

ZNACZENIE TEORII SIECI W WYJAŚNIANIU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wprowadzenie

W latach 70. ubiegłego wieku, po dekadach dominacji modeli rynkowych w wyjaśnianiu ekonomicznej rzeczywistości, ekonomia kosztów transakcyjnych skorygowała istniejące modele poprzez podkreślenie roli wewnętrznych hierarchii firm w ramach rynków, i poprzez pokazanie, w jaki sposób wewnętrzna hierarchia dostarcza rozwiązań dla niedoskonałości rynku. Ekonomia kosztów transakcyjnych autorstwa R.H. Coase'a i jego ucznia O.E. Williamson'a pełniła rolę teorii w zakresie ekonomii instytucjonalnej, ale została skrytykowana za niedostateczne wnikanie w kontekst społecznego „osadzenia” aktywności gospodarczej. M. Granovetter w pracy *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness* przedstawił trudną do odparcia krytykę ekonomii kosztów transakcyjnych. Argumentował, że działalność ekonomiczna jest formułowana w międzyosobowych relacjach społecznych i dlatego zarówno relacje w ramach modelu czystego rynku, jak i biurokratycznych hierarchii są bardzo trudne do zaobserwowania na arenie gospodarczej.

Badacze z dziedziny ekonomii i socjologii podejmowali próby pojęcia tego pośredniego – jak wówczas sądzono – aspektu charakteryzującego aktywność ekonomiczną, znajdującego się pomiędzy jednym ekstremum – interakcje pomiędzy niezależnymi firmami na rynku, a drugim – ściśle kontrolowanymi i hierarchicznie ustrukturyzowanymi interakcjami wewnątrz przedsiębiorstwa. Nazwa „sieć” pojawiła się jako jedna z propozycji na próby zdefiniowania zaobserwowanego fenomenu. Pomimo że sieci stały się popularnym hasłem wyjaśniającym zjawiska zachodzące we współczesnej gospodarce, do dnia dzisiejszego nie do końca wiadomo, jak należy je interpretować. Artykuł stara się przybliżyć rozważania teoretyczne wyjaśniające fenomen sieci oraz stawia tezę, że sieć jest koncepcją wymagającą odrębnej analizy wyjaśniającej zachowania podmiotów gospodarczych.

2. Rynek jako podstawowy mechanizm koordynacji działalności gospodarczej

Dokonując przeglądu literatury, należy stwierdzić, że „sieć” jest dość często przywoływanym hasłem. Rzadko jednak w literaturze polskiej można znaleźć jednoznaczną definicję

„sieci” lub wyjaśnienia istoty zjawiska. Wynika to z nowości zagadnienia wśród polskich badaczy, a także z faktu, iż tematyka ta nadal się rozwija w międzynarodowym środowisku naukowym, a sieci były i są niejednorodnie ujmowane przez różne grona badaczy.

Sieć przywoływana jest przeważnie jako termin poboczny i enigmatyczny w kontekście analizy zagadnień różnych wariantów współpracy, np. w analizie dystryktów przemysłowych, klastrów czy aliansów. Natomiast wyjaśnienie genezy pojęcia sieci jako przedmiotu analizy pojawia się stosunkowo rzadko, przede wszystkim w literaturze obcojęzycznej. Dlatego konieczne jest w pierwszej kolejności dokonanie systematyzacji koncepcji sieci w teorii nauk ekonomicznych. Celowe jest ustrukturyzowanie analizy wokół następujących zagadnień: po pierwsze – czym jest sieć z punktu widzenia nauk ekonomicznych; po drugie – jakimi właściwościami się charakteryzuje i po trzecie – jak poszczególne atrybuty charakteryzujące sieć wyjaśniają gospodarowanie i podejmowanie decyzji przez przedsiębiorstwa.

Próbując sformułować odpowiedzi na powyżej postawione pytania, należy dokonać wyboru metody badawczej. Najbardziej rozpowszechnioną metodą badawczą stosowaną w ekonomii jest podejście wypracowane przez przedstawicieli nurtu neoklasycznego. Pomimo jednak dużego dorobku tej szkoły, już w latach 30. ubiegłego wieku zauważono, że ograniczenia, jakie niosą za sobą założenia teorii neoklasycznej, powodują, że nie odpowiada ona na szereg pytań ze strefy zachowań gospodarczych. Nowa ekonomia instytucjonalna, ukształtowana na bazie klasycznego instytucjonalizmu, odnosi się krytycznie do wąskiego ujęcia problemów ekonomicznych reprezentowanego przez kierunek neoklasyczny i zmierza do uzupełnienia analizy nowymi rozwiązaniami, które pozwolą bardziej wyczerpująco badać procesy gospodarcze. Między innymi na gruncie tej teorii próbuje się do pewnego stopnia wyjaśniać fenomen sieci, które warunkują zachowania podmiotów w gospodarce.

Jako podstawowy problem w debacie o relacjach sieci wskazuje się na potrzebę udowodnienia ich istnienia jako **odrębnego sposobu organizacji działalności gospodarczej, czy też formy koordynacji działalności gospodarczej**¹. Według np. M. Perry’ego², M. Miozzo i V. Walsh’a³, oraz G.F. Thompson’a⁴ analiza stara się odpowiedzieć, dlaczego sieci różnią się od

¹ Zob. np. M. Perry, *Small Firms and Networked Economies. Routledge Studies in Small Business*, London 1999; B. Donaldson, T. O’Toole, *Networks*, [w:] B. Donaldson, T. O’Toole, *Strategic Market Relationships. From strategy to implementation*, John Wiley & Sons Ltd., Chichester 2007, s. 71–87; E. Shaw, S. Conway, *Networking and the Small Firm*, [w:] S. Carter, D. Jones-Evans (red.), *Enterprise and Small Business. Principles, Practice and Policy*, Prentice Hall, London 2000, s. 367–383.

² M. Perry, *op. cit.*, s. 4.

³ M. Miozzo, V. Walsh, *International Competitiveness and Technological Change*, Oxford University Press, Oxford 2006, s. 156.

⁴ Por. G.F. Thompson, *Between Hierarchies and Markets. The Logic and Limits of Network Forms of Organization*, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 11.

innych form powiązań biznesowych, form organizacji. Wynika to z założeń teorii nowej ekonomii instytucjonalnej, a uściślając – z teorii kosztów transakcyjnych. Pomimo późniejszej krytyki teorii w kontekście poruszanego zagadnienia, odgrywa ona nadal podstawową rolę w analizie i interpretacji sieci, ponieważ zajmuje się problemem definicji i granic przedsiębiorstwa.

Akceptując chronologiczną systematykę przedstawioną przez M. Perry'ego⁵, należy wyróżnić historycznie następujące po sobie **trzy nurty w definiowaniu sieci**, a mianowicie:

- **perspektywę kosztów transakcyjnych,**
- **zmodyfikowaną perspektywę kosztów transakcyjnych,** oraz
- **perspektywę „osadzenia”.**

Na podstawie wymienionych faz zostanie przedstawiona naukowa debata dotycząca transakcji w ramach rynku, hierarchii oraz sieci.

Szukając w teorii ekonomii odpowiedzi na pytanie, czym jest sieć, należy cofnąć się do 1937 roku⁶, kiedy to została przedstawiona podstawowa myśl w **perspektywie kosztów transakcyjnych**. Jej autor R.H. Coase zauważył, że koordynacja działań w systemie gospodarczym nie jest wyłącznie domeną mechanizmu cenowego, działającego samoistnie w ramach rynku, ale występuje również planowanie przez jednostki-firmy, które uczestniczą w koordynacji działań gospodarczych⁷. Autor wysunął i rozwinął fundamentalną tezę, według której – jak twierdził – rynek i przedsiębiorstwo powinny być traktowane jako alternatywne sposoby koordynacji działalności gospodarczej, zdolne do wzajemnego zastępowania się.

Założenia R.H. Coase'a, rozwinięte następnie przez jego ucznia O.E. Williamson'a⁸, niosą istotne konsekwencje dla późniejszego definiowania sieci. Zgodnie z przedstawioną teorią sieci pojawiają się w odpowiedzi na ograniczenia dwóch wspomnianych mechanizmów koordynacji działalności gospodarczej.

Założenia co do istoty funkcjonowania rynku i powiązanego z nim mechanizmu cenowego oraz interakcji między podmiotami różnią się nieco w zależności od szkoły w ekonomii. W tym względzie rozróżniane są w literaturze przedmiotu dwa **podejścia – neoklasyczne i austriackie**, które niemniej wspólnie nawiązują do przedstawiciela ekonomii klasycznej – A. Smith'a, Szkota, pioniera analizy gospodarki rynkowej. Mimo podkreślania innych interpre-

⁵ M. Perry, *op. cit.*, s. 4 i n.

⁶ Na podstawie dostępnej literatury należy stwierdzić, że źródła praktyki gospodarczej opartej na sieci mają o wiele dłuższą historię.

⁷ R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, "Economica New Series", Vol. 4, No. 16 (Nov., 1937), s. 386-405.

⁸ O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications: A study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, New York 1975; O.E. Williamson, *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, "Journal of Economic Literature", Vol. XIX (December 1981), s. 1537-1568.

tacji efektywności rynku, oba podejścia są wspierane przez spontaniczny efekt emanujący z funkcjonowania systemu rynkowego oraz wspierają porządek i skoordynowany wynik „niezarządzania” oferowanego przez rynek. Rynek ten będzie skuteczny w sytuacjach, kiedy **transakcje** na nim zawierane będą postrzegane jako funkcjonujące najbardziej efektywnie, tzn. kiedy będą spełnione trzy podstawowe warunki⁹:

➤ relacja konkurencyjna na rynku będzie utrzymywana między handlującymi podmiotami do momentu, w którym obie strony będą wolne do zerwania lub zmiany tej relacji w przypadku niezadowolenia z początkowego porozumienia (niespełnienie tego warunku skutkuje wystąpieniem ryzyka, gdzie jedna ze stron będzie posiadać przewagę nad drugą, a w konsekwencji będzie przetrzymywać ją w charakterze zakładnika);

➤ wymieniane na rynku dobra lub usługi mogą być określone i oszacowane przed zakupem, tak że prawdopodobieństwo malwersacji jest zminimalizowane, a ochrona prawna zapewniona;

➤ fundamentalne podstawy, na których opiera się rynek, pozwalają na domniemanie, że warunki, na podstawie których złożono zamówienie, zachowują ważność na okres zawarcia porozumienia.

W środowisku ekonomistów i prawników powszechnie uznaje się, że kompleksowe kontrakty nie tylko są kosztowne do sporządzenia i wyegzekwowania, ale przede wszystkim jest je niezmiernie trudno sporządzić. Według założeń nowej ekonomii instytucjonalnej odwoływanie się przez podmioty zawierające transakcje do mechanizmu cenowego wiąże się z określonymi kosztami¹⁰. R.H. Coase nazwał je kosztami transakcyjnymi. **Koszty transakcji** definiuje się jako koszty, które są ustalane poprzez poszukiwanie dostawcy lub klienta, koszty negocjowania i podpisania umowy, a następnie koszty jej realizacji i kontroli (np. gromadzenia informacji, koszty związane ze zmianą ceny, upadłością dostawcy). Wszystkie te działania, które nie są bezpośrednio związane z produkcją dobra, ani z jego komercjalizacją, mogą się okazać długotrwałe, trudne i ryzykowne, a więc kosztowne, co może motywować przedsiębiorstwo do koordynowania działalności gospodarczej nie na rynku, a w firmie, w ramach wewnętrznych hierarchii – alternatywnej metody koordynacji produkcji¹¹.

Według O.E. Williamson’a wynika to z tego, że rynek nie może funkcjonować skutecznie w każdych warunkach z dwóch podstawowych przyczyn¹²:

⁹ M. Perry, *op. cit.*, s. 4.

¹⁰ R.H. Coase, *op. cit.*, s. 390.

¹¹ *Ibidem*, s. 388.

¹² O.E. Williamson, *op. cit.*, 1981, s. 553.

a) podmioty gospodarcze mają **ograniczoną racjonalność** – jednostki są racjonalne w intencjach, ale w ograniczonym zakresie, w wyniku czego są niezdolne do tworzenia kompletnych umów, uwzględniających wszystkie zdarzenia i możliwe okoliczności, kiedy transakcja, którą projektują, wpisuje się w zbyt złożone otoczenie;

b) podmioty gospodarcze cechuje **oportunizm** – jednostki w sposób przebiegły dążą do realizacji własnego interesu; kiedy sytuacja na to pozwala, bogacą się kosztem innych, nawet przy wykorzystaniu podstępów i złej woli, aby ukryć swoje prawdziwe intencje i nie dotrzymać danego przyrzeczenia.

Autor wyciąga z powyższych wywodów wnioski, że koszty zrealizowania transakcji na rynku stają się nadmierne, jeśli transakcja taka charakteryzuje się 3 cechami¹³:

➤ niepewnością, uniemożliwiającą sporządzenie satysfakcjonujących umów (ryzyko oszustwa, podstępu w wykorzystaniu transakcji rynkowych);

➤ specyfiką aktywów będących podstawą transakcji, co może „zamknąć” partnerów w stosunkach bilateralnych niebezpiecznych dla jednego z nich (tak jest głównie wtedy, gdy dostawca zmuszony jest dokonać specjalnych inwestycji, aby zaspokoić specyficzne potrzeby klienta. Kiedy inwestycje te zostają dokonane, niezwykle trudna jest zmiana dostawcy, ponieważ dostarczony produkt nie ma substytutów na rynku. Od tego momentu dostawca, mając silną pozycję, może postępować w sposób oportunistyczny, podnosząc ceny lub obniżając poziom jakości, aby zmniejszyć koszty);

➤ znaczną częstotliwością, która wzmacnia poprzednie niebezpieczeństwo i czyni rentowne wprowadzenie stałej struktury dla administrowania transakcją, zamiast zwracania się za każdym razem do rynku (normalnie rynek uruchamiając konkurencję, chroni działających przed postawami oportunistycznymi ich partnerów. W istocie bowiem rzeczywista lub potencjalna ofiara oportunistycznego partnera może natychmiast zmienić go na innego, odwołując się do konkurenta lub przynajmniej grożąc takim postępowaniem. Lecz działanie takie nie zawsze jest możliwe, ponieważ koszty zmiany dostawcy często bywają bardzo wysokie. W miarę więc jak transakcja rozwija się i wielokrotnie powtarza między tymi samymi partnerami, sytuacja wyjściowa, nawet gdyby była doskonale konkurencyjna, może przekształcić się w sytuację, kiedy liczba potencjalnych dostawców i klientów poważnie się zmniejsza. Tak jak wspomniano wyżej).

Koszty mechanizmu rynkowego rosną pod wpływem każdego z wymienionych czynników. Mogą być redukowane, ale nie będą wyeliminowane¹⁴. Z tego względu jeśli są one zbyt

¹³ *Ibidem*, s. 555.

¹⁴ R.H. Coase, *op. cit.*, s. 390.

wysokie, przedsiębiorstwa mogą być skłonne do pomijania relacji rynkowych i zastępowania ich relacjami w ramach wewnętrznych hierarchii zarządzania, w ramach bardziej rozbudowanej organizacji.

3. Koordynacja działalności gospodarczej w ramach hierarchii w świetle teorii kosztów transakcyjnych

Koncepcja kosztów transakcyjnych zakłada, że wymiany-transakcje w ramach wewnętrznej **hierarchii**, koordynowane są przez przedsiębiorcę kierującego produkcją. Należy jednak zauważyć, że jednocześnie kontrakty przedsiębiorstwa na rynku nie są wyeliminowane, ale bardzo zredukowane¹⁵. Przyjmuje się, że przedsiębiorstwa powstają i rozwijają się, przejmując rolę rynku w warunkach, kiedy nie jest on wystarczająco skuteczny, a koordynacja w ramach wewnętrznych hierarchii dostarcza im potencjalnych rozwiązań dla sytuacji, w których przytoczone powyżej warunki funkcjonowania rynku nie są spełnione.

Kluczową cechą relacji w ramach wewnętrznych hierarchii, w porównaniu do relacji rynkowych, jest, iż wymagają pewnej formy jawnej regulacji, uporządkowanych reguł i kierunku działania. Oznacza to, że potrzebują wyraźnie ukierunkowanej akcji, z celami lub określonymi wynikami na horyzoncie. Ogólnie rzecz ujmując jest to „administracja” lub „zarządzanie”¹⁶. W konsekwencji można to zdefiniować jako koordynację dokonywaną za pomocą środków administracyjnych, co z kolei wymaga przede wszystkim „politycznych” decyzji, wynikiem których jest działalność dyrekcyjna mająca na celu implementację tych decyzji. Często działalność administracyjna przybiera formę kontrolowanej koordynacji opartej na wypracowanych zasadach zarządzania i procedurach biurokratycznych.

Organizowanie działalności w ramach wewnętrznej hierarchii może być podejmowane zarówno przez sektor publiczny, jak i prywatny. Niemniej występują różnice między prywatnymi i publicznymi formami hierarchicznej regulacji lub zarządzania.

Przedsiębiorstwa jako podmioty sektora prywatnego oferują dobra i usługi na konkurencyjnym rynku, a więc ich wewnętrzna aktywność zarządcza jest przygotowywana do/ i podtrzymywana przez zewnętrzną konieczność efektywności działania. Jeśli przedsiębiorstwo zawiedzie, w końcowym efekcie wypada z biznesu. W tym przypadku jego zewnętrzne środowisko działania jest w większości inne od otoczenia, w którym funkcjonują podmioty sektora publicznego. Sektor publiczny nie musi spełniać tych samych komercyjnych kryteriów, ograniczeń i przymusów, jakim poddawane są firmy sektora prywatnego. Zewnętrzne relacje

¹⁵ R.H. Coase, *op. cit.*, s. 391.

¹⁶ G.F. Thompson, *op. cit.*, s. 22.

między prywatnym sektorem przedsiębiorstw należy ostatecznie raczej rozważać jako „zarządzane” lub koordynowane w konsekwencji przez system rynkowy, co zostało powyżej scharakteryzowane.

Sektor publiczny nie odczuwa natomiast w prowadzonej przez siebie działalności ograniczeń i przymusów bycia w końcowym efekcie koordynowanym przez system rynkowy. Organizacje publiczne, urzędy i inne biura publiczne (np. Komisja Europejska, Narodowy Fundusz Zdrowia) nie odczuwają presji poddania swej działalności i jej efektów porównywalnym komercyjnym kryteriom rynkowym jak przedsiębiorstwa, ponieważ nie są eliminowane z biznesu tak gwałtownie w przypadku niepowodzeń w swych zadaniach organizacyjnych.

Pomimo iż wzrasta presja na sektor publiczny, aby zachowywał się w sposób próbujący odwzorować sposób, w jaki prywatny sektor rynkowy prowadzi swoją działalność, to należy założyć, że wnioskowanie zaczerpnięte z teorii kosztów transakcyjnych ma większe znaczenie dla studiowania zachowań podmiotów sektora prywatnego. Ponieważ podmioty sektora publicznego są relatywnie autonomiczne i niezależne od zewnętrznych ograniczeń, to nie są zmuszone do dokonywania wyboru pomiędzy koordynowaniem działalności na rynku czy w ramach wewnętrznej hierarchii. W innej sytuacji znajdują się przedsiębiorstwa, które według założeń teorii kosztów transakcyjnych dokonują takiego wyboru. Problem przedsiębiorstwa w tym przypadku sprowadza się do tego, aby **wiedzieć, kiedy bardziej skuteczne jest organizowanie wymiany w ramach wewnętrznej hierarchii niż pozostawienie realizacji transakcji na rynku**. Następuje kalkulacja korzyści i kosztów wykorzystania relacji na rynku w porównaniu do relacji w ramach wewnętrznych hierarchii, czyli porównanie mechanizmu cenowego koordynacji zasobów z alternatywną opcją koordynowania (poprzez hierarchię) wewnątrz firmy (przy wykorzystaniu przedsiębiorczych decyzji, poleceń lub rozkazów). W warunkach gospodarki rynkowej opartej na konkurencji każdy z wymienionych sposobów regulacji wiąże się z określonymi kosztami. W przedsiębiorstwie są to koszty związane z hierarchicznym jego zarządzaniem (tzw. koordynacja pionowa) i należą do nich np. koszty wytwarzania, dystrybucji, badań marketingowych. Kosztami funkcjonowania rynku, czyli wykorzystania mechanizmu cenowego określa się koszty transakcyjne, o których była już mowa powyżej.

Teza, że odwoływanie się do rynku może powodować wysokie koszty, jest podstawową innowacją teoretyczną ekonomii transakcyjnej. W ekonomii neoklasycznej koszty te nie są brane pod uwagę, uważa się, że podaż i popyt spotykają się bez trudu i cena, natychmiast znana wszystkim interweniującym, może się automatycznie ukształtować poprzez konfrontację ilości oferowanych i żądanych produktów lub usług.

W teorii kosztów transakcyjnych zakłada się, że przedsiębiorstwa korzystają z wewnętrznej hierarchii w określonych przypadkach, a mianowicie gdy koszty wykorzystania mechanizmu ceny są zbyt duże. W przypadku wysokich kosztów transakcji na rynku – uwarunkowanych wymienionymi powyżej ograniczeniami rynku wskazanymi przez O.E. Williamson'a – hierarchia jest bardziej pożądana. W innym wypadku mechanizm rynkowy jest najbardziej efektywny.

Teoria kosztów transakcyjnych przewiduje, że gdy ani rynek, ani wewnętrzne hierarchie nie oferują satysfakcjonującego sposobu zarządzania transakcjami, możliwe jest pośrednie rozwiązanie. O.E. Williamson wzbogacił i rozwinął w swych pracach teorię kosztów transakcyjnych¹⁷, a jego studia pozwoliły na rozszerzenie analizy nie tylko na substytucję koordynacji działalności podmiotów gospodarczych w ramach rynku i hierarchii, ale także na inne formy koordynacji aktywności, w tym – jak wstępnie zostało to nazwane – hybrydalne formy (pośrednie pomiędzy rynkiem i hierarchią)¹⁸. Założono, że rynek stanowi punkt wyjścia, podstawową formę wymiany, z której inne metody ewoluują, z hierarchiami zarządczymi jako ewolucyjnym końcem procesu. Zgodnie z przedstawioną perspektywą zakłada się, że w odpowiedzi na ograniczenia dwóch podstawowych form organizacji transakcji biznesowych, w przypadku gdy zarówno transakcje rynkowe, jak i struktury hierarchiczne są obciążone zbyt wysokimi kosztami, wybór pada na powiązania hybrydowe - sporadyczne relacje, które są formą pośrednią leżącą „gdzieś” pomiędzy rynkiem a wewnętrzną hierarchią¹⁹. Transakcje zawierane w ramach tych form charakteryzują się mniejszą niepewnością ekonomiczną niż w przypadku transakcji w umowach realizowanych za pośrednictwem rynku, ale jednocześnie większą niż dokonywanych w ramach hierarchii. Są one zawierane w przypadku transakcji dotyczących zasobów wyspecjalizowanych, ale zawieranych rzadko.

Wielu badaczy (nie tylko z dziedziny ekonomii) podejrzewając, że jest to zbyt uproszczenie rzeczywistości gospodarczej, podejmowało próby pojęcia tego „pośredniego” aspektu charakteryzującego aktywność ekonomiczną, która – jak wstępnie przypuszczono – znajdowała się pomiędzy jednym ekstremum – interakcje pomiędzy niezależnymi firmami na rynku, a drugim – ściśle kontrolowanymi i hierarchicznie ustrukturyzowanymi firmami. Nazwa „sieć” pojawiła się jako jedna z propozycji na próby zdefiniowania zaobserwowanego feno-

¹⁷ O.E. Williamson, *op. cit.*, 1975, 1981.

¹⁸ Zob. W.W. Powell, *Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development*, “California Management Review”, Fall 1987, Vol. 30 (1), s. 68; O.E. Williamson, *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, [w:] N. Smelser, R. Swedberg (red.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton 1994.

¹⁹ O.E. Williamson, *op. cit.*, 1975, 1985; O.E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York 1987, s. 16; B. Thorelli, *Networks: Between Markets and Hierarchies*, “Strategic Management Journal”, Vol. 7 (1986), s. 37–51.

menu²⁰. Jednocześnie pierwotna tendencja w analizie sieci polegająca na wyjaśnianiu ich przez pryzmat kosztów transakcyjnych oraz interpretowaniu jako znajdujących się pomiędzy dwoma wcześniej wyróżnionymi formami koordynacji – rynkiem i hierarchią – spotkała się z krytyką wielu ekonomistów jak i socjologów. Istotne znaczenie odegrała **zmodyfikowana perspektywa kosztów transakcyjnych oraz koncepcja osadzenia**.

4. Definiowanie sieci jako mechanizmu koordynacji

W.W. Powell jest jednym z oponentów, którzy przyczynili się do zmodyfikowania założeń teorii kosztów transakcyjnych w wyjaśnianiu sieci. Dokonał samokrytyki swoich wcześniejszych założeń, w których opisywał „nierynkowe” i „niehierarchiczne” formy reprezentujące hybrydalny model²¹. W artykule *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization* autor przyznaje, że wcześniej opisany przez niego mieszany model ujmujący sieci jako pośrednią formę między rynkiem a hierarchią nie jest dostatecznie pomocny w wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej²². Wcześniejsza interpretacja nie jest adekwatna z historycznego punktu widzenia oraz ujmuje zbyt statycznie możliwości wyjaśnienia wielu form współpracy, które są widocznymi sposobami wymiany. Autor przypuszczał, że teoria kosztów transakcyjnych nie jest prawdopodobnie wystarczającym wytłumaczeniem podejmowania aktywności w sieci. Z jego analizy wynika, że przedsiębiorstwa podejmują decyzję o koordynacji transakcji w ramach sieci często wbrew przesłankom wynikającym z opisywanej teorii – wzrastają koszty transakcyjne. W.W. Powell uznał, że model ujmujący sieci jako kontinuum na linii rynek versus hierarchia błędnie wyjaśnia wzory rozwoju ekonomicznego i nie zwraca uwagi na rolę jaką odgrywa w relacjach między podmiotami **obustronność i kolaboracja jako alternatywne mechanizmy koordynacji**. Ograniczenie analizy do dotychczasowych dwóch filarów – rynku i hierarchii - odwraca uwagę od różnorodności organizacyjnej podmiotów. W konsekwencji, uważa W.W. Powell, w wielu pracach naukowych błędnie tłumaczy się takie formy działalności gospodarczej, jak porozumienia licencyjne, franchisingowe, partnerskie. Nie mieszczą się one ani w ramach rynku, ani hierarchii, a tym bardziej nie tworzą żadnych hybryd, lecz wyraźnie całkiem inną formę. Dlatego W.W. Powell uważa, że sieć

²⁰ H.B. Thorelli, *op. cit.*; J.C. Jarillo, *On Strategic Networks*, “Strategic Management Journal”, Vol. 9 (1988), s. 31–41; J. Johnson i L.G. Mattson, *Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach*, “International Studies of Management and Organizations”, 17 (1) 1987, s. 34–48; W.W. Powell, *op. cit.*, 1990.

²¹ W.W. Powell, *op. cit.*

²² Zob. W.W. Powell, *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, “Research in Organizational Behavior”, Vol. 12, 1990, s. 295–336. Artykuł ten zdobył American Sociological Association's Max Weber Prize.

nie powinna być postrzegana jako tymczasowa lub uboczna, lecz oddzielna forma koordynacji²³.

Zaproponowanie uznania sieci za odrębną formę koordynacji wiązało się z problemem dotyczącym określenia co zawierają sieci. W przeciwieństwie do jasno wyodrębnionych mechanizmów rynku i hierarchii, mechanizm działania sieci nie był tak jasno zdefiniowany. Implikowało to postrzeganie sieci przez wielu autorów jako hybrydalne formy organizacyjne i zarządcze²⁴, włączające i łączące elementy hierarchii i rynków, a w konsekwencji definiowanie ich jako to, czym nie są, niż to, czym są, czy też czym różnią się od rynku i hierarchii.

Poniższa tabela reprezentuje pewnego rodzaju podsumowanie kluczowych różnic pomiędzy rynkiem, hierarchią a siecią. Przedstawiona została przez W.W. Powell'a i stanowi punkt wyjścia dla współczesnych opracowań w debacie dotyczącej tematyki sieci.

Tabela 1. Porównanie form koordynacji działalności gospodarczej w ramach rynku, hierarchii i sieci

Cechy	Forma koordynacji działalności gospodarczej		
	Rynek	Hierarchia	Sieć
Podstawa normatywna	Kontrakt, prawo własności	Relacje bazujące na umowie o zatrudnieniu	Uzupełniające się potencjały, silne strony
Sposoby komunikacji	Cena	Rutyny	Relacje
Metody rozwiązywania konfliktów	Spór o cenę; odwołanie się do sądu o wyegzekwowanie warunków umowy	Administracyjne dekrety, nadzór	Normy wzajemności i dbanie o reputację
Stopień elastyczności	Wysoki	Niski	Średni
Stopień zaangażowania pomiędzy stronami	Wysoki	Średni do wysokiego	Średni do wysokiego
Atmosfera/klimat relacji	Precyzja i/lub podejście	Formalny, biurokratyczny	Otwartość, nastawienie na obustronne korzyści
Preferencje lub wybór relacji łączących strony	Niezależność	Zależność	Współzależność
Obecność elementów innych typów transakcji	- Powtarzające się transakcje handlowe - Kontrakty jako hierarchiczne dokumenty	- Nieformalna organizacja - Cechy podobne do rynku: centra zysków, ceny transferowe	- Obecność hierarchii - Wielu partnerów - Formalne zasady

Źródło: W.W. Powell, *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, "Research in Organizational Behavior", Vol. 12, 1990, s. 300.

W ramach powyższej charakterystyki, sieciom przypisywane są specyficzne atrybuty, które dostarczają im trwałej przewagi nad rynkiem i hierarchią. Głównym założeniem, na którym oparte są relacje w ramach sieci, jest, że każda ze stron wymiany polega na zasobach kontrolowanych przez drugą stronę i obie z nich odnoszą korzyści z czerpania z tych różnych

²³ W.W. Powell, *op. cit.*, 1990, s. 298.

²⁴ Por. G.F. Thompson, *op. cit.*, s. 30.

źródeł zasobów. Dlatego wskazuje się, że sieć bazuje na bezpośrednich kontaktach osobistych i jest często rozważana jako nieformalna forma koordynacji i praktyka działania²⁵. W rezultacie wykazuje tendencję do lokalizacji lub ograniczenia do jasno określonej grupy podmiotów o podobnych zainteresowaniach, aspiracjach, czy zbieżnych interesach. Można powiedzieć, że sieć charakteryzuje orientacja na określony cel, co będzie przejawiało się w promowaniu takich atrybutów-mechanizmu jak lojalność i **zaufanie**, a nie administracyjne rozkazy (biurokratyczna proceduralna racjonalność) lub mechanizm cenowy (samozainteresowana instrumentalna racjonalność). Z kolei bazowanie na lojalności i zaufaniu we wzajemnych relacjach wymusza dbanie o **reputację** podmiotu.

W porównaniu do transakcji na rynku, relacje sieci postrzegane są za wystarczająco elastyczne, aby znieść „trudne” transakcje, np. te transakcje, które wymagają częstych renegecji i jednocześnie absorbują wiele czasu na zbudowanie tych transakcji, ponieważ wymagają zaufania, reputacji i obustronności, które na ogół rozwijają się poprzez powtarzające się interakcje między partnerami. W porównaniu natomiast do koordynacji w obrębie firmy, sieci zachowują bodźce rynkowe i ograniczają potrzebę ustanawiania hierarchii zarządzania, mogą jednakże być mniej efektywne w gwarantowaniu koordynacji zasobów niż wewnętrzne zarządzanie.

Należy jednak zachować ostrożność w dążeniu do odróżnienia relacji sieci od czystych transakcji rynkowych i hierarchii zarządzania, aby w konsekwencji nie przedstawiać niektórych cech w sposób idealistyczny. Na przykład ogólnie pojęte zaufanie powszechnie wymienia się jako identyfikator istnienia relacji sieci i często porównuje do nieefektywności przeciwstawnego zachowania. W rzeczywistości zaufanie niekoniecznie jest adekwatnym identyfikatorem istnienia relacji sieci i nie gwarantuje sprawności i skuteczności w prowadzonej działalności gospodarczej²⁶.

Analizując sieć nie jako pośrednią formę pomiędzy rynkiem i hierarchią, lecz jako fenomen sam w sobie, wymienia się jako kluczowe atrybuty te, które są związane z takimi pojęciami ekonomicznymi jak zasoby, wartość i nadwyżka kreująca potencjał. W.W. Powell wskazuje, że sieciowe formy alokacji zasobów zyskują swą przewagę nad innymi „bezpiecznymi” wymianami (rynkem) i administracyjnym dekretem (hierarchią) w trzech głównych obszarach²⁷:

²⁵ G.F. Thompson, *op. cit.*, s. 30.

²⁶ M. Perry, *op. cit.*, s. 23.

²⁷ Za: M. Perry, *op. cit.*, s. 5.

a) poprawa dostępu do zasobów oraz rozpraszanie ryzyka – firmy mogą użyć kooperatywnych porozumień w celu uniknięcia powielania inwestycji w obszarach, które są kosztowne i których sukces zależy od działania innych firm (np. *B+R*, rozwój produktu lub edukacja rynku);

b) elastyczność i adaptacja – w środowisku charakteryzującym się gwałtownymi zmianami technologicznymi, krótkim cyklem życia produktu i systemem niestandardyzowanej produkcji, sieci mogą charakteryzować się większą adaptacyjnością do zmian niż internacjonalizacja działalności w ramach pojedynczej organizacji. To pozwala pojedynczym przedsiębiorstwom na specjalizację i wyjście na spotkanie zmieniającym się możliwościom rynku poprzez tworzenie powiązań i nawiązywanie współpracy z innymi specjalistami. Uzyskując w ten sposób pożądane efekty po niższym koszcie i w sposób mniej nieodwracalny i bardziej innowacyjny niż w przypadku fuzji lub przejęcia innych firm;

c) dostęp do informacji i umiejętności – stworzona i dobrze przetestowana technologia może być trudniej transferowana przy wykorzystaniu relacji rynkowych niż nowa technologia, która oparta jest na dostępie do doświadczenia i wiedzy jej twórców i pomysłodawców. Inaczej mówiąc, niektóre formy porozumień o współpracy mogą być bardziej efektywne w porównaniu z innymi formami, które wymagają dostępu do rozproszonego pokładu umiejętności i metod wytwarzania.

W.W. Powell stwierdził, że tzw. relacyjne lub sieciowe formy organizacji są jasno identyfikowalnymi i widocznymi formami wymiany gospodarczej, pod pewnymi warunkami²⁸. Dostrzegł sieci nie tylko przez pryzmat relacji, ale i jako osobny obiekt syntezy, co wniosło istotną konsekwencję do analizy. G.F. Thompson podsumował to, jako wprowadzenie podwójnego aspektu definiowania sieci – jako **kategorii pojęciowej** oraz jako **formy organizacji koordynacji**. Podział na trzy formy koordynacji: rynek, hierarchię i sieć wymagałby, aby sklasyfikowanych form nie rozważać jednocześnie w kontekście struktur pojęciowych i form organizacji²⁹. Autor, odnosząc się do założeń P.S. Adlera³⁰, wnioskuje, że można by dokonać podziału pomiędzy **formami organizacji** – rynek, hierarchia i sieć, a powiązanymi z nimi **kategoriami – mechanizmami koordynacji**, a mianowicie z:

- rynkiem: konkurencją i ceną,
- hierarchią: kierownictwem i władzą,

²⁸ W.W. Powell, *op. cit.*, 1990, s. 296.

²⁹ F. Thompson, *op. cit.*, s. 13.

³⁰ Zob. P.S. Adler, *Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism*, "Organization Science", March–April 2001, Vol. 12 (2) 2001, s. 215 i n.

- siecią: kooperacją, konsensusem, obustronnością w relacjach³¹.

W takim wypadku rynek, hierarchię i sieć należałoby rozpatrywać jako określone formy organizacyjne, wymienione zaś powyżej kategorie jako dostarczające konceptualnych środków dla zrozumienia wymienionych form organizacji.

Koncepcja zakładająca sieć jako wyodrębnioną formę koordynacji działalności gospodarczej nie spotkała się jednak z powszechną aprobatą.

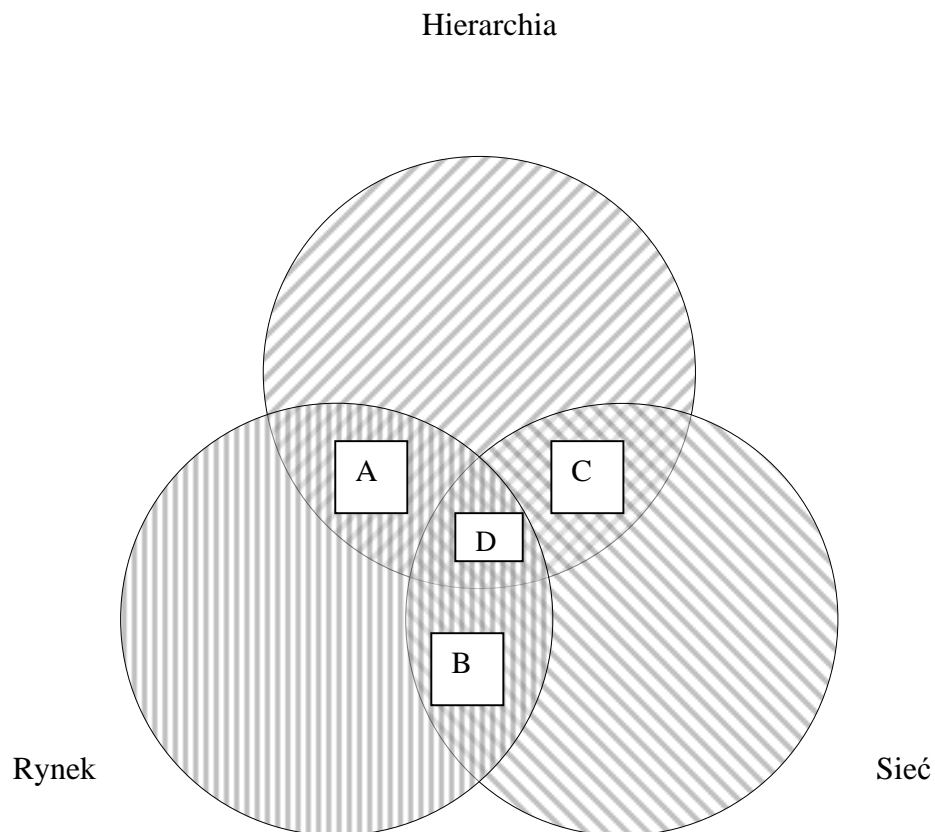
5. Znaczenie koncepcji „osadzenia” w analizie sieci

Jak zasugerował G.F. Thompson, powyższa systematyka jest dość atrakcyjnie prosta i zwodniczo kusząca. Zakładając istnienie trzech form koordynacji działalności gospodarczej i odpowiadających im mechanizmów, autor dostrzega ewentualność uzupełnienia rozważań poprzez założenie, że możliwa byłaby sytuacja nachodzenia na siebie trzech scharakteryzowanych form koordynacji działalności gospodarczej. Mogłyby one zachodzić jednocześnie w różne konfiguracje między sobą (np. relacje w ramach wewnętrznych hierarchii w przedsiębiorstwie nie są odseparowane od relacji na rynku), a aspekt każdej z kategorii konceptualnej mógłby służyć do podkreślenia którejś z form organizacji wydającej się odpowiednią.

Rozważania autora można symbolicznie przedstawić w prostej graficznej formie, co jest uwidocznione na Rys. 1.

Zgodnie z przedstawionym schematem, może wystąpić sytuacja obrazująca kombinację trzech koncepcji koordynacji działalności gospodarczej (i ich mechanizmów). W przypadku analizy sytuacji, która będzie stanowić bardziej kombinację elementów hierarchii i rynku, graficzną ilustracją zagadnienia będzie pole oznaczone literą *A*. Strefa *C* będzie obrazowała zagadnienie, gdy hierarchia i sieć są lepszymi wykładnikami danej sytuacji. Jeśli kombinacja relacji sieci i rynku będzie stanowić odpowiednią wykładnię zagadnienia, będziemy mieli do czynienia z polem *B*. Ponadto jeśli wszystkie trzy z opisanych mechanizmów koordynacji, zarówno w ich własny sposób, ale i operujące w kombinacji ze sobą, oferują lepsze odzwierciedlenie danej sytuacji lub problemu, mamy do czynienia ze strefą oznaczoną literą *D*.

³¹ G.F. Thompson wskazuje na sieć jako trzeci mechanizm koordynacji, podczas gdy P.S. Adler zaproponował termin „społeczeństwo”, które opiera się na zaufaniu, jednocześnie przyjmując je w kontekście mechanizmu koordynacji.



Rys. 1. Hierarchia, rynek, sieć

Źródło: G. F. Thompson, *Between hierarchies and markets*, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 51.

G.F. Thompson jednak z rezerwą podchodzi do takiej możliwości systematyzacji, która – jak podkreśla – dostarcza przejrzystych narzędzi do dalszej analizy sieci, jednakże nie jest w stanie w wystarczającym stopniu objąć złożoności działalności gospodarczej.

Dlatego nie zdumiewa fakt, że socjologowie wyrazili swój sprzeciw wobec interpretacji trzeciej drogi przez ekonomistów kosztów transakcyjnych, którzy niemniej jednak jako jedni z pierwszych zwrócili uwagę na różnorodność transakcji, które mogą być zakwalifikowane ściśle nie tylko do transakcji rynkowych czy w ramach hierarchii.

Socjologowie zgłosili także poważne zastrzeżenia do dokonywania podziału pomiędzy rynkiem, hierarchią i sieciami. Szczególne znaczenie miały w tym względzie poglądy badaczy, które zostały zaklasyfikowane w ramach tzw. **perspektywy „osadzenia”** (z ang. *embedded-*

ness). Główny autor i przedstawiciel koncepcji M. Granovetter³² stwierdził, że wszystkie formy wymiany zawierają elementy sieci, rynków i hierarchii³³. Ponadto wraz z innymi autorami którzy rozwinęli perspektywę osadzenia³⁴ odniósł się sceptycznie do przyznawania szczególnego statusu relacjom sieci uznając wszystkie transakcje ekonomiczne za osadzone w relacjach społecznych i obejmujące zarówno kooperację jak i konkurencję, relacje ukryte jak i formalne. W wyniku przyjęcia takich założeń stwierdzono, że **sieci** powinny być postrzegane jako **przechodzące przez, pod i wokół rynków i hierarchii**³⁵. Uznano, że wszystkie transakcje ekonomiczne poza pobieżnymi, niedbałymi wymianami polegają na i tworzą pewien stopień obustronnego zrzeczenia i obligacji. Taki punkt widzenia byłby poniekąd zbieżny z określeniem mechanizmu sieci jako podrzędnego, czy też podległego w stosunku do rynku, czy hierarchii³⁶.

Koncepcja osadzenia krytycznie odnosiła się do interpretacji teorii kosztów w wyjaśnianiu sieci. Mając na uwadze kilka aspektów, należy stwierdzić, że było to podejście zasadne.

Wcześniej wspomniano, że W.W. Powell przedstawiając charakterystykę sieci, wyraził jednocześnie przypuszczenie, że teoria kosztów transakcyjnych nie jest prawdopodobnie wystarczającym wytłumaczeniem podejmowania aktywności w sieci. Z jego analizy wynika bowiem, że przedsiębiorstwa podejmują decyzję o koordynacji transakcji w ramach sieci czasami wbrew przesłankom wynikającym z teorii kosztów transakcyjnych³⁷. Zgodnie z założeniami ekonomii kosztów transakcyjnych, przedsiębiorstwo dokonuje wyboru sposobu koordynacji kierując się zasadą minimalizacji kosztów. Upraszczając – podejmuje produkcję w sytuacji, gdy rynek nie dostarcza taniej określonych produktów. Jednakże wiele porozumień podejmowanych w ramach sieci w rzeczywistości podnosi koszty transakcyjne. Z drugiej jednak strony przedsiębiorstwa otrzymują w zamian unikalne aktywa, których nie mogą nabyć na rynku lub same wytworzyć³⁸.

Ekonomia transakcyjna zakłada ponadto, że decyzje podmiotów podejmowane są wyłącznie w zależności od kontekstu ekonomicznego w jednym celu: minimalizacji kosztów,

³² Węgierski historyk gospodarczy K. Polanyi wprowadził wcześniej przed M. Granovetterem termin „embeddedness”. W swym dziele z 1944 roku *The Great Transformation* wskazywał na konieczność „osadzenia” (zakotwiczenia) rynku i gospodarki w społeczeństwie.

³³ M. Granovetter, *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 91 (3) 1985, s. 486.

³⁴ Poza M. Granovetter, *op. cit.* Zob. również: R. Swedberg, *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton 1990; G. Grabher, *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, London 1993.

³⁵ A. Sayer, R. Walker, *The New Social Economy*, Blackwell, Oxford 1992, s. 139.

³⁶ G.F. Thompson, *op. cit.*, s. 237.

³⁷ Por. W.W. Powell, *op. cit.*, 1990, s. 323.

³⁸ *Ibidem*.

czyli po rozpoznaniu i przeanalizowaniu sytuacji znane jest rozwiązanie. Taki wariant wykluczałby możliwość wprowadzenia przez przedsiębiorstwo każdej innej strategii. Tak więc wykorzystanie tej teorii w praktyce nie jest możliwe, ponieważ w rzeczywistości trudno jest ustalić wielkość kosztów transakcyjnych. W takim wypadku usprawiedliwianie dokonania wyboru określonej formy koordynacji działalności przedsiębiorstwa mogłoby odbywać się po fakcie. Rola zarządzających przedsiębiorstwem nie ogranicza się jednak do minimalizacji kosztów produkcyjnych i kosztów transakcyjnych. Starają się oni przede wszystkim zapewnić trwałość istnienia i konkurencyjności przedsiębiorstwa. Aby to osiągnąć, muszą wykazać się kreatywnością, a nie tylko kierować się konkretnymi warunkami, jakie narzuca otoczenie w danym momencie. Ta relatywna swoboda manewru pozwala na formułowanie strategii, która uwzględnia maksymalizowanie produktywności ludzkiej przez decyzje dotyczące organizacji produkcji, wykorzystania zdolności do **innowacji** i zarządzania zmianą organizacyjną. Wszystkie one mają centralne znaczenie w zyskowności, rentowności i wzroście firm. Sieć stanowi więc dynamiczne podejście do **innowacji i produkcji**, dopuszcza aktywną rolę przedsiębiorstwa w planowaniu, a nie biernym kierowaniu w oparciu o konkretne warunki, jakie narzuca otoczenie w danym momencie.

Niemniej – jak to zostało podkreślone w **perspektywie osadzenia** – podmioty gospodarcze nie zachowują się lub nie decydują samodzielnie, bez społecznego kontekstu³⁹. Perspektywa postrzega relacje ekonomiczne również jako wynik dziedzictwa wzorów i zachowań, które mogą mieć swoje źródło w czasach przedindustrialnych, jak i we współczesnych strukturach społecznych i instytucjach, co ma wpływ na przebieg transakcji ekonomicznych⁴⁰. Forma, jaką przybierają relacje biznesowe, może być wysoce zmienna, różna i specyficzna. Uzależnione jest to od zróżnicowania środowiska społecznego i doświadczenia historycznego i stoi w sprzeczności do rzekomo podkreślanych w ekonomii kosztów transakcyjnych uniwersalnych zachowań oraz instytucjonalnych układów i ustaleń.

6. Podsumowanie

Rynek był od dawna postrzegany jako „naturalny, a więc efektywny” sposób koordynacji działalności gospodarczej analizowany w ramach ekonomii neoklasycznej. Pomimo jednak niezaprzeczalnego wkładu teorii w rozumienie procesów zachodzących w ekonomii nie odpowiada ona w wystarczającym stopniu na pytania ze strefy kolaboracji podmiotów gospo-

³⁹ M. Granovetter, *op. cit.*, s. 489.

⁴⁰ G.G. Hamilton, *The Theoretical Significance of Asian Business Networks*, [w:] G.G. Hamilton, *Asian Business Networks*, Walter de Gruyter, Berlin 1996, s. 284.

darczyczych. Praktyka gospodarcza poddana została próbie wyjaśnienia w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. Wyjaśnianie jednak zachowań podmiotów gospodarczych poprzez pryzmat kosztów transakcyjnych napotkało na ograniczenia teorii. Została ona zmodyfikowana, jak i poddana krytyce przez socjologów, którzy nie akceptowali podejścia sterylnej podziału na rynek i hierarchię, oraz hybrydalne formy w postaci sieci, jak też sprzeciwili się przyznawaniu szczególnego statusu relacjom sieci uznając, że wszystkie transakcje ekonomiczne są osadzone w relacjach społecznych i obejmują zarówno kooperację, jak i konkurencję, relacje ukryte jak i formalne.

Niemniej jednak przyznanie sieciom bardziej znaczącej roli niż miało to miejsce w ramach teorii kosztów transakcyjnych, a także zaklasyfikowanie ich jako przedmiotu analizy, wprowadza możliwości dalszego rozwoju teorii. Na podstawie literatury przedmiotu nie można przesądzić, że istnieje ścisła logika sieci, ale nie ulega wątpliwości, że możliwe jest określenie pewnego zakresu dla rozważań teoretycznych. Pojawiające się z kolei nowe modele ekonomiczne dają nadzieję, że wyjaśnianie formacji i interakcji sieciowych zostanie dogłębnie zbadane.

Bibliografia

- Adler P.S., *Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism*, "Organization Science", March–April 2001, Vol. 12 (2) 2001, s. 215–234.
- Coase R.H., *The Nature of the Firm*, "Economica New Series", Vol. 4, No. 16 (Nov., 1937), s. 386–405.
- Donaldson B., O'Toole T., *Networks*, [w:] B. Donaldson, T. O'Toole, *Strategic Market Relationships. From Strategy to Implementation*, John Wiley & Sons Ltd., Chichester 2007.
- Grabher G., *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, London 1993.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*, "American Journal of Sociology" 91 (3) 1985, s. 481–510.
- Hamilton G.G., *The Theoretical Significance of Asian Business Networks*, [w:] G.G. Hamilton, *Asian Business Networks*, Walter de Gruyter, Berlin 1996, s. 284–298.
- Jarillo J.C., *On Strategic Networks*, "Strategic Management Journal", Vol. 9 (1988), s. 31–41.
- Johnson J., Mattson L.G., *Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach*, "International Studies of Management and Organizations", 17 (1) 1987, s. 34–48
- Miozzo M., Walsh V., *International Competitiveness and Technological Change*, Oxford University Press, Oxford 2006.
- Perry M., *Small Firms and Networked Economies*, Routledge Studies in Small Business, London 1999.
- Powell W.W., *Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development*, "California Management Review", Fall 1987, Vol. 30 (1), s. 67–87.
- Powell W.W., *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, "Research in Organizational Behavior", Vol. 12, 1990, s. 295–336.
- Sayer A., Walker R., *The New Social Economy*, Blackwell, Oxford 1992.
- Shaw E., Conway S., *Networking and the Small Firm*, [w:] S. Carter, D. Jones-Evans (red.), *Enterprise and Small Business. Principles, Practice and Policy*, Prentice Hall, London 2000, s. 367–383.
- Swedberg R., *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton 1990.
- Thompson G.F., *Between Hierarchies and Markets. The Logic and Limits of Network Forms of Organization*, Oxford University Press, Oxford 2003.

- Thorelli B., *Networks: Between Markets and Hierarchies*, "Strategic Management Journal", Vol. 7 (1986), s. 37–51.
- Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E., *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, "Journal of Economic Literature", Vol. XIX (December 1981), s. 1537–1568.
- Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York 1987
- Williamson O.E., *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, [w:] N. Smelser, R. Swedberg (red.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton 1994.

THE IMPORTANCE OF NETWORK THEORY IN EXPLAINING ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Abstract

Considerable attention has been recently drawn to explaining economic activity through the notion of networks. So far the neoclassical economy appeared to be limited in delivering complex clarification about network phenomena. However, after decades of unchallenged market models of explanations of economic activity, transaction cost economics (TCE) corrected the existing models by showing how hierarchies provided solutions to market imperfections (Coase 1937). TCE has become also a legitimate theory in the area of institutional economics explaining how business networks came into existence.

The first tendency in TCE, explaining network as an intermediary organizational form lying somewhere between open markets and management hierarchies (Williamson 1975, 1981), has been challenged. A significant modification of transaction cost perspective came from W.W. Powell (Powell 1990). Moreover, sociologists criticized TCE, claiming that the theory doesn't go far enough in embedding economic action within a social context (Granovetter 1985). In this aspect more helpful in explaining networks could be an interpretation delivered by G.F. Thompson (Thompson 2003). The perspectives presented in the article do not include the whole complexity of networks. Therefore developing new models increases the chance for better understanding and explaining networks and their significance in contemporary economy.