

MARIAN GORYNIA

DELIMITACJA SYSTEMÓW GOSPODARCZYCH W NAUKACH EKONOMICZNYCH

Istotnym zagadnieniem przy podejmowaniu badań naukowych jest określenie przedmiotu badania. Generalnie można stwierdzić, że przedmiotem badania w szeroko rozumianych naukach ekonomicznych jest system gospodarczy, rozumiany jako zbiór wzajemnie powiązanych podmiotów (osób i organizacji). Takie określenie przedmiotu badania jest jednak dla przedstawicieli większości dyscyplin ekonomicznych zbyt szerokie. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie metodycznych aspektów wyodrębniania systemów gospodarczych w naukach ekonomicznych.

Przytoczona wyżej definicja systemu gospodarczego jest bardzo pojemna. W zbiorze jej desygnatów znajdują się systemy małe, duże i średnie, systemy proste i złożone, systemy statyczne i podlegające szybkim zmianom. Jeżeli przedmiotem badania jest system duży i złożony, to powstaje problem wyodrębnienia w jego ramach części składowych, które same mogą stanowić odrębny przedmiot badania. Służy temu delimitacja systemów (podsystemów) gospodarczych, czyli określenie granic podsystemów wchodzących w skład systemu gospodarczego. Można w tym celu wykorzystać ustalenia ogólnej teorii systemów. Zakłada się w niej, że każdy system składa się z elementów niższego rzędu, które z kolei dzielą się na elementy jeszcze niższego rzędu itd. System dzieli się na podsystemy, w których wyróżnia się podsystemy, itd. Cechą systemów jest więc budowa hierarchiczna, tzn. taka struktura systemu, w której każdy rozpatrywany jego przedział można traktować jako część przedziału szerszego, złożonego z kolei z mniejszych części.

W każdym systemie panuje określony porządek hierarchiczny, co oznacza, że można wyróżnić pewną liczbę poziomów hierarchicznych. Dość znany jest schemat porządku hierarchicznego Wszechświata wg Bouldinga, obejmujący osiem poziomów hierarchicznych: struktury statyczne, mechanizmy zegarowe, mechanizmy sterowania, systemy otwarte, organizmy niższe, zwierzęta, człowiek, systemy społeczno-kulturowe i systemy symboliczne¹.

Przedmiotem licznych sporów w metodologii nauki jest kwestia czy istnieją (nie istnieją) globalne właściwości systemów, których nie można zredukować do właściwości podsystemów. Zwolennikami odpowiedzi twierdzącej są przedstawiciele holizmu, odmienny pogląd jest natomiast re-

¹ Jak stwierdza L. von Bertalanffy schemat ten ma charakter impresjonistyczny i intuicyjny i nie rości pretensji do logicznej całości. Z reguły (ale nie zawsze) z istnienia poziomów wyższych wynika istnienie poziomów niższych. W tym sensie powyższy schemat sugeruje jednocześnie ograniczenia koncepcji redukcjonistycznych - zob. L. von Bertalanffy. *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984, s. 58.

prezentowany w ramach redukcjonizmu. Próbę pogodzenia obu skrajnych podejść stanowi systemizm².

Z powyższych uwag wynika, że aby dokonać delimitacji podsystemu gospodarczego, należy przyjąć rozstrzygnięcia dotyczące dwóch wymiarów: pionowego i poziomego. Wymiar pionowy wiąże się z określeniem poziomu hierarchicznego, czyli poziomu analizy bytu społecznego (np. człowiek, gospodarstwo domowe, przedsiębiorstwo, branża, gospodarka, itp.). Rozstrzygnięcia konieczne w wymiarze poziomym dotyczy wyboru kryteriów, według których dokonywane jest porządkowanie podsystemów wyodrębnionych na określonym poziomie analizy. Pomiędzy wymiarem pionowym i poziomym istnieją powiązania. Na przykład podział gospodarki jako całości na przedsiębiorstwa dotyczy wymiaru pionowego — jest to określenie poziomu analizy bytu społecznego. Zastosowanie przykładowo kryterium geograficznego do grupowania wcześniej wyodrębnionych podsystemów (przedsiębiorstw) prowadzi do powstania pośredniego poziomu hierarchicznego (ugrupowań terytorialnych przedsiębiorstw). Wspomniane wykorzystanie kryterium geograficznego dotyczy wymiaru poziomego delimitacji.

Należy podkreślić, że w konwencjonalnej ekonomii wyróżnia się tylko dwa poziomy analizy: makro i mikro. Przedmiot zainteresowań makroekonomii stanowi zachowanie się gospodarki jako całości — ożywienie, recesja, globalna produkcja dóbr i usług, tempo wzrostu produkcji, inflacja, bezrobocie, bilans płatniczy i kurs walutowy³. Mikroekonomia, nazywana też teorią cen, zajmuje się natomiast głównie zachowaniem się gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i rynków, na których obie kategorie podmiotów działają⁴.

Tradycyjne ujęcie poziomów analizy w ekonomii przestało z biegiem czasu wystarczać. W drugiej połowie XX wieku nastąpiło dość wyraźne wykryształizowanie się trzech następnych poziomów analizy — mikromikro, mezo i globalnego.

Dokonanie wyróżnienia poziomu mikromikro przypisywane jest H. Leibensteinowi⁵. Autor ten twierdzi, że jednostki funkcjonujące w konwencjonalnej teorii ekonomicznej, gospodarstwo domowe i firma, pojmowane są jako podstawowe podmioty podejmowania decyzji lub jako aktorzy działalności gospodarczej. Jednak rzeczywistość w znacznej mierze nie odpowiada takiemu założeniu, z wyjątkiem przypadku, gdy gospodarstwo domowe czy przedsiębiorstwo składa się tylko z jednej osoby. Leibenstein stwierdza, że oczywiste jest, iż tylko ludzie podejmują decyzje, a nie podmioty nazywane przedsiębiorstwami lub gospodarstwami domowymi. W związku z tym wyodrębnia on dodatkowy, w stosunku do konwencjonalnej mikroekonomii, poziom badań — poziom mikromikro — nazywając go mikroekonomią atomistyczną, w przeciwieństwie do mikroekonomii molekularnej, jaką była mikroekonomia konwencjonalna. Badania na poziomie mikromikro powinny uwzględniać rozróżnienie między pryncypałami (mocodawcami) a agentami

² M. Bunge, *A Systems Concept of Society. Beyond Individualism and Holism*, "Theory and Decision", vol. 10/1979, s. 13 - 30.

³ R. Dornbusch, S. Fischer, *Macroeconomics*, McGraw - Hill, New York 1981.

⁴ L. R. Miller, *Intermediate Microeconomics Theory. Issues Applications*, McGraw Hill, New York 1982.

⁵ H. Leibenstein, *Ekonomia atomistyczna versus ekonomia molekularna*, w: *Ponad ekonomią*, PWN, Warszawa 1985.

(pośrednikami). Konwencjonalna teoria może być traktowana jako teoria zachowań pryncypałów, teoria mikromikro powinna natomiast zmierzać między innymi do ustalenia konsekwencji rozróżnienia między pryncypałami a agentami. Wydaje się, że rozwój tzw. teorii agencji jest w pewnym sensie spełnieniem postulatów Leibensteina.

Oprócz wyróżnienia poziomu mikromikro w naukach ekonomicznych wykształcił się również poziom pośredni pomiędzy mikro i makro — a mianowicie mezo, choć wyraźny jest jego rodowód i silniejsze związki z mikroekonomią. Subdyscypliną lokującą swój główny przedmiot zainteresowań na poziomie mezo jest teoria struktury branży (theory of industry organization, nazywana też industrial economics). Jej początek przypada na lata 50-te tego wieku. Za twórcę uważany jest J. Bain z Harvard Business School. Jednostką analizy jest branża lub grupa konkurujących między sobą firm, a nie pojedyncza firma lub zbiór firm tworzących całą gospodarkę. Przedmiot zainteresowań teorii struktury branży najlepiej określa tzw. paradygmat Baina: structure — conduct — performance (struktura, zachowanie, efektywność), czyli związki pomiędzy strukturą rynku branżowego, postępowaniem (zachowaniem się) przedsiębiorstw i efektywnością. Zagadnienia szczegółowe, jakimi zajmują się przedstawiciele teorii struktury branży, obejmują przykładowo: stopień koncentracji kupujących i sprzedających na danym rynku branżowym, wysokość barier wejścia i wyjścia, stopień zróżnicowania produktów itp.

Wreszcie trzecim, względnie nowym poziomem analizy w naukach ekonomicznych, jest poziom globalny. Naczelnym postulatem metodologicznym jest całościowość analiz, ujmowanie poszczególnych zagadnień w ich wzajemnym związku⁶. Wynika stąd częste posługiwanie się narzędziami ogólnej teorii systemów i cybernetyki. Przedmiotem badań na poziomie globalnym są zakres i formy globalizacji procesów ekonomicznych. Wychodzi się z założenia, że gospodarka świata jest układem naczyń połączonych, to znaczy, że występują w niej wielostronne oddziaływania w planie przestrzennym i między różnorodnymi czynnikami — wielkością produkcji, zasobami, ludnością, środowiskiem naturalnym, techniką, organizacją i polityką. Badania na poziomie globalnym koncentrują uwagę na możliwie całościowym rozpoznaniu i analizowaniu form i skutków powyższych zależności. Cechą analiz prowadzonych na poziomie globalnym są silne związki ekonomii z innymi dyscyplinami — socjologią, politologią, ekologią itd.

Jak stwierdzono wcześniej, dokonanie delimitacji podsystemu gospodarczego wiąże się, oprócz określenia poziomu hierarchicznego, z wyborem i zastosowaniem określonego kryterium/kryteriów, które służą do ustanowienia granicy pomiędzy delimitowanym podsystemem a jego otoczeniem na danym poziomie hierarchicznym.

Zastanówmy się w tym miejscu jak dokonywana jest delimitacja podsystemów gospodarczych w szeroko rozumianych naukach ekonomicznych. Ograniczymy się do czterech dyscyplin: teorii struktury branży, ekonomii regionalnej i gospodarki przestrzennej, organizacji i zarządzania oraz marketingu.

W teorii struktury branży przyjmuje się elementarne założenie, że działalność gospodarcza może być klasyfikowana poprzez grupowanie firm produkujących te same produkty w branży. Firmy te dają się odróżnić od firm produkujących inne identyczne produkty, należących do innych branż⁷. Spotyka się też nieco odmienną definicję, w myśl której branża to grupa firm produkujących wyroby będące w stosunku do siebie substytutami⁸. W praktyce obie definicje budzą liczne kontrowersje. Firmy często produkują różne towary i przez to należą jednocześnie do wielu branż. Linia demarkacyjna pomiędzy produktami różnych branż jest często trudna do przeprowadzenia. Wynika to ze zjawiska pogłębiającej się elastyczności granic rynków branżowych⁹. Elastyczność ta jest zdeterminowana przez trzy główne czynniki - wielofunkcyjność produktów, rewolucję elektroniczną i nowe technologie produkcyjne.

Wielofunkcyjność produktów oznacza możliwość zaspokojenia przez ten sam produkt wielu, często różniących się znacznie od siebie, odmiennych potrzeb. Dobrym przykładem wielofunkcyjności produktów są elektroniczne urządzenia komunikacji, spełniające jednocześnie funkcje: kopiarek, drukarek, komputerów, maszyn do pisania, telefonów, telewizorów, rejestratorów, urządzeń graficznych, itp.¹⁰

Niejasność granic rynków branżowych występuje z różnym natężeniem w poszczególnych branżach. Jednym z przejawów i efektów rewolucji elektronicznej jest stale rosnąca liczba zastosowań produktów branży elektronicznej. Rewolucja ta przenika w szybkim tempie do wszystkich dziedzin produkcji i marketingu. W tej sytuacji próba nakreślenia choćby przybliżonych granic branży elektronicznej jest poważnie utrudniona.

Zacieraniu się granic rynków branżowych sprzyja także powstawanie i rozwój nowych technologii produkcyjnych. Klasyczny zakład wytwórczy nastawiony był na produkcję określonego wyrobu, a przestawienie produkcji było kapitało- i czasochłonne. Niektóre ze stosowanych współcześnie nowych technologii stwarzają znaczną łatwość przestawiania się w krótkim czasie na odmienne warianty produkcji bez ponoszenia istotnych kosztów.

Niekiedy wskazuje się, że sposób zakreslenia granic branży powinien zależeć od celu delimitacji¹¹. Przykładowo inaczej może być rozumiana branża dla celów negocjacji płac, inaczej dla organu lub sądu antymonopolowego, a jeszcze inaczej dla celów samorządu gospodarczego. Rozpatrując problem od strony czysto praktycznej należy zaznaczyć, że dla uniknięcia konsekwencji niejednoznacznego definiowania branż podejmowane są próby budowy standardowych definicji branż — głównie po to, by osiągnąć porównywalność danych statystycznych w przekroju czasowym i przestrzennym.

Należy wreszcie wspomnieć o sposobie delimitacji podsystemu gospodarczego, który stosowany jest na pograniczu teorii struktury branży i strategii

⁷ P. J. Devine, R. M. Jones, N. Lee, W. J. Tyson, *An Introduction to Industrial Economics*, George Allen and Unwin Ltd., London 1976.

⁸ M. E. Porter, *Choix Stratégiques et Concurrence, Economica*, Paris 1982.

⁹ M. Gorynia, W. J. Otta, *Zmiany w konkurencji na rynkach międzynarodowych*, "Sprawy Międzynarodowe" 1989, nr 3.

¹⁰ J. D. Ela, M. R. Trwin, *Technology Changes - Market Boundaries*, "Industrial Marketing Management" 1983, nr 3.

¹¹ P. J. Devine, R. M. Jones, N. Lee, W. J. Tyson, op. cit.

przedsiębiorstwa¹². Podsystemem tym jest grupa strategiczna, będąca zbiorem firm działających w tej samej branży, które realizują identyczne lub bardzo zbliżone strategie. Najczęściej przyjmuje się, że kryteria podobieństwa strategii są następujące: zakres asortymentowy produktów/usług, stopień integracji pionowej, sposób konkutowania (konkurencja cenowa i/lub jakościowa) itd. W skrajnych przypadkach liczba grup strategicznych w branży będzie wynosić 1 (gdy wszystkie firmy realizują identyczną strategię) lub będzie równa liczbie firm (gdy każda firma realizuje odmienną, indywidualną strategię).

Delimitacja podsystemów gospodarczych może być także dokonana w aspekcie geograficznym (przestrzennym). Zagadnieniem tym zajmują się ekonomika i gospodarka przestrzenna. Wyróżnia się trzy rodzaje delimitacji przestrzennej mezosystemów (regionalizacji): fizyczno-geograficzną, ekonomiczno-przestrzenną i administracyjną¹³.

Regionalizacja fizyczno-geograficzna opiera się na naturalnych kryteriach delimitacji krain, prowincji i regionów fizyczno-geograficznych w nawiązaniu do istotnych przesłanek bio-, atmo- i hydrosferycznych. Punktem wyjścia do ścisłego wyznaczania granic fizyczno-geograficznych są istniejące na danym terenie czynniki przyrodnicze oraz wspólne dla danego obszaru cechy geograficzne.

Regionalizacja ekonomiczno-przestrzenna może się opierać na założeniach metody historycznej i/lub perspektywicznej. W metodzie historycznej o delimitacji regionu ekonomiczno-społecznego decydują wzrost gospodarczy i przemiany struktury społeczno-gospodarczej danego obszaru o identycznych lub zbliżonych warunkach naturalnych. W metodzie perspektywicznej dodatkowo ocenia się przyszłe przeobrażenia danego obszaru, kierunki jego rozwoju społeczno-gospodarczego i przestrzennego oraz wynikające stąd przewidywania co do zmian strukturalnych. Produktem regionalizacji w rozpatrywanym znaczeniu jest układ regionów ekonomiczno-przestrzennych określanych też jako regiony gospodarcze.

Regionalizacja administracyjna jest wyrazem prawnych ustaleń w dziedzinie podziału terytorium na określone jednostki administracyjne.

Z delimitacją podsystemów gospodarczych w sensie przestrzennym związane są także badania prowadzone w ramach teorii lokalizacji¹⁴. Ustalenia teorii lokalizacji mogą być pomocne przy określaniu wielkości obszaru zbytu danego producenta lub wielkości obszaru zaopatrzenia surowcowego. Jednym z podstawowych czynników rozpatrywanych w teorii lokalizacji są koszty transportu. Na przykład w klasycznej koncepcji A. Webera pierwszoplanowe znaczenie w wyborze lokalizacji przypisuje się czynnikowi kosztów transportu — celem analizy jest ustalenie punktu o minimalnych kosztach transportu, tzn. punktu, w którym powinien być zlokalizowany zakład pro-

¹² M. E. Porter, op. cit.

¹³ K. Secomski, *Ekonomika regionalna*, PWE, Warszawa 1982 oraz K. Secomski, *Teoria regionalnego rozwoju i planowania*, PWE, Warszawa 1987. Na temat demilitacji regionów zob. też: Z. Chojnacki, T. Czyż, *Region - regionalizacja - regionalizm*, "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1992, nr 2.

¹⁴ A. Weber, *Über den Standort der Industrien*, Tübingen 1909 oraz A. Alonso, *Location Theory*, w: *Regional Analysis*, L. Needles, Middlesex, 1968.

dukcyjny. Choć znaczenie czynnika kosztów transportu w wyznaczaniu granic rynków zaopatrzenia i zbytu współcześnie w tendencji maleje, to jednak są grupy towarów, gdzie jego wpływ jest nadal decydujący (np. rynek skupu i sprzedaży świeżego mleka)¹⁵.

Omawiając problem delimitacji podsystemów gospodarczych w ramach teorii struktury branży wskazano na tendencję do zacierania się granic rynków w aspekcie branżowym. Równolegle zauważalne jest zacieranie się granic rynków w aspekcie geograficzno-administracyjnym. Zjawisko to nazywane jest globalizacją rynków. Jest ona efektem realizowania przez niektóre firmy działające w skali międzynarodowej strategii globalnych. U podstaw globalizacji rynków leży idea "produktu światowego", zgodnie z którą mamy do czynienia z uniformacją potrzeb w skali międzynarodowej¹⁶. Poszczególne branże cechują się zróżnicowanym stopniem podatności na zastosowanie strategii globalnej. Wśród czynników sprzyjających globalizacji najczęściej wymienia się: możliwość realizacji korzyści skali, konieczność ponoszenia dużych nakładów na badania i rozwój oraz niskie koszty transportu¹⁷. Cechą wspólną realizowanych strategii globalnych jest ich rodowód. Na etapie poprzedzającym wprowadzenie strategii globalnych realizowane były zazwyczaj zdecentralizowane strategie zogniskowane wokół poszczególnych rynków krajowych lub regionalnych, które okazały się zawodne¹⁸.

Problem delimitacji podsystemów gospodarczych jest poruszany także przez teoretyków organizacji i zarządzania. Jako przykład można przytoczyć tu zagadnienie określenia granic pomiędzy instytucją a jej otoczeniem w ujęciach J. Zieleniewskiego i H. A. Simona.

Zieleniewski stwierdza, że każdą instytucję można podzielić na części składowe, będące jeszcze instytucjami, czyli zespołami ludzi złączonych wiązką wspólnych celów wraz z zasobami¹⁹. Szybko jednak natrafia się na dolną granicę podziału — jest nią komórka organizacyjna, a więc zespół ludzi mających jeden cel wspólny, a zarazem odrębny od celów pozostałej części danej całości. Komórki organizacyjne są częściami większych części nazywanych jednostkami organizacyjnymi. Kryterium wyodrębnienia jednostek organizacyjnych jest posiadanie przez komórki je tworzące wspólnego bezpośredniego (jednego lub wieloosobowego) członu kierowniczego. W związku z powyższym Zieleniewski proponuje następującą terminologię:

- instytucja - zespół ludzi mających wspólny cel wraz z zasobami używanymi w działaniu,
- jednostka organizacyjna - instytucja której członkowie mają wspólne kierownictwo,
- komórka organizacyjna nie dziejąca się na jednostki organizacyjne niższego rzędu.

¹⁵ J. Fierla, *Lokalizacja przemysłu*, PWE, Warszawa 1987. Zob. także *Ekonomiczna analiza przestrzenna*, (pod kier. Claude'a Ponsarda), wyd. polskie pod red. B. Gruchmana; (tł. z franc.), Poznań, Wydawnictwo AE, 1992.

¹⁶ T. Levitt, *The Globalisation of Markets*, "Harvard Business Review" 1983, nr 3.

¹⁷ T. Hout, M. E. Porter, E. Rudden, *How Global Companies Win Out?*, "Harvard Business Review" 1982, nr 5.

¹⁸ M. E. Porter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston 1986.

¹⁹ J. Zieleniewski, *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa 1981.

Powyższe pojęcie instytucji jest zrelatywizowane ze względu na rozpatrywany przedział. To zaś, jaki przedział jest przyjmowany jako podstawa tej relatywizacji zależy od utylitarnego wyboru badacza.

Instytucja w znaczeniu niezrelatywizowanym jest to natomiast instytucja wyodrębniona ze względu na zakres upoważnień przyznanych jej członkom kierowniczym. Tylko odpowiednio szeroki zakres tych uprawnień pozwala wydzielić instytucję z otoczenia. Problematyczne jest jednak określenie minimalnego zakresu uprawnień, pozwalającego uznać, że mamy do czynienia z instytucją wyodrębnioną.

Inne określenie instytucji wyodrębnionej przyjmuje Simon²⁰. Określa on mianowicie jako wyodrębnioną taką instytucję, w której wzajemne oddziaływanie jej składników na siebie (wewnętrzne interakcje) są liczniejsze od interakcji tych składników ze składnikami otoczenia. W rozumieniu Simona można za wyodrębnioną uznać taką rzecz, której interakcje z otoczeniem w określonej jednostce czasu są mniej liczne od jakiejś dowolnie przyjętej małej liczby E. Podobnie jak w koncepcji Zieleniewskiego występuje tutaj istotna trudność operacjonalizacji zaproponowanego kryterium wyodrębniania instytucji.

Schodząc na niższy szczebel abstrakcji należy wreszcie przedstawić jak problem delimitacji podsystemów gospodarczych widziany jest w dyscyplinie szczegółowej — marketingu. W dyscyplinie tej uwaga jest skoncentrowana na działaniach przedsiębiorstwa na rynku — na poznaniu rynku, na dostosowaniu się do potrzeb rynku i na oddziaływaniu na rynek. Przyjmuje się jednak, że rynek, na jakim działa przedsiębiorstwo często nie jest rynkiem jednorodnym, na którym najlepsze wyniki daje stosowanie jednolitej strategii w odniesieniu do wszystkich nabywców, czyli strategii agregacji rynku (strategy of market aggregation)²¹. Przeciwnie, rynek przedsiębiorstwa cechuje w licznych wypadkach znaczne zróżnicowanie pod wieloma względami. Jednocześnie jednak rynek ten składa się z mniejszych części, których elementy mają wspólne cechy i są do siebie bardziej podobne, aniżeli do elementów należących do innych części. Wydzielenie w zróżnicowanym rynku względnie jednorodnych części (segmentów) i stosowanie w stosunku do nich odmiennych strategii określane jest mianem strategii segmentacji rynku (strategy of market segmentation). W marketingu stosowane są liczne kryteria wydzielenia segmentów rynku. Najczęściej wymienia się dwie grupy kryteriów:

- kryteria bazujące na cechach konsumenta (użytkownika, odbiorcy),
- kryteria bazujące na sposobie zachowania konsumenta (użytkownika, odbiorcy).

Do pierwszej grupy zalicza się kryteria demograficzne (wiek, dochód, stan cywilny, płeć, wykształcenie, itp.) oraz kryteria geograficzne związane z lokalizacją grup klientów. Druga grupa obejmuje trzy następujące kryteria segmentacji — sposób użytkowania (korzystania z) towaru, korzyści, ja-

²⁰ H. A. Simon, *The Architecture of Complexity*, "Proceedings of the American Philosophical Society" 1962, nr 6.

²¹ Ch. D. Schewe, R. M. Smith, *Marketing. Concepts and Applications*, McGraw Hill, New York 1980.

kie konsument w jego odczuciu odnosi z konsumpcji towaru oraz styl życia konsumenta (wartości, postawy, interesy, itp.).

Zagadnienie delimitacji mezosystemów gospodarczych posiada istotne konsekwencje dla praktyki prowadzenia badań naukowych. W tym miejscu wskażemy tylko na dwie.

Cechą większości prac jest przyjmowanie pewnych założeń co do przedmiotu badania milcząco, bez ich wyraźnej artykulacji i uzasadnienia. Takie podejście zwiększa ryzyko popełnienia błędów polegających na mieszaniu poziomów analizy i formułowaniu nieuzasadnionych wniosków. Jest to szczególnie niebezpieczne w przypadku prowadzenia prac prognostycznych i formułowania zaleceń normatywnych.

Należy także wskazać na zależność pomiędzy założeniami co do przedmiotu i metody badania. Otóż przyjęcie pewnych założeń o przedmiocie badania, jego granicach i naturze, w sposób istotny rzutuje na zasadność doboru określonych metod do rozwiązania danego problemu badawczego.

DELIMITATION OF ECONOMIC SYSTEMS IN ECONOMIC SCIENCES

S u m m a r y

The article presents methodic aspects of distinguishing economic systems as a subject-matter of economic sciences. The delimitation of economic systems may be carried out by means of the conception of hierarchical structure and order. The delimitation of economic systems should be performed on two planes: vertical and horizontal. A vertical plane is connected with the determination of hierarchical level, i.e., the level of the analysis of social existence. In turn, a horizontal plane is connected with the criteria of subordination of sub-systems distinguished at a given level of analysis.

The traditional economy distinguished two levels of analysis: micro and macro. In the 20th c. three additional levels of analysis have been distinguished: micromicro, mezo and global. The article discusses the characteristics of analyses conducted at particular levels.

The last part of the article contains the examples of delimitation of economic sub-systems in four branches of economy: (i) theory of industry organization; (ii) regional economy and zoning; (iii) organization and management, and (iv) marketing.