

Przedsięwzięcie Facebook a teorie przedsiębiorstw

1. Wprowadzenie. Potwierdzanie i użyteczność teorii przedsiębiorstw (a)

Spory o potwierdzanie i użyteczność teorii przedsiębiorstw(a) kończą się zazwyczaj... tworzeniem nowych teorii. Ale po co w ogóle się spierać? Jeśli zwróci się uwagę, że niewątpliwie teorie przedsiębiorstw(a) mogą udzielać odpowiedzi na podstawowe pytania, które sformułujemy tutaj, to łatwo spostrzeżemy, że to spieranie się może mieć kolosalne znaczenie. Sformułujmy więc takie pytania, a następnie wspomnijmy o kilku najbardziej głośnych ostatnio problemach ekonomicznych, które mogą być lepiej wyjaśnione i rozwiązywane dzięki teoriom przedsiębiorstw. Teorie przedsiębiorstw(a) próbują odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1) Czym jest przedsiębiorstwo? Jaka jest jego natura ? Jaki cel realizuje? Jakie są jego granice (jak zmieniają się w czasie).
- 2) Jakie są konsekwencje odpowiedzi na powyższe pytanie dla relacji danego przedsiębiorstwa z innymi przedsiębiorstwami, na konkurencję i organizację gospodarki i jej części (gałęzi, regionów, klasterów)?
- 3) Jakie korzyści ma gospodarka z istnienia przedsiębiorstw, jak korzyści przedsiębiorstw mają się do korzyści ogólnogospodarczych?
- 4) Jaka jest rola właściciela, przedsiębiorcy, menedżera i klienta (szczególnie ostatecznego – konsumenta) w przedsiębiorstwie, a także innych tzw. interesariuszy (*stakeholders*)?

5) Jakie są konsekwencje odpowiedzi na powyższe pytania dla zakładania, funkcjonowania, rozwoju i likwidacji przedsiębiorstwa?

6) Jakie są konsekwencje odpowiedzi na powyższe pięć grup pytań dla zarządzania przedsiębiorstwami?

7) Jakie są konsekwencje odpowiedzi na powyższe sześć grup pytań dla analizy związku zmian makroekonomicznych i polityki makroekonomicznej?

8) Jaką rolę pełnią przedsiębiorstwa we wzroście (rozwoju) gospodarki?

Pomimo że każda teoria przedsiębiorstw(a) powinna w jakiś sposób odpowiadać łącznie na owe osiem grup pytań, rzadko tak jednak bywa. Nie wystarcza więc efektowne w swym szaleństwie semantycznym i interdyscyplinarności przedstawienie kolejnego nowoczesnego podejścia do zmian przedsiębiorstwa. Ważniejszą kwestią jest to, aby takie podejście potrafiło również wskazać na konsekwencje zakładania, funkcjonowania i zmian przedsiębiorstwa dla konkurencji na rynku, na podatność przedsiębiorstwa na politykę makroekonomiczną, na zatrudnienie, inflację oraz na różnorodne związku z gospodarstwami domowymi, ostatecznymi właścicielami i beneficjentami przedsiębiorstw.

Teorie przedsiębiorstw(a) mogą stanowić więc bardzo użyteczne narzędzie zrozumienia i predykcji współczesnego globalnego kryzysu gospodarczego. To przecież przedsiębiorstwa (banki), ich struktura własnościowa, sposób zarządzania, sposób konkurowania, zdolność do polepszania (pogarszania) niezawodności, charakteru i kompletności rynków, podatność na regulacje doprowadziły do tak ryzykowanego funkcjonowania gospodarek świata, kreowaniu kredytów subprime i gospodarstw domowych typu NINJA na potężnym rynku nieruchomości, bardzo silnie powiązanym z jeszcze potężniejszym globalnym rynkiem finansowym.

Teorie przedsiębiorstw(a) znajdują się u podstaw teorii konkurencji, która z kolei odegrała kluczową (niestety negatywną) rolę w obecnym kryzysie

systemu emerytalnego OFE. Reforma ta została przygotowana z kompletną ignorancją osiągnąć *Industrial Organization*, tymczasem jeśli takie przedsiębiorstwa jak PTE mają skutecznie zarządzać na rynku funduszami emerytalnymi, muszą podlegać współczesnym regułom funkcjonowania rynku, czyli współczesnym regułom konkurencji, która powinna ich zmuszać do silnego obniżenia marż, podnoszenia jakości zarządzania składkami itp. Tymczasem OFE funkcjonuje od początku na zupełnie „chałupniczo” przyrzadzonych regułach konkurencyjnych, jakby teoria przedsiębiorstw(a) i konkurencji zatrzymała się na publicystycznych dychotomiach: konkurencja – monopol. Niestety można się obawiać, że i takie podejście dominuje we wszystkich naszych organizmach regulacji rynków, bezpiecznie (dla siebie) okopanych w fideizmie prawnym.

W niniejszym tekście spróbujemy się jednak skoncentrować nad potwierdzeniem i pożytkiem teorii przedsiębiorstw(a) w wyjaśnieniu takiego fenomenu jak powstanie w 2004 roku przedsięwzięcia portalu społecznościowego Facebook, którego twórca rozwija już dzisiaj jedno z najważniejszych przedsiębiorstw świata i którego wartość już znacznie przekracza 40 mld dolarów, nadal będzie szybko rosnąć. Przedsiębiorstwa, które może podważyć pozycję Google’a, wartego obecnie około 200 mld dolarów, a przecież jeszcze niedawno będącego tylko *start up*, podobnie jak niewiele dawniej Amazon, Yahoo, MySpace, E-Bay, vente-prive.com, Playfish, czy nawet Microsoft i Apple. Oczywiście to niedawno, np. 10 lat, to już w dzisiejszych przedsiębiorstwach epoka. Kiedyś – np. w przypadku Forda, General Motors, Coca Coli, Kruppa – na takie kariery trzeba było wiele takich dziesiątek lat. Jeśli przedsięwzięcia – przedsiębiorstwa typu Facebook stają się taką potęgą współczesnych gospodarek, tworzą wiele miejsc pracy, przynoszą ogromne zyski, zmieniają charakter gospodarek a nawet dokonują przemian cywilizacyjnych, to powstaje oczywiste pytanie: czy teorie przedsiębiorstw(a), i

które skoro jest ich tak wiele, zgodnie z wymienionym wcześniej zestawem swoich pytań, zdolne są do wyjaśnienia ich fenomenu oraz do wskazania gospodarkom, w jaki sposób wykorzystywać je dla lepszego funkcjonowania, wzrostu i przemian.

W niniejszym tekście, siłą rzeczy w sposób bardzo uproszczony, spróbujemy poddać „swoistemu testowi na Facebook” niektóre z bardziej znanych teorii przedsiębiorstwa oraz naszą propozycję teorii przedsiębiorstw, z teorią przedsiębiorstwa – konfirmy.

2. „Test na Facebook” dominujących teorii przedsiębiorstwa

Test zaczniemy trochę ekstrawagancko, ponowocześnie, od teorii kosztów transakcji w ujęciu R. Coase’a i O. Williamsona. Poprawnie metodologicznie należałoby zacząć od neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa, którą w pierwszej kolejności teoria kosztów transakcji próbuje najpierw podważyć i później rozwinąć, narzucając jej swoją najogólniejszą logikę kosztów różnych regulatorów w gospodarce. W dyskursie konferencji poświęconej teorii przedsiębiorstwa budowanej na podstawie kosztów transakcji spróbujemy od razu chwycić byka za rogi.

Zarys tej teorii, zaskakująco a nawet szokująco prosty i jednolity, dokonany przez R. Coase’a w 1937 roku zasłużenie zdobył przydomek *seminal* - rzeczywiście okazał się ogromnie płodny w historii myśli ekonomicznej, inspirując inne teorie. Elementami budowy w tej teorii okazały się transakcje, a czynnikiem wyodrębniającym instytucjonalnie i organizacyjnie przedsiębiorstwa w gospodarce okazała się minimalizacja kosztów transakcji. Przedsiębiorstwa powstają i rosną aby minimalizować owe koszty transakcji, jest to ich cel autonomiczny powstania i rozwoju. Jak jednak pokazywaliśmy w innym miejscu takich celów autonomicznych jest bardzo wiele. Teoria kosztów

transakcji dla zachowania swojej jednolitości musi więc wykazywać, że te wszystkie inne cele autonomiczne i związane z nimi inne jednostki elementarne budowy teorii przedsiębiorstw można sprowadzić do kosztów transakcji i transakcji. Jest to szokujące nie tylko dla ludzi nie zgłębiających tajników nauki ekonomii, ale i dla wielu teoretyków i praktyków ekonomii. Przedsiębiorstwo to bowiem nie tylko w prymitywnym oglądzie jakiś zamknięty teren, hale fabryczne, maszyny, materiały i surowce, ludzie tam pracujący o określonych kwalifikacjach i zarządzane przez kogoś. Albo nawet już w bardziej wyrafinowanym ujęciu ludzie o unikalnej, nabywanej latami wiedzy siedzący przy komputerach i wysyłający przez satelitę zakodowane cyfrowo niematerialne, niewidoczne produkty informatyczne do klienta na drugim końcu świata. Wiele z teorii przedsiębiorstwa, na czele z teorią kompetencji i zasobów, tak podejździe do przedsiębiorstwa. Genialność podejścia R. Coase'a polegała jednak na tym, że to wszystko z czego składają się przedsiębiorstwa, proces budowy przedsiębiorstw a przede wszystkim ich relacje z rynkiem, kluczową instytucją gospodarki, można przedstawić przez analizę transakcji i jej kosztów. Zasoby i kompetencje są przedmiotem transakcji, a więc można je analizować przez pryzmat transakcji i ich kosztów. Ekonomista nie zajmuje się budową hal i maszyn, to jest domena inżynierów i techników, nie zajmuje się tworzeniem programów komputerowych, to jest domena informatyków, napoje energetyczne tworzą chemicy itd. Ekonomista intelektualnie zajmuje się tym samym co czynią rynek, przedsiębiorstwa widziane przez R. Coase'a, gospodarstwa domowe, państwo w koordynacji gospodarki czyli w alokacji, kreacji, podziale, rewitalizacji, wartościowaniu zasobów i kompetencji, koordynacji przez transakcje, takiej aby była ona jak najtańsza (minimalizacja kosztów transakcji).

Podejście R. Coase'a pozwala na wyodrębnienie przedsiębiorstwa w gospodarce: instytucjonalnie i organizacyjnie.

Oczywiście podejście R. Coase'a, jakkolwiek genialne, jednolite i płodne, natrafia jednak na wiele ograniczeń, nie pozwala wyjaśnić wielu procesów i efektów przedsiębiorstw w gospodarce, stąd też poszukiwania innych teorii. Okazywało się bowiem np., że wiele kompetencji i zasobów nie jest przedmiotem transakcji rynkowych, że jest brak w gospodarce pewnych rynków, że eliminacja transakcji rynkowych i ich kosztów przez powstanie przedsiębiorstw generuje inne koszty koordynacji, że kontrowersje budzi sprowadzenia wielu wyróżnionych przez nas autonomicznych i powszechnych celów przedsiębiorstw do minimalizacji kosztów transakcji, nawet gdy pojęcie transakcji będziemy rozumieć bardzo szeroko. Stąd też teoria kosztów transakcji ulegać musiała ogromnemu rozwojowi i modyfikacji. W teorii kosztów transakcji O. Williamsona, w której elementarnymi jednostkami budowy teorii są transakcje specyficznymi aktywami w gospodarce, w ramach których próbuje się uwzględnić ograniczoną racjonalność podmiotów przedsiębiorstw, niekompletność kontraktów, niepewność, złożoną strukturę informacji i wiedzy, alokację praw własności, sprzeczności interesów, zachowania oportunistyczne itd. czyli wiele z kwestii, które stały się przyczyną budowy alternatywnych teorii przedsiębiorstwa.

Ujęcie R. Coase'a, rozwijane potem tak twórczo przez O. Williamsona, ma dla nas jeszcze i tą ogromną zaletę, że proponuje oryginalny sposób analizy powiązań instytucjonalnych w gospodarce. Pokazuje jak kształtuje się i zmienia „władza regulacyjna” między przedsiębiorstwami a rynkiem. Rozwijające się przedsiębiorstwa zabierają część „władzy regulacyjnej” rynkowi. To bardzo cenna wskazówka dla budowy innych teorii przedsiębiorstw(a), które muszą pokazać owe relacje instytucjonalne w gospodarce. Propozycja R. Coase'a jest tutaj interesującym i prostym wkładem teorii ekonomii do analizy przedsiębiorstwa, która często wykorzystywała skomplikowane teoretycznie i

mało praktyczne wysiłki wyodrębniania przedsiębiorstwa w gospodarce np. wykorzystując ogólną teorię systemów.

W ujęciu O. Williamsona przedsiębiorstwo jest organizacja i instytucja koordynująca gospodarkę, alternatywna i komplementarna w stosunku do rynku i instytucji hybrydowych łączących rynek i przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo koordynuje gospodarkę minimalizując koszty transakcji, transakcji będącymi najbardziej elementarnymi jednostkami gospodarki. W miarę jak w gospodarce coraz częściej mamy do czynienia z rosnącymi ogólnie liczbami transakcji, ale coraz bardziej specyficznych (w niewielkich liczbach powtarzalnych), coraz bardziej niepewnych, kompleksowych, ograniczających prostą racjonalność decyzji, mnożących źródła oportunistów wykonawców, dotyczących specyficznych aktywów (w zakresie miejsca, fizycznych charakterystyk, ludzkich umiejętności), „rozwiązań na miarę”, przedsiębiorstwo wykazuje wiele przewag organizacyjnych i instytucjonalnych nad rynkiem. Do tych przewag należą: możliwość sekwencyjnej korekty transakcji, planowanie, zbieżność przewidywań, wewnętrzny i zewnętrzny audyt, unikanie konfliktu kooperacji i rywalizacji, unikanie długotrwałych procesów i rozstrzygnięć sądowych itd. O. Williamson próbuje więc integrować dwa główne nurty w teorii przedsiębiorstwa: nurt transakcyjny (kosztów transakcji, kontraktów, niekompletnych kontraktów, praw własności, agencji itd.) z nurtem zasobów i kompetencji (E. Penrose, J. Schumpeter, Schmookler, Nelson, Winter, Richardson itd.). Ograniczoność tego ostatniego nurtu O. Williamson tłumaczy tym, że korzyści skali i zakresu można również osiągnąć dzięki rynkowi (tzw. zewnętrzne korzyści skali). Koszty transakcji wydzielające przedsiębiorstwo z rynku odgrywają naprawdę istotną rolę dopiero przy transakcjach specyficznymi aktywami (najlepszymi z zasobów i kompetencji). Czyli zbliżają się do siebie specyficzne aktywa i koszty transakcji, brak lub silnie ograniczone rynki specyficznych aktywów powodują teoretycznie nieskończenie wysokie koszty

transakcji. Pozycję w gospodarce (na rynkach) przedsiębiorstwo buduje w dwóch wymiarach: strukturalnym (monopol, konkurencja, bariery wejścia na rynek) oraz w wymiarze instytucjonalnym (kosztów transakcji, motywacji, praw własności, kosztów agencji), w pierwszym wymiarze przedsiębiorstwo wykorzystuje umiejętność tworzenia siły, w drugim umiejętność tworzenia efektywności. Teoria stara się wykazać, że większe znaczenie ma wymiar instytucjonalny. Przedsiębiorstwo kreuje swoją pozycję w gospodarce dzięki działaniom w dwóch wymiarach . Rozwój przedsiębiorstwa w wymiarze instytucjonalnym (efektywnościowym) tworzy korzyści ogólnogospodarcze, w wymiarze strukturalnym (monopoli) korzyści przedsiębiorstw przeważają nad korzyściami ogólnogospodarczymi. Teoria wykazuje ważniejszą rolę wymiaru instytucjonalnego. Kluczowe znaczenie w firmie ma menedżer (zarządzanie). Dostrzega się konieczność włączenia do analizy konsumenta i właściciela dzięki koncepcji kosztom transakcji, które też ponoszą te podmioty. Przedsiębiorstwo tak jak w ujęciu R. Coase'a tworzy się wykorzystując możliwość „wygrania” z rynkiem dzięki eliminacji kosztów transakcji generowanych przez rynek. Rozwój przedsiębiorstwa to gromadzenie w nim aktywów specyficznych, na które, w założeniu teorii, nie ma rynku i które tworzą przewagi konkurencyjne. Teoria tworzy z jednej strony podstawy do fuzji i przejęć, budowy zintegrowanych pionowo koncernów, z drugiej strony tworzy podstawy do daleko idącej decentralizacji w przedsiębiorstwie ze względu na ograniczoną racjonalność wyższych szczebli oraz w celu ograniczenia oportunistów niższych szczebli. Tworzy podstawy rozwoju przedsiębiorstwa typu M (wielooddziałowego ze swobodą decyzyjną oddziałów). Teoria tworzy też podstawy nowoczesnych form hybrydowych przedsiębiorstwa redukujących wewnętrzne i zewnętrzne koszty transakcji, np. w postaci sieci franchisingowych, wirtualizacji przedsiębiorstw, *outsourcingu* działalności. Przy wysokich kosztach transakcji na rynku teoria wzmacnia podejście Neo-Keynesowskie i Nowych Keynesistów, wskazując ograniczoność systemu cen w

regulacji gospodarki. Jednakże wraz ze spadkiem kosztów transakcji, który podkreśla empiryczna część teorii, następuje wzrost przydatności teorii dla Nowej Ekonomii Klasycznej. Zmiany instytucjonalne przedsiębiorstwa są podstawowym warunkiem rozwoju gospodarczego.

Zwolennicy teorii przedsiębiorstwa budowanej na podstawie teorii kosztów transakcji na pewno entuzjastycznie witają powstanie i wzrost takiego przedsięwzięcia i przedsiębiorstwa jak Facebook. Facebook niejako „do potęgi” minimalizuje koszty transakcji. Powstaje jakby w odpowiedzi na koszty transakcji. To dzięki Facebookowi następuje szybkie odnalezienie w sieci najpierw społecznościowej, ale szybko i rynkowej, różnych stron procesów gospodarczych, różnych stron transakcji. Ten *matching* czyli dopasowanie się różnych stron rynku to jeden z najważniejszych problemów praktyki i teorii gospodarczych. Laureaci ostatniej – popularnie nazywanej - Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii P. Diamonds, Ch. Pissarides i D.T. Mortensen pokazują, że taka minimalizacja jednego z najważniejszych kosztów transakcji, kosztów poszukiwań, może nawet istotnie zmniejszać bezrobocie, często bardziej niż makroekonomiczny wzrost gospodarczy (Pissarides, Mortensen, 1994). Facebook zarabia minimalizując koszty transakcji innym, minimalizując koszty funkcjonowania całych gospodarek. Ale Facebook minimalizuje i koszty transakcji sobie. Stara się budować permanentnie cały szereg nowych funkcji i usług (Facebook Chat, Facebook Lite, Facebook Mobile, Facebook News Feed, Facebook Platform, Facebook Touch, Facebook Zero, d’Open Graph, Facebook Connect, Facebook Credits), wchłaniając też cały szereg firm świadczących ciekawe usługi internetowe (Zeube, FB.com, drop.io, Nextstop, Chai Lab, ShareGrove) lub wchodząc w silnie synergiczną współpracę z MySpace, Zynga, Playfish itd., po to aby zminimalizować sobie koszty transakcji. Zatrzymując z

kolei jak najdłużej użytkownika na swoim portalu ¹ minimalizuje koszty pozyskania wysokich zleceń marketingowych, potężnego źródła przychodów.

Oczywiście powstanie i rozwój Facebooka to sprawa Williamsonowskich specyficznych aktywów Marka Zuckerberga i jego zespołów, jedynych - które jak kura, która znosi złote jajka – nie są na sprzedaż. Częściej bardziej do wykradnięcia – co jak wiadomo zaowocowało już wielkimi dyskusjami etycznymi w biznesie (zob. D. Kirkpatrick, 2010, T. Bernes-Lee, 2010, R. Waters, 2010), czy wręcz dyskusjami w kulturze masowej (zob. powieść i film *The Social Network* Bena Mezricha i Davida Fitchena, 2010).

Teoria kosztów transakcji to też interesująca próba wyjaśnienia zupełnie nowych, sieciowych, aspektów konkurencji w globalnym biznesie internetowym. W biznesie, w którym granice rynku są bardzo płynne i nieokreślone - mówienie tutaj o rynku relewantnym nawet dla wybitnych specjalistów marketingu e-biznesu stanowi ogromną trudność (choć łatwo – jak zawsze – dają sobie z tym radę prawnicy). W którym bariery wejścia i wyjścia również ogromnie się relatywizują. W którym konsument i grupy konsumenckie mogą nabierać istotnej przeciwważącej siły przedsiębiorstwom. Ale tak nie musi być, ponieważ te dwie strony mogą się wzajemnie wzmacniać, co już jednak jest słabiej wyjaśniane przez teorię kosztów transakcji i w czym widzimy w naszych badaniach sens budowy autorskiej teorii konfirmy. Nie mówiąc o tym, że to gospodarstwo domowe (Mark Zuckerberg i koledzy), istota teorii konfirmy, jest tutaj przede wszystkim kreatorem przedsiębiorstwa, a nie rynek. Jeśli teoria kosztów transakcji wypowiada w teorii przedsiębiorstwa Biblijną sentencję: *na początku były rynki*, my powiemy *na początku były gospodarstwa domowe*. I ma to kolosalnie odmienne konsekwencje.

¹ Już dzisiaj przeciętny jego użytkownik z ponad 500 milionowej grupy na całym świecie spędza miesięcznie ponad 5 godzin i 25 minut (zob. N. Rauline, 2010)

Zanim jednakże zwrócimy uwagę na teorię konfirmy, i jej zdolności wyjaśniania fenomenu Facebooka, zwróćmy jeszcze uwagę, że między teorią przedsiębiorstwa budowaną na podstawie kosztów transakcji R. Coase'a a teorią O. Williamsona można wyróżnić według pewnej logiki dziesiątki innych teorii. Próbowaliśmy to swego czasu uczynić skupiając się na 25 takich teorii pomiędzy dwoma wyżej wspomnianymi. Nie ma w tym miejscu potrzeby „testowania na Facebook” tych teorii, zwłaszcza, że O. Williamson w pewnym sensie w swojej teorii przedsiębiorstwa konsumuje istotnie osiągnięcia cząstkowe tych 25 teorii. Nie mniej jednak pojawiają się w literaturze analizy, że np. fenomen ekonomiczny Facebooka można wyjaśnić Schumpeterowską teorią innowacyjnego przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, że można go wyjaśnić przedsiębiorczą teorią F. Knighta podkreślającą zdolność przedsiębiorstwa do odnalezienia się w wysoce niepewnej przyszłości. Że Facebook to spirala wiedzy z informacyjnej teorii przedsiębiorstwa. Że Facebook to węzeł kontraktów, w zasadzie przedsiębiorstwo bez granic w myśl agencyjnej teorii przedsiębiorstwa, a jeśli już jest ona budowana w morzu kontraktów ze swej natury wysoce niekompletnych, to właśnie istotą Facebooka jest to, że nad nimi się panuje. Że to przedsięwzięcie jest efektem określonych kompetencji i zasobów czyli że to nieprzypadkowe, że Mark Zuckerberg był studentem Uniwersytetu Harvarda. Że zakres działalności tego przedsiębiorstwa mieści się w kognitywnej teorii przedsiębiorstwa H. Simona. Że już zaczynają się w nim problemy dominacji (F. Perroux), wewnętrzne konflikty z marksowsko-fordowskiej teorii przedsiębiorstwa itd. itp. Twórcy żadnej teorii, zgodnie z dobrze znanymi z metodologii nauk konstatacjami, łatwo się nie poddają i pewno często z niemałym pożytkiem potrafią odnaleźć w analizowanym przypadku zalety swoich teorii.

3. „Test na Facebook” teorii konfirmy

Przypomnijmy, że w proponowanej teorii elementami jej budowy są użyteczności gospodarstw domowych. Granice instytucjonalne i organizacyjne między przedsiębiorstwami, rynkiem i gospodarstwami domowymi kształtuje maksymalizacja użyteczności gospodarstw domowych. Przedsiębiorstwa są to względnie trwałe organizacje i instytucje gospodarki - przyjmujące w różnych krajach i okresach historycznych różne formy prawne, w tym szczególnie własnościowe – która dzięki swoim licznym odkrytym i potencjalnym autonomicznym zdolnościom (celom) zapewniają gospodarstwom domowym wyższą długookresową użyteczność z posiadanych przez nie kapitałów (ludzkiego, rzeczowego, pieniężnego, intelektualnego, społecznego), niż mogłyby one same osiągnąć przez własne gospodarowanie (ekonomię Arystotelesowską) w gospodarce rynkowej, państwowej lub jakiegokolwiek ich mieszance. Przedsiębiorstwa realizują cele powszechne, którymi są jak najwyższe rentowności wykorzystywanych przez nie aktywów (ROA, CROMVA), pochodzących z wymienionych wyżej różnych kapitałów gospodarstw domowych. Cele powszechne przedsiębiorstwa realizują przez kombinację swoich zdolności (celów) autonomicznych, tzn. takich, których żadna inna z instytucji i organizacji gospodarczych nie może wykonać lepiej. Wśród nich można wyróżnić nadwyżki między: efektywnością agencji a efektywnością transakcji, korzyściami skali a kosztami wzrostu E. Penrose, korzyściami zakresu a kosztami złożoności, korzyściami korpuskularności a kosztami niezwrotnymi oraz korzyściami praw własności a kosztami transformacji, korzyściami dotarcia do rzadkich czynników wytwórczych a kosztami kreowania niekontestowalności rynków, korzyściami kreowania i uczestnictwa w sieci a kosztami sieci, korzyściami kreowania wiedzy a kosztami uczenia się, korzyściami pierwszeństwa wejścia na rynek i kreowania standardów (*first mover advantage i path dependence*) a kosztami przekroczenia

masą krytycznej naśladowości, korzyściami wprowadzania innowacji a kosztami badań B+R i kosztami ochrony praw własności, korzyściami wyspecjalizowania aktywów a kosztami alternatywnymi, korzyściami wolności i władzy gospodarczej a kosztami barier rozwoju przedsiębiorczości, korzyściami lewarowania kapitału a kosztami kapitału, korzyściami z udanych przewidywań a kosztami niepewności, korzyściami z kontroli niekompletnych kontraktów a kosztami niekompletnych kontraktów, korzyściami z dotarcia do wartości dodanych dla klienta a kosztami zdobycia i utrzymania klienta, korzyściami wykorzystywania luk regulacyjnych a kosztami prawnymi przedsiębiorstwa, korzyściami trafnej identyfikacji granic rynku a kosztami przedstawienia, pozytywnymi efektami zewnętrznymi a kosztami negatywnych efektów zewnętrznych, korzyściami nierównowagi z otoczeniem a kosztami negatywnego wpływu otoczenia i wieloma innymi, które przedsiębiorcy odkrywają i które stanowią o ich przedsiębiorczości.

Nie ma teorii przedsiębiorstwa, jakiegoś przedsiębiorstwa reprezentatywnego, lub teorii wyjaśniającej każde przedsiębiorstwo. Proponowana teoria jest teorią przedsiębiorstw, wskazując na występowanie w gospodarce pięciu rodzajów przedsiębiorstw: autofirm, panfirm, antyfirm i konfirm oraz gospodarstw domowych jako przedsiębiorstw w postaci mikroprzedsiębiorstw (samozatrudnienia), pronumenta, zarówno w jego futurologicznej postaci, jak i gospodarki naturalnej. Autofirmy są wyodrębnionym z gospodarstw domowych przedsiębiorstwami, ale zdominowanymi przez nie od ich stron: popytowej i podażowej. Panfirmy dominują nad gospodarstwami domowymi od ich stron: popytowej i podażowej. Antyfirmy są zdominowane przez gospodarstwa domowe od ich strony popytowej i dominują nad gospodarstwami domowymi od ich strony podażowej. Optymalnym rodzajem przedsiębiorstw dla gospodarki są konfirmy. W konfirmie (pojęciu powstałemu z połączenia słów konsument i firma) następuje harmonizacja strony popytowej i podażowej gospodarstw

domowych. Konfirmy przyjmują „najczystsze” cechy przedsiębiorstw, bez „domieszek” gospodarstw domowych jak autofirmy i antyfirmy, czy „domieszek” państwa jak panfirmy i antyfirmy. Stąd też w tym ujęciu istnieją **teorie przedsiębiorstw** w gospodarce pozwalające zrozumieć wszystkich ich typy (autofirmy, panfirmy, antyfirmy i konfirmy) oraz **teoria przedsiębiorstwa**, pozwalająca zrozumieć najbardziej pożądany dla gospodarki rodzaj przedsiębiorstwa – **konfirmę**.

Teoria wskazuje, że w konkurencji ważniejszą rolę niż struktury rynków (analizowane w modelach konkurencji doskonałej, monopolu, oligopolu, konkurencji monopolistycznej, rynkach kontestowalnych, konkurencji efektywnej, konkurencji wirtualnej itd.), odgrywają charaktery (dojrzałości) rynków wyznaczone przez rodzaje konkurujących na nich przedsiębiorstw. Im wyższy jest udział konfirm w strukturach rynku, czyli im większa jest konfirmacja tych rynków, tym konkurencja jest korzystniejsza dla gospodarstw domowych (całej gospodarki). Według wężiej sformułowanego kryterium korzyści ogólnogospodarczych – są one tym wyższe, im wyższy jest stopień konfirmacji gospodarki czyli udział w niej konfirm. Według szerzej sformułowanego kryterium – są one tym wyższe, im wyższy jest udział konfirm, panfirm i autofirm w gospodarce. W konfirmie możliwa jest harmonizacja celów gospodarstw domowych występujących we wszystkich tych rolach, przyczynianie się do wzajemnej lepszej realizacji ich celów. W panfirmie i w autofirmie występuje wymuszona równowaga interesów gospodarstw domowych we wszystkich tych rolach. W antyfirmie niemożliwa jest ani harmonizacja, ani wymuszona równowaga interesów gospodarstw domowych we wszystkich tych rolach. Gospodarstwa domowe dostrzegają w zarządzaniu przedsiębiorstwem, w menedżeryzmie, czynnik wytwórczy, którego produktywności nie można zaprzepaścić w świetle korzyści społecznych, które odkrywają nauki ekonomiczne i nauki o zarządzaniu.

Powyższy proces jednakże często alienuje się z gospodarstw domowych. Wielkie zhierarchizowane przedsiębiorstwa odseparowują się od własności (ostatecznych właścicieli – gospodarstw domowych), zdobywają wpływ na rynek (zjawiska monopolizacji, zdominowania rynku), niszczą suwerenność nabywców, zdobywają wpływ na państwo (lobbying, wymuszanie korzystnych rozwiązań legislacyjnych, dotacji, zwolnień podatkowych itd.). Zabijają również w sobie przedsiębiorczość, elastyczność, więź z suwerennym nabywcą, mogącym twórczo wpływać na rozwój tych przedsiębiorstw. Następuje oderwanie się tych przedsiębiorstw od silnych podstaw intelektualnych i motywacyjnych oraz twardych podstaw budżetowych gospodarstw domowych. Rozwój systemów zarządzania oraz nauk organizacji i zarządzaniu zmierza jednakże - symbolicznie i dosłownie - w kierunku gospodarstw domowych, coraz większej decentralizacji zarządzania, eliminacji wielu szczebli pośrednich zarządzania, nawet do korporacji horyzontalnej i sieciowo-wirtualnej, zbliża się do coraz mniejszych jednostek, do identyfikacji coraz bardziej imiennej, wartościotwórczej ich roli.

„Przeprowadzając test na Facebook” tej teorii można zauważyć, że paradoksalnie teoria przedsiębiorstwa budowana na podstawie teorii kosztów transakcji zarówno w ujęciu R. Coase’a, jak i w ujęciu O. Williamsona, jakkolwiek znakomicie przewiduje przedsiębiorstwa przyszłości, przedsiębiorstwa internetowe typu Facebook, to jednakże jest niejako przez nie „pożerana”. Przedsiębiorstwa internetowe bowiem w znacznym stopniu rozwiązują problem transakcji, właśnie minimalizując ich koszty, zostawiając więcej miejsca na odegranie w gospodarce kluczowej roli obu stronom transakcji, przedsiębiorstwom i konsumentom, a nie temu co jest pomiędzy nimi – transakcjom. Obie strony transakcji mają więc niejako więcej bezpośredniego wpływu na siebie. Co owocuje bardzo aktywnym uczestnictwem konsumentów (np. w postaci tzw. internetowych zakupów grupowych, co też z kolei staje się okazją do nowego przedsięwzięcia – przedsiębiorstwa, zob. Groupon.com) w

bardzo aktywnym zmienianiu przedsiębiorstw bardzo aktywnym uczestnictwie przedsiębiorstw w poznawaniu i zmienianiu dotychczas anonimowych dla siebie konsumentów. Jeśli do tego dodamy, że przedsiębiorstwem jest tutaj student z Harvardu z laptopem na kolanach i takim samym jest konsument przedsiębiorstwa, to w pewnym sensie na najnowocześniejszych rejestrach przedsiębiorczości odkrywamy tradycyjną integralność produkcji i konsumpcji gospodarstwa domowego. To jest ciekawszy materiał dla teorii konfirmacji niż teorii kosztów transakcji.

Facebook Marka Zuckerberga coraz bardziej może właśnie kreować *Industrial Organization* Internetu - ścierając się tutaj z gospodarstwami domowymi Larry Page'a i Siergieja Brina, twórców Google, przedsięwzięcia – przedsiębiorstwa będącego tak samo konfirmacją i wyjaśnianym przez jej teorię.

Literatura:

R. Coase (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, nr 4

D. Kirkpatrick (2010), The Facebook Effect: The Inside Story of the Company that is Connecting the World, Simon&Schuster.

D. T. Mortensen, Ch. Pissarides (1994), Job Creation and Job Destruction in Theory of Unemployment, *Review of Economic Studies*, nr 61

N. Rauline (2010), Pourquoi Facebook menace déjà Google, *Les Echos*, 26 novembre

R. Waters (2010), Web Founder Leaves his Mark on Facebook's Wall, *Financial Times*, 25 november

O. Williamson (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock and Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, nr 38