

Dr hab. Zbigniew STANIEK
 Prof. PWSZ im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego
 w Kaliszu

PRZEDSIĘBIORSTWO JAKO INSTYTUCJA – ORGANIZACJA A GOSPODARKA SIECIOWA (ASPEKTY ZARZĄDZANIA PUBLICZNEGO)[®]

Enterprise as an institution – organization and network economy
 (aspects of public management)[®]

Słowa kluczowe: instytucja – organizacja, przedsiębiorstwo w otoczeniu instytucjonalnym, sieci, efekty sieciowe, interes publiczny.

Przedsiębiorstwo jako podmiot gospodarowania pozostaje jednocześnie organizacją i instytucją. Instytucje – organizacje to inaczej swoistego rodzaju struktury zarządcze. Przedsiębiorstwo stanowi system społeczny o zróżnicowanych interesach różnych grup i jednostek. Dotyczy to tak relacji wewnętrznych jak i zewnętrznych, co głównie wiąże się z interesariuszami otoczenia instytucjonalnego. Im więcej interesariuszy tym większe zacieranie granic między firmami a otoczeniem. Jednocześnie ma miejsce rozwój organizacji wirtualnych, sieciowych i fraktalnych. Efektywność przedsiębiorstw gospodarki sieciowej jest funkcją poziomu kapitału społecznego traktowanego jako agregat instytucji nieformalnych.

W gospodarce rośnie rola różnego rodzaju sieci, czemu sprzyja rozwój technologii informatyczno – mobilnych i sieci społecznościowych. W sieciach dominującym rozwiązaniem instytucjonalnym jest infrastruktura kooperacyjna składająca się z takich elementów jak: wspólna wiedza, wzajemność, wiarygodność i wspólne wartości. Powstają różnego rodzaju efekty sieciowe, które mogą nabrać cech dodatnich efektów zewnętrznych. Specyficznym obszarem wykorzystywania technologii informacyjnych i układów sieciowych jest np. obszar Fintech. Mamy tu do czynienia z innowacyjnymi usługami finansowymi opartymi o sieci internetowe. Sprzyja to lepszemu regulacji funkcjonowania rynków finansowych.

Rozwój gospodarki sieciowej ma wpływ na wzrost dobrobytu społecznego jako formy przejawiania interesu publicznego. Jednoczesne występowanie rosnących korzyści skali produkcji i dodatnich sieciowych efektów zewnętrznych powoduje powstawanie nowych relacji podaży – popytu – cenowych o charakterze dodatnich sprzężeń zwrotnych. Połączenie zjawisk ekonomii skali i efektów sieciowych z dodatnimi efektami zewnętrznymi prowadzi do sytuacji monopolu naturalnego. W sieciowym monopolu naturalnym mamy do czynienia z ciągłym zwiększaniem ilości oferowanych dóbr i obniżaniem ich ceny – wyższej od kosztu krańcowego. Dla realizacji interesu publicznego regulacja państwa powinna „utrzymywać taką sytuację” i podtrzymywać pozycję rynkową takiej firmy.

Key words: institution – organization, enterprise in the institutional environment, networks, network effects, public interest.

As a business entity, the enterprise remains both an organization and an institution. Institutions – organizations are a kind of managerial structure. An enterprise is a social system with diverse interests of different groups and individuals. This applies to both internal and external relations, which mainly involves stakeholders in the institutional environment. The more stakeholders, the more blurring of the boundaries between companies and the environment. At the same time, the development of virtual, network and fractal organizations is taking place. The effectiveness of network economy enterprises is a function of the level of social capital treated as an aggregate of informal institutions.

The role of various types of networks is growing in the economy, which is supported by the development of information technology – mobile and social networks. In networks, the dominant institutional solution is a cooperative infrastructure consisting of such elements as: common knowledge, reciprocity, credibility and common values. Different types of network effects are created, which can acquire the characteristics of positive external effects. A specific area of using information technologies and network systems is, for example, the Fintech area. We are dealing here with innovative financial services based on Internet networks. This favors better regulation of the functioning of financial markets.

The development of the network economy has an impact on the increase of social well-being as a form of manifesting the public interest. The simultaneous occurrence of growing benefits of the scale of production and positive network external effects causes the emergence of new supply-demand-price relationships with the positive nature of feedback. The combination of economies of scale and network effects with positive externalities leads to the situation of a natural monopoly. In the network natural monopoly we are dealing with a continuous increase in the number of goods offered and a reduction in their price – higher than the marginal cost. For the public interest to be pursued, state regulation should “perpetuate such a situation” and maintain the market position of such a company.

WSTĘP

Przedsiębiorstwa jako podmioty gospodarowania postrzegają jednocześnie organizacją i instytucją. Można je zaliczyć do instytucji – organizacji, jako elementu ogólnego systemu instytucjonalnego wraz z instytucjami formalnymi i nieformalnymi. W takim ujęciu przedsiębiorstwo jest bardziej społecznym elementem systemu gospodarczego niż funkcją produkcji. Istotny jest także problem relacji przedsiębiorstwo a otoczenie instytucjonalne, gdzie konieczne jest rozróżnienie dużych firm i sektora MSP. Korporacje posiadają odpowiednią siłę oddziaływania na różne podmioty otoczenia instytucjonalnego i wywołują liczne efekty zewnętrzne; zaś firmy małe i średnie starają się raczej umiejętnie dostosować do istniejącego otoczenia. Duże firmy zgodnie z regulacyjną teorią przechwycenia mogą też wpływać na urzędy regulacyjne.

W sektorze korporacyjnym mamy do czynienia z firmami o charakterze trwałych powiązań organizacyjno-instytucjonalnych. Są to organizmy gospodarcze o charakterze wielopodmiotowym, o specyficznej strukturze władzy i znacznej sile rynkowej. Przykładem mogą tu być grupy kapitałowe tworzące sieci powiązań między przedsiębiorstwami, w tym powiązań udziałów własnościowych. Korporacje opierają swoją działalność na: właściwej organizacji i efektywnym zarządzaniu, innowacjach produktu i procesie produkcyjnego oraz zasobach siły roboczej o możliwie wysokim kapitale ludzkim i społecznym.

Instytucje – organizacje to inaczej swoistego rodzaju struktury zarządcze [12]. Do tych struktur zaliczamy przedsiębiorstwa w otoczeniu instytucjonalnym, różnego rodzaju sieci, rynki (instytucje rynkowe typu np. giełdy, towarzystwa inwestycyjne czy ubezpieczeniowe itd.) jak i instytucje państwa typu urzędy antymonopolowe, biura pośrednictwa pracy, komisje nadzoru finansowego czy urzędy regulacji i inne. Do „instytucjonalizacji” przedsiębiorstw przyczynia się zbiorowe działanie i funkcjonowanie w ramach otoczenia instytucjonalnego. Więzy z wieloma podmiotami otoczenia stanowią istotę instytucjonalnego ujęcia przedsiębiorstwa. Dotyczy to wszystkich elementów otoczenia: otoczenia regulacyjnego, zasilającego, zasilanego, konkurencyjnego i kooperacyjno-koordynacyjnego.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na kwestie wpływu rozwoju gospodarki sieciowej na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa traktowane są jako systemy społeczne działające w ramach różnych podmiotów otoczenia instytucjonalnego. Powstające różnego rodzaju efekty sieciowe przy odpowiednich rozwiązaniach instytucjonalnych mogą przynosić dodatnie efekty zewnętrzne. Efekty te w powiązaniu z korzyściami skali produkcji zwiększają nadwyżkę społeczną. Rolą państwa jest ochrona i wzmacnianie tych zjawisk. Służy to realizacji interesu publicznego poprzez wzrost dobrobytu społecznego, niezależnie od sposobu liczenia.

PRZEDSIĘBIORSTWO W OTOCZENIU INSTYTUCJONALNYM

Przedsiębiorstwo jest traktowane jako ewolucyjna instytucja-organizacja stanowiąca złożony system społeczny będący ważnym ogniwem w systemie zawieranych kontraktów. Przedsiębiorstwo stanowi system społeczny o zróżnicowanych interesach różnych grup i jednostek. W społecznym

systemie przedsiębiorstwa występują zróżnicowane aspiracje i cele gospodarowania dotyczące nie tylko zysków czy wynagrodzeń, lecz również prestiżu, motywacji i samorealizacji.

Przedsiębiorstwa mają różne etapy rozwoju, od powstania po jego instytucjonalizację na rynku. Można to określić również jako fazy „cyklu życia” przedsiębiorstwa od momentu jego utworzenia do „trwałej pozycji rynkowej”, ewentualnie likwidacji i wyjścia z rynku. Stałe porównywanie kosztów transakcji rynkowych, kosztów transakcji wewnątrz danego przedsiębiorstwa i kosztów tworzenia nowych jednostek gospodarczych stanowi jedną z podstawowych przesłanek dla ilości, wielkości i charakteru przedsiębiorstw działających na danym rynku.

Instytucjonalne ujęcie przedsiębiorstwa wiąże się ze swoistym „wydzieleniem” tego podmiotu z rynku; traktowaniem przedsiębiorstwa jako alternatywnej formy alokacji zasobów. Jednocześnie na plan pierwszy wysuwane są kwestie adaptacji do zmiennych warunków otoczenia firm. Wyłania się także problem efektywnego systemu nadzoru korporacyjnego i właścicielskiego z uwzględnieniem roli akcjonariuszy i interesariuszy.

Interesariusze to podmioty, które choć nie posiadają praw własności i nie ponoszą związanego z tym ryzyka to pozostają zainteresowane działalnością konkretnej firmy i oczekują określonych działań przez jej kierownictwo [10]. W pewnym zakresie wiąże się z tym problem społecznej odpowiedzialności biznesu. Nadzór korporacyjny ma również za zadanie przeciwdziałać redystrybucji korzyści między interesariuszami na zasadzie gier o sumie zerowej. Gry o sumie niezerowej wymagają kooperacji interesariuszy, co powinno skłaniać do tworzenia odpowiednich instytucji.

Koncepcja interesariuszy („*stakeholders*”) może budzić liczne uwagi i zastrzeżenia. Przykładowo można wymienić takie kwestie jak np.: brak możliwości uzgodnienia wszystkich interesów, niemożność pełnej internalizacji efektów zewnętrznych, trudność w „sprawiedliwym” podziale korzyści i kosztów między interesariuszami, różna skłonność do ryzyka poszczególnych podmiotów, występowanie kosztów transakcyjnych, niepełność zawieranych kontraktów i szereg innych. W systemie motywacyjnym dominująca jest rola interesu własnego a nie bliżej nieokreślonego „interesu ogółu”. W dobie cyfryzacji ważnym interesariuszem staje się każdy użytkownik sieci związanej z danym przedsiębiorstwem. Tacy interesariusze mogą monitorować działalność przedsiębiorstwa jak i jakość wytwarzanych produktów.

Im więcej interesariuszy tym większe zacieranie też granic między firmami a otoczeniem. Należy tu zauważyć, iż obecnie granice przedsiębiorstw ulegają zacieraniu, następują procesy wzajemnego przenikania się przedsiębiorstw i ich otoczenia instytucjonalnego. Współcześnie przedsiębiorstwo nie tyle stanowi zwartą strukturę formalną, co jest siecią powiązań różnych interesariuszy. Ma miejsce stałe rozszerzenie sieci relacji. Następuje rozwój organizacji wirtualnych, sieciowych i fraktalnych. Zakres występowania tych typów przedsiębiorstw jest zróżnicowany w zależności od rodzaju działalności gospodarczej i charakteru postępu technicznego.

Przedsiębiorstwa wirtualne opierają się o „luźne” i dobrowolne powiązania podmiotów gospodarczych. Tworzone mogą być różnego rodzaju alianse w celu np. wygrania konkursu o pożądany kontrakt. Podmioty wnoszą do wirtualnych

organizacji te zasoby, które są szczególnie efektywne i przyczyniają się do realizacji wspólnych celów. Powiązania między podmiotami dokonują się głównie za pomocą sieci komputerowych. Mają tu zastosowanie różnego rodzaju umowy współpracy niezależnych jednostek gospodarczych. Organizacje wirtualne są tworzone dla realizacji określonej szansy sukcesu rynkowego [14]. Podmioty w tych organizacjach uczestniczące (w tym mniejsze firmy) osiągają korzyści skali, wcześniej dostępne jedynie firmom większym.

Przedsiębiorstwa sieciowe polegają głównie na niekapitałowych powiązaniach z różnego rodzaju podmiotami. Powiązania te przybierają najczęściej formę długookresowych umów. Mogą mieć też miejsce umowy nieformalne. Przedsiębiorstwa dbają głównie o współpracę wewnątrz danej sieci. Sieci powiązań przedsiębiorstw oparte są na technologiach informatycznych. Uczestnictwo w tego rodzaju sieciach przynosi różnego rodzaju dodatnie efekty zewnętrzne. Wyrazem tego jest np. wzrost wartości danych produktów w zależności od ilości sprzedazy dla nowych klientów.

Pojawienie się nowych klientów przyciąga więcej kapitału i powoduje napływ kolejnych podmiotów do sieci, co zwiększa wartość sieci. Sieci stale się zmieniają, brak tu wskazania na główny podmiot. W relacjach sieciowych potrzebne jest zaufanie. W gospodarce sieciowej cykl życia firm i produktów ulega skróceniu. Ma tu miejsce stałe poszukiwanie nowych szans rynkowych. Przedsiębiorstwa sieciowe odchodzą też od pionowych struktur organizacji i zarządzania.

W przedsiębiorstwach sieciowych szczególnego znaczenia nabiera mechanizm kooperacji i współpracy z innymi podmiotami uczestniczącymi w sieci. Kooperacja to równie ważny regulator życia ekonomicznego jak konkurencja rynkowa. W skali mikro zjawiska kooperacji, mogą przynieść korzyści w postaci np. dostępu do innowacji czy efektywniejszego wykorzystania potencjału badawczego. W skali makro prowadzi ona do powstawania nadwyżki kooperacyjnej jako jednego z przejawów interesu publicznego. Kooperacja uwiadcza się również we wzajemnym świadczeniu usług np. na rynku finansowym sieci bankowe służą do sprzedaży innych produktów np. usług ubezpieczenia.

W przedsiębiorstwach fraktalnych istotą jest z kolei odpowiedni podział całego przedsiębiorstwa na odpowiednie grupy czy procesy (podobne do całości) z wydzielonymi własnymi celami gospodarowania w ramach jednolitej funkcji celu danej organizacji gospodarczej. Tworzy się swoistego rodzaju sieć fraktali¹. Należy przy tym unikać zjawisk dublowania się komórek. Poszczególne wydzielone grupy działają w sposób wysoce autonomiczny na rzecz realizacji interesu ogólnego firmy. Występuje dwupoziomowość fraktalna – makro i mikrofraktale przy występowaniu takich cech jak samopodobieństwo i samoorganizacja. [15]. Przedsiębiorstwa fraktalne są strukturalnie samopodobne. Struktura mikrofraktali jest tożsama ze strukturą makrofraktali.

Poszczególne fraktale cechuje samodzielność funkcjonowania i koncentracja na efektywnym wykorzystaniu własnych zasobów z wykorzystaniem metod zarządzania zespołami. Fraktalna organizacja jest przy tym otwarta na współpracę kooperacyjną z podmiotami zewnętrznymi. Problemy organizacyjne – zarządcze mogą być rozwiązywane przez każdy

wydzielony, inny podmiot fraktalny. Duży nacisk położony jest na współdziałanie w zespołach przy tworzeniu warunków dla wzmocnienia podmiotowości pracowników. Sieci fraktalne dotyczą wzajemnego świadczenia usług, głównie usług komunikacyjnych [16, s.96]. Dostosowane do sieci fraktalnej powinno być sterowanie ich funkcjonowaniem w skali całej firmy.

Przedsiębiorstwa te szybko reagują na zmiany w otoczeniu przy jednocześnie większej elastyczności funkcjonowania i angażowania rosnącej liczby zespołów pracowniczych w gospodarowaniu. Ich efektywne funkcjonowanie zależy w decydującym stopniu od zwiększonej partycypacji pracowniczey i zaufania załodze pracowniczey. Efektywność przedsiębiorstw gospodarki sieciowej jest funkcją poziomu kapitału społecznego. W istocie kapitał ten jest swoistego rodzaju agregatem instytucji nieformalnych [8, s. 35]. Niezależnie od trudności terminologiczno-definityjnych jego znaczenie rośnie w funkcjonowaniu wielu podmiotów, w tym przedsiębiorstw [2, s. 10–54]. Podstawowe znaczenie omawianego kapitału sprowadza się do ułatwień kooperacji i koordynacji działań gospodarczych. Kapitał społeczny sprzyja jednocześnie większej produktywności innych form kapitału, w tym zwłaszcza kapitału ludzkiego.

W większości ujęć kapitału społecznego (indywidualnego i kolektywnego) przeplatają się elementy strukturalne (grupy, sieci), normatywno-poznawcze (normy społeczne, system wartości) oraz behawioralne (współdziałanie, kooperacja, decyzje kolektywne). Na poziomie indywidualnym podstawowe znaczenie mają sieci i relacje, zaś kolektywnym – normy (w tym zaufanie) jak i partycypacja czy kooperacja.

Kapitał społeczny przedsiębiorstwa (o charakterze sieciowo – relacyjnym i kapitale „łączącym”) rośnie, gdy rośnie sieć jego powiązań i zwiększa się wpływ na otoczenie. Reputacja przedsiębiorstwa zależy od sposobu traktowania instytucji otoczenia zewnętrznego. Istotnie na wzrost tego kapitału wpływa aktywność interesariuszy, tak wewnętrznych jak i zewnętrznych. Znaczenie ma także doświadczenie wyniesione ze współpracy zagranicznej i funkcjonowania firmy w skali globalnej, co w dobie Internetu jest łatwiejsze i mniej kosztowne. Kapitał społeczny związany jest ze wspólnotą idei mniej podzielonego społeczeństwa. Im większe nierówności tym trudniej o takie wspólnoty i tym mniejsze zaufanie ogólne w gospodarce. Wpływ zaufania na produkcję jest większy w krajach na niższym poziomie rozwoju, gdzie trudniej o egzekwowalność zawartych kontraktów.

Jednym z głównych przejawów kapitału społecznego jest uczestnictwo jednostek, grup i podmiotów w sieciach. Ograniczenia informacyjne łatwiej jest przezwyciężać w sytuacji większej współpracy jednostek czy kolektywnych społeczności oraz poszerzania sieci znajomości i wzmoczonej aktywności obywatelskiej. Nawyki wspólnego rozwiązywania problemów, stała współpraca z innymi to większa identyfikacja z grupą czy danym podmiotem gospodarczym jako elementem całej gospodarki.

Rozbudowa różnego rodzaju sieci formalnych i nieformalnych sprzyja większemu zaufaniu podmiotów do siebie, podnosi poziom kapitału społecznego. Sieci te tworzą relacje społeczne, które mogą być przydatne również w tworzeniu kanałów informacyjnych ograniczających asymetrię informacji np. pozyskiwanie informacji o wolnych miejscach pracy

1 Przykładem takich sieci fraktalnych w praktyce mogą być np. sieci dealerów motoryzacyjnych.

od innych członków stowarzyszeń, bądź znajomych z kręgów towarzyskich. Chodzi przy tym o sieci kontaktów bezpośrednich, interpersonalnych. Im bogatsza ta sieć tym mniejsza rola państwa i zakres jego funkcjonowania.

PODSTAWY FUNKCJONOWANIA SIECI

Sieci charakteryzuje współwystępowanie cech rynku jako regulatora działalności gospodarczej, cech organizacji hierarchicznej i specyficzne cechy samoistne [11, s. 89–92]. Hierarchiczna struktura organizacyjna może mieć charakter liniowy bądź funkcjonalny przy dominacji pionowych zależności. Cechami samoistnymi są zaś: brak sformalizowanych planów współpracy, nieformalny charakter powiązań, trwałe relacje, kolektywny charakter decyzji oraz ograniczona samodzielność decyzyjna firmy. Przeplatanie się tych trzech elementów stanowi podstawę analiz instytucjonalnych różnego rodzaju sieci. Elementy te zmieniają zasady zarządzania działalnością gospodarczą w większości dziedzin gospodarowania [5].

Sieci mają jednocześnie charakter stabilizacyjny jak i będący czynnikiem zmian instytucjonalnych. Trwałość relacji sieciowych umacnia istniejące otoczenie instytucjonalne wypierając jednocześnie z tego otoczenia więzi czysto rynkowe z regulacyjną rolą cen, kontrakty długookresowe o charakterze hybrydowym czy tradycyjnie rozumiane fuzje i koncentracje produkcji z hierarchicznymi nakazami.

W sieciach dominującym rozwiązaniem instytucjonalnym jest infrastruktura kooperacyjna składająca się z takich elementów jak: wspólna wiedza, wzajemność, wiarygodność i wspólne wartości. Infrastruktura ta stanowi swoistego rodzaju potencjał umiejscowiony w splocie relacji społecznych podlegających procesom stopniowej instytucjonalizacji i formalizacji. W sieci relacji istnieje potencjał możliwy do wykorzystania jedynie czy głównie przez członków tej sieci. Z funkcjonowaniem sieci wiąże się występowanie efektów sieciowych.

Efekty sieciowe mają miejsce w sytuacji tworzenia tak przez producentów jak i konsumentów pewnych wartości dla siebie. W skali ogólnogospodarczej pojawiają się efekty skali związane z rosnącą liczbą podłączonych do sieci użytkowników. Efekty sieciowe – dotyczące popytu – mogą być bezpośrednie i pośrednie. Bezpośrednie efekty dotyczą wprost proporcjonalnej zależności indywidualnych podmiotów od ilości innych podmiotów w danym obszarze czy sferze gospodarowania. Użyteczność danego produktu/usługi jest rosnącą funkcją uczestnictwa podmiotów w sieci. Pośrednie efekty dotyczą podobnych relacji lecz odnoszących się do dwóch różnych rynków o charakterze komplementarnym (np. rynek komputerów i rynek oprogramowania).

W sytuacji braku rynkowej internalizacji efekty sieciowe przyjmują postać efektów zewnętrznych [9, s. 116]. Efekty sieciowe mogą wywoływać dodatnie efekty zewnętrzne, co oznacza iż rozmiary sieci będą mniejsze od optimum społecznego. Ma to miejsce w warunkach braku rynkowej internalizacji. W sytuacji istnienia takiej internalizacji np. poprzez bezpośrednie kontrakty czy porozumienia uczestników sieci efekty zewnętrzne nie występują [9, op.cit].

Oprócz dodatnich efektów sieciowych mogą jednak powstawać ujemne efekty zewnętrzne w postaci niekompatybilnych systemów funkcjonowania. Niektóre firmy mogą celowo

tworzyć te niekompatybilności dla eliminowania potencjalnej konkurencji. Sprzyja to tworzeniu sytuacji monopolistycznych. Potrzebna jest wtedy regulacja państwa, która jednak kosztuje. Występuje jednocześnie tzw. pułapka gorszych produktów [4]. Niezbędne są wtedy odpowiednie działania regulacyjne ograniczające tego typu zjawiska.

Efekty sieciowe sprzyjają realizacji strategii osiągania możliwie dużego początkowego udziału w rynku. Udział ten zapewnia bowiem uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej na rynku i przyływ dodatkowych konsumentów zachęconych korzyściami z faktu bycia „elementem większej społeczności konsumentów”. Istotne są tu oczekiwania konsumentów odnośnie możliwych zachowań innych podmiotów, co wpływa na kształtowanie się rozmiarów sieci. Zadaniem państwa pozostają głównie działania na rzecz internalizacji sieciowych efektów zewnętrznych. **Im większy jest stopień tej internalizacji, tym sytuacja ogólna będzie korzystniejsza.**

Wzrost zakresu efektów sieciowych wiąże się z nowymi technologiami informacyjnymi dotyczącymi wielu obszarów gospodarowania. Technologie te mają związek głównie z Internetem, smartfonem oraz BIG Data. Technologie informacyjne pozwalają na większą konsumpcję dóbr cyfrowych [7, s. 4]. Dobra te charakteryzują pewne cechy dóbr publicznych jak np. brak konkurencyjności. W obszarze dóbr cyfrowych szczególnie istotne jest szybkie przetwarzanie ogromnych ilości danych i ich darmowy przesył. Szerszy dostęp do informacji ogranicza zakres występowania asymetrii informacji i skalę renty informacyjnej. Z technologiami tymi wiąże się także obniżanie kosztów transakcyjnych, co jest jednym z przejawów efektywności systemów instytucjonalnych.

Im większe bazy danych tym większe efekty sieciowe. Akces do określonych portali internetowych zależy od ilości jego uczestników. W sytuacji istnienia odpowiednio dużej platformy internetowej, co wymagało poniesienia wcześniej dużych wydatków na infrastrukturę, pozyskiwanie kolejnych użytkowników sieci kosztuje niewiele. Korzyści osiągają tu zarówno konsumenci – nabywcy usług jak i ich właściciele – dostawcy. Mamy do czynienia z szybkim, kumulatywnym wzrostem tych usług do granic potencjalnego popytu.

Rynki sieciowe w dużym stopniu mają charakter oligopolistyczny. Występują jednocześnie zjawiska monopolizacji i konkurencji między sieciami. Im większa różnorodność użytkowników tym mniejsza monopolizacja. Użytkownicy mogą korzystać z dostępu do różnych sieci jednocześnie. Zjawiska niskich kosztów dostępu do sieci wraz z ograniczeniami konkurencji sprzyjają powstawaniu sytuacji rosnących korzyści skali produkcji.

Dotyczy to wielu obszarów gospodarowania, gdzie ma miejsce dynamiczny rozwój nowych technik i technologii produkcji. Rozwój technologii i układów sieciowych wpływa także na sfery gospodarki, gdzie mamy do czynienia z podmiotami zaufania publicznego np. banki i inne instytucje finansowe.

Specyficznym obszarem wykorzystywania technologii informacyjnych i układów sieciowych jest obszar Fintech. Mamy w nim do czynienia z innowacyjnymi usługami finansowymi opartymi o sieci internetowe. Na rynku kapitałowym występują np. elektroniczne platformy transakcyjne. Mają tu miejsce jednocześnie zjawiska tworzenia startupów w sieci (nowych podmiotów szukających szans rynkowych) jak

i wykorzystywania przez istniejące instytucje rynku finansowego np. banki nowych technologii – w tym aplikacje mobilnych. Występują także przypadki sprzedaży fintechów do dużych korporacji finansowych. Tworzą się nowe modele biznesowe w sferze usług finansowych. Szczególne znaczenie ma model e – biznesu, pokazujący sposoby uzyskiwania zysków z sieci internetowych [13]. Modele te często łączą gospodarowanie w przestrzeni wirtualnej z gospodarowaniem tradycyjnym (produkcji i usług) [6].

Doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego wskazują na potrzebę efektywnej polityki regulacyjnej odnośnie funkcjonowania rynku finansowego. Potrzeba regulacji rynku finansowego (regulowanego silniej niż inne rynki) przez państwo wynika ze skłonności pośredników finansowych do podejmowania nadmiernego ryzyka i wykorzystywania przewagi wynikającej z asymetrii informacji. Nowe technologie cyfrowe powodują wzrost skali oddziaływania różnych podmiotów rynku finansowego, w tym rozpowszechniania się „ryzykownych innowacji finansowych”. Globalizacja gospodarki sprzyja upodobnianiu się różnych rozwiązań instytucjonalnych. Ma to zmniejszać koszty zarządzania ryzykiem na rynkach finansowych. Przy braku efektywnej regulacji może jednak to ryzyko zwiększać. Coraz powszechniejsze są też praktyki tzw. finansjalizacji gospodarki.

W warunkach wzrostu regulacji w zakresie nadzoru finansowego mamy do czynienia z pewnym wzrostem kosztów transakcyjnych. Rozwój podmiotów świadczących usługi finansowe w sieci powoduje ich obniżanie i wychodzi naprzeciw oczekiwaniom wielu gospodarstw domowych. Oczekiwania te dotyczą głównie kompleksowości usług finansowych za pośrednictwem sieci internetowych. Fintechy opierają się na różnego rodzaju algorytmach mających optymalnie zaspakajać potrzeby określonych klientów. Dotyczy to np. zarządzania ich portfelami inwestycyjnymi z wykorzystaniem nowych form doradztwa. Do innych rozwiązań zaliczyć także można technologie sztucznej inteligencji czy internetowych kantorów wymiany walut. Efektywna regulacja funkcjonowania rynków finansowych powinna sprzyjać, aby te i inne rozwiązania faktycznie służyły poprawie sytuacji podmiotów korzystających z powyższych usług.

GOSPODARKA SIECIOWA A INTERES PUBLICZNY

Relacje między podmiotami w gospodarującym społeczeństwie mogą mieć charakter pionowo-hierarchiczny i poziomo – sieciowy. W praktyce funkcjonowania różnych systemów instytucjonalnych mamy do czynienia jednocześnie z relacjami pionowymi i poziomymi. Sieci formalnych powiązań ułatwiają komunikację społeczną i wyrabiają skłonność do kompromisu, co stanowi przesłankę dla wypracowywania treści interesu publicznego. Mogą też temu służyć sieci nieformalne np. sieci społeczne o tzw. słabych i silnych relacjach związanych z zaufaniem. Sieci społeczne to struktury (związki grupowo – jednostkowe) powiązane różnego rodzaju relacjami i podmiotami o charakterze instytucjonalnym.

Upowszechnianie gospodarki cyfrowo – sieciowej zmienia relacje w otoczeniu instytucjonalnym firm oraz wpływa na nowe relacje przedsiębiorstwo – konsument. Mamy do czynienia z silną indywidualizacją usług dla klientów. Służą

temu gromadzone zbiory informacyjne w oparciu o wielowymiarowe bazy danych o preferencjach indywidualnych konsumentów. Dzięki temu można też szybciej dostosować się do nowych nisz i okazji rynkowych. Przedsiębiorstwa korzystają z nowych kanałów w celu dotarcia do kolejnych klientów w skali lokalnej i globalnej.

W systemach sieciowych dominują relacje poziome, choć relacje pionowe nadal występują. Dotyczy to głównie kontroli nad rodzajem i zakresem świadczonych usług informacyjnych. Analizy sieciowe pozwalają na identyfikację określonych grup w sieci i określenie miejsca jednostek w strukturze [3]. Rodzi to nowe podmioty – ośrodki władzy i dominacji. Podmioty te dysponują informacjami o indywidualnych użytkownikach sieci, które mogą wykorzystać dla realizacji własnych interesów. Właściciele platform cyfrowych poprzez tzw. profilowanie wykorzystują informacje dla umacniania swej władzy ekonomicznej. Często jest to realizowane wspólnie z władzami politycznymi. Następuje swoistego rodzaju symbioza władzy ekonomicznej z władzą polityczną.

Władza polityczna ma szerokie możliwości kontroli funkcjonowania różnych sieci. Podmioty władzy mogą także w sposób korzystny dla siebie (co nie musi oznaczać realizacji interesu publicznego) wpływać na pojawiające się w sieciach informacje. Mamy tu do czynienia ze swoistego rodzaju asymetrią informacji. To ośrodki władzy mają możliwości (regulacje prawne) i środki finansowe dla gromadzenia i przetwarzania szerokiego zakresu informacji. Pojawia się złożony problem regulacji sieci w interesie publicznym tj. rozwiązań korzystnych społecznie.

Interes publiczny jest pojęciem złożonym, wielopłaszczyznowym i obejmuje wiele elementów wykraczających poza aspekty czysto ekonomiczne. Interes publiczny to swoistego rodzaju „wspólnota” celów gospodarowania indywidualnych i niezależnych podmiotów gospodarczych tj. gospodarstw domowych i firm z uwzględnieniem interesów instytucji państwowych. W gospodarce rynkowej nie ma interesu publicznego bez nawiązania do preferencji indywidualnych podmiotów gospodarczych. Bez tego musiałyby istnieć jakieś zewnętrzne, „pozajednostkowe” normy jako podstawa podejmowanych decyzji, co próbowano bez powodzenia realizować w gospodarce centralnie planowanej.

W teorii naturę „interesu publicznego” wywodzi się z niedoskonałości czy zawodności mechanizmu rynkowego. Niedoskonałości te wiążą się z brakiem warunków efektywnej konkurencji rynkowej, przejawami asymetrii informacji, defektami kooperacji i koordynacji, funkcjonowaniem przedsiębiorstw w obszarach rosnących korzyści skali produkcji, zakresem dóbr publicznych czy zwłaszcza z występowaniem efektów zewnętrznych. Nie bez znaczenia jest także problem gapowicza, który sprzyja dominacji interesów częściowych nad interesem publicznym.

Interesy częściowe mają wyraźną reprezentację instytucjonalną, o co trudno w przypadku interesu publicznego (np. różne ośrodki władzy państwowej). Siła oddziaływania grup interesu jest tym większa, im więcej różnych podmiotów występuje w imieniu interesu publicznego – zarówno na szczeblu centralnym, jak i w układzie zdecentralizowanym². Podmioty

2 Problemem samym w sobie jest to, na ile procesy decentralizacji i rozwoju samorządności różnych szczebli wzmacniają „interes publiczny” i na ile sprzyjają powstawaniu nowych grup interesu.

te, np. agencje rządowe, uzyskują większy zakres autonomii w warunkach pewnej równowagi siły presji różnych grup interesu.

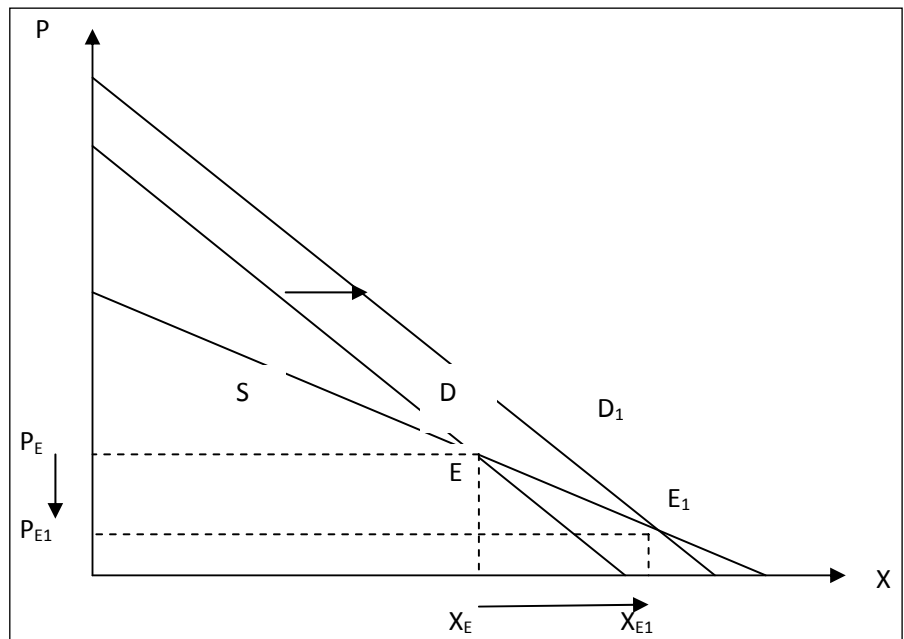
Interesy cząstkowe (jednostkowe, grupowe) i interes publiczny tworzą złożoną sieć o formalnym i nieformalnym oddziaływaniu na podejmowane decyzje w systemie instytucjonalnym. Interesy cząstkowe często dominują nad interesem publicznym, a nawet mogą być realizowane jego kosztem. Sprzyjają temu zjawiska inercyjności wielu instytucji. Konkretnie rozwiązanie instytucjonalne może być zarówno narzędziem realizacji interesu ogólnego, jak i cząstkowego. Godzenie tych interesów można określić jako rodzaj efektywnej polityki instytucjonalnej państwa (efektywności politycznej) [1].

Jednym z istotnych rozwiązań instytucjonalnych precyzowania treści interesu publicznego jest system społecznych konsultacji i negocjacji. Negocjacje przy założeniu faktycznej równości stron oraz braku asymetrii informacyjnej podmiotów w nich uczestniczących prowadzą do osiągnięcia kompromisów dookreślających treści interesu publicznego (jego różne strony czy przejawy). Negocjacje to proces podejmowania decyzji zespołowych. Proces negocjacji społecznych polega na wspólnym uzgodnieniu decyzji. Wymaga to wzajemnego zaufania podmiotów oraz zbliżonego dostępu do informacji. W gospodarce sieciowej istnieją potencjalne narzędzia zapewnienia takiego dostępu.

System negocjacji społecznych wraz z efektywną regulacją dwóch mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej tj. konkurencji rynkowej i społecznej kooperacji sprzyja pełniejszemu dookreśleniu treści interesu publicznego. Każdy podmiot systemu społecznego i ekonomicznego, każde jego ogniwo wyrażając pewną część całości, reprezentując dany aspekt procesów rozwoju i funkcjonowania, wyraża także określoną stronę interesu publicznego. Podmiot ten realizując własne interesy przyczynia się jednocześnie do realizacji interesu społeczeństwa jako całości.

Tego typu działania wzmacniają praktyki realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu służące wzrostowi reputacji firm. W strategiach rozwoju firm i zarządzaniu strategicznym uwzględnia się relacje z podmiotami otoczenia instytucjonalnego - różnymi interesariuszami oraz chęć sprostania oczekiwaniom społecznym. Dotyczy to zwłaszcza praktyk podnoszenia poziomu kapitału ludzkiego i społecznego jednocześnie. Wyrazem realizacji tej koncepcji jest także polityka płacenia (a nie unikania) należnych podatków i innych opłat. Jednocześnie wymogi efektywnego gospodarowania nie pozwalają na traktowanie przedsiębiorstw jako podmiotów polityki społecznej czy socjalnej.

Społeczna odpowiedzialność ma wzmacniać, a nie osłabiać konkurencyjność na rynku. Konkurencyjność ta wymaga stałego wzrostu innowacyjności tak innowacji procesu produkcyjnego jak i innowacji produktu. Finansowanie badań



Rys. 1. Rynek w sieci (malejąca krzywa podaży).

Fig. 1. Market in the network (decreasing supply curve).

Źródło: Opracowanie na podstawie NogaA.,2014,http://www.adamnoga.pl/publikacje/download/57_4a6b433794603cce8d2f683defda3186.html

Source: Study based on NogaA.,2014,http://www.adamnoga.pl/publikacje/download/57_4a6b433794603cce8d2f683defda3186.html

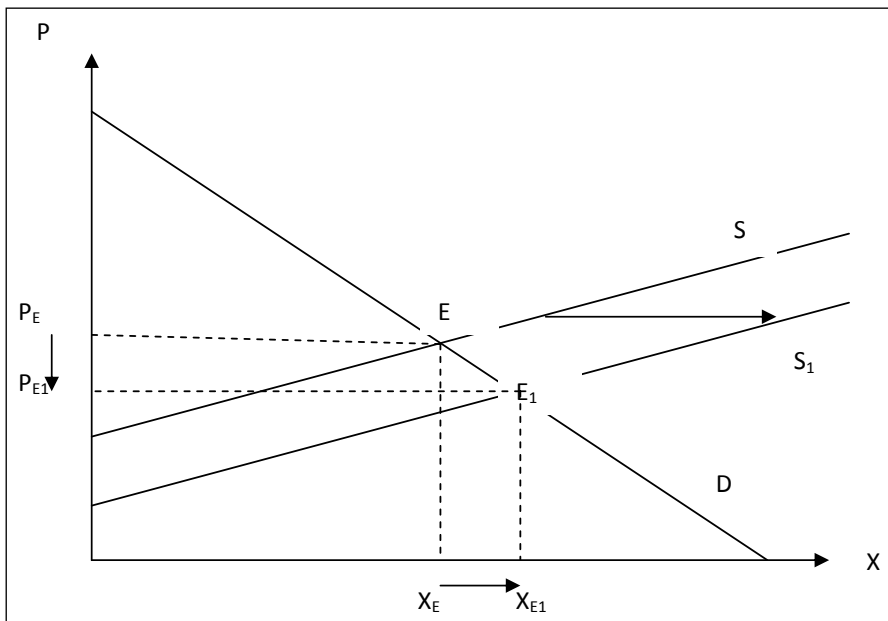
naukowych w zakresie postępu technicznego wymaga odpowiednio dużych zysków ekonomicznych, co w dużym stopniu realizowane jest w warunkach odpowiednio regulowanego monopolu.

Relatywnie niskie koszty transakcyjne i charakter postępu technicznego sprzyjają jednoczesnemu występowaniu rosnących korzyści skali produkcji i dodatnich efektów zewnętrznych, co w dużym stopniu wyjaśnia relacje cenowo-podażowo-popytowe inne niż w „gospodarce niesieciowej”. Mają tu miejsce dodatnie sprzężenia zwrotne [17, s. 30-31]. Rosnącemu popytowi towarzyszą malejące ceny. Można to przedstawić następująco (rysunek nr 1.).

Wychodzimy z punktu równowagi rynkowej E na przecięciu malejących krzywych: popytu D i podaży S. Mamy cenę rynkową P_{E1} ilość X_E . Krzywa popytu jest bardziej pionowa niż krzywa podaży, co wiąże się z elastycznością krzywych popytu i podaży. W sieciach po stronie podażowej mamy do czynienia z problemem tzw. opadającej krzywej podaży. Wzrost podaży powoduje spadek kosztów przeciętnych i krańcowych produkcji i równoczesny wzrost użyteczności produkowanych dóbr czy świadczonych usług. Opadająca krzywa podaży jest skutkiem dodatnich efektów zewnętrznych sieci. Wynika to także z powszechności zjawisk rosnących korzyści skali produkcji i mniejszych kosztów w sytuacji większej ilości podmiotów.

Wzrost popytu (przesunięcie krzywej popytu w prawo z D do D_1) wynika głównie z wyższej użyteczności dobra w sytuacji większej ilości konsumentów. Nowy punkt równowagi E_1 oznacza spadek ceny do poziomu P_{E1} i uzyskanie większej ilości X_{E1} . Wzrost popytu prowadzi do wzrostu produkcji i spadku cen.

W gospodarce sieciowej mamy do czynienia z silnymi efektami zewnętrznymi sieci. Dodatkowo powstają



Rys. 2. Rynek w sieci (rosnąca krzywa podaży).

Fig. 2. Market in the network (growing supply curve).

Źródło: Opracowanie na podstawie NogaA., 2014, http://www.adamnoga.pl/publikacje/download/57_4a6b433794603cce8d2f683defda3186.html

Source: Study based on NogaA., 2014, http://www.adamnoga.pl/publikacje/download/57_4a6b433794603cce8d2f683defda3186.html

w sytuacji, gdy rozmiary sieci są mniejsze od rozmiarów społecznie pożądaných. Dobra i usługi świadczone w jej ramach mają cechy dóbr publicznych tj. brak możliwości wykluczenia z konsumpcji (lub wysokie koszty tego wykluczenia – przypadek dóbr klubowych) i brak konkurencyjności w konsumpcji (nierywalizacyjny charakter dóbr). Efekty zewnętrzne sieci uzasadniają strategie marketingowe firm polegające na subsydiowaniu cen na wczesnych etapach występowania danego produktu czy usługi tj. w okresie tworzenia sieci. Przykładem silnych efektów zewnętrznych jest rynek telekomunikacyjny, sieć telefonii komórkowej.

Innym wyjaśnieniem spadku cen w gałęzi sieciowej jest zjawisko ekonomii skali i typ postępu technicznego. Sytuację tę przedstawia rysunek nr 2.

Podobnie jak poprzednio analizę zaczynamy od punktu równowagi E. Krzywa podaży ma normalne nachylenie dodatnie co ilustruje wprost proporcjonalne zależności cen i produkcji dostarczanej na rynek. Krzywa popytu ma nachylenie ujemne – większy popyt wymaga niższych cen. W sytuacji osiągnięcia dużych korzyści skali z produkcji masowej maleją koszty produkcji dla każdego poziomu cen. Wynikać to może zarówno ze zjawisk niepodzielności produkcji, rosnącej specjalizacji czy wdrażania postępu technicznego (innowacyjność procesu produkcyjnego). Wzrost podaży (przesunięcie krzywej podaży) oznacza nową równowagę w punkcie E_1 przy większej ilości dóbr na rynku i mniejszych cenach.

W praktyce może wystąpić połączenie tych dwóch rozwiązań systemowych. Połączenie zjawisk ekonomii skali i efektów sieciowych z dodatnimi efektami zewnętrznymi prowadzi do sytuacji monopolu naturalnego. W sieciowym monopolu naturalnym mamy do czynienia z ciągłym zwiększaniem ilości oferowanych dóbr i obniżaniem ich ceny – wyższej od kosztu krańcowego. Regulacja państwa powinna „utrwalić taką sytuację” i podtrzymywać pozycję rynkową takiej firmy.

Sprzyja to wzrostowi dobrobytu społecznego.

Istotą regulacji państwa przy monopolach sieciowych jest „ochrona tymczasowości dużych zysków ekonomicznych”, co np. można zrealizować w ramach rozwiązań chroniących własność intelektualną. W regulacji ważne też jest zapewnienie równego startu producentom na takim rynku. Dla konsumentów może być wtedy korzystniejsze wyłonienie się nowego monopolisty niż istnienie konkurujących firm.

Jakość regulacji to głównie wspieranie dwóch mechanizmów: rynkowej konkurencji i społecznej kooperacji. Konkurencja wymaga głównie przeciwdziałania znikom oligopolistycznym, zaś kooperacja wymaga systemu motywacji oraz wzajemnego zaufania podmiotów i odpowiednich przepisów prawa. Niezbędnym warunkiem efektywnej regulacji jest realizacja w praktyce idei dobrego rządzenia (*good governance*)³.

PODSUMOWANIE

Interesy ekonomiczne podmiotów gospodarczych stanowią główny motyw gospodarowania. Interesy indywidualne, interesy grupowe i interes publiczny tworzą złożoną strukturę interesów ekonomicznych przejawiających się w różnych ogniwach systemu instytucjonalnego gospodarki. Zaspokojenie interesów poszczególnych podmiotów wymaga zarówno konkurencji jak i współpracy czy kooperacji. Współdziałanie dotyczy wzajemnego uzależnienia poszczególnych podmiotów od siebie, potrzeby współpracy dla realizacji tak interesów cząstkowych jak i interesu publicznego.

W gospodarce sieciowej szczególne jest miejsce dla różnych typów przedsiębiorstw, tak wirtualnych, sieciowych i fraktalnych. Powiązania między podmiotami dokonują się głównie za pomocą sieci komputerowych i innych technologii sieciowych. Uczestnictwo w tego rodzaju sieciach przynosi różnego rodzaju efekty sieciowe – w tym efekty o charakterze dodatnich efektów zewnętrznych. Efekty te w powiązaniu z rosnącymi korzyściami skali produkcji poprawiają dobrobyt społeczny jako przejaw realizacji interesu publicznego. Rosnącym korzyściom skali sprzyjają niskie koszty dostępu do sieci oraz ograniczenia konkurencji. Efektywność przedsiębiorstw gospodarki sieciowej jest funkcją poziomu kapitału społecznego, który to poziom zwiększa sam fakt odpowiednio regulowanej gospodarki sieciowej.

3 Instytucja *good governance* wskazuje na zasady skutecznego postępowania państwa wobec podmiotów gospodarczych i jednostek. Do podstawowych cech dobrego rządzenia zaliczyć można: demokratyczną kontrolę, stabilność polityczną, efektywność państwa, jakość regulacji, rzadę prawa i kontrolę korupcji. Do tego można dodać unikanie polityki dynamicznej niespójności w czasie oraz dostarczanie odpowiedniej ilości dóbr publicznych.

Sieci charakteryzuje współwystępowanie cech rynku jako regulatora działalności gospodarczej, cech organizacji hierarchicznej i specyficzne cechy samoistne. Zjawiska zawodności rynku dotyczą również rynków sieciowych; stąd też wynika potrzeba ich regulacji. W jej ramach pozostają głównie działania na rzecz internalizacji sieciowych efektów zewnętrznych. **Im większy jest stopień tej internalizacji, tym pełniejsza realizacja interesu publicznego. Sieci oparte są o różnego rodzaju technologie informacyjne, których rozwój pozwala na większą konsumpcję dóbr cyfrowych.**

Efektywna regulacja funkcjonowania rynków finansowych powinna sprzyjać rozwiązaniom instytucjonalnym faktycznie służącym poprawie sytuacji podmiotów korzystających z powyższych usług. Połączenie zjawisk ekonomii skali i efektów sieciowych z dodatnimi efektami zewnętrznymi prowadzi do sytuacji monopolu naturalnego. W sieciowym monopolu naturalnym mamy do czynienia z ciągłym zwiększaniem ilości oferowanych dóbr i obniżaniem ich ceny – wyższej od kosztu krańcowego. Rolą państwa jest utrwalanie tych tendencji.

Rynki sieciowe w dużym stopniu mają charakter oligopolistyczny. Występują jednocześnie zjawiska monopolizacji i konkurencji między sieciami. Im większa różnorodność użytkowników tym mniejsza monopolizacja. Różnorodność użytkowników może jednak powodować pewien wzrost kosztów transakcyjnych.

LITERATURA

- [1] **ACEMOGLU D., J. ROBINSON. 2005.** *Economic Origins of Dictatorship and Democracy.* Cambridge University Press, Cambridge.
- [2] **BARTELSKI A.S. 2011.** *Współzależności pomiędzy nierównościami społecznymi, kapitałem ludzkim i kapitałem społecznym.* Praca doktorska Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- [3] **CARRINGTON P., J. SCOTT, S. WASSERMAN. 2005.** *Models and methods in Social Network Analysis.* Cambridge University Press, Cambridge.
- [4] **DĄBROWSKI I. 2015.** „Popytowe korzyści skali i pułapka gorszego produktu”. *Europa Regionum*, tom XXV.
- [5] *Digital business – alternatywa czy konieczność?* 2018. (Red. K. Nowicka), KNoP SGH, Warszawa.
- [6] **DOLIGALSKI T. 2014.** „Modele biznesu z perspektywy ogólnej teorii systemów”. w: T. Doligalski (red.), *Modele biznesu w Internecie. Teoria i studia przypadków polskich firm.* Warszawa: PWN.
- [7] **GARBICZ M. 2018.** *Społeczne i ekonomiczne skutki gospodarki cyfrowej.* Warszawa: SGH.
- [8] **KNOWLES S. 2005.** “The future of social capital in development economics research”. Konferencja: WIDER Jubilee Conference.
- [9] **KOWALSKI R. 2005.** „Efekty sieciowe a błędy rynku”. *Zeszyty Naukowe/ Polskie Towarzystwo Ekonomiczne*, nr 3.
- [10] **MITCHELL R., B. ALEI, D. WOOD 1997.** “Toward a Theory of Stakeholder. Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts”. *Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4.
- [11] **NOGA A. 2009.** *Teorie przedsiębiorstw.* Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- [12] **STANIEK Z. 2017.** *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne.* Warszawa: Difin.
- [13] **SZPRINGER W. 2012.** *Innowacyjne modele e-biznesu 2012. Aspekty instytucjonalne.* Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- [14] **TALUKDER M. 2011.** “Virtual organization”. *Professional and Management’s View*, Lambert. Saarbrücken.
- [15] **WARNECKE H.J. 1999.** *Rewolucja kultury przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo fraktalne.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [16] **WIECZOREK-SZYMAŃSKA A. 2015.** *Organizacja fraktalna w gospodarce sieciowej.* *Zeszyty Naukowe, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, Uniwersytet Szczeciński, nr 39, t. I.
- [17] **WOODAL P. 2000.** “Knowledge is power”. *The Economist*, September 23, nr 8189.