

RADOSŁAW SKROBACKI

RYZIKO I ZAUFANIE JAKO CZYNNIKI ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW PRYWATNYCH

I. WSTĘP

Gospodarka znajduje się obecnie w polu zainteresowań chyba wszystkich nauk społeczna. W rozważaniach na jej temat można zatem, a dla uchwycenia możliwie najdokładniejszego obrazu rzeczywistości nawet trzeba dokonać wielowymiarowej analizy zjawisk. Badacz staje wobec sytuacji, w której musi wybierać pomiędzy konkurencyjnymi, często sprzecznymi koncepcjami dotyczącymi interesujących go zjawisk. Analiza ryzyka i zaufania pozwala dostrzec interesujące prawidłowości dotyczące zarówno różnic, jak i podobieństw pomiędzy „starą” a „nową” gospodarką, przy czym bardzo widoczny staje się społeczny charakter rozpatrywanych parametrów.

II. SOCJOLOGICZNO-EKONOMICZNY MODEL ANALIZY RYZYKA I ZAUFANIA

Rozważania dotyczące relacji pomiędzy zaufaniem a ryzykiem w działalności gospodarczej sektora małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych (MSPP) postanowiłem osadzić w kontekście dwóch teorii. Teoria kosztów transakcyjnych O. E. Williamsona nakazuje patrzeć na kontraktowanie całościowo. Oznacza to, że kontakty pomiędzy firmami nie kończą się w momencie, w którym dokonuje się wymiana. Jest to proces, który śledzić trzeba od początku do końca, to znaczy aż do momentu, w którym zawarta umowa przestaje wywierać skutki na działalność partnerów, pamiętając, że kontrakt i jego interesujące konsekwencje obowiązują przynajmniej dopóty, dopóki firmy mogą wysuwać wzajemne roszczenia wynikające z jego realizacji (w praktyce o wiele dłużej, ponieważ nawet w sytuacji gdy ewentualne roszczenia nie mają podstaw prawnych, mogą być rozpatrywane ze względu na „dobrą wolę” tudzież wolę obniżenia kosztów transakcyjnych¹ działań

¹ W niniejszej pracy ujmuję koszty transakcyjne za: O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 32-35. Definiuje się je tam za: K. Arrowem jako „koszty funkcjonowania systemu gospodarczego. Takie koszty należy odróżnić od kosztów produkcji. Koszty transakcyjne są odpowiednikiem tarcia w systemach fizycznych”. Dalej

obu stron w kolejnych, niekoniecznie wzajemnych kontaktach). To właśnie możliwość wyjścia poza kontrakt, a w zasadzie traktowania go tylko jako „tradycyjnej” podstawy współpracy, która jednak realizuje się w dużej mierze niezależnie od niego, uważam za najistotniejszą szansę, jaką badaczowi-socjologowi, stwarza ekonomia kosztów transakcyjnych. Dopuszcza też ona, przynajmniej, potencjalnie, możliwość osadzenia działalności gospodarczej w społeczno-kulturowym kontekście². Dzieje się tak dzięki włączeniu w jej obszar zainteresowań m.in. takich zagadnień, jak: prestiż, władza, dominacja, wola jednostki, sieć czy samoorganizacja³. Tak rozumiana teoria kosztów transakcyjnych posiada też tę zaletę, że podkreśla w istotny sposób znaczenie jednostki w procesach rynkowych i to w perspektywie rynku klientów instytucjonalnych. Odejście od litery kontraktu, nacisk na kontraktowanie relacyjne, na transakcję jako proces, przesuwa w istotny sposób „ciężar” kreowania wymiany z takich struktur, instytucji, jak rynki, prawo, państwo, a nawet pojedyncza firma, ku osobom rzeczywiście zaangażowanym w określanie tego, jak dana wymiana się kształtuje w czasie jej realizacji. Dzięki tym założeniom elementami analizy kontraktowania stają się właśnie zaufanie i ryzyko oraz osobisty stosunek do tych zjawisk podmiotów kontraktujących.

Druga płaszczyzna teoretyczna, na której opieram badania i analizę, to teoria strukturacji A. Giddensa. Szczególne znaczenie ma jego koncepcja działania, podkreślająca znaczenie nierozpoznanych warunków wyjściowych (to na ich podstawie może nastąpić odejście od litery kontraktu – np. istotna zmiana relacji dwóch walut czy gwałtowana zmiana cen jakiegoś komponentu, surowca stanowiącego istotną część finalnego przedmiotu transakcji) i ich relacje z niezamierzonymi skutkami działania (to właśnie w tej perspektywie szczególnego znaczenia nabiera analiza *ex post* kosztów transakcyjnych). Takie założenie wzajemnych relacji i często nieuwzględnianych początkowo właściwości, mogących mieć wpływ na przebieg działania i jego nierozpoznane skutki, pozwala doszukiwać się pewnych cech wspólnych z wymogiem całościowego analizowania kontraktu (nie można w tym momencie zapomnieć, że koszty, warunki *ex post*, po wykonaniu części lub całości kontraktu mają możliwość stania się warunkami *ex ante* dalszych wzajemnych stosunków, co przypomina relację przejścia niezamierzonych skutków w nierozpoznane warunki wyjściowe)⁴.

czytamy: „Jest rzeczą pożyteczną rozróżnienie kosztów transakcyjnych *ex ante* i *ex post*”. Do pierwszej kategorii autor zalicza koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy. Druga kategoria obejmuje natomiast koszty niedostosowania, koszty renegocjacji, koszty założenia i koszty bieżące, związane ze strukturami zarządzania (często nie z sądami), którym spory są przedkładane, oraz koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań. Trzeba tutaj dodać, że kategoria kosztów transakcyjnych dotyczy trudno mierzalnych zjawisk, co jednak nie jest tak istotne, kiedy weźmie się pod uwagę, że zasadnicze znaczenie odgrywa tutaj ich ewentualna różnica, a nie poziom absolutny. Koszty transakcyjne zawsze ocenia się w komparatywny sposób instytucjonalny, gdzie jeden sposób kontraktowania porównuje się z innym.

² Zob. W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 71.

³ Zob. S. Partycki, *Zarys teorii socjologii gospodarki*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 2003, s. 58-59.

⁴ Nie można oczywiście utożsamiać wszystkich kosztów transakcyjnych z nierozpoznanyimi warunkami wyjściowymi i niezamierzonymi konsekwencjami, jak i odwrotnie.

Druga płaszczyzna założeń teorii strukturacji odnosi się bezpośrednio do podmiotu działającego, który posiada określone motywacje, własną racjonalność i refleksyjnie monitoruje własne czyny. Koresponduje to z założeniami behawioralnymi ekonomii kosztów transakcyjnych. I tak monitorowanie działań jest niezbędne do tego, aby można było w ogóle mówić o rozważaniach dotyczących kosztów *ex post* kontraktu (gospodarka wydaje się być najlepszym przykładem na rzecz potwierdzenia tezy Brytyjczyka o kolonizacji przyszłości, tutaj bowiem – chyba najaktywniej – nie tylko planuje się przyszłość własną, ale również uwzględnia się plany innych: współpracowników i konkurencji). Według O. E. Williamsona, jednostka w swoich działaniach kieruje się ograniczoną racjonalnością. Jednostki traktuje się jako racjonalne, ale tylko w ograniczonym zakresie, przy czym wynika to z niedoskonałych właściwości poznawczych ludzi. A. Giddens wydaje się rozumować podobnie, wskazując na nierozpoznane warunki wyjściowe działania, oba punkty widzenia prowadzą zatem do wspólnego wniosku, że działamy, nie tylko nie znając wszystkich konsekwencji, ale również wszystkich, często bardzo ważnych dla przebiegu działania warunków wyjściowych. Niezmiernie istotne jest również założenie o oportunistycznym podmiocie działającym, który sam staje się jedną z przyczyn nierozpoznania warunków działania, a w dalszej perspektywie „źródłem behawioralnej niepewności w transakcjach gospodarczych, a niepewność ta znika albo wtedy, gdy poszczególne osoby są otwarte i uczciwe w swych staraniach o realizację indywidualnych korzyści, albo, alternatywnie wtedy, gdy można założyć pełne podporządkowanie, samozaprzeczenie i posłuszeństwo”⁵. Oportunizm partnerów, a przynajmniej założenie o możliwości jego istnienia wyzwala też niewątpliwie „konieczność” ciągłego monitorowania działań zarówno własnych, jak i partnerów. Pozostaje jeszcze trzecie założenie behawioralne o neutralności ryzyka, które z racji tego, że określone zostaje jako „zdecydowanie sprzeczne z faktami”, pozwolę sobie pominąć⁶. Stratyfikacyjny model podmiotu działającego A. Giddensa „uzupełniony” o założenia behawioralne ekonomii kosztów transakcyjnych O. E. Williamsona mogłby zatem prezentować się, jak to przedstawia schemat.

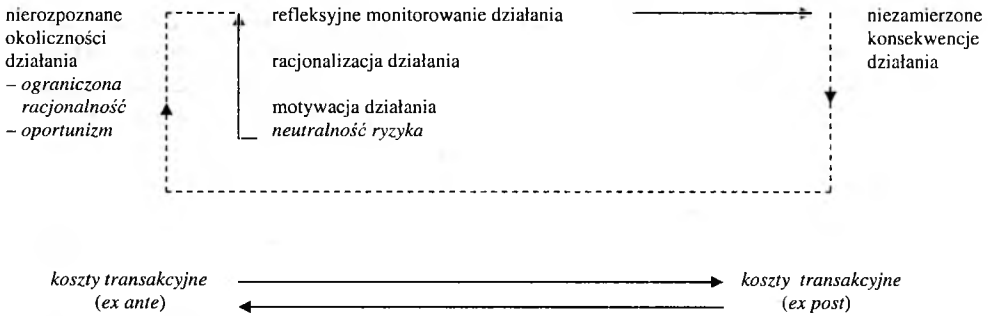
Na potrzeby niniejszej pracy takie połączenie obu teorii wydaje mi się „właściwą” podporą badań empirycznych i ich analizy. Ekonomia kosztów transakcyjnych analizuje transakcje pod kątem trzech wymiarów: specyficzności aktywów, niepewności i częstotliwości. Częstotliwość będzie miała dla mnie znaczenie, ponieważ jest ona jakby w naturalny sposób powiązana z rutynizacją. Niepewność interesuje O. E. Williamsona w kontekście jej behawioralnych źródeł, a zatem odnajduje swoje miejsce w koncepcji brytyj-

⁵ O. E. Williamson, op. cit., s. 61.

⁶ Ibidem, s. 391-392. O. E. Williamson, zakładając neutralny stosunek podmiotów działających do ryzyka rzeczywiście stwierdza, że jest to założenie „sprzeczne z faktami”. Tłumaczy je jednak efektywnością uzyskanego w ten sposób modelu. Wypada zająć się jednak sytuacją bliższą rzeczywistości – niechęcią bądź akceptacją ryzyka, w ujęciu teorii A. Giddensa. Wydaje się, że właściwym odniesieniem do teorii strukturacji będzie powiązanie stosunku do ryzyka z kwestią motywacji działania. Przy czym „motywacje dotyczą raczej skłonności do działania niż sposobu, w jaki aktor je przeprowadza w czasie”; por. A. Giddens, *Stanowienie społeczeństwa. Zarys teorii strukturacji*, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 44. W takim ujęciu stosunek do ryzyka będzie w jakiś sposób odpowiedzialny za kształt naszych planów ogólnych, projektów, które decydujemy się (bądź nie) realizować.

Schemat

Stratyfikacyjny model podmiotu działającego A. Giddensa w powiązaniu z założeniami behawioralnymi ekonomii kosztów transakcyjnych O. E. Williamsona



Źródło: opracowanie własne.

skiego socjologa wspólnie z założeniami behawioralnymi ekonomii kosztów transakcyjnych. Najistotniejsze wydaje się jednak określenie roli specyficzności aktywów. Z ich znaczenia zdają sobie sprawę obie strony – sprzedający, ponieważ musi w nią relatywnie dużo zainwestować w porównaniu z technologią ogólnego zastosowania, i kupujący, ponieważ za ową specyficzność musi zapłacić równowartość *s* – kosztów zabezpieczenia sprzedającego. W ten sposób można by uznać specyficzność aktywów za element scenarii, szczególnie element stanowiący o charakterze kontraktu. Wymagają one bowiem nie tylko uwzględnienia ich szczególnego znaczenia dla obu stron kontraktu, ale również pewnego odsłonięcia „ja”, z którym nie mamy do czynienia w przypadku wymiany dóbr standardowych. Związane są z tym w oczywisty sposób określone emocje, uczucia, postawy. Warto zauważyć, że specyficzność zasobów podkreśla znaczenie dominacji, władzy w relacjach partnerów wymiany. Zasoby te bądź to w formie alokacyjnej, bądź autorytetu oddziałują na proces strukturacji, ustanowione zostają pewne związanie z nimi kody lub sankcje normatywne⁷. Ostatecznie chęć uniknięcia stosunku władzy, zależności od drugiej strony może spowodować wycofanie transakcji z rynku i jej wewnętrzną, firmową organizację (co nie zawsze jest jednak możliwe).

W przyjętej perspektywie analizowane zjawiska ryzyka i zaufania będą traktowane jako nierozpoznane okoliczności czy niezamierzone konsekwencje (również jako koszty transakcyjne), gdy nie będą monitorowane refleksyjnie albo też jako koszty transakcyjne w sytuacji refleksyjności. W pewnym sensie nowe wydaje się tu teoretyczne ujęcie problemu. Sam problem ryzyka jest też ujmowany nieco inaczej niż ma to miejsce w socjologii, gdzie na uwadze ma się przede wszystkim ryzyko na wielką skalę⁸. Mnie interesuje ryzyko w wymiarze

⁷ A. Giddens, *Stanowienie społeczeństwa...*, s. 73.

⁸ A. Giddens, *Nowoczesność i tożsamość*, PWN, Warszawa 2006, s. 317. W języku polskim nie zwykło się stosować terminu „ryzyko” w liczbie mnogiej (por. *Słownik języka polskiego* Wydawnictwo Naukowe PWN, wyd. IX, Warszawa 1994), niemniej jednak w pracy U. Beck, *Spółczesność ryzyka. W drodze do*

indywidualnym, ryzyko podejmowane, a nie to, które nas dotyka, rozumiane nie tylko jako zagrożenie, lecz także jako szansa⁹, dodatkowo w powiązaniu z zaufaniem.

III. ZAŁOŻENIA METODOLOGICZNE ROZWAŻAŃ

W swoim projekcie badawczym¹⁰ realizowałem badania jakościowe, posługując się metodą biograficzną tematyczną, w ramach której zastosowałem technikę wywiadu pogłębionego. Struktura zastosowanego przeze mnie scenariusza składała się z siedmiu bloków tematycznych. Wywiad rozpoczynał się od kwestii związanych z momentem założenia firmy i – oprócz istotnej z perspektywy respondentów, dającej im poczucie pewności – możliwości opisu tego okresu, pozwalał na zdobycie cennych informacji dotyczących podstaw, w oparciu o które przedsiębiorcy kreowali swoje nadzieje na powodzenie. Kolejny etap, nazwany przez mnie „Gry o zaufanie”, związany był w głównej mierze z próbą uzyskania informacji dotyczących znaczenia i form, umowy jako narzędzia prowadzenia działalności gospodarczej w omawianym sektorze. Problem ten został potraktowany przeze mnie ogólnie, co wiązało się z próbą rekonstrukcji relacji nie tylko z klientami, ale również z dostawcami czy podwykonawcami realizującymi umowy na rzecz firm moich respondentów. Dalej interesował mnie swoiście ujęty „kapitał ludzki”, ta baza funkcjonowania firmy, na którą składają się pracownicy i właściciel bądź właściciele przedsiębiorstwa. Czwarty blok pytań dotyczył momentów przełomowych w funkcjonowaniu danej firmy i w założeniu miał dostarczyć informacji o słabych i mocnych stronach organizacji, o jej rzeczywistych możliwościach przewyższania zagrożeń i wykorzystywania szans. Piąta i szósta część scenariusza dotyczyły wybranych elementów otoczenia biznesu i odnosiły się do roli państwa, zwłaszcza w aspekcie kształtowania prawa, oraz roli rodziny, jako instytucji o szczególnym znaczeniu dla funkcjonowania sektora MSPP. Ostatni blok był próbą uchwycenia stosunku właścicieli firm do możliwości i efektywności rynku ubezpieczeń w obszarze działalności danego przedsiębiorstwa. Zastosowałem celowy dobór próby. W doborze odpowiedniej ilości osób do badania przyjąłem zasadę „nasylenia”, czyli osiągnięcia takiego stanu rzeczy, gdy dalsze materiały nie przynoszą już badaczowi żadnych nowych znaczących informacji. Stan taki osiągnąłem po realizacji 20 wywiadów pogłębionych. Należy jednak podkreślić, że badania empiryczne przedstawiają

innej rzeczywistości, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2002, pojawiają się „ryzyka” jako określenie większej ilości pojedynczych „ryzyk”.

⁹ O możliwości traktowania ryzyka zarówno jako zagrożenia, jak i szansy zob. J. Michalak, *Refleksje nad pojęciem ryzyka*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2004, z. 1, s. 119-131. Warto podkreślić, że zarówno A. Giddens (*Nowoczesność i tożsamość...*, s. 111), jak i U. Beck (op. cit., s. 22) ujmują ryzyko również w kategoriach szansy, a nie tylko zagrożenia.

¹⁰ Ilekroć odwołuję się do własnych badań, mam na myśli badania zrealizowane przeze mnie w ramach pracy magisterskiej *Ryzyko i zaufanie jako społecznie uwarunkowane czynniki prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze MSPP*, przygotowanej pod kierunkiem prof. Marka Ziółkowskiego w Instytucie Socjologii Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu w 2004 r.

przypadki reprezentacyjne, nie są zatem reprezentatywne i wniosków nie można uogólniać w odniesieniu do całej populacji.

Badania zostały przeprowadzone na dwóch grupach przedsiębiorstw podzielonych na przedstawicieli „starej” i „nowej” gospodarki. W ramach tak skonstruowanych badań za cel postawiłem sobie określenie różnorodnych sposobów „radzenia” sobie z ryzykiem, i to rozumianym zarówno jako szansa, jak i zagrożenie. Interesowały mnie w tym kontekście zarówno wymiar formalny tego zjawiska – rola, znaczenie i efektywność systemu prawnego, możliwości wykorzystania dostępnych na rynku polis, jak i sfera prywatna, w tym przede wszystkim informacje dotyczące uczestników gry rynkowej dostępne na międzyfirmowej giełdzie, gdzie często konkurent staje się sprzymierzeńcem. Ciekawił mnie także wyłaniający się wraz z krzepnięciem polskiego kapitalizmu swoiście biznesowy system norm i wartości. Ogólnym celem badań była zaś próba uchwycenia zjawiska ryzyka w kontekście społecznym i zwrócenie uwagi na jego subiektywny charakter, w opozycji do „obiektywnych” szacunków ryzyka dokonywanych przez różnego rodzaju systemy eksperckie¹¹. Pomocne w tym zadaniu miało się okazać powiązanie pojęć ryzyka i zaufania jako oddziałujących, często wspólnie czy jednocześnie, na działania społeczne.

Ogólny problem badawczy można by zamknąć w pytaniu: Jak postrzegają wzajemne relacje pomiędzy zaufaniem a ryzykiem polscy mali i średni przedsiębiorcy i czy w ogóle towarzyszy im taka refleksja? Chodzi tu zwłaszcza o wpływ relacji pomiędzy zaufaniem a ryzykiem na działania przedsiębiorców. Sam problem wydaje się w naturalny sposób wpisany w działalność gospodarczą. To właśnie w tym kontekście podmioty działające są w szczególny sposób motywowane do refleksyjnego monitorowania czynów zarówno własnych, jak i innych. Tutaj też ryzyko podejmuje się zdecydowanie częściej niż jest się nim dotykany. Ryzyko analizuję w powiązaniu z zaufaniem, ponieważ interesuje mnie, czy i jak te dwa zjawiska warunkują się nawzajem i czy takie zależności są przedmiotem refleksji przedsiębiorców. Osobna analiza obu zjawisk, a następnie wyszczególnienie wzajemnych wspólnych relacji, postrzeganych przez przedsiębiorców, wyznacza ogólny obszar moich zainteresowań.

Jeżeli chodzi o wielkość przedsiębiorstwa i strukturę własności, badanie objęło sektor MSPP. Określenie przynależności firmy do analizowanego sektora oparte zostało na typologii J. Gardawskiego, który wyróżnia mikroprzedsiębiorstwa (do 5 zatrudnionych), przedsiębiorstwa małe (6-14 zatrudnionych), średnie (15-250 zatrudnionych) i duże (powyżej 250 zatrudnionych)¹². Takie rozróżnienie jest niezmiernie istotne ze względu na przedsiębiorstwa „nowej” gospodarki, które mimo niewielkiej liczby pracowników generują zdecydowanie wyższe przychody niż większe, jeśli chodzi o zatrudnienie, firmy „starej” gospodarki. Pozwala to też na bardziej adekwatne uwzględnienie roli, jaką we współczesnym polskim życiu gospodarczym odgrywają podwykonawcy. Okazuje się na przykład, że firma budowlana, będąca głównym wykonawcą wielkiej

¹¹ U. Beck, op. cit., s. 38-39 i n.

¹² Zob. J. Gardawski, *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2001, s. 71-72.

inwestycji, zatrudnia kilkanaście osób, podczas gdy na samej budowie pracuje ich kilkadziesiąt, a nawet kilkaset. W takiej sytuacji powstaje rzeczywisty problem, do jakiej kategorii zaliczyć takiego „głównego” wykonawcę i jakie kryteria odzwierciedlają jego „rzeczywistą wielkość”. Analiza wywiadów pogłębionych skupiała się przede wszystkim na faktach kulturowych, a więc na wypowiedziach, w których respondenci bezpośrednio wyrażali swoje myśli i opinie. Cała zawartość zebranego materiału była bardzo różnorodna i obszerna. Analiza zebranego materiału badawczego została przeprowadzona na podstawie wcześniej przygotowanych transkrypcji wywiadów pogłębionych i stanowi pewną formę analizy treści. W analizie tej nie były brane pod uwagę właściwości językowe respondentów.

IV. JAK ROZUMIEĆ RÓŻNICE POMIĘDZY „STARĄ” A „NOWĄ” GOSPODARKĄ

Być może najwłaściwszym odzwierciedleniem relacji między „starą” a „nową” gospodarką jest podkreślenie wielości różnic pomiędzy nimi. Dotyczą one zupełnie fundamentalnych kwestii i wykraczają daleko poza ramy technologii. D. Bell, opisując społeczeństwo postindustrialne, podkreśla znaczenie przesunięcia głównego akcentu w gospodarce z przemysłu na usługi, które powiązane są z profesjonalną analizą i planowaniem oraz nowymi formami funkcjonowania w dziedzinie edukacji, zdrowia i opieki społecznej. Te przekształcenia powodują oczywiście zmiany nie tylko w stratyfikacji społecznej, ale również w samej strukturze zawodowej i sposobach wykonywania pracy¹³. Trzecia zmiana w historii technologii, jak opisuje to A. Toffler, obejmuje łączność, genetykę, badania oceanów, wprowadzenie nowych materiałów zastępujących tradycyjne surowce, nowe metody produkcji rolnej oraz nowe formy działalności usługowej¹⁴. Niezależnie od tego, jak nazwiemy społeczeństwo, które powstaje w skutek takich zmian, firmy, które realizują swoją aktywność w tych nowych obszarach, uznać można za przedsiębiorstwa działające na polu „nowej” gospodarki. Będę zatem za tego rodzaju przedsięwzięcia uznawał takie, które bardziej niż na materialnym, bazują na intelektualnym zapleczu, na wiedzy, właściwościach organizacyjnych, uniezależnione od takiego czy innego „parku maszynowego”. Firmy „nowej” gospodarki również używają w swojej działalności ogólnie pojętego „sprzętu”, posiadają określone zaplecze materialne, choćby w postaci nieruchomości, niemniej jednak ich przewaga konkurencyjna, specyfika, w oparciu o którą budują swój zysk, wynika z przewagi nowoczesnej technologii produkcji bądź organizacji przedsiębiorstwa. W funkcjonowaniu firm zmienia się też rola człowieka. W fabryce Forda mogli niegdyś pracować ludzie po „chwilowym” przyuczeniu i bez konieczności wzajemnego porozumiewania się, nie musieli nawet mówić w tym samym języku, podczas gdy dzisiejsza, nowa technologia wymaga wiedzy

¹³ Zob. M. Hirszowicz, *Spyry o przyszłość. Klasa. Polityka. Jednostka*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1998, s. 43-44.

¹⁴ Ibidem, s. 49.

zdobywanej w czasie wieloletnich studiów popartych bogatym doświadczeniem. Za firmy „nowej” gospodarki będę też uznawał te, które bazują na wysokim zaufaniu do swoich pracowników wynikającym po części z niemożności sprawdzenia ich pracy, a po części z trudności związanych z dokonaniem wymiernej oceny ich działań (np. firmy reklamowe, instytuty badania opinii publicznej i rynku, firmy doradcze, consultingowe).

V. OKREŚLENIE RELACJI POMIĘDZY RYZYKIEM A ZAUFANIEM

Analizę rozpoczynam od określenia relacji pomiędzy ryzykiem a zaufaniem. Wynika to w zasadzie z jednej przyczyny: analizowanie wypowiedzi przedsiębiorców osobno dla każdej z kategorii byłoby wręcz niemożliwe w świetle uzyskanych informacji. Oba zjawiska są z sobą tak silnie powiązane, że mówienie o którymkolwiek z nich z pominięciem roli drugiego zubożałoby całą pracę i utrudniałoby zrozumienie ich wzajemnych relacji i powiązań. O samych relacjach wnioskowałem nie w oparciu o konkretnie postawione pytanie, ale z opisu kontaktów firmy z występującymi na różnych etapach funkcjonowania przedsiębiorstwa jednostkami i grupami. Poniższy schemat przedstawia różne możliwe relacje pomiędzy ryzykiem (R) i zaufaniem (Z) oraz uwzględnia rozkład kosztów transakcyjnych. Każda z relacji, niezależnie od ponoszonych kosztów transakcyjnych, może owocować podjęciem decyzji o działaniu, a jest to zależne od indywidualnych predyspozycji danej jednostki podejmującej aktywność w obszarze gospodarki i od kontekstu społecznego, społecznej percepcji partnera jako aktora, któremu można zaufać lub nie, z którym warto ryzykować bądź nie. Należy podkreślić, że żadnej relacji nie należy traktować w tym dwuwymiarowym układzie jako określonej raz na zawsze – każda relacja może „przemieścić” się zarówno na skali ryzyka, jak i zaufania, na obu naraz bądź na każdej z osobna. Przyjęte wartości ryzyka i zaufania mają posłużyć jedynie zobrazowaniu ogólnej sytuacji, a nie odzwierciedlać rzeczywistość (można uznać 1 i -1 za skrajne wartości indywidualnych kontynuów gotowości do podejmowania ryzyka i obdarzania zaufaniem¹⁵, zaś 0 to trudny do określenia poziom obojętności, który jest jednak przydatny dla stworzonego modelu ze względu na konieczność zobrazowania sytuacji równowagi, przejścia od niechęci do gotowości na ryzyko, od odmowy do udzielenia zaufania).

Monitorowanie własnych działań, refleksyjność podmiotów działających doprowadza do sytuacji, w której doceniają oni atrakcyjność wzrostu Z i związane z tym niższe koszty transakcyjne oraz wzrastający poziom gotowości do ryzyka, co ostatecznie wyraża się większą zdolnością obu stron nie tylko do innowacyjności, ale również do kontraktowania relacyjnego, pozwalającego na

¹⁵ Istotną rolę może odgrywać tutaj indywidualny „impuls zaufania” definiowany jako „dyspozycja osobowościowa w różnym stopniu rozwinięta u różnych osób, skłaniająca do udzielenia zaufania *a priori*”. Definicja za: P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 2002, s. 325.

Relacje ryzyko–zaufanie
Spadek wartości kosztów transakcyjnych

Zaufanie → Ryzyko ↓	1 (z uwzględnieniem gradacji P. Sztompki)	0	-1 (z uwzględnieniem gradacji P. Sztompki)
1	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu/mimo dużego zaufania jednej bądź obu stron relacji. Gotowość do podjęcia ryzyka jednej bądź obu stron uprawdopodobnia działanie, ale nie czyni go pewnym. Sytuacja może zmierzać do $R < 1$ i/lub $Z < 1$.	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu o brak podstaw do udzielenia/odmówienia zaufania jednej bądź obu stron relacji. Gotowość do podjęcia ryzyka jednej bądź obu stron uprawdopodobnia działanie, ale nie czyni go pewnym. Sytuacja może zmierzać do $R < 1$ i/lub $Z \neq 0$.	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu/mimo braku zaufania jednej bądź obu stron. Gotowość do podjęcia ryzyka jednej bądź obu stron uprawdopodobnia działanie, ale nie czyni go pewnym. Sytuacja może zmierzać do $R < 1$ i/lub $Z > -1$.
0 (założenie ekonomii kosztów transakcyjnych)	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu/mimo dużego zaufania jednej bądź obu stron relacji. Neutralny stosunek do ryzyka jednej bądź obu stron relacji uprawdopodobnia jednakowo podjęcie bądź zablokowanie działania. Sytuacja może zmierzać do $R \neq 0$ i/lub $Z < 1$.	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu o brak podstaw do udzielenia/odmówienia zaufania jednej bądź obu stron relacji. Neutralny stosunek do ryzyka jednej bądź obu stron relacji uprawdopodobnia jednakowo podjęcie bądź zablokowanie działania. Sytuacja może zmierzać do $R \neq 0$ i/lub $Z \neq 0$.	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu/mimo braku zaufania jednej bądź obu stron. Neutralny stosunek do ryzyka jednej bądź obu stron relacji uprawdopodobnia jednakowo podjęcie bądź zablokowanie działania. Sytuacja może zmierzać do $R \neq 0$ i/lub $Z > -1$.
-1	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu/mimo dużego zaufania jednej bądź obu stron relacji. Niechęć do ryzyka jednej bądź obu stron relacji może zablokować działanie, ale go nie uniemożliwia. Sytuacja może zmierzać do $R > -1$ i/lub $Z < 1$.	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu o brak podstaw do udzielenia/odmówienia zaufania jednej bądź obu stron relacji. Niechęć do ryzyka jednej bądź obu stron relacji może zablokować działanie, ale go nie uniemożliwia. Sytuacja może zmierzać do $R > -1$ i/lub $Z \neq 0$.	Działanie może zostać podjęte/zablokowane w oparciu/mimo braku zaufania jednej bądź obu stron. Niechęć do ryzyka jednej bądź obu stron relacji może zablokować działanie, ale go nie uniemożliwia. Sytuacja może zmierzać do $R > -1$ i/lub $Z > -1$.

$R = 1$ – gotowość do podjęcia ryzyka,

$R = 0$ – neutralny stosunek do podjęcia ryzyka,

$R = -1$ – negatywny stosunek do podjęcia ryzyka, niechęć do ryzyka.,

$Z = 1$ – zaufanie w stosunku do partnera (oparte bądź na wcześniejszych doświadczeniach – własnych bądź cudzych, bądź na „wierze”¹⁶ w charakter działań innych aktorów życia gospodarczego), z uwzględnieniem gradacji P. Sztompki¹⁷,

$Z = 0$ – neutralny stosunek do partnera, nie mamy podstaw ani do tego by partnerowi ufać, ani też do tego by mu zaufania odmówić,

$Z = -1$ – nieufność w stosunku do partnera, z uwzględnieniem gradacji P. Sztompki.

Źródło: opracowanie własne.

¹⁶ O problemie umowienia zaufania bądź jako pewnej kumulacji doświadczeń, bądź jako swoistego przejścia na stronę „wiarę” szerzej zob. A. Giddens, *Nowoczesność i kosmos*, s. 27.
¹⁷ P. Sztompka, *Prolegomena do teorii zaufania*, w: *Idee a urządzanie świata społecznego*, red. E. Nowicka, M. Chabuński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

optymalizowanie zysków partnerów. Długofalowa współpraca będzie zatem przebiegała w kierunku do $Z = 1$ (może się także z tego pułapu zaczynać, jeżeli partnerem jest duża, dobrze znana firma, choć i to nie zawsze jest wystarczającym zabezpieczeniem realizacji własnych interesów; z drugiej strony należałoby przyznać, że i długotrwała współpraca, przynajmniej teoretycznie, jest możliwa bez wzajemnego zaufania). Jeżeli relacja przechodzi proces od $Z < 0$ do $Z > 0$, to w oparciu o własne doświadczenia stajemy się zazwyczaj bardziej skorzy do podejmowania ryzyka, jeżeli była w ogóle taka możliwość (czyli wcześniej $R < 1$, a nie $R = 1$). Oba procesy mogą przebiegać równocześnie, lub też jeden z nich może poprzedzać, a nawet wyzwalać drugi. Inaczej rzecz ujmując – albo wyższa gotowość do ryzyka uruchamia procesy, dzięki którym wzrasta wzajemne zaufanie, albo wysoki poziom zaufania pozwala na wzrost gotowości na ryzyko, czy chociażby podejmowanie bardziej ryzykownych działań. Generalnie jednak, by którykolwiek z procesów mógł nastąpić, niezbędny jest właściwy danej jednostce poziom wartości kombinacji obu czynników wyzwalający w niej gotowość do działania. Ta wypadkowa obu czynników uruchamiająca działanie z danym partnerem na danych warunkach jest niezbędna do tego, by oba procesy mogły się następnie zmieniać w optymalnym, a przynajmniej korzystnym dla obu stron kierunku. Opisane procesy są możliwe, wydają się korzystne z perspektywy wyników finansowych obu stron, niemniej jednak nie są czymś samoistnym, a przedstawione warunki nie muszą prowadzić do ich zaistnienia. Działanie jest możliwe w każdej z dziewięciu opisanych opcji, niemniej jednak każda z nich wiąże się z innymi kosztami transakcyjnymi i jest zależna od społecznego i indywidualnego kontekstu. Jednostka charakteryzuje się nie tylko pewną gotowością do ponoszenia ryzyka, zdolnością do obdarzania ludzi zaufaniem, ale również znajduje się w konkretnym kontekście instytucjonalnym, który te indywidualne predyspozycje kreuje, staje się dla nich swoistym katalizatorem ułatwiającym bądź blokującym procesy odpowiadające za przebieg interakcji w obrębie aktywności gospodarczej aktorów.

Z tej perspektywy szczególnie interesujące wydają się te indywidualne poziomy wartości kombinacji obu czynników, które pozwalają danej jednostce podjąć decyzję o współpracy z danym partnerem. Życie gospodarcze, zwłaszcza w obszarze działań przedsiębiorców, wydaje się charakteryzować bardzo wysokim poziomem refleksyjności, to znaczy mało jest tutaj (a w zasadzie brak w świetle wyników moich badań) działań, które nie byłyby refleksyjnie monitorowane, decyzje niezmiernie rzadko powodowane są wyłącznie emocjami. Świadczy o wysokim stopniu świadomości zadań, przed jakimi staje firma i o faktycznym wysiłku kalkulowania możliwości różnych rozwiązań, obciążonych różnymi kosztami, w tym kosztami transakcyjnymi, jak i niosących z sobą różne wartości oczekiwanych, unikanych skutków. W ten sposób w obszarze analizy włączyć należy ponownie wszystkie rodzaje relacji pomiędzy ryzykiem i zaufaniem, ale już nie jako odrębne przypadki analizowanego zjawiska, a jedynie jako charakterystyczne parametry działania podmiotów gospodarczych.

Przedstawiony model relacji pomiędzy ryzykiem a zaufaniem nie zależy oczywiście od tego, jaki obszar gospodarki poddajemy analizie – ma zdecydowanie uniwersalny charakter.

VI. PODEJŚCIE DO PROBLEMU PŁATNOŚCI JAKO CECHA WSPÓLNA PRZEDSIĘBIORSTW „STAREJ” I „NOWEJ” GOSPODARKI – POSTRZEGANIE PARTNERÓW PRZEZ PRYZMAT CHARAKTERU WŁASNOŚCI

Zrealizowane przeze mnie w ramach pracy magisterskiej badania wykazały, że najważniejsza zbieżność pomiędzy przedsiębiorstwami obu typów dotyczy zupełnie podstawowej z perspektywy kontraktu kwestii, a mianowicie płatności. Zdefiniowane przez rozmówców problemy w tym obszarze dotyczą dwóch kwestii: braku zapłaty za wykonaną usługę, (dostarczony towar) bądź opóźnienia w tej zapłacie.

W odniesieniu do zagadnienia płatności w ogóle i terminowości płatności, respondenci wyróżniali trzy typy przedsiębiorstw: publiczne (z wyróżnieniem szczególnej pozycji szpitali i służby zdrowia), prywatne (z rozróżnieniem na przedsiębiorstwa polskie, w tym zagraniczne działające w Polsce) i zagraniczne działające poza granicami naszego kraju (z podziałem na przedsiębiorstwa z Europy Zachodniej i Wschodniej, bez uwzględnienia, przy faktycznym braku doświadczeń któregośkolwiek z respondentów, kierunku potencjalnych różnic pomiędzy północą i południem kontynentu). Z każdym z tych typów związany był inny poziom ryzyka i odmienny rodzaj zaufania wynikający z charakteru własności, przypisywany niejako już na początku współpracy. Szczególnie ta ostatnia obserwacja wskazuje, że przedsiębiorcy przystępując z kimś do współpracy udzielają mu lub odmawiają pewnego kredytu zaufania, sami zresztą tak to właśnie nazywają. Mamy do czynienia z zaufaniem wybiórczym do określonych ze względu na typ własności przedsiębiorstw. Przy czym dla uzupełnienia obrazu należy stwierdzić, że przedsiębiorcy, mimo że podobnie klasyfikują przedsiębiorstwa w tym kontekście, to jednak różnią się w ocenach co do poszczególnych kategorii. Dla niektórych wystarczającą podstawą do tego, by czuć się pewnie, było robienie interesów prawie wyłącznie z podmiotami publicznymi. W jednym z wywiadów respondent stwierdza:

Generalnie można się oprzeć na tym, że zakłady budżetowe, jednostki budżetowe są pewnymi klientami [...]. Umowę podpisuje się przy gminie powiedzmy z wójtem, burmistrzem, czy tam prezydentem miasta bądź z wskazanymi przez niego osobami. Nie ma nawet kwestii zaufania tutaj, to są reprezentanci urzędu, oni podpisują to w imieniu urzędu i jeżeli chodzi tutaj o to, to akurat zobowiązania urzędów państwowych, no dają dużą gwarancję¹⁸.

W przypadku tej firmy (zgodnie z deklaracją właściciela) 99% klientów to jednostki budżetowe, ale nie szpitale. Można zatem powiedzieć, że istnieje grupa przedsiębiorców, którzy z racji kooperacji z sektorem budżetowym czują się pewnie w obszarze związanym z płatnościami wynikającymi z realizacji kontraktu. Ważne jest tutaj zwłaszcza uwzględnienie tego zabezpieczenia w postaci nierealizowania kontraktów ze szpitalami, które mimo że są finansowane również ze środków publicznych, powszechnie uważane są za

¹⁸ R. Skrobaccki, op. cit., s. 156-157.

niewiarygodnych partnerów, jeśli chodzi o terminową realizację płatności. Można zatem przyjąć, że budżet państwa jako ostateczny płatnik jest (z wyjątkiem służby zdrowia) traktowany jako pewny płatnik, który choć czasami nieterminowo, to jednak zawsze płaci, i to nawet nie unikając kar odsetkowych. Dla niektórych ta zwłoka to jednak zbyt duże obciążenie dla finansów firmy i nie traktują oni zbyt przychylnie zamówień publicznych. Jeden z rozmówców stwierdził:

Próbowałem kiedyś, zaraz na początku jak założyłem firmę, szkoły malować, ale to się nie da. Ja muszę kupić materiały, ludziom zapłacić a z czego to wszystko, jak oni mi po pół roku zapłacą albo nawet po roku? Dlatego zrezygnowałem i już teraz takich nie robię¹⁹.

Na kontrakty państwowe decydują się raczej firmy o silnej pozycji finansowej i ze sporym doświadczeniem w kontaktach z jednostkami budżetowymi. Ich pewna pozycja finansowa pozwala im funkcjonować mimo braku pieniędzy za wykonanie umowy, a doświadczenie pozwala nie tylko „lepiej” dobierać zleciodawców, ale również skuteczniej egzekwować należności (tym odsetki za zwłokę) które w perspektywie kilku miesięcy, a nawet roku stają się istotnym elementem zapłaty. O jednostkach budżetowych nie szuka się też dodatkowych informacji, gwarantem uzyskania kwoty z faktury jest sama tożsamość własnościowa obsługiwanych podmiotów. Warto byłoby tutaj postawić pytanie, czy faktyczne uzależnienie urzędników od obowiązku udzielania zamówienia firmie oferującej najtańszą usługę lub produkt nie ogranicza możliwości rozwoju kontraktowania relacyjnego i związanego z nim zmniejszenia kosztów transakcyjnych.

W kontaktach pomiędzy prywatnymi firmami sytuacja zmienia się diametralnie. Spośród 20 moich rozmówców żaden nie przyznał się do tego, że kontroluje mniej niż 80% wydatków firmy. Możemy zatem wnioskować, że właściciele MSPP, z którymi rozmawiałem, osobiście określają sposób wydawania pieniędzy. W praktyce mamy, więc do czynienia z sytuacją, w której w ramach transakcji zawieranych przez MSPP klientami instytucjonalnymi spotykają się dwaj szefowie firm, którzy w czasie rozmowy, często tylko telefonicznej, określają specyfikę przedmiotu transakcji i warunki finansowe wymiany. Z drugiej strony spotykamy się z sytuacjami, w których właściciel MSPP spotyka się w celach określenia warunków transakcji z pracownikiem dużej firmy polskiej lub zachodniej funkcjonującej w naszym kraju. Obie sytuacje są jakościowo różne, ale posiadają cechy wspólne. W firmach o pewnej tradycji możemy mówić o stałych klientach, a w takim przypadku mamy do czynienia z zaufaniem opartym w znacznym stopniu na simmlowskim „prostym wnioskowaniu indukcyjnym”. Innymi słowy: „ufam, bo niejedno już z tym partnerem przeżyłem”; zaufanie ma już tutaj charakter oczekiwań nie tylko aksjologicznych, ale również opiekuńczych. W przypadku grupy nowych klientów oczekiwania te będą miały raczej charakter efektywnościowy, rzadko aksjologiczny (przy czym rodzaj oczekiwań może w obu przypadkach zależeć

¹⁹ Ibidem, s. 157.

w istotnym stopniu od indywidualnych predyspozycji jednostki, a nie od informacji posiadanych na temat partnera). Inna jest również podstawa zaufania: doświadczenie własne – w przypadku stałych klientów, doświadczenie zapośredniczone – w przypadku klientów nowych, okazjonalnych. Logika badań polegała na tym, aby uzyskać od rozmówców dane na temat źródeł, w oparciu o które konstruują oni swoje wizje tych nieregularnych klientów. Dzięki temu spodziewałem się uzyskać odpowiedź nie tylko na pytanie o to, w jaki sposób przebiega proces przydzielania bądź odmawiania zaufania przez właścicieli MSPP, ale również komu ufają ci ludzie w kwestii pozyskiwania niezbędnych do prowadzenia działalności informacji. Najważniejszą konstatacją było to, że wszyscy rozmówcy powoływali się na coś, co ogólnie zostało przez nich nazwane „wiedzą, jaką się po prostu ma, jak się w tym siedzi”, „wiedzą branżową”, „wiedzą, jaką się ma, jak się przebywa w tym środowisku”, innymi słowy – „to się po prostu wie”²⁰. A zatem wiedzę o klientach moi rozmówcy czerpali od konkurencji i innych przedsiębiorców. Było to o tyle niezrozumiałe, że przecież w interesie konkurencji jest w takim momencie wprowadzenie w błąd osoby poszukującej informacji, tak aby przekonać ją, że partner jest wypłacalny, choć faktycznie tak nie jest.

Warto podkreślić, że moi rozmówcy traktowali fakt ogólnej znajomości swoich „nowych” klientów jako coś zupełnie zwyczajnego. Wręcz nie wyobrażali sobie nawiązania współpracy z nieznaną firmą i to nie z racji tego, że nie podjęliby z nią współpracy, ale z powodu tego, że mogliby nic nie wiedzieć o swoim „nowym” kliencie. Owa wiedza to efekt przebywania w środowisku przedsiębiorców i to niekoniecznie z tej samej branży. „W tym się siedzi”²¹ powtarzali moi rozmówcy i dla nich było to jedyne, wystarczające i całkowicie naturalne wytłumaczenie tego, że wiedzą wystarczająco dużo o swoich potencjalnych klientach, by już we wstępnej fazie zdecydować, czy można z daną firmą nawiązać współpracę. Uważam, że jest to niewątpliwie pewna forma kapitału społecznego, niedostępna dla osób z zewnątrz. Ta wiedza to jednocześnie kapitał poszukiwany i wymieniany na międzyfirmowym rynku. Po przeprowadzonych rozmowach wydaje mi się, że wymiana informacji o tym, jak się komu wiedzie, jest integralną częścią interakcji pomiędzy przedsiębiorcami. To taka ich „dodatkowa” praca po godzinach i obowiązek jednocześnie. Im większa jest liczba firm nieuczciwych, tym bardziej rośnie rola i znaczenie tego kapitału. Co ciekawe, kapitał ten wynika nie tylko z kontaktów z konkurencją, ale sam te kontakty określa, jeżeli konkurujące firmy potrafią skutecznie wymieniać się informacjami o nierzetelnych klientach, stają się w ten sposób bezpieczniejsze i to zarówno wszystkie razem, jak i każda z osobna.

Ostatni typ przedsiębiorstw rozróżnianych ze względu na rodzaj własności to przedsiębiorstwa zagraniczne działające poza granicami naszego kraju. Rysuje się tu całkiem wyraźnie wpływ globalizacji na przebadaną przez mnie populację przedsiębiorstw. Muszę podkreślić, że nie mam w tym momencie na uwadze firm zagranicznych działających w Polsce, te bowiem są traktowane zupełnie inaczej niż partnerzy działający poza granicami naszego kraju. Stosunkowo

²⁰ Ibidem, s. 159.

²¹ Ibidem, s. 161.

niewielka grupa (zaledwie trzy firmy, wszystkie z obszaru „starej” gospodarki) miały kontakty z firmami działającymi wyłącznie poza granicami naszego kraju. Jest to jednak niezmiernie istotna grupa, ponieważ doświadczenia tych osób wskazują przede wszystkim na różnice w prowadzeniu interesów „tam” i „tu”. Zagraniczne przedsiębiorstwo działające w Polsce zatrudnia Polaków i wówczas te potencjalnie duże różnice pomiędzy polskimi a zagranicznymi firmami działającymi na naszym rynku wydają się zacierać, a przynajmniej nie udało mi się ich wychwycić w czasie moich badań. Co innego, gdy firma działa poza Polską i zatrudnia osoby innych narodowości. Choć nie było to zamierzone, wywiady ukazały różnice w kontaktach z firmami „ze wschodu” i „zachodu”. Wnioskując z wypowiedzi moich rozmówców, różnica relacji w stosunkach z firmami z obu części Europy polega, na tym, że firmy „zachodnie” to partnerzy, z którymi nie trzeba podpisywać umów i obawiać się o opóźnienia w terminie zapłaty. W kontaktach z przedsiębiorstwami ze „wschodu” natomiast obowiązuje prosta zasada, że „najpierw pieniądze, a potem towar”. Mamy wobec tego do czynienia z dwoma zupełnie różnymi rodzajami ograniczania ryzyka niewywiązania się zagranicznego partnera z warunków współpracy. W przypadku firm z Europy Zachodniej, polscy przedsiębiorcy swoje nadzieje nie tylko na bezproblemową realizację kontraktu, ale również na umówioną (słownie) zapłatę, zdają się opierać wyłącznie na zaufaniu i opinii o solidności swych partnerów (brak umów). Zła renoma kontrahentów z Europy Wschodniej powoduje natomiast, że firmy polskie bazują w kontaktach z nimi nie tylko na pisemnie sformułowanych umowach, ale również na systemie wysokich przedpłat, czy wręcz domagają się zapłaty za towar „z góry”, jeszcze przed jego otrzymaniem. W takiej sytuacji ryzyko kłopotów związanych z realizacją kontraktu w większej mierze przejmuje partner zagraniczny.

VII. RELACJE Z KONKURENCJĄ, CZYLI CO RÓŻNI „STARĄ” I „NOWĄ” GOSPODARKE

W relacjach z konkurencją „stara” gospodarka – być może z racji tego, że jej branże są bardziej zamknięte – wydaje się przejawiać większą gotowość do współpracy z konkurentami. Mówiąc wprost, producentowi np. sera z dnia na dzień nie przybędzie ani nie ubędzie konkurentów. Jest to spowodowane m.in. koniecznością stosunkowo dużych (zwłaszcza jak na polskie warunki) nakładów finansowych. Pamiętać również trzeba o tym, że „stara” gospodarka nie dość, że wymaga większych nakładów kapitałowych, to jeszcze proces zwrotu jest znacznie dłuższy niż w przypadku „nowej”. Ta kapitałochłonność stanowi skuteczną barierę zabezpieczającą (barierę wejścia) nie tylko przed gwałtownie wzrastającą liczbą konkurentów, lecz także przed jakimikolwiek (nie licząc czasów okresów głębokich recesji) większymi zmianami liczby konkurentów. Ta stałość starych sektorów sprzyja lepszemu poznaniu się właścicieli MSPP i właśnie to stanowi jedną z przyczyn ich większej gotowości do współpracy. Nie idzie tu nawet o samą gotowość do współpracy, gdyż tę zapewne z różnych pobudek deklarowali wszyscy rozmówcy niezależnie od sektora gospodarki,

w którym funkcjonuje ich firma, ale o jakość tej współpracy. W przypadku „starej” gospodarki mamy do czynienia z głębszą współpracą, łącznie ze wzajemnym zatrudnianiem się czy wspólnym realizowaniem kontraktów. Innymi słowy – nierzadką jest w tym sektorze sytuacja, w której jedna firma, nie chcąc odmówić przyjęcia zlecenia od konkretnego klienta, by nie stracić szansy jego powrotu w przyszłości, przyjmuje od niego zlecenie z pełną świadomością tego, że będzie musiała do jego wykonania zatrudnić firmę konkurencyjną. Opinia klienta jest tutaj bardziej znacząca niż potencjalny zarobek konkurenta. Oczywiście w takich sytuacjach firmy starają się zatrudnić przede wszystkim takich konkurentów, którzy nie byłoby w stanie samodzielnie uzyskać danego kontraktu, a tym samym mniej prawdopodobne staje się „odbicie” tego klienta przez zastępczego wykonawcę. Te zastępcze firmy to najczęściej niewielkie przedsiębiorstwa, które choć mogą wykonać dany kontrakt, to jednak nie są w stanie, z różnych przyczyn, samodzielnie się o niego starać. Z całą stanowczością trzeba również podkreślić, że jest to zjawisko jakościowo różne od popularnego dzisiaj w niektórych sektorach rodzimej gospodarki procesu realizacji zleceń przez jednoosobowe firmy, które całą swoją egzystencję opierają na zatrudnianiu tanich podwykonawców. Powstaje jednak pytanie, czy te mniejsze firmy są faktyczną konkurencją dla tych, od których zlecenia otrzymały? Wydaje się, że tak, bowiem ostatecznie nic nie stoi na przeszkodzie, by następnym razem zadowolony klient nie skorzystał z usług tej mniejszej, nie tak znanej, nieposiadającej dużych sukcesów firmy. Taki stan rzeczy wydaje się występować w usługach. Inaczej rzecz się ma, gdy weźmie się pod uwagę firmy produkcyjne bądź handlowe. W tym przypadku sytuacja w której klientowi sprzedaje się nie swój towar, jest chyba jeszcze częstsza niż w usługach, jest jednak równocześnie mniej skomplikowana, bo uzyskujemy towar od konkurenta, który na tym zarabia, ale mniej niż gdyby sprzedał towar osobiście. Cała współpraca opiera się wobec tego na tym, że obie firmy handlujące godzą się na ściśle określony podział marży, która normalnie przypadłaby w udziale jednej z nich.

Niezależnie jednak od tego, czy mówimy o usługach, produkcji czy handlu, aby taka współpraca z konkurencją mogła mieć miejsce, konieczne jest, by funkcjonowało coś w rodzaju grupy „zaprzyjaźnionych” firm, które choć na wolnym rynku są konkurentami i walczą między sobą o klienta, gdy ten już podejmie decyzję o wyborze konkretnej oferty są w stanie „pomóc” zwycięzcy – korzyść jest w tym przypadku oczywiście wspólna. Ten, kto pomaga – zarabia, ten, kto otrzymuje pomoc – zyskuje zadowolonego klienta, który może wrócić, gdy firma będzie go już w stanie samodzielnie obsłużyć. Dwa czynniki zdają się „popychać” konkurujące firmy do współpracy. Po pierwsze, jak twierdzili moi rozmówcy, „trzeba zrobić wszystko, co w naszej mocy, by zapewnić klientowi realizację usługi, czy dostawę towaru. Odesłany klient jest już zazwyczaj stracony, jeżeli nie na zawsze, to przynajmniej na bardzo długo”²². Drugi aspekt skłaniający do współpracy to coś, co można chyba nazwać zasadą wzajemności, czyli założeniem: „dzisiaj pomogłem tobie, jutro ty pomożesz mnie”.

²² Ibidem, s. 169.

Jak już podkreślałem, właśnie kontakty z konkurencją okazały się w ramach zrealizowanych badań jedną z najważniejszych różnic dzielących „starą” i „nową” gospodarkę. O ile „stare” sektory z różnych przyczyn podejmują współpracę wykraczającą poza wymianę informacji, o tyle te „nowe” w większości przypadków w zasadzie tylko deklarują wyjście poza „przyjazną” wymianę informacji. Sytuacja, z jaką zetknąłem się w moich rozmowach z przedstawicielami „nowych” obszarów gospodarki, okazała się zagadkowa. Wszyscy bez wyjątku rozmówcy pytani o chęć współpracy z firmami konkurencyjnymi, odpowiadali nie tylko, że chcą, ale siedmioro z nich stwierdziło nawet, że inicjowało nieudane próby nawiązania takich kontaktów. Rodzi się wobec tego całkowicie naturalne pytanie, czy miałem takie szczęście, że trafiłem tylko na skorych do współpracy biznesmenów, czy też w rozmowach ze mną założyli oni, że – z przyczyn mi nieznanych – lepiej jest się z taką osobą podać. Abstrahując od kwestii szczerości wypowiedzi respondentów „nowych” sektorów, warto podkreślić, że również każdy z nich opisywał ostrą walkę konkurencyjną w jego branży. I rzeczywiście, brak przykładów współpracy scharakteryzowanej tak szczegółowo przez przedsiębiorców „starej” gospodarki świadczyć może o zaciętości zmagania pomiędzy konkurentami z „nowych” sektorów.

Aby przynajmniej spróbować zrozumieć, jak to jest możliwe, znowu warto odnieść się do „twardych” danych. Przedstawiciele „nowej” gospodarki, z którymi rozmawiałem, działali na trzech rynkach: usług informatycznych, badań marketingowych oraz promocji i reklamy. Te trzy rynki trzeba podzielić na dwie grupy. Do jednej zaliczam firmy IT oraz te zajmujące się promocją i reklamą, do drugiej dwie firmy funkcjonujące na rynku badań marketingowych. Przyczyna takiego rozróżnienia jest w zasadzie jedna i prosta. Zgodnie z informacjami uzyskanymi od właścicieli MSPP z branży badań rynkowych i zgodnie z moją własną wiedzą na ten temat, nie da się tak łatwo wejść na ten rynek. Bariera wejścia jest tu o wiele trudniejsza do sforsowania niż w przypadku drugiej wyróżnionej grupy. Oczywiście problemem nie są tutaj pieniądze. W tym wypadku kapitałem, który określa siłę danej firmy, są ludzie posiadający bardzo specyficzne cechy, zarówno zawodowe, jak i osobowe. Poza tym specyfika rynku powoduje, że jest on już obecnie bardzo dokładnie podzielony i nie ma tutaj raczej możliwości, by ktoś nowy od początku mógł wygenerować jakiegokolwiek przychody, o zyskach już nie wspominając. Mówiąc wprost, jest to rynek podzielony w Poznaniu w zasadzie pomiędzy kilka firm i w obszarze objętym badaniem nie ma miejsca dla „nowych graczy”. Te firmy różniły się też od pozostałych w zakresie współpracy z konkurencją, bardziej przypominając sektory „stare” niż „nowe”. Pozostaje jednak znacznie liczniejsza, druga grupa informatyczno-reklamowa. Jej przedstawiciele zapewniali mnie o nieustającej walce konkurencyjnej. Powstaje wobec tego pytanie, dlaczego firmy nie zaczną z sobą współpracować, co zaowocowałoby zmniejszeniem wydatków związanych z walką konkurencyjną na wolnym rynku. Odpowiedź, której dostarczyli mi rozmówcy, jest następująca: wszelkiego rodzaju współpraca pomiędzy konkurentami wydaje się mieć sens tylko wówczas, gdy jest skuteczna, a owa skuteczność zależy w dłuższej mierze od możliwości rzeczywistego wpływania na konkurentów pozostających poza

grupą. W sytuacji gdy – jak powiedział jeden z rozmówców już po wywiadzie – on w zasadzie cały czas musi się liczyć z możliwością szybkiego rozwoju bardzo konkurencyjnych firm „garażowych”, jakakolwiek współpraca z konkurencją przestaje przynosić określone korzyści, ponieważ istnieje zbyt wielu potencjalnych konkurentów, o których sile nie ma się żadnych informacji. Nierozpoznane okoliczności działania w postaci „ukrytych” możliwości są na tyle istotne, by nie wierzyć w skuteczność współpracy z konkurencją.

Poza podziałami na „stara” i „nowa” gospodarkę, zasadny w tym kontekście wydaje się podział na „stare” i „nowe” przedsiębiorstwa. Firmy funkcjonujące od lat czują się na tyle pewnie, by zdążyć zapoznać się z możliwościami, jakie stwarza współpraca z konkurencją i by wiedzieć, z którymi konkurentami warto współpracować, którzy z nich są w tym wymiarze godni zaufania. Nowym przedsiębiorcom brak tej wiedzy i pewności niezbędnej do tego, by podjąć ryzyko współpracy z rywalem, czy nawet grupą rywali.

VIII. PODSUMOWANIE

Przyjęcie podziału na „stara” i „nowa” gospodarkę okazuje się niezmiernie owocne w kontekście rozważań na ryzykiem i zaufaniem. Badania obu zjawisk w kontekście gospodarczym, traktujące je razem bądź każde z osobna, muszą uwzględniać ich faktyczne różnice w obu typach gospodarek. Również model teoretyczny, który pozwala traktować kontrakt całościowo, z uwzględnieniem społecznego kontekstu kontraktowania relacyjnego w sytuacji specyficzności aktywów, pozwala zobrazować faktyczne znaczenie obu zjawisk i rolę czynników społecznych w ich kreowaniu. Oczekiwania przedsiębiorców co do parametrów relacji kontraktowych, w perspektywie relacji pomiędzy ryzykiem i zaufaniem, wydają się oczywiste – jak najwięcej zaufania dającego poczucie bezpieczeństwa przy możliwie najmniejszej ilości ryzyka. Niemniej jednak praktyka dowodzi, że refleksyjność podmiotu działającego, w tym przekonanie o faktycznej niedoskonałości posiadanych informacji w kontekście podejmowanych decyzji, sprawia, że każde z dziewięciu pól macierzy możliwych relacji pomiędzy ryzykiem a zaufaniem może być „zajęte” przez rzeczywistą relację kontraktową. Dzieje się tak, ponieważ ryzyko w skali mikro znacznie częściej się jednak podejmuje, zwłaszcza w działalności gospodarczej, niż jest się nim dotykany.

IX. RYZYKO I ZAUFANIE RAZ JESZCZE, CZYLI CO DALEJ

Kontekst, w jakim w niniejszym artykule zostały osadzone zjawiska ryzyka i zaufania, był podyktowany warunkami pragmatycznymi, zakładaną wysoką wśród przedsiębiorców sektora MSPP, dużą świadomością tych zjawisk, czy – używając giddensowskiej terminologii „ponadprzeciętną” refleksyjnością zwróconą, jak ryzyko, ku przyszłości. Ta kolonizacja tego, co dopiero się wydarzy, jest jednym z podstawowych wymiarów odnoszących się do obu

analizowanych tu pojęć. Abstrahując jednak na chwilę od tego, co dziś wydaje się już obowiązującym sposobem „oglądania” rzeczywistości społecznej, chciałbym podkreślić, że zwłaszcza ryzyko jest pojęciem, które – choć powszechnie stosowane, wydaje się wciąż nie do końca zadowolająco wykrystalizowanym, przede wszystkim w kontekście analizowania rzeczywistości społecznej w skali mikro, wykrystalizowanym, zaś jego zakotwiczone w potocznym rozumieniu, ujmowanie tylko w kontekście zagrożenia wymaga pozytywnego przewyżczenia i wpisania na trwałe do jego definicji również opozycyjnej szansy. Uwzględnienia dwoistości pojęcia ryzyka potrzebuje dziś socjologia i inne nauki po to, by w dalszej refleksji nad tym zjawiskiem spróbować dokonać podziału na to, co w nim rzeczywiście czy potencjalnie obiektywne, i to, co subiektywne, jak wartościowanie, które każe nam określać pewne skutki jako szansę, a inne jako zagrożenie.

Taki „nowy” sposób aplikowania pojęcia ryzyka do refleksji nad rzeczywistością społeczną zaowocuje też koniecznością przedefiniowania możliwych relacji pomiędzy ryzykiem i zaufaniem, co powinno pozwolić na lepsze zrozumienie sposobu, w jaki ludzie dokonują decyzji o tym, co i jak zrealizować. Być może umożliwi to również zgłębienie problemu „optymalnych decyzji” jako nastawionych jednak na maksymalizację w ramach, tej określonej „od nowa” dwuwymiarowej racjonalności ryzyka i zaufania.

W odniesieniu do problematyki związanej z sektorem MSPP „nowe” określenie ryzyka i jego relacji z zaufaniem powinno umożliwić owocną próbę odpowiedzi na pytanie: „Od czego zależy sukces w biznesie”?

*Mgr Radosław Skrobaccki jest doktorantem
Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu.*

RISK AND TRUST AS FACTORS IN SMALL AND MEDIUM-SIZED PRIVATE COMPANIES DEVELOPMENT

Summary

The paper is an attempt to determine the relation between risk and trust and its influence on how contracts are entered into by small and medium-sized private companies today, in the area divided into the “old” and “new” economy. Both phenomena are treated as the basis on which a factor qualitatively separate from their direct total is constructed, whose specifics is then related to the necessity of commencing business in full readiness for relation-based contracts, a situation which the current market seems to prefer.

These deliberations are carried out on the theoretical background of A. Giddens’ stratification model of the acting agent and the behavioural assumptions of O. E. Williamson’s transaction cost economics, and are focused on a contract as a phenomenon with consequences reaching much further than would have transpired from a mere analysis of its contents. Such an approach allows to analyse also the social, and not only the formal impact of the practices used in the sector of small and medium-sized private companies, while the very importance, or meaning of risk and trust and their mutual derives from the impossibility to determine all the conditions and consequences resulting from business transactions concluded by those companies.

Pointing out to the differences of transaction costs arising from different types of relations between risk and trust and, basing on his own research, the author describes selected similarities and

differences between the representatives of the “old” and “new” economy operating in the sector of small and medium-sized private companies in respect of two issues: the similarity in their of financial credibility of a contract depending on the ownership structure of business partners (here, distinctions are made between state-owned enterprises and private companies, which are divided further foreign companies operating in Poland, foreign companies operating abroad and Polish private companies) and the differences arising from the different character of business relations between companies operating in the same sector, in which the “old” economy demonstrates actual forms of co-operation with competitors, whereas the “new” economy limits itself to declaratory co-operation only.