych przychodów czy posiadanego majątku. Do drugiej natomiast – te oparte na kryteriach jakościowych, np.: niezależność finansowa, udział w rynku, struktura organizacyjna. Te pierwsze są zdecydowanie bardziej rozpowszechnione i częściej stosowane zarówno w Polsce, jak i pozostałych krajach unijnych. Na podstawie klasyfikacji wg kryteriów ilościowych i ich modyfikacji powstają różne statystyki krajowe, europejskie i międzynarodowe. Kryteria kwalifikujące przedsiębiorców w odniesieniu do populacji sektora MSP, zaliczające je do odpowiedniej grupy, reguluje w Polsce ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2004 r., która została wprowadzona zaleceniem Komisji Europejskiej z 2003 r.⁸⁵

W praktyce to na tej podstawie się ocenia, czy mamy do czynienia z mikro-, małym, średnim czy też dużym podmiotem. Jednak takie ujęcie nie jest w pełni teoretyczne, ma raczej charakter umowny, ale jednocześnie popularny i powszechnie stosowany, przyjmując status teorii małego przedsiębiorstwa. Mimo że jest to klasyfikacja najczęściej wykorzystywana i zarazem prosta, to stosując wymienione kryteria ilościowe, można kreatywnie fałszować stan faktyczny, ponieważ teoretycznie jasne kryteria są mylące, co niejednokrotnie widzieliśmy np. w przypadku takich przedsiębiorstw jak Facebook czy Google⁸⁶.

W literaturze można spotkać bardzo wiele różnorodnych definicji przedsiębiorstw, które kreuja równie liczne teorie małego przedsiębiorstwa. Wśród wielo-

⁸⁴ T. Martyniuk, *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja – Podatki – Ewidencja – Sprawozdawczość*, ODDK, Gdańsk 2009 s. 13.

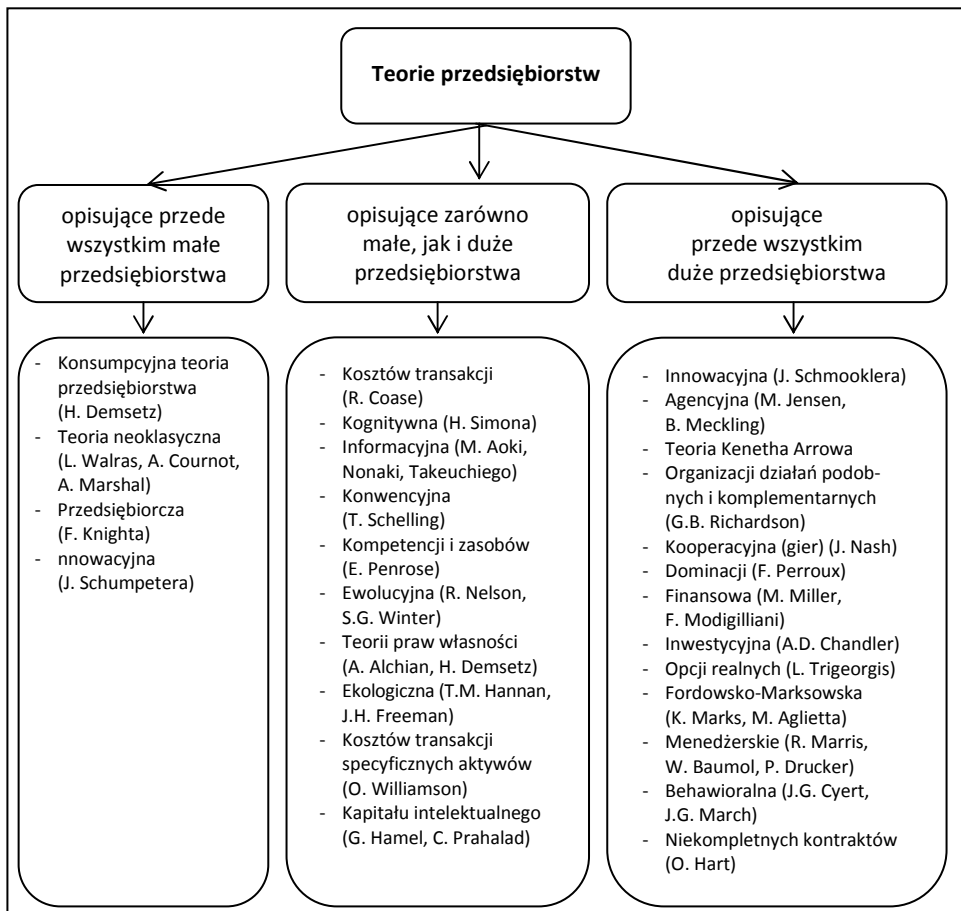
⁸⁵ Definicja sprzed 2004 r. uwzględniała podział na małe i średnie przedsiębiorstwa, natomiast po 2004 r. podział na mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, wg której: mikro zatrudniające średniorocznie w ostatnich dwóch latach do 9 osób, osiągające przychody ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych do 2 mln euro lub/i których suma aktywów nie przekroczyła tej samej kwoty. Małe, dla których te kryteria wynoszą odpowiednio 10–49 osób oraz 10 mln euro, oraz średnie: 50–249 osób oraz kwota przychodów 50 mln euro lub suma majątku 43 mln euro.

⁸⁶ N. Rauline, *Pourquoi Facebook menace déjà Google*, Les Echos, 26 Novembre 2010.

ści stworzonych przez naukowców teorii przedsiębiorstw można także dokonać ich klasyfikacji, wyróżniając trzy grupy:⁸⁷

1. Teorie opisujące przede wszystkim małe przedsiębiorstwa – jest to taka grupa teorii, w których uważa się, że istnieje różnica pomiędzy małym a dużym podmiotem gospodarczym, i pokazuje się te różnice pomiędzy nimi w poszczególnych przypadkach.

Rysunek 1.3. Podział teorii przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Noga, *Teoria małego przedsiębiorcy*, <http://www.adam-noga.pl/publikacje/teoria-malego-przedsiębiorstwa-adam-noga.html> (dostęp: 8.07.2014).

⁸⁷ A. Noga, *Teoria małego przedsiębiorcy*, <http://www.adam-noga.pl/publikacje/teoria-malego-przedsiębiorstwa-adam-noga.html> (dostęp: 8.07.2014).

2. Teorie opisujące małe i duże przedsiębiorstwa – zgodnie z którymi nie ma potrzeby doszukiwania się teorii małego przedsiębiorcy z teorii przedsiębiorstw, ponieważ równie dobrze tłumaczą one działania dużych, jak i małych podmiotów gospodarczych.
3. Teorie opisujące przede wszystkim duże przedsiębiorstwa – to grupa koncepcji, według których za pomocą danej teorii można opisać albo tylko duże, albo tylko małego przedsiębiorcę.

W rozdziale 1 niniejszej książki zatytułowanym *Przedsiębiorstwo w ujęciu teoretycznym* przedstawiono kilka z nich zaliczanych do wszystkich trzech grup teorii. W przypadku niektórych granica ich zaliczenia do odpowiedniej kategorii jest stosunkowo cienka. Spośród wszystkich trzech grup (rysunek 1.3.) znajduje się łącznie 14 teorii, które można odnieść do małych przedsiębiorstw, jednak cztery z nich mają głównie zastosowanie do małych podmiotów. Nie oznacza to jednak, że te cztery są najlepsze i najpełniej opisują rzeczywistość zachodzącą w tych podmiotach. Wśród pozostałych 10 także można znaleźć mnóstwo interesujących rozwiązań i narzędzi badawczych. Natomiast w przypadku grupy teorii wykorzystywanych przede wszystkim do tłumaczenia zachowań, decyzji dużych podmiotów gospodarczych warto zaznaczyć, że coraz częściej są one modyfikowane w taki sposób, aby mogły mieć zastosowanie i być przydatne dla małego przedsiębiorstwa.

Z uwagi na tematykę rozdziału, która dotyczy teorii małych przedsiębiorstw, w tabeli wyszczególniono dwie grupy przedsiębiorstw (opisujące przede wszystkim małe podmioty oraz te opisująca małe i duże podmioty) oraz przedstawiono ich głównych przedstawicieli.

Tabela 1.2. Teorie przedsiębiorstw opisujące zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa

| Nazwa teorii | Wybrani przedstawiciele |
|--|--|
| Teorie opisujące przede wszystkim małe przedsiębiorstwa | |
| Konsumpcyjna teoria przedsiębiorstwa | H. Demsetz (1995), G.S. Becker (1964), M. Janoś-Kresło, B. Mróz (2006) |
| Neoklasyczna | L. Walras (1874), J. Arrow (1962, 1974) P. Sraffa (1926), A. Marshall (1920), E.H. Chamberlin (1933), L. Robinson (1933), G. Debreu (1959), F. Machlup (1967), J.S. Bain (1968), F. Hahn (1980), R. Guesneire (1994) |
| Przedsiębiorcza | F.H. Knight (1921, 1956), I.M. Kirzner (1973), N.J. Foss (1996, 1997), A.J. Marcus (1982), S.A. Lippman, R.P. Rumelt (1982, 2003) |
| Innowacyjna | J.A. Schumpeter (1950, 1954, 1960), F.A. Hayek (1937, 1945, 1948, 1978) |

| Teorie opisujące zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa | |
|---|---|
| Kosztów transakcji (R. Coase) | R. Coase (1937, 1960, 1972, 1988, 1991, 1992) |
| Kognitywna H.A. Simona | H.A. Simon (1951, 1957, 1959, 1976a i b, 1982, 1996), R. Radner (1992, 1996a i b), P.E. Earl (2001), P. Selznick (1957), I.M. Kirzner (1973) |
| Informacyjna (Schumpeter) | M. Aoki (1984, 1988, 1990a i b), I. Nonaka, H. Takeuchi (1995, 2000), A.S. Huff (2000), G. Szulanski (2003, 1996) |
| Konwencyjna | T.C. Schelling (1960), M.J. Leibenstein (1968, 1976, 1987) |
| Kompetencji i zasobów (E. Penrose) | E. Penrose (1959), R. Makadok (2003), B. Wernerfelt (1984, 1997), M.E. Porter (1991), K.R. Conner (1991) |
| Ewolucyjna (R. Nelson, S.G. Winter) | R. Nelson i S.G. Winter (1982, 2002), S.G. Winter (1964, 1982, 1986, 1987 Vol. 2 i 3, 1991, 1980, 1996), D.J. Teece (1980, 1982, 1987, 1998, 2000), G. Dosi (1984, 1991, 1990, 1993, 1993), W. Kwaśnicki (2000) |
| Teorii praw własności (A. Alchian, H. Demsetz) | A.A. Alchian (1965, 1969, 1991), A.A. Alchian H. Demsetz (1972, 1973), H. Demsetz (1967, 1973, 1983, 1995), D.C. North (1981, 1990, 1973), Y. Barzel (1982, 1989, 1997), L.E. Ribstein (1987, 1998, 1991, 1992), H. Hansmann (1998, 1996), T. Eggertson (1990), S. Levmore (1993) |
| Ekologiczna | M.T. Hannan, J. Freeman (1986, 1989), G.R. Caroll, M.T. Hannan (2000) |
| Kosztów transakcji specyficznych aktywów (O. Williamson) | O. Williamson (1985, 1998, 1991) |
| Kapitału intelektualnego | G Hamel, C. Prahalad (1999), A.K. Koźmiński (2004), S. Kwiatkowski (2000), S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska (2006), G.S Becker (1964) |

Uwaga! W kolumnie *wybrani przedstawiciele* podano nazwisko oraz w nawiasie rok publikacji danego dzieła, wszystkie wymienione publikacje znajdują się w spisie literatury.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Noga, *Teoria małego przedsiębiorcy*, <http://www.adam-noga.pl/publikacje/teoria-malego-przedsiębiorstwa-adam-noga.html> (dostęp: 8.07.2014) oraz A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2009, s. 121–205.

Z tabeli wypływa wiele wniosków, wśród ważniejszych podkreślić należy, że:

- Każda z tych teorii ma swoich zwolenników, ale także przeciwników. Argumenty jednych i drugich są przekonujące.
- Wiele z nich było inspiracją zachęcającą badaczy do poszukiwania nowych, ale niekoniecznie lepszych koncepcji.
- Przedsiębiorstwa każdego typu (mikro, małe, średnie, duże) często bezwiednie wykorzystują teorie w praktyce. Warto podkreślić, że przynajmniej

pobieżne zapoznanie się praktyków z teorią (jeszcze przed rozpoczęciem działalności gospodarczej) umożliwiłoby łatwiejsze podejmowanie decyzji i wskazało wiele rozwiązań, do których przedsiębiorstwa często dochodzą same, ucząc się na własnych błędach. Zatem znajomość teorii pozwala uniknąć wielu błędów, często nieodwracalnych w skutkach, np. decyzje o fuzjach i przejęciach.

- Prawie w każdej teorii przedsiębiorca otrzymuje gotowy warsztat i instrumenty (opis ich działania i występujące między nimi zależności), które może wykorzystać do własnych celów. Należy także podkreślić, że ich koszt jest marginalny w porównaniu z korzyściami, jakie mogą przynieść w przyszłości,
- Poznanie teorii stwarza także możliwość dokonania wyboru: czy rozpocząć działalność gospodarczą? Jeśli tak, to na jakich zasadach, według jakich kryteriów? Czy lepiej skupić się na roli pracownika najemnego?
- Zależność występuje także w drugą stronę, bo tak naprawdę to właśnie przedsiębiorca inspiruje teoretyka, czyli tworzenie firmy może być jednocześnie przyczynkiem do powstania kolejnej ważnej teorii.
- Za pomocą teorii małych przedsiębiorstw (ich instrumentów, metod) można tłumaczyć zachodzące zmiany na poziomie makroekonomicznym.

W tym miejscu warto odwołać się do dostępnej na rynku pozycji książkowej A. Nogi pt. *Teorie przedsiębiorstw*, która odnosi się do wszystkich wymienionych teorii przedsiębiorstw. Autor przedstawił w niej cele przedsiębiorstw, dzieląc je na autonomiczne⁸⁸ i powszechne⁸⁹. W pierwszym przypadku zdefiniowano

⁸⁸ Do celów autonomicznych zaliczono: (1) Nadwyżka nad efektywnością agencji (przedsiębiorstwa) a efektywnością transakcji (ryнку); (2) Nadwyżka między korzyściami skali a kosztami wzrostu E. Penros; (3) Nadwyżka korzyści zakresu nad kosztami złożoności; (4) Nadwyżka korzyści korpuskularności nad kosztami niezwrótnymi; (5) Nadwyżka korzyści praw własności nad kosztami transformacji; (6) Nadwyżka z korzyści dotarcia do rzadkich czynników wytwórczych nad kosztami kreowania niekontestowalności rynków; (7) Nadwyżka korzyści sieci nad kosztami sieci; (8) Nadwyżka korzyści kreowania wiedzy nad kosztami uczenia się; (9) Nadwyżka korzyści pierwszeństwa na rynku i narzucania standardów nad kosztami przekroczenia masy krytycznej naśladownictwa; (10) Nadwyżka korzyści wprowadzania innowacji nad kosztami badań B+R i kosztami ochrony praw własności; (11) Nadwyżka korzyści wyspecjalizowania aktywów nad kosztami alternatywnymi; (12) Nadwyżka korzyści wolności i władzy gospodarczej nad kosztami barier rozwoju przedsiębiorczości; (13) Nadwyżka korzyści lewarowania kapitału nad kosztami kapitału; (14) Nadwyżka korzyści z udanych przewidywań nad kosztami niepewności; (15) Nadwyżka korzyści z kontroli niekompletnych kontraktów nad kosztami niekompletnych kontraktów; (16) Nadwyżka korzyści dotarcia do wartości dodanych dla klienta nad kosztami zdobycia i utrzymania klienta; (17) Nadwyżka z korzyści wykorzystywania luk regulacyjnych nad kosztami prawnymi przedsiębiorstwa; (18) Nadwyżka z korzyści trafnej identyfikacji granic rynku nad kosztami przedstawienia; (19) Nadwyżka z pozytywnych efektów zewnętrznych nad kosztami negatywnych efektów zewnętrznych; (20) Nadwyżka z korzyści nierównowagi z otoczeniem nad kosztami

21 celów, a w drugim 12. Przedstawiona lista celów, jak podkreśla sam autor, nie jest kompletna i ciągle pozostaje otwarta, jednak moim zdaniem odnosi się do najważniejszych celów i dotyka niemal każdego obszaru funkcjonowania przedsiębiorstwa. W tym przypadku najwięcej kontrowersji wzbudzają cele autonomiczne, czyli takie, które przedsiębiorstwo umie realizować najlepiej. Należy także zauważyć, że każda z wymienionych koncepcji, po pierwsze, wyjaśnia tylko niektóre z nich, a po drugie, wyklucza lub neguje inne. Zdecydowanie najwięcej sporów toczy się wokół porównań z teorią neoklasyczną, która nie dostrzega np.: celu 9., 10. czy 11., a wskazują i podkreślają to teorie F. Knighta czy J. Schumpetera. Natomiast tym dwóm teoriom można zarzucić to, że nie wyjaśniają celu 1. (nadwyżki między efektywnością agencji a efektywnością transakcji), co z kolei dostrzegają teorie R. Coase'a czy O. Williamsona – można tak długo wymieniać, zarzucając jednej teorii, że nie dostrzega tego, co wprowadziła inna.

Z punktu widzenia umiejętności rozwiązywania ważnych problemów naukowych, poruszanych także na łamach tej publikacji i nawiązujących do aktualnej problematyki wspierania rozwoju przedsiębiorstw wykorzystujących do swojego rozwoju fundusze unijne, niezwykle istotne jest pokazanie teorii przedsiębiorstw, w tym także małych. To właśnie w tych teoriach występuje logiczny i spójny system rozumowań oraz twierdzeń, które wyjaśniają zachodzące zjawiska. Potwierdzeniem tego jest bardzo obszerna i bogata literatura omawiająca różnorodność wszystkich teorii przedsiębiorstw, w tym także tych małych.

1.2. Rozwój regionalny w świetle literatury – wybrane teorie i zagadnienia

Od wielu lat Unia Europejska w realizowanej przez siebie polityce rozwoju przywiązuje dużą wagę do interwencji w procesy rozwoju regionalnego⁹⁰. Problemy, przed którymi stoi polityka regionalna, są liczne i od wielu lat dyskusyj-

negatywnego wpływu otoczenia; (21) Nadwyżka korzyści integracji interesów ludzkich nad kosztami harmonizowania sprzecznych interesów.

⁸⁹ Do celów powszechnych zaliczono: maksymalizację zysku; zysk zadowalający; stopę zysku; zysk specjalny (nadzwyczajny); rentowność aktywów; maksymalizację sprzedaży (przychodu), udział w rynku; wzrost aktywów przedsiębiorstwa; płynność, przetrwanie; wartość (cena) przedsiębiorstwa; dochody menedżerów; maksymalizację wartości dodanej; samorealizację, prestiż.

⁹⁰ Zob. szerzej np.: J. Szlachta, *Polityka rozwoju regionalnego Polski jako element integracji europejskiej*, Warszawa, 2004; J. Szlachta i J. Woźniak (red.), *Rozwój regionalny Polski w warunkach reformy europejskiej polityki spójności w latach 2007–2013*, KPZK PAN, Warszawa 2007 (zeszyt 231); J. Szlachta, J. Woźniak (red.), *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego do roku 2010 a strategię rozwoju społeczno-gospodarczego województw*, KPZK PAN, Warszawa 2011, oraz liczne dokumenty unijne omówione w rozdziale 2.

wane w różnych środowiskach, a także prezentowane na łamach publikacji naukowych. Wskazywano na bezwzględną potrzebę wsparcia regionów poprzez wspieranie np. przedsiębiorstw, dzięki którym rozwijały się województwa, ponieważ to właśnie podmioty gospodarcze tworzą nowe miejsca pracy, jednocześnie zmniejszając bezrobocie, czy wdrażają nowe inwestycje. Istnieje zatem uzasadniona potrzeba pokazania właśnie takich koncepcji nakierowanych na rozwój regionalny, które uwzględniają samodzielność i niezależność przedsiębiorstw, jednak dostrzegają także potrzebę udzielenia im pomocy, szczególnie tym zaliczanym do sektora MSP.

W literaturze można znaleźć liczne opracowania i analizy, które odnoszą się do rozwoju regionów. Koncepcje rozwoju regionalnego stanowią teoretyczne podstawy prowadzenia polityki rozwoju. Ich wielość i obszerność pozwala na ich klasyfikację oraz grupowanie wg rozmaitych kryteriów. Jedną z najbardziej znanych i rozpowszechnionych klasyfikacji jest ta zaproponowana przez K. von Stackelberga i U. Hahnego. Obejmuje ona dwie grupy: (1) teorie lokalizacji wyjaśniające struktury przestrzenne i (2) teorie wzrostu lub rozwoju skupiające się na rozwoju lub identyfikacji i wyjaśnianiu zróżnicowanych przestrzennie ekonomicznych procesów wzrostu i rozwoju⁹¹. Inne klasyfikacje odnoszą się do grupowania teorii. Strahl także grupuje je wg dwóch kryteriów: (1) dylemat – „leseferyzm czy interwencjonizm w rozwoju regionalnym?”, (2) uzależnione od stopnia oryginalności ich sformułowania – pierwotne, wtórne, łączone. Dokładnego przeglądu teorii rozwoju regionalnego i różnych ich klasyfikacji dokonali także np.: T.G. Grosse⁹², R. Szul⁹³, E. Łaźniewska⁹⁴, T. Kudłacz⁹⁵, A. Szewczuk⁹⁶, Z. Strzelecki⁹⁷, I. Sagan⁹⁸, a także analizy zespołu badawczego Euroreg⁹⁹.

⁹¹ K. von Stackelberg, U. Hahne, *Teorie rozwoju regionalnego*, [w:] S. Golinowska (red.), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne. Polska, Czechy, Węgry*, Raport IPiSS, Warszawa 1998, s. 30.

⁹² T.G. Grosse, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, *Studia Regionalne i Lokalne* 2002, nr 1.

⁹³ R. Szul, *Teorie i koncepcje w polityce regionalnej*, [w:] G. Gorzelak, A. Tucholska (red.), *Rozwój, region, przestrzeń*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych – Euroreg, Warszawa 2007, s. 109–124.

⁹⁴ E. Łaźniewska, *Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.

⁹⁵ T. Kudłacz, *Programowanie rozwoju regionalnego*, PWN, Warszawa 1999, s. 23–33.

⁹⁶ A. Szewczuk, *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, C.H. Beck, Warszawa 2011 s. 35–52.

⁹⁷ Z. Strzelecki, *Gospodarka regionalna i lokalna w Polsce. Czynniki i bariery*, Wyd. SGH, Warszawa 2008, s. 78–91.

⁹⁸ I. Sagan, *Teorie rozwoju regionalnego i ich praktyczne zastosowanie*, [w:] G. Gorzelak, A. Tucholska (red.), *Rozwój, region, przestrzeń*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych – Euroreg, Warszawa 2007, s. 91–94.

W kontekście zróżnicowań międzyregionalnych najwłaściwszy wydaje się podział uwzględniający charakter rozwoju, tj. zrównoważony i niezrównoważony. Rozwój zrównoważony, najogólniej ujmując, dąży do osiągnięcia idealnego stanu, jakim jest równowaga. Natomiast w przypadku drugiego typu rozwoju uważa się, że to nierównowaga przyczynia się do wzrostu.

1.2.1. Rozwój zrównoważony

Współczesne teorie rozwoju regionalnego mają korzenie w tradycyjnych szkołach ekonomii. Wyróżniamy trzy grupy teorii: neoklasyczne, keynesowskie oraz fazowe, jednak każda z nich ma odmienne podejście do rozwoju regionalnego. Nurt neoklasyczny, którego cechą charakterystyczną jest doktryna neoliberalna, traktuje wolny rynek jako optymalny mechanizm regulacyjny. Natomiast teorie wywodzące się z nurtu neokeynesowskiego interwencjonizm państwa w gospodarkę traktują jako niezbędny mechanizm prawidłowego funkcjonowania rynku. Z kolei grupa teorii zaliczanych do modeli fazowych zakłada, że zachodzące procesy zmian (technologicznych, społeczno-gospodarczych czy politycznych) są nieciągłe i przebiegają fazami.

W skład pojęcia ekonomii neoklasycznej¹⁰⁰ wchodzi elementy grup teorii ekonomicznych wywodzących się z drugiej połowy XIX w., opierających się na ekonomii klasycznej, której prekursorem był Adam Smith¹⁰¹. Mimo że model ten powstał wiele lat temu i w pierwotnej postaci nie jest już praktykowany, to można w nim dostrzec, że problematyka rozwoju regionalnego jest rozpatrywana przez pryzmat klasycznych czynników produkcji (praca, kapitał, ziemia)¹⁰². Zgodnie z tym podejściem wszelkie różnice mają charakter przejściowy i stopniowo zanikają dzięki m.in. doskonałej mobilności czynników produkcji. W efekcie powinny zostać zniwelowane różnice międzyregionalne¹⁰³.

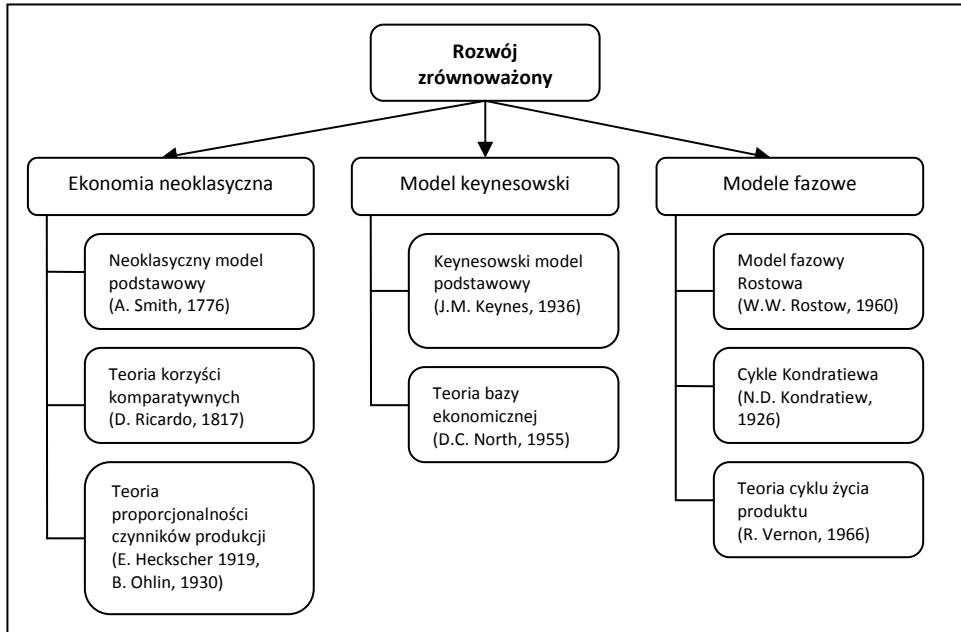
⁹⁹ Np.: G. Gorzelak, M. Halamska, J. Hryniewicz, B. Jałowiecki, M. Kozak, A. Miszczuk, R. Szul, M. Herbst, P. Dutkiewicz.

¹⁰⁰ Należy podkreślić, że neoklasyczny model rozwoju pierwotnej formie odnosił się do państw, a nie regionów. Dopiero w latach 60. i 70., kiedy neoklasyczny paradygmat rozwoju gospodarczego zyskał na znaczeniu i odgrywał kluczową rolę w wyjaśnianiu zjawisk i procesów na poziomie makroekonomicznym, na jego podstawie zaczęto opracowywać liczne teorie wzrostu i rozwoju regionalnego. Propozycje ich zastosowania do wyjaśniania procesów zróżnicowań regionalnych zawierają m.in. prace: G.H. Bortsa i J.L. Steina (1964) oraz W.H. Richardsons (1973). G. Tondl, *Convergence after divergence? Regional Growth in Europe*, Verlag, Wien–New York 2001.

¹⁰¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954; X. Sala-i-Martin, *Lecture notes on economic growth (I): Introduction to the Literature and Neoclassical Models*, NBER Working Papers 3563, National Bureau of Economic Reserch 1990.

¹⁰² W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000, s. 391.

¹⁰³ K. von Stackelberg, U. Hahne, *Teorie rozwoju regionalnego*, [w:] S. Golinowska (red.), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne. Polska, Czechy, Węgry*, Raport

Schemat 1.1. Wybrane teorie zrównoważonego rozwoju regionalnego

Źródło: opracowanie własne.

Teoria korzyści komparatywnych opiera się na założeniu, że każdy region powinien specjalizować się w zakresie produkcji jednego produktu, dzięki czemu zasoby regionalne osiągną najwyższą wydajność, a ogólny poziom produkcji i dobrobytu będzie miał miejsce we wszystkich regionach. Porównanie wydajności i kosztów pracy między dwoma regionami oraz uzależnienie od ich handlu może być źródłem korzyści dla tych regionów, ponieważ każdy z nich charakteryzuje się inną strukturą zasobów i efektywnością produkcji¹⁰⁴. Niestety, zgodnie z tą zasadą obszar gorzej rozwinięty z jednej strony zyskuje na wymianie z regionem lepiej rozwiniętym, ale z drugiej strony wpada w pułapkę produkcji monokulturowej. Sytuacja ta prowadzi często do rezygnacji z produkcji dóbr potrzebnych dla swoich mieszkańców na korzyść produkcji dóbr potrzebnych dla mieszkańców regionów rozwiniętych¹⁰⁵. W związku z tym można stwierdzić,

IPiSS, Warszawa 1998; M. Bogdański, *Urban Determinants of Polarisation of Economic Development in Poland*, „Olsztyn Economic Journal” tom 5, nr 2, Versita, Warsaw 2010.

¹⁰⁴ Z. Strzelecki, *Gospodarka regionalna i lokalna w Polsce. Czynniki i bariery*, Wyd. SGH, Warszawa 2008, s. 21.

¹⁰⁵ Zob. szerzej: R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003; W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000.

że obecnie teoria jest aktualna wszędzie tam, gdzie pozbawione substytucji uwarunkowania naturalne decydują o konkurencyjności regionu¹⁰⁶.

Teoria proporcjonalności czynników produkcji powstała na bazie teorii korzyści komparatywnych. Zgodnie z nią specjalizacja w produkcji dóbr powinna być uzależniona od tego, czy kraj (region) ma większy potencjał siły roboczej (pracochłonność), czy też jest bardziej zasobny w kapitał (kapitałochłonność)¹⁰⁷.

Jeśli **model neoklasyczny** odniesiemy do wyjaśniania zjawisk czy procesów gospodarczych na gruncie regionalnym, to dochodzimy do wniosku, że produkcja regionu i jego rozwój są uzależnione od dostępności czynników produkcji, tj. kapitału i pracy, ale również od poziomu rozwoju technologicznego, co prezentowane jest najczęściej w postaci funkcji produkcji Cobba-Douglasa w ramach neoklasycznego modelu dynamiki wzrostu gospodarczego Roberta M. Solowa. Przedstawiony przez niego model wprowadził do teorii wzrostu neoklasyczną funkcję produkcji, przez co zapoczątkował on erę neoklasycznych modeli wzrostu gospodarczego¹⁰⁸. Model ten do dziś stanowi podstawę teorii wzrostu.

Inną wiodącą szkołą stał się w XX wieku **keynesizm**, którego twórcą był J.M. Keynes. Ekonomia neoklasyczna była dominującą teorią ekonomiczną aż do lat 30. XX wieku, kiedy to została wyparta przez keynesizm. Kluczowym założeniem tej szkoły jest odrzucenie tezy klasycznej ekonomii, że nieregulowany wolny rynek zawsze dąży do równowagi, oraz że podaż dóbr tworzy zawsze popyt. Keynes odrzucił także prawo rynków Saya. Jednak modele popytowe już w latach 50. XX w. znalazły szerokie zastosowanie w wyjaśnianiu procesów rozwoju regionalnego. Natomiast ich modyfikacje i adaptacje do nowej sytuacji gospodarczej zostały dokonane przez ekonomistów zajmujących się rozwiązywaniem problemów regionalnych i geografów ekonomicznych w latach 70.¹⁰⁹ Należy także pamiętać o tym, że Keynes rozwijał swoją koncepcję w czasach masowego bezrobocia, które było skutkiem światowego kryzysu gospodarczego lat 30. XX w., w związku z tym zakładał niepełne wykorzystanie czynników produkcyjnych, przede wszystkim pracy¹¹⁰.

¹⁰⁶ Z. Strzelecki, *Gospodarka regionalna i lokalna w Polsce. Czynniki i bariery*, Wyd. SGH, Warszawa 2008, s. 22.

¹⁰⁷ K. Dyjach, *Teorie rozwoju regionalnego wobec zróżnicowań międzyregionalnych*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Vol. XLVII, 1 z 2013.

¹⁰⁸ R.M. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 70, 1956, s. 65–94.

¹⁰⁹ Przykładem popytowego modelu wzrostu jest *economic base theory*. Zob.: D.C. North, *Location and regional economic growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 63, 1955, s. 243–258; Ch.M. Tiebout, *Exports and regional growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 64, 1956, s. 162.

¹¹⁰ H. Landerth, C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005 s. 488–500 oraz K. von Stackelberg, U. Hahne, *Teorie rozwoju regionalnego*, [w:] S. Golinowska (red.), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne. Polska, Czechy, Węgry*, Raport IPiSS, Warszawa 1998.

Na gruncie rozważań Keynesa powstała **teoria bazy ekonomicznej**. Istnieją dwa główne poglądy na rozwój bazy ekonomicznej. Pierwsze wiąże się z tzw. teorią produktu podstawowego autorstwa Harolda Innesa, a drugie skupia się na działalności eksportowej. Pierwsze z nich – teoria produktu podstawowego – jest podobne do teorii korzyści komparatywnych D. Ricardo uzasadniającej międzynarodowy podział pracy oraz korzyści płynące ze specjalizacji. Jednak w odróżnieniu od koncepcji D. Ricardo teoria produktu podstawowego wyjaśnia długookresowe zmiany strukturalne i przyczyny wzrostu ekonomicznego¹¹¹. Natomiast w odniesieniu do tego drugiego można stwierdzić, że jest to jedna z najbardziej popularnych koncepcji opisujących rozwój regionalny – została ona rozpoproszona przez D.C. Northa¹¹². To właśnie działalność eksportowa stymuluje wzrost gospodarczy, ponieważ firmy i sektory gospodarcze, które zajmują się produkcją na eksport, tworzą bazę ekonomiczną regionu. Rozwój tej bazy ma przełożenie na rozwijanie się pokrewnych sektorów, podwykonawców czy też rynku usług (efekty mnożnikowe)¹¹³. Stanowi podstawą do tworzenia wielu zaleceń dla działań publicznych, np. wspierających przemysł oparty na wysokich technologiach czy też działalność eksportową firm działających na rynkach regionalnych¹¹⁴.

W nawiązaniu do fazowych modeli rozwoju regionalnego, zakładających nieciągły i przebiegający fazami proces zmian społeczno-gospodarczych, technologicznych czy też politycznych, do najczęściej wymienianych i zarazem najbardziej znanych zalicza się:

- model fazowy Rostowa – dominująca rola sektora prowadzącego w procesie rozwoju,
- cykle Kondratiewa – nawiązujące do cykli koniunkturalnych,
- teorie cykliw życiowych – opierające się na fazach życia produktów.

Modele te spotkały się z dużą krytyką z uwagi na duże upraszczanie rzeczywistości. Aczkolwiek należy także zauważyć ich wkład w wyjaśnianie dynamiki zmian oraz konkurencyjności rozwoju regionów, przede wszystkim w odniesieniu do teorii cykliw życiowych¹¹⁵. Najważniejszym założeniem jest łączenie

¹¹¹ D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Muza, Warszawa 2000, s. 332.

¹¹² D.C. North, *Location and regional economic growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 63, 1955, s. 243–258.

¹¹³ T.G. Grosse, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Studia Regionalne i Lokalne, 2002, nr 1, s. 26.

¹¹⁴ E.J. Malecki, *Technology and Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*, Longman, London 1997, s. 24, 31; E.E. Malizia, E.J. Feser, *Understanding Local Economic Development*, Rutgers, Center for Urban Policy Research, NJ 1999, s. 54, 60–63.

¹¹⁵ Z. Strzelecki, *Gospodarka regionalna i lokalna w Polsce. Czynniki i bariery*, Wyd. SGH, Warszawa 2008, s. 86.