

*Grażyna Kozuń-Cieślak*

## **EFEKTYWNOŚĆ – ROZWAŻANIA NAD ISTOTĄ I TYPOLOGIĄ**

### **Wprowadzenie**

Kategoria efektywności od dawna towarzyszy działalności człowieka, będąc w mniej lub bardziej uświadomiony sposób wynikiem jego wrodzonej racjonalności gospodarowania ograniczonymi zasobami. Rzadkość jest immanentną cechą rzeczywistości, w której żyjemy, gdyż w danym momencie zawsze mamy do czynienia ze skończoną ilością zasobów ludzkich i naturalnych, wytworzonych wcześniej produktów oraz znanych technologii produkcji. Ograniczoność zasobów implikuje ograniczone możliwości zaspokajania potrzeb i wymusza dokonywanie odpowiednich wyborów produkcyjnych i dbałość o efektywność działań.

Dynamiczny rozwój cywilizacyjny świata ostatnich kilku stuleci nadał kategorii efektywności wyjątkowe znaczenie, czyniąc ją przedmiotem rozważań w niezliczonych sferach działalności gospodarczej. Wokół pojęcia efektywność roztacza się atmosfera powszechnego zainteresowania: efektywność ekonomiczna, efektywność a równość, efektywność produkcji, majątku, operacyjna, organizacyjna, efektywność rynków finansowych, efektywność zarządzania, efektywność globalna to tylko nieliczne hasła symbolizujące wielość podejść do wyrażania sukcesu, z jakim prowadzona jest różnorodna aktywność człowieka. We współczesnym świecie kategoria efektywności zyskała status imperatywu na każdym poziomie gospodarowania (mikro, mezo, makro) i w każdym sektorze gospodarki (prywatnym, publicznym, non-profit).

Powszechność występowania kategorii „efektywność” w dyskusjach naukowych ujawnia istnienie licznych podejść do rozumienia tego pojęcia, a nawet występowanie różnic konceptualnych dotyczących istoty efektywności, wynikających z odmienności podstaw ideowych właściwych różnym nurtom teorii ekonomii.

Celem autorki jest sformułowanie typologii efektywności wraz ze wskazaniem podstaw konceptualnych analizy teoretycznej właściwej dla wyodrębnionych typów efektywności.

## 1. Efektywność, skuteczność, produktywność we współczesnej dyskusji naukowej

Przegląd literatury ekonomicznej podejmującej problematykę „efektywności” wskazuje na szerokie spektrum możliwości rozumienia i interpretowania tego pojęcia, a zarazem na jego wielowymiarowość. Bardzo często pojęciu „efektywność” towarzyszy odniesienie do kategorii „skuteczność”, używanej w znaczeniu osiągnięcia celu, przy czym przez niektórych autorów skuteczność jest określana jako warunek osiągnięcia efektywności, a przez innych odwrotnie – efektywność jest traktowana jako kryterium oceny skuteczności. Jeszcze inni obie kategorie traktują jako niezależne. Można też wskazać w literaturze przykłady utożsamiania efektywności z produktywnością bez odnoszenia się do skuteczności działania albo koncentrowania efektywności na alokacji zasobów w sensie optimum Vilfreda Pareto.

Tabela 1 przedstawia wybrane przykłady objaśnień „efektywności”, które ilustrują różnorodne podejścia do rozumienia tej kategorii, a jednocześnie zawierają sformułowania, pozwalające przypisać je do pięciu wymienionych grup. Oczywiście nie można tu mówić o zupełnej rozłączności tych grup, a jedynie o pewnych „akcentach” definicyjnych, na które autorzy położyli nacisk.

**Tabela 1. Wybrane objaśnienia kategorii „efektywność”**

Skuteczność jako warunek/element osiągnięcia efektywności	
W. Gasparski (2007)	Działania gospodarcze powinny być wykonywane sprawnie, czyli efektywnie, tj. skutecznie oraz ekonomicznie <sup>a</sup> .
S. Nowosielski (2008)	W wąskim znaczeniu utożsamia efektywność z prakseologiczną kategorią ekonomiczności, natomiast w znaczeniu szerokim komponentami efektywności są: skuteczność, korzystność i ekonomiczność <sup>b</sup> .
P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus (1999)	Efektywność jest to użytkowanie zasobów gospodarczych w sposób najbardziej skuteczny <sup>c</sup> .
Efektywność jako kryterium oceny skuteczności	
T. Lubińska et al. (2009)	Efektywność odnosi się do stopnia osiągnięcia założonych celów przy minimalnych kosztach lub maksymalizacji stopnia osiągnięcia celu przy założonych kosztach <sup>d</sup> .
J.A.F. Stoner, R.E. Freeman, D.R. Gilbert (2002)	Efektywność to miara sprawności i skuteczności, miara tego, w jakim stopniu osiąga się wyznaczone cele <sup>e</sup> .
H. Zadora (2002)	Efektywność jest kwantyfikacją skuteczności <sup>f</sup> .
Skuteczność i efektywność jako kategorie niezależne	
L. Bialoń (1995)	Przedsiębiorstwo może być: efektywne i skuteczne, efektywne i nieskuteczne, nieefektywne i skuteczne, nieefektywne i nieskuteczne <sup>g</sup> .
P. Drucker (2005)	Efektywność to „robienie rzeczy właściwie” ( <i>doing things right</i> ), natomiast skuteczność to „robienie rzeczy właściwych” ( <i>doing the right things</i> ), działania skuteczne niekoniecznie muszą być efektywne i odwrotnie <sup>h</sup> .

M. Sidor-Rządkowska (2005)	Praca skuteczna może być nieefektywna, jak również praca wydajna nie musi być efektywna <sup>l</sup> .
Efektywność = produktywność/wydajność	
T. Dudycz (2007)	Efektywność w sensie ekonomicznym jest relacją wartości uzyskanych efektów do nakładu czynników użytych do ich uzyskania <sup>l</sup> .
A. Hamrol (2008)	W ujęciu techniczno-ekonomicznym jest rozumiana jako wydajność <sup>k</sup> .
G. Osbert-Pociecha (2007)	Najbliższym synonimem pojęcia efektywności jest produktywność tzw. ogólna jako stosunek łącznych wyników działalności gospodarczej do ogółu zużytych zasobów <sup>l</sup> .
Efektywność rozumiana jako alokacja zasobów w sensie Pareto	
D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli (1991)	Efektywność to maksymalizacja produkcji wynikająca z właściwej alokacji zasobów, przy danych ograniczeniach podaży (kosztów ponoszonych przez producentów) i popytu (preferencji konsumentów) <sup>l</sup> .
E. Czarny, E. Nojszewska (2000)	Efektywność to optymalna alokacja zasobów czynników produkcji, produktów i optymalnej dystrybucji dochodu <sup>m</sup> .
P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus (1999)	Efektywność oznacza, iż nie ma marnotrawstwa, gospodarka funkcjonuje efektywnie wtedy, kiedy nie może zwiększyć produkcji jednego dobra, nie zmniejszając produkcji drugiego <sup>n</sup> .

<sup>a</sup> W. Gasparski, *Decyzje i etyka. Normy uczciwości*, „Decydent & Decision Maker” 2008, nr 74, [http://www.decudent.pl/archiwum/wydanie\\_17/decyzje-i-etyka\\_102.html](http://www.decudent.pl/archiwum/wydanie_17/decyzje-i-etyka_102.html)

<sup>b</sup> S. Nowosielski, *Skuteczność i efektywność realizacji procesów gospodarczych*, w: *Efektywność funkcjonowania szkół wyższych*, red. T. Dudycz, Ż. Wilimowska, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław 2008, s. 41.

<sup>c</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, PWN, Warszawa 1999, t. 1, s. 60; t. 2, s. 510.

<sup>d</sup> *Nowe zarządzanie publiczne – skuteczność i efektywność*, red. T. Lubińska et al., Difin, Warszawa 2009, s. 56.

<sup>e</sup> J.A.F. Stoner, R.E. Freeman, D.R. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997, s. 610.

<sup>f</sup> H. Zadora, *O efektywności w warunkach restrukturyzacji przedsiębiorstwa*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu” nr 965, red. T. Jajuga, W. Pluta, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 77.

<sup>g</sup> L. Białoń, *Przedsiębiorstwo, w: Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy*, red. S. Marciniak, PWN, Warszawa 1995, s. 268.

<sup>h</sup> I. Gorzeń-Mitka, *Skuteczność – próba interpretacji*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, red. T. Dudycz, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu” nr 1060, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 138–139.

<sup>i</sup> M. Sidor-Rządkowska, *Kształtowanie nowoczesnych systemów ocen pracowników*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 114.

<sup>j</sup> T. Dudycz, *Wstęp*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, red. T. Dudycz, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu” nr 1060, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 11.

<sup>k</sup> A. Hamrol, *Zarządzanie jakością z przykładami*, PWN, Warszawa 2008, s. 535.

<sup>l</sup> G. Osbert-Pociecha, *Relacja między efektywnością a elastycznością organizacji*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, red. T. Dudycz, Ł. Tomaszewicz, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu” nr 1183, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 450.

<sup>l</sup> D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. S-2.

<sup>m</sup> E. Czarny, E. Nojszewska, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2000, s. 305.

<sup>n</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, PWN, Warszawa 1999, t. 1, s. 60; t. 2, s. 510.

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane w tabeli różne definicje efektywności są potwierdzeniem spostrzeżeń, które poczyniła Maria Holstein-Beck – autorka eseju z 1987 r.

zatytułowanego *Wieloaspektowe podejście do problemu efektywności*<sup>1</sup>, opracowania, o którym Zbigniew Martyniak wypowiedział się, iż nie ma sobie równego w literaturze krajowej<sup>2</sup>. Próbując określić pojęcie efektywności w sposób zgodny z „duchem czasu”, M. Holstein-Beck wyłoniła sześć wymienionych poniżej kategorii pojęciowych składających się na współczesne rozumienie treści i zakresu terminu „efektywność”<sup>3</sup>:

- wydajność (w ujęciu techniczno-ekonomicznym Harringtona Emersona),
- sprawność (w ujęciu prakseologicznym Tadeusza Pszczołowskiego),
- kompetencyjność (w ujęciu organizacyjno-biurokratycznym Maksa Webera i Richarda Beckharda),
- funkcjonalność (w ujęciu humanistycznym Douglasa McGregora, Jamesa L. Price’a, Davida J. Lawlessa),
- komunikatywność (w ujęciu osobowościowym Burta K. Scanlana, Kazimierza Obuchowskiego),
- moralność (w ujęciu ekologicznym).

Na konieczność szerokiego podejścia do kwestii oceny każdego działania zwracał też uwagę Witold Kieżun. W sposób niezwykle wyrazisty podkreślał znaczenie „etyczności” działania<sup>4</sup>, zgodnie z tzw. regułą „3E” (efektywność, ekonomiczność, etyczność), odwołując się do poglądów Wojciecha Gasparskiego, według którego same kryteria prakseologiczne nie są kryteriami wystarczającymi. „Podwójne E” – „efektywność” (którą utożsamia ze skutecznością) i „ekonomiczność” mówią tylko o kategoriach sprawności. Autor stwierdza, iż ograniczenie się jedynie do sprawności stanowiłoby pominięcie przyzwolenia członków społeczeństwa, w którym żyjemy, na podejmowane przez nas działania. W związku z tym do „podwójnego E” dołącza trzecie, które związane jest z etycznością działań<sup>5</sup>.

Z kolei Sławomir Zapłata podkreśla, że choć pojęcie efektywności w swojej istocie odnosi się do porównywania efektów z nakładami, to nie można mówić o efektywności w ogóle, ponieważ nie ma uniwersalnego kryterium efektywnych działań. Określone działania mogą być efektywne z jednego punktu widzenia i nieefektywne z innego, w zależności od podmiotu dokonującego ocen i przyjętych kryteriów<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> M. Holstein-Beck, *Szkice o pracy*, KiW, Warszawa 1987. Fragmenty *Szkiców o pracy* dotyczące istoty pojęcia „efektywności” zawarte zostały również w wydanej 10 lat później książce: eadem, *Być albo nie być menedżerem*, INFOR, Warszawa 1997.

<sup>2</sup> Z. Martyniak, *Efektywność organizacji*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*” 2000, nr 11, s. 31.

<sup>3</sup> M. Holstein-Beck, *Być albo...*, op.cit., s. 45–67.

<sup>4</sup> W. Kieżun stwierdził, że bez wyznacznika, jakim jest „etyczność”, obóz w Auschwitz mógłby być uznany za wzór sprawności ([http://www.witoldkiezun.com/docs/honoris\\_causa.htm](http://www.witoldkiezun.com/docs/honoris_causa.htm)).

<sup>5</sup> W. Gasparski, *Prakseologia w polityce*, „*Decydent & Decision Maker*” 2007, nr 73, [http://www.decudent.pl/archiwum/wydanie\\_7/prakseologia-w-polityce\\_37.html](http://www.decudent.pl/archiwum/wydanie_7/prakseologia-w-polityce_37.html)

<sup>6</sup> Por. S. Zapłata, *Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwie. Ocena i uwarunkowania skuteczności*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 39.

Warto też zwrócić uwagę na słowa Marka Blauga, który w rozważaniach na temat konfliktu między efektywnością a sprawiedliwością podziału napisał: „Nie chcemy powiedzieć, że problemy efektywności to zagadnienia z teorii ekonomii pozytywnej, obiektywnej, do której nie wchodzi żadne sądy wartościujące. [...] Efektywność to pojęcie nieuchronnie obciążone jakąś koncepcją wartości [...]”<sup>7</sup>.

W ramach sześciu omówionych kategorii składających się na współczesne pojmowanie efektywności M. Holstein-Beck wyróżniła też 21 terminów (cech, walorów, zasad, reguł, kryteriów itp.), które opisują te kategorie<sup>8</sup>.

Zaprezentowane rozważania wskazują, że „efektywność” to określenie bardzo pojemne i wielowymiarowe, przez co w rozmaity sposób definiowane. Ten brak jednoznaczności jest wynikiem konceptualnej ewolucji pojęcia „efektywność”, które od najdawniejszych czasów związane było z ekonomizacją działalności człowieka, ale rozumiane w różny sposób<sup>9</sup>.

Dlatego również we współczesnej dyskusji naukowej termin ten – będąc wykorzystywany przez ekonomistów, prakseologów, finansistów, inżynierów, menedżerów, polityków – różnie jest objaśniany, powodując swoisty semantyczny chaos.

W dalszej części opracowania podjęta została próba usystematyzowania różnych typów efektywności i wskazania zachodzących między nimi relacji.

## 2. Typologia efektywności – efektywność statyczna versus efektywność dynamiczna

W szerokim ujęciu można mówić o dwóch podejściach do badania efektywności, które w najogólniejszym sensie różnią się horyzontem czasowym, w jakim dokonywana jest analiza, a przez to różnym rozumieniem celów działalności. Chodzi tu o efektywność dynamiczną, która związana jest ze zdolnością do wzrostu i rozwoju w perspektywie długookresowej, oraz efektywność statyczną, która z kolei koncentruje się na unikaniu marnotrawstwa posiadanych (stałych w danym okresie) zasobów i ich najlepszej alokacji.

O efektywności statycznej można powiedzieć, że oznacza optymalną produkcję i dystrybucję ograniczonych zasobów i jej celem jest prowadzenie systemu

<sup>7</sup> M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 612.

<sup>8</sup> Rozetę pojęć związanych z rozumieniem kategorii „efektywność” zob. M. Holstein-Beck, *Być albo...*, op.cit.

<sup>9</sup> Szerzej zob. G. Kozuń-Cieślak, *Efektywność – ewolucja koncepcji w retrospekcji teorii ekonomii*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” z.n. 128, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

(podmiotu) w stronę osiągnięcia krzywej możliwości produkcyjnych (uznając ją za znaną na dany moment). Statyczne podejście do efektywności jest centralnym punktem ekonomii neoklasycznej i jest związane z koncepcją optymalności Pareto oraz marginalistyczną koncepcją równowagi ogólnej.

Natomiast celem efektywności dynamicznej nie jest dążenie do osiągnięcia krzywej możliwości produkcyjnych, ale raczej ciągłe przesuwanie jej w prawo<sup>10</sup>. Z dynamicznej perspektywy – jak stwierdza Jesus Huerta de Soto – celem działalności nie jest unikanie marnotrawstwa środków, lecz nieprzerwane odkrywanie i tworzenie nowych celów i środków. Dynamiczny standard efektywności ściśle związany jest z koncepcją przedsiębiorczości i kwestionuje zasadność założeń o danych (stałych) zasobach oraz tego, iż głównym wyzwaniem ekonomicznym jest unikanie ich marnotrawienia<sup>11</sup>.

Efektywność ekonomiczna w sensie V. Pareto zapewniona jest wyłącznie w warunkach konkurencji doskonałej – struktury rynku zakładającej doskonały dostęp do informacji, homogeniczność dóbr i kilka dalszych założeń, które czynią z niej strukturę mało realistyczną. Bardziej bliską rzeczywistości strukturą rynku jest konkurencja monopolistyczna, w ramach której mamy do czynienia z niedoskonałą informacją i zróżnicowanymi dobrami, firmy konkurują między sobą i nie mają wystarczającej siły, aby kontrolować rynek. Z kolei oligopole i monopole – struktury, w ramach których firmy dysponują często bardzo dużą siłą kontrolowania rynku – prowadzą do zaburzenia efektywności statycznej.

Z siłą rynkową firmy mocno powiązana jest wielkość uzyskiwanego przez nią zysku. Na rynkach konkurencji doskonałej i konkurencji monopolistycznej firmy mogą osiągać w krótkim okresie zyski nadzwyczajne, co jest zachętą dla nowych firm do wejścia na rynek i w konsekwencji powoduje, że w długim okresie zysk spada do zera. Efektywność dynamiczna jest praktycznie niemożliwa do osiągnięcia na rynku doskonale konkurencyjnym, ponieważ w długim okresie firmy nie mając zysków, nie mają środków na innowacje i rozwój nowych technologii. Z punktu widzenia efektywności dynamicznej rynki silniej skoncentrowane pod względem ekonomicznym funkcjonują lepiej. Monopole i oligopole, choć nieefektywne pod względem osiągnięcia statycznej efektywności produkcyjnej i alokacyjnej, dobrze realizują efektywność dynamiczną. Przyczyną tego są właśnie zyski nadzwyczajne tych firm, które pozwalają na prowadzenie badań i wdrażanie innowacji.

<sup>10</sup> J. Huerta de Soto, *Czterysta lat efektywności dynamicznej*, <http://mises.pl/blog/2010/03/02/huerta-de-soto-czterysta-lat-efektywnosci-dynamicznej/>

<sup>11</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, Fijor Publ. Comp., Warszawa 2010, s. 27–28.

Takie podejście obecne jest w pracach Josepha A. Schumpetera (1883–1950), który uważał, że silne bodźce do wprowadzania innowacji, a tym samym do wzrostu, stwarza – z jednej strony – perspektywa osiągnięcia dodatkowych zysków monopolowych z wprowadzonych innowacji, z drugiej zaś zwiększenie środków dostępnych dzięki tym nadzwyczajnym zyskom, które można przeznaczyć na innowacje<sup>12</sup>.

Dominującym w literaturze podejściem do badania efektywności jest neoklasyczne podejście statyczne i bardzo rzadko można znaleźć odniesienia do koncepcji efektywności dynamicznej, co jednocześnie wiąże się ze wskazaniem niedostatków i ograniczeń podejścia statycznego.

Trzeba tu podkreślić, że te dwa zupełnie odmienne podejścia do rozumienia efektywności (styczne *versus* dynamiczne) wpisują się w znacznie szerszy problem, który dotyczy rozumienia zjawisk gospodarczych zgodnie z nurtem ideowym – dominującej we współczesnej nauce – ekonomii neoklasycznej oraz nurtem peryferyjnie rozwijającej się ekonomii ewolucyjnej<sup>13</sup>. Mimo że problematyka ta znacznie wykracza poza tematykę niniejszego opracowania, wydaje się konieczne, aby dla jasności wyводу wskazać kluczowe różnice tych dwóch podejść, które implikują odmienne pojmowanie efektywności.

Koncepcja dynamicznego postrzegania zjawisk gospodarczych nie jest nowa, a jej korzenie sięgają początków formułowania się poglądów w nurcie ekonomii ewolucyjnej (konceptyjnie opartej na darwinizmie), która – jak pisze Adam Głapiński – historycznie ukształtowała się w opozycji do statycznej, równowagowej i mechanicznej ekonomii neoklasycznej (konceptyjnie opartej na fizyce newtonowskiej). W przeciwieństwie do paradygmatu neoklasycznego ekonomia ewolucyjna za kluczowe, typowe i normalne w życiu gospodarczym uznaje zjawiska nierównowagi, irracjonalności, przypadku, kryzysu i ewolucji typu biologicznego. Centralnymi problemami ekonomii ewolucyjnej są motywacje działań ludzkich w życiu gospodarczym, logika aktywności ekonomicznej ludzi i przedsiębiorstw oraz biologiczna interpretacja zasad tej aktywności. Najważniejsze są tu zagadnienia przedsiębiorczości, innowacji i konkurencji ujmowane także poprzez aspekty psychologiczne, antropologiczne, socjologiczne, polityczne i technologiczne. Ekonomia ewolucyjna analizuje partykularny i ogólny proces gospodarczy w jego ruchu, rozumianym jako ciągłe dążenie do przejściowo tylko i ewentualnie osiągniętej równowagi nieustannie zakłócanej przez rozmaite zmienne czynniki. Decyzje i postępowanie jednostek, przedsiębiorstw i wszelkich instytucji, choć są subiektywnie racjonalne, nie mogą być

<sup>12</sup> N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej*, PWN, Warszawa 2002, s. 273–274.

<sup>13</sup> Zob. P. Eparvier, *Some Comments on the Methodological Principles of Nelson and Winter's Evolutionary Theory*, „Evolutionary and Institutional Economics Review” 2004, Vol. 1, No. 2.

nigdy z natury rzeczy optymalne. Konkurencja jednostek, przedsiębiorstw i gospodarki ma charakter typowy dla świata przyrody – świata organicznego, gdzie sukces odnosi organizm i zbiorowość lepiej przystosowana. Przystosowanie to rośnie dzięki wdrażaniu innowacji, takich jak nowe technologie, rynki, systemy organizacyjne, wzory konsumpcji, ramy prawne, instrumenty finansowe<sup>14</sup>.

Dzisiejszy nurt myślowy ekonomii ewolucyjnej, który obejmuje kombinację metodologiczną przede wszystkim szkoły neoschumpeterowskiej, szkoły behawioralnej, szkoły neoaustrackiej oraz postveblenowskiej szkoły instytucjonalnej, jest silnie zróżnicowany metodologicznie i zawiera w sobie co najmniej te cztery koncepcje perspektywy ewolucyjnej zjawisk ekonomicznych<sup>15</sup>.

Dynamiczne podejście do efektywności jest silnie akcentowane w dorobku szkoły neoaustrackiej, wpisując się oczywiście w obszerny katalog różnic między szkołą neoaustracką i dominującym nurtem neoklasycznym<sup>16</sup>. Różnicę między tymi szkołami można lapidarnie określić, używając stwierdzenia Ludwiga von Misesa, następująco: pierwsza ze szkół stworzyła „ekonomiczną teorię działania”, druga zaś „teorię ekonomicznej równowagi”<sup>17</sup>.

Trzeba tu jednak zaznaczyć, że efektywność statyczna i dynamiczna są zjawiskami bezwzględnie rozłącznymi. Huerta de Soto stwierdza nawet, że dynamiczny aspekt efektywności ekonomicznej zawiera w sobie jej aspekt statyczny. Autor uważa bowiem, że ta sama przedsiębiorcza siła, która wprawia w ruch efektywność dynamiczną poprzez tworzenie i odkrywanie nowych możliwości zysku, dąży również do osiągnięcia jak najwyższego stopnia efektywności statycznej, jaki leży w granicach ludzkich możliwości dzięki koordynacji wcześniejszych niedostosowań<sup>18</sup>. Nie należy jednak rozumieć, że osiągnięcie efektywności statycznej warunkuje lub zapewnia osiągnięcie efektywności dynamicznej. Przeciwnie, może być tak, że dla osiągnięcia efektywności dynamicznej konieczna jest rezygnacja z efektywności statycznej, gdyż inwestycje w lepsze technologie prowadzą do wzrostu kosztów w krótkim okresie. Jednakże bez tych inwestycji firmy nie byłyby w stanie osiągać lepszych rezultatów w okresie długim.

Próby systematyzacji podejść do rozumienia i badania efektywności wraz ze wskazaniem komponentów oraz występujących między nimi związków i zależności zaprezentowano na rysunku 1. Krótki opis zaproponowanej typologii oraz

<sup>14</sup> A. Glapiński, *Meandry historii ekonomii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 284–285.

<sup>15</sup> Ibidem, s. 288.

<sup>16</sup> Na temat sporu metodologicznego szkoły austriackiej i neoklasycznej zob. J. Huerta De Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 63–118.

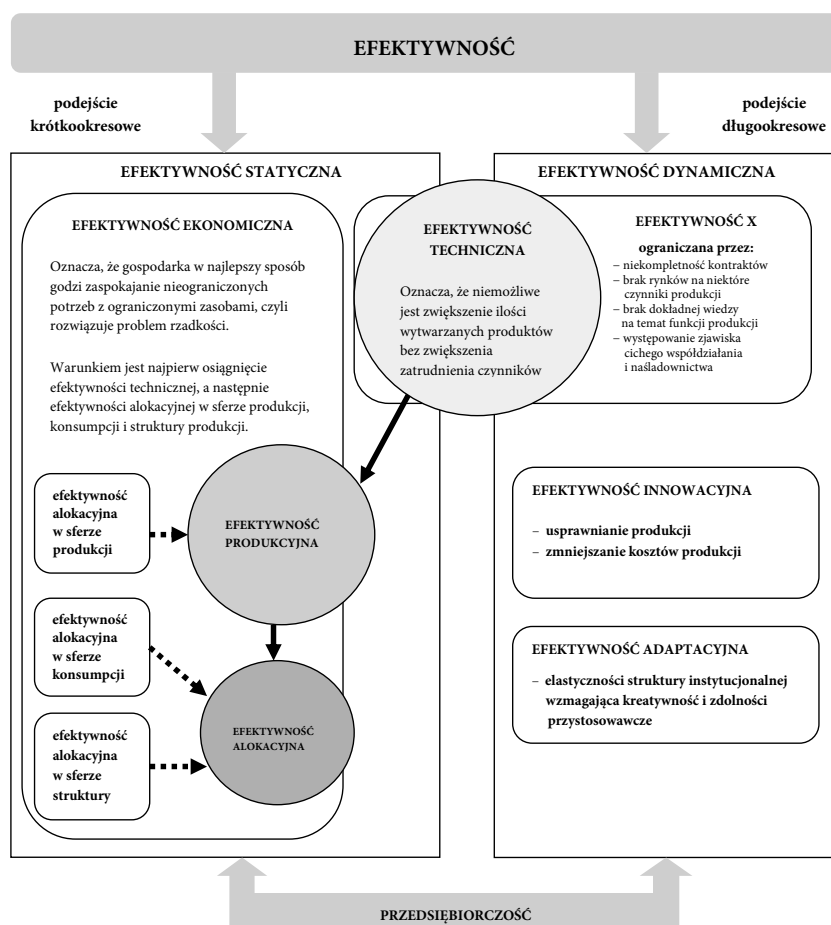
<sup>17</sup> L. von Mises, *Wspomnienia*, Fijorr Publ., Warszawa 2006, s. 70.

<sup>18</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 28.



charakterystyka poszczególnych typów efektywności (wraz z podstawami analizy ekonomicznej), znajdujące się w dalszej części opracowania, wydają się być odzwierciedleniem współczesnej dyskusji na temat efektywności.

Rysunek 1. Typologia efektywności



Źródło: opracowanie własne.

Jak zostało to zaznaczone na rysunku 1, krótkookresowe statyczne podejście badawcze obejmuje efektywność ekonomiczną (nazywaną też alokacyjną) oraz efektywność techniczną, która pozostaje w ścisłym związku z tzw. efektywnością typu X, oddziałującą również na efektywność dynamiczną. Całkowita efektywność ekonomiczna wymaga osiągnięcia efektywności technicznej oraz efektywności alokacyjnej

w sferze produkcji, konsumpcji oraz struktury produkcji (miksu produkowanych dóbr).

Z kolei w obszarze długookresowej efektywności dynamicznej oprócz efektywności typu X wyróżniono dwa dalsze komponenty, czyli efektywność innowacyjną i adaptacyjną.

Przedsiębiorczość jest tu czynnikiem, który warunkuje osiągnięcie efektywności zarówno w krótkim, jak i w długim okresie.

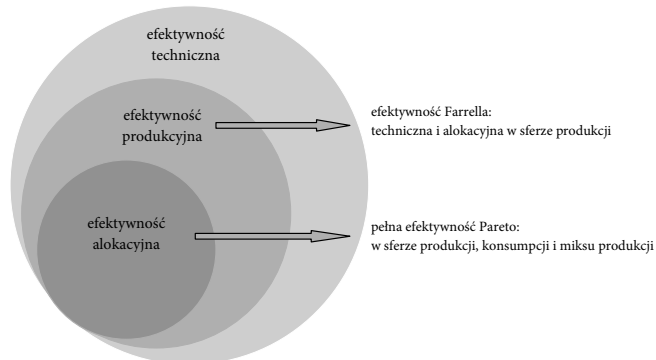
Efektywność techniczna wiąże się z wykorzystaniem zasobów w technologicznie najbardziej wydajny sposób. Efektywność techniczna jest warunkiem koniecznym do osiągnięcia efektywności ekonomicznej, ale nie oznacza to, że wszystkie rozwiązania technicznie efektywne są też efektywne ekonomicznie.

Efektywność ekonomiczna związana jest z optymalną alokacją czynników produkcji oraz wytworzonych dóbr, a także optymalnym miksem wytwarzanej produkcji na poziomie całej gospodarki – parametrem stabilizującym jest tu system cen. O statycznej efektywności ekonomicznej można zatem powiedzieć, że analizowana jest w dwóch aspektach: produkcyjnym i konsumpcyjnym.

Efektywność produkcyjna jest ekonomicznym wyrazem efektywności technicznej, co oznacza, że ze wszystkich technicznie efektywnych metod produkcji efektywne produkcyjnie są tylko te, które minimalizują koszty produkcji (inaczej mówiąc, osiągnięta jest efektywność alokacyjna w sferze produkcji). Za prekursora dekompozycji efektywności produkcyjnej na efektywność techniczną i alokacyjną uważa się Michaela J. Farrela (zagadnienie efektywności produkcyjnej Farrela obszerniej przedstawione zostanie w dalszej części opracowania).

Efektywność produkcyjna nie gwarantuje jednak, że produkowane dobra maksymalizują satysfakcję konsumentów. Osiągnięcie takiego stanu wymaga efektywności alokacyjnej w sferze konsumpcji oraz w sferze struktury produkcji. Pełna efektywność alokacyjna oznacza zatem, że spośród wszystkich rozwiązań efektywnych produkcyjnie wybrano tylko te, które zapewniają największą satysfakcję po stronie konsumpcji. To właśnie pełna efektywność alokacyjna utożsamiana jest z całkowitą efektywnością ekonomiczną, która oznacza, że z danych zasobów osiągnięty został najwyższy możliwy poziom satysfakcji. A ponieważ satysfakcja pochodzi z konsumpcji dóbr i usług, to efektywność ekonomiczna wymaga największego możliwego poziomu produkcji, czyli efektywności technicznej. Zależność tę przedstawiono na rysunku 2.

**Rysunek 2. Zależność między efektywnością techniczną, produkcyjną i alokacyjną (diagram Venna)**



Źródło: opracowanie własne.

Efektywność ekonomiczna w ujęciu statycznym związana jest z paretowską koncepcją równowagi ogólnej, czyli stanem oczyszczenia rynków przy cenach spełniających funkcję celu, jaką jest maksymalizacja zysku i użyteczności, przez wszystkie pojedyncze podmioty gospodarcze<sup>19</sup>. Dojście do takiego stanu wymaga osiągnięcia<sup>20</sup>:

- Efektywności produkcji, co oznacza takie rozmieszczenie zasobów czynników produkcji pomiędzy gałęziami, żeby nie było możliwe wyprodukowanie większej ilości określonych dóbr bez obniżenia produkcji innych dóbr. Wówczas krańcowa stopa substytucji technicznej między dwoma nakładami jest równa stosunkowi ich cen.
- Efektywności w konsumpcji, czyli takiego rozmieszczenia dóbr pomiędzy konsumentów, aby nie była możliwa realokacja, która powodowałaby poprawę sytuacji jednego konsumenta, nie pogarszając sytuacji drugiego. Wówczas krańcowa stopa substytucji między dwoma dobrami jest równa stosunkowi ich cen.
- Efektywności przy wyborze zestawu produkowanych dóbr, co oznacza, że zasoby alokowane są tak, aby jednocześnie osiągnąć efektywność produkcyjną i efektywność konsumpcyjną. Wówczas krańcowa stopa transformacji musi być równa krańcowej stopie substytucji.

Prawa część rysunku 1 dotyczy efektywności dynamicznej, a więc podejścia długookresowego, koncepcyjnie zasadzonego na krytyce neoklasycznego krótkookresowego podejścia badawczego zakładającego stałość zasobów i celów. Efektywność dynamiczna związana jest z kwestią zaspokajania rosnących i zmieniających się potrzeb wraz z upływem czasu. Efektywność dynamiczna jest zatem stosunkowo

<sup>19</sup> E. Czarny, E. Nojszewska, op.cit., s. 306.

<sup>20</sup> Por. *Słownik ekonomii*, PWN, Warszawa 2008, s. 96–97.

nieprecyzyjnym pojęciem, nie ma bowiem uniwersalnej, precyzyjnej definicji tego pojęcia. Ogólnie można powiedzieć, że efektywność dynamiczna wiąże się z efektywnym użyciem rzadkich zasobów na przestrzeni czasu i obejmuje efektywność techniczną i alokacyjną w wymiarze międzyokresowym<sup>21</sup>.

Definicję sformułowaną bardzo ogólnie, a jednocześnie wyrażającą istotę koncepcji efektywności dynamicznej, można znaleźć w podręczniku akademickim Josepha E. Stiglitz i Carla E. Walsh, w którym autorzy stwierdzają, że jest to określenie w ekonomii odnoszące się do gospodarki, która we właściwy sposób równoważy problemy (cele) krótkiego okresu z celami okresu długiego<sup>22</sup>.

Z kolei Nicola Acocella stwierdza, że na poziomie makroekonomicznym efektywność dynamiczna związana jest ze zdolnością gospodarki do wzrostu, natomiast na poziomie mikroekonomicznym wyróżnia dwa rodzaje efektywności dynamicznej: efektywność innowacyjną i efektywność adaptacyjną<sup>23</sup>. Kwestie innowacyjności i zdolności adaptacyjnych jako kluczowych dla efektywności dynamicznej wymienia również J. Huerta de Soto – hiszpański ekonomista, przedstawiciel szkoły austriackiej w ekonomii – w przywoływanej już wcześniej książce zatytułowanej *Sprawiedliwość a efektywność*. Autor ten, poświęcając rozdział teorii efektywności dynamicznej, wskazuje ponadto efektywność typu X jako koncepcję, która wpisuje się w założenia teoretyczne efektywności dynamicznej.

Huerta de Soto podkreśla, że system ekonomiczny może nigdy nie osiągnąć punktu granicznego możliwości produkcyjnych, mimo to wszyscy jego uczestnicy mogą zyskiwać, jeśli przedsiębiorcza kreatywność stale przesuwa krzywą na zewnątrz, poprawiając tym samym możliwości dostępne na rynku dzięki stałemu, twórczemu napływowi nowych celów i środków, których wcześniej nawet sobie nie wyobrażano<sup>24</sup>. Głównym celem rynku powinno być osiąganie stosownego instytucjonalnego podłoża, które sprzyjałoby przedsiębiorczym odkryciom i koordynacji, a nie „optymalnych” rezultatów<sup>25</sup>. Efektywność dynamiczna dotyczy optymalnego tempa innowacji w celu wdrażania nowych procesów produkcyjnych pozwalających na zmniejszenie długookresowych przeciętnych kosztów produkcji.

---

<sup>21</sup> G. Kozuń-Cieślak, op.cit.

<sup>22</sup> J.E. Stiglitz, C.E. Walsh, *Economics*, 4<sup>th</sup> ed., W.W. Norton, London 2006, Glossary A-3.

<sup>23</sup> N. Acocella, op.cit., s. 117.

<sup>24</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 27–28.

<sup>25</sup> Ibidem, s. 31.

### 3. Innowacyjność i adaptacyjność – determinanty efektywności dynamicznej

Efektywność innowacyjna to zdolność do wprowadzania innowacji, czyli metod usprawniających produkcję, bądź też zmniejszających jej koszty np. poprzez zastosowanie nowych technologii, ale też nowych form organizacji czy metod finansowania.

Jednym z najbardziej znanych ekonomistów, którzy zastosowali dynamiczną metodę do analizy efektywności, był wspomniany już wcześniej J.A. Schumpeter. W pracy opublikowanej w 1911 r. zatytułowanej *The Theory of Economic Development*<sup>26</sup> opisywał przedsiębiorcę jako innowatora, który wymyśla i odkrywa nowe dobra, kombinacje dóbr oraz źródeł podaży, i który wprowadza technologiczne innowacje, tworząc nowe rynki i rozszerzając istniejące<sup>27</sup>. Przedsiębiorca w ujęciu J.A. Schumpetera to ktoś, kto w poszukiwaniu nadzwyczajnego zysku wprowadza innowacje, burząc tym samym istniejący stan równowagi na rynku. Przedsiębiorca jest punktem centralnym – logicznym punktem wyjścia i zarazem elementem dynamicznym, który nadaje ruch całemu systemowi<sup>28</sup>. Na tej koncepcji Schumpeter oparł też całą teorię rozwoju gospodarczego, w której równowaga jest stanem praktycznie nieosiągalnym, a co więcej, nawet niepożądanym – świadczyłaby bowiem, że siły wytwórcze zostały zahamowane<sup>29</sup>. Przez pryzmat ekonomii schumpeterowskiej kryzysy gospodarcze są zjawiskami naturalnymi, wynikającymi z samej istoty kapitalizmu, który z definicji jest – jak określił to autor – „wiecznym wichrem kreatywnej destrukcji”, a zmiana koniunktury stanowi formę życia kapitalizmu. Kryzysy pełnią rolę oczyszczającą, selekcjonującą rozwiązania nieefektywne, gorzej przystosowane. Są okresami przesilenia, ustalania nowej rzeczywistości ekonomicznej opartej na wprowadzonej do życia gospodarczego kolejnej wiązce innowacji<sup>30</sup>.

Drugim ważnym komponentem efektywności dynamicznej jest efektywność adaptacyjna, czyli zdolność stopniowego dostosowania się do zmian zachodzących w otoczeniu. Oznacza również umiejętność rozpoznawania natury pojawiających się problemów oraz umiejętność ich właściwego rozwiązania<sup>31</sup>.

<sup>26</sup> Polskie wydanie: J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

<sup>27</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 31.

<sup>28</sup> T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002, s. 195.

<sup>29</sup> Ibidem, s. 199.

<sup>30</sup> A. Glapiński, op.cit., s. 285.

<sup>31</sup> N. Acocella, op.cit., s. 117.

Pojęcie efektywności adaptacyjnej wprowadził Douglass C. North<sup>32</sup> (ur. 1920) – laureat Nagrody Nobla z 1993 r. – przeciwstawiając się neoklasycznym teoriom wzrostu. Neoklasyczne wyjaśnienie i akcentowanie efektywności alokacyjnej uważał za niepełne i prowadzące do błędnych wniosków praktycznych. Jednocześnie uważał, że innowacje techniczne, wbrew powszechnemu przekonaniu, nie są decydującym czynnikiem rozwoju ekonomicznego. Jako warunek trwałego wzrostu gospodarczego D.C. North wskazywał efektywność adaptacyjną, która znajduje wyraz w elastyczności struktury instytucjonalnej i ujawnia się w perspektywie długofalowej jako zdolność do gromadzenia wiedzy, tworzenia form współpracy i postaw kreatywności sprzyjających wzrostowi dobrobytu. Postęp ekonomiczny w świetle teorii Northa to złożony proces, w którym zmiany instytucjonalne i organizacyjne przyczyniają się z jednej strony do inwestowania w zdobywanie wiedzy i twórczą działalność, służącą zwiększaniu dobrobytu, z drugiej zaś do usprawnienia koordynacji i współpracy ludzi. Rozstrzygające znaczenie ma system bodźców ekonomicznych oparty na własnościowych i wolnościowych prawach jednostek<sup>33</sup>.

D.C. North zwracał uwagę, iż teoretycznie łatwo jest wymienić warunki, które stanowią podstawę efektywności adaptacyjnej – składają się one z zasad formalnych (politycznych jak i ekonomicznych), które prowadzą do dobrze określonych praw własności, efektywnej konkurencji, zdecentralizowanego podejmowania decyzji i usuwania niepowodzeń. Ale takie formalne zasady same w sobie nie gwarantują efektywności adaptacyjnej. Stworzenie efektywnych rynków czynników wytwórczych i produktów finalnych wymaga uzupełnienia zasad formalnych przez ograniczenia nieformalne oraz efektywne egzekwowanie umów. Te nieformalne ograniczenia rozwiązują problemy wymiany nieobjęte w pełni zasadami formalnymi. Zasady nieformalne pozwalają ludziom prowadzić codzienny proces wymiany bez konieczności ciągłego myślenia o warunkach umowy. Rutyna, zwyczaje, tradycja i kultura są często używanymi słowami do określenia reguł i ograniczeń nieformalnych<sup>34</sup>.

Jesus Huerta de Soto, komentując wkład dorobku J.A. Schumpetera i D.C. Northa w rozwój dynamicznego podejścia do efektywności, stwierdza, iż wymienieni autorzy postrzegają ten problem z dwóch zupełnie różnych perspektyw – podczas gdy Schumpeter koncentruje się wyłącznie na jednym aspekcie przedsiębiorczej kreatywności i jej destrukcyjnej sile (proces „twórczego niszczenia”), North zwraca przede wszystkim uwagę na aspekt adaptacyjnej lub koordynującej zdolności

<sup>32</sup> Szerzej na temat D.C. Northa zob. J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 67.

<sup>33</sup> Ibidem, s. 74–75.

<sup>34</sup> D.C. North, *Institutions, Ideology and Economic Performance*, „Cato Journal” 1992, Vol. 11, No. 3, tłum. D. Milczarek-Andrzejewska, Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa 2007, s. 11–12.

przedsiębiorczości, ignorując jednocześnie twórczy aspekt, jaki ów proces posiada. Tymczasem do osiągnięcia efektywności dynamicznej, jak stwierdza autor, niezbędne są oba te komponenty<sup>35</sup>.

#### 4. Efektywność techniczna i efektywność typu X

Efektywność techniczna (nazywana też technologiczną) odnosi się do konwersji zasobów (np. usług pracy, surowców, półfabrykatów) w określoną produkcję, oparta jest na technologicznych możliwościach produkcyjnych, nie jest natomiast powiązana z poziomem cen i kosztów.

Ocena efektywności technicznej zdeterminowana jest przez różnicę między wynikiem relacji rezultaty/nakłady osiąganym przez dany podmiot a wynikiem takiej relacji dla „najlepszego wzorca” (który może być określony teoretycznie lub empirycznie). Efektywność techniczna może być wyrażona jako potencjał redukcji nakładów zużywanych do wytworzenia danej ilości rezultatów lub potencjał zwiększenia ilości rezultatów przy danej ilości nakładów.

Koncepcja efektywności technicznej jest ściśle związana z koncepcją produktywności, ale nie są to pojęcia równoważne. Mimo to w literaturze można znaleźć przykłady utożsamiania tych dwóch pojęć. Na kwestię tę zwracają uwagę również Cinzia Daraio i Leopold Simar, podając przykłady publikacji, w których autorzy definiują zarówno produktywność, jak i efektywność jako relację między rezultatem i nakładem<sup>36</sup>.

By wyznaczyć efektywność techniczną, niezbędna jest znajomość funkcji produkcji, natomiast do wyznaczenia produktywności wystarczy znajomość poziomu nakładów i wyników. Przeciętną produktywność danej jednostki oblicza się jako iloraz rzeczywistego poziomu wyniku przez rzeczywisty poziom nakładu i nie jest tu wymagana znajomość technologii. Natomiast do wyznaczenia efektywności technicznej konieczna jest znajomość technologii. Ze względu na ograniczenia technologiczne nie wszystkie kombinacje nakładów stanowią osiągalne sposoby wytworzenia danego poziomu produktu – inaczej mówiąc, działalność podmiotu ogranicza się do technologicznie wykonalnych planów produkcyjnych.

Efektywność techniczna zorientowana na nakłady jest ilorazem minimalnego poziomu nakładu, który jest niezbędny do otrzymania danego poziomu wyniku

<sup>35</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 36.

<sup>36</sup> Zob. C. Daraio, L. Simar, *Advanced Robust and Nonparametric Methods in Efficiency Analysis: Methodology and Applications (Studies in Productivity and Efficiency)*, Springer, New York 2007, s. 14.

według funkcji produkcji, do rzeczywistego poziomu nakładu. Jest to więc iloraz rzeczywistej produktywności danego podmiotu do produktywności hipotetycznego podmiotu, który osiąga dany wynik (poziom produkcji) za pomocą minimalnego nakładu.

Z kolei efektywność techniczną zorientowaną na wyniki mierzy się, porównując rzeczywisty poziom produkcji danej jednostki z poziomem maksymalnym, określonym przez funkcję produkcji dla danego poziomu nakładu. Jest zatem ilorazem rzeczywistej produktywności danego podmiotu do produktywności hipotetycznego podmiotu, który osiąga maksymalny wynik (poziom produkcji) z danego nakładu.

Podmioty mogą być tak samo produktywne, ale różnić się efektywnością techniczną lub charakteryzować się taką samą efektywnością techniczną, ale wykazywać różną produktywność<sup>37</sup>.

Efektywność techniczna bywa też utożsamiana z efektywnością typu X. Jednakże zważywszy na przesłanki sformułowania koncepcji efektywności X i wyjaśnienia samego jej twórcy, a także dyskusję naukową toczącą się w literaturze wokół tego tematu, można stwierdzić, że nie są to kategorie tożsame. Amerykański ekonomista Harvey Leibenstein (1922–1994) w roku 1966 po raz pierwszy zaprezentował swój model wewnętrznej nieefektywności przedsiębiorstwa<sup>38</sup>, której źródła doszukiwał się przede wszystkim w motywacji pracowników oraz menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem.

Pojęcie efektywności technicznej wywodzi swoje podstawy z neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa i zakłada zachowania zmierzające do maksymalizacji zysku. Przedsiębiorstwo może być technicznie nieefektywne z takich „technicznych” powodów, jak wykorzystywanie gorszych lub przestarzałych technologii czy niski poziom kapitału ludzkiego. Można zatem oczekiwać, że wprowadzenie nowych technologii albo szkoleń będzie przesunąć przedsiębiorstwo w kierunku granicy możliwości produkcyjnych.

W przypadku X nieefektywności nie chodzi o poprawę metod produkcji czy umiejętności pracowników, a raczej o sposób wykorzystania i organizację tych umiejętności i dostępnej technologii. H. Leibenstein podczas przeprowadzanych badań stwierdził istnienie źródeł nieefektywności, która powoduje, że mimo użycia w procesie produkcji porównywalnych nakładów kapitału, pracy oraz zastosowania podobnych technik wytwarzania wielkości produkcji osiągnane w poszczególnych

<sup>37</sup> Szerzej zob. A. Ćwiąkała-Małys, W. Nowak, *Wybrane metody pomiaru efektywności podmiotu gospodarczego*, Wydawnictwo UWr., Wrocław 2009, s. 172–174.

<sup>38</sup> H. Leibenstein, *Allocative Efficiency vs. X-Efficiency*, „American Economic Review” June 1966, Vol. 56, s. 392–415.



przedsiębiorstwach różnią się częstokroć bardzo znacznie<sup>39</sup>. To właśnie ten rodzaj nieefektywności – mający źródło w motywacjach pracowników i organizacji przedsiębiorstwa – określił jako X.

Wychodząc z tradycyjnej neoklasycznej teorii, H. Leibenstein zakładał, iż przedsiębiorstwa dążąc do maksymalizacji zysku, przetwarzają podobne nakłady w podobne efekty, innymi słowy „nacisk” na minimalizację kosztów jest podobny. Tymczasem właśnie temu przeczyły fakty. H. Leibenstein sformułował cztery przyczyny, z których powodu relacja między tymi samymi nakładami a uzyskiwanymi rezultatami bywa różna<sup>40</sup>:

- niekompletność umów (kontraktów) o pracę,
- brak rynków na niektóre czynniki produkcji lub utrudniony do nich dostęp,
- brak dokładnej wiedzy na temat funkcji produkcji,
- występowanie zjawiska cichego współdziałania i naśladownictwa, aby zmniejszyć presję konkurencyjną.

Graficzną interpretację występowania X nieefektywności w sytuacji, w której firma nie podlega zewnętrznej presji konkurencyjnej i nie utrzymuje swoich kosztów na możliwie najniższym poziomie, można przedstawić jak na rysunku 3 (przy założeniu stałych kosztów krańcowych).

W analizowanym przykładzie firma dysponuje pewną siłą monopolową i nie podlega presji konkurencyjnej, a jej rzeczywiste koszty krańcowe kształtują się na poziomie MC. Produkcję wynoszącą Q1 firma sprzedaje po cenie P3. Gdyby podmiot ten działał w warunkach konkurencji, dostarczałaby większą produkcję Q2 i sprzedawała ją po cenie P2. W tej sytuacji pojawia się nieefektywność, którą można sklasyfikować następująco: A – to tzw. zbędna strata (*deadweight loss*), B – strata typu „pogoni za rentą” (*rent-seeking loss*).

Obie te straty wynikają z wykorzystywania siły monopolowej i ograniczania produkcji do Q1 oraz utrzymywania przez firmę wyższej ceny P3 niż ta, która wynikałaby z przebiegu rzeczywistych kosztów krańcowych MC (P2).

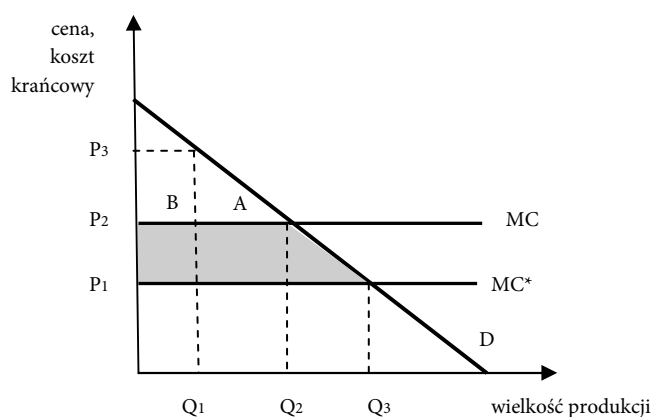
Zakładając, że najniższy możliwy do osiągnięcia poziom kosztów krańcowych wynosi MC\*, to w warunkach konkurencji produkcja utrzymana byłaby na poziomie

<sup>39</sup> Leibenstein zaobserwował, że różnica w wydajności pracy – sięgająca niemalże 100% – w rozpatrywanym przypadku dwóch położonych nieopodal siebie rafinerii możliwa jest do zniwelowania poprzez wprowadzenie nowej kadry zarządzającej przy pozostawieniu tych samych pracowników produkcyjnych i bez konieczności zmian technologicznych czy inwestycji kapitałowych. Z badań wynikało też, że lepsza alokacja zasobów dzięki eliminacji monopolu albo zniesieniu ceł przyczynia się w niewielkim stopniu do wzrostu dobrobytu, najczęściej znacznie poniżej 1%. R. Kowalski, *Krytyka neoklasycznej koncepcji efektywności ekonomicznej w ujęciu Harveya Leibensteina*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie” nr 686, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005, s. 56–57.

<sup>40</sup> Zob. T. Gruszecki, op.cit., s. 287; R. Kowalski, op.cit., s. 57.

Q3 przy cenie P1. Jednakże w sytuacji, w której firma korzysta ze swej siły monopolowej i nie dąży do minimalizowania kosztów, w obszarze zawartym między X nieefektywną krzywą MC i X efektywną krzywą MC\* pojawia się nieefektywność typu X.

**Rysunek 3. Nieefektywność X**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: H. Leibenstein, *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988, s. 399–401.

Przedstawiając zarys swej koncepcji, H. Leibenstein przekonany był o jej spójności ze standardową teorią neoklasyczną, a użycie określenia „X” miało wskazywać na istnienie pewnego czynnika odpowiedzialnego za „niealokacyjny” rodzaj efektywności<sup>41</sup>. Jednak – jak pisze Huerta de Soto – Leibenstein, choć poczynił ważną obserwację, iż neoklasyczny model równowagowy pomija pewien typ nieefektywności, nie był w stanie odpowiednio jej wyartykułować<sup>42</sup>. W miarę upływu lat, zarówno pod wpływem krytyki, jak i wskutek dalszych prac nad modelem efektywności X, Leibenstein zmienił zdanie, wskazując na fundamentalne różnice pomiędzy neoklasycznym podejściem do zagadnienia efektywności a koncepcją efektywności X. Można wskazać pięć takich zasadniczych różnic<sup>43</sup>:

- 1) Według Leibensteina podstawowymi podmiotami decyzyjnymi w gospodarce są jednostki (ludzie), a nie – jak w teorii neoklasycznej – przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. To ludzie wchodzi w skład gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, nie sposób zatem mówić o istnieniu jednego celu urzeczywistnianego przez gospodarstwo domowe (tj. maksymalnej użyteczności) czy też przedsiębiorstwo (maksymalnego zysku).

<sup>41</sup> H. Leibenstein, *Poza schematem homo oeconomicus*, PWN, Warszawa 1988, s. 27.

<sup>42</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 33.

<sup>43</sup> R. Kowalski, op.cit., s. 58–61.

- 2) Zgodnie z neoklasycznym założeniem jednostki charakteryzuje zachowanie maksymalizujące, co oznacza, że każdy człowiek wykorzystuje wszystkie pojawiające się możliwości oraz ma świadomość wszystkich istniejących ograniczeń. Leibenstein uważał, że nie można przyjąć założenia o zachowaniu maksymalizującym, gdyż zachowania każdego człowieka determinowane są przez jego osobowość oraz kontekst ekonomiczny.
- 3) Leibenstein uważał też, że nie można założyć, iż wysiłek wkładany przez pracowników w pracę jest dany (znany). Przeciwnie, wysiłek ten jest dyskrecjonalny, gdyż kontrakty zawierane z pracownikami są niepełne, co oznacza, że nie ma możliwości wyczerpującego opisanie wszystkich aspektów wykonywanej pracy. Ostatecznie każda jednostka samodzielnie określa wielkość wysiłku, jaki wkłada w wykonywanie określonych czynności.
- 4) Neoklasyczne podejście nie uwzględnia obszarów inercji w zachowaniach jednostek. Istnienie lepszej pozycji (w sensie wielkości czerpanej użyteczności), w jakiej mógłby znaleźć się pracownik, nie oznacza wcale, że zmieni on swoje dotychczasowe położenie. Dzieje się tak dlatego, że z każdą zmianą związany jest koszt inercyjny (zmiany wydatkowanego wysiłku mogą powodować powstanie kosztu równego lub nawet większego niż spodziewany przyrost użyteczności z dokonanej zmiany).
- 5) Teoria neoklasyczna zakłada zbieżność interesów podwładnych (agentów) i przełożonych (pryncypałów) wynikającą z jednakowych motywacji, jakimi kierują się oni w swych wyborach. Leibenstein uważał, że jest to duże uproszczenie, gdyż praktyka wskazuje na odmienne zachowania podwładnych i przełożonych, mające swe źródło w różnej dla nich skłonności do podejmowania ryzyka.

Wymienione różnice pomiędzy podejściem neoklasycznym i wywodzącą się z niego koncepcją efektywności technicznej a koncepcją efektywności X można skonkludować słowami Jasona Potts, który stwierdził, że efektywność X jest teorią mówiącą o tym, dlaczego idealna efektywność techniczna jest zawsze zniweczona przez działania prawdziwych ludzi w prawdziwych organizacjach<sup>44</sup>.

Koncepcja efektywności X spotykała się z liczną krytyką. Na przykład George J. Stigler ostro zaatakował ideę efektywności X i wyraził przekonanie, że w rzeczywistości da się ją wyjaśnić w ramach tradycyjnej teorii nieefektywności alokacyjnej<sup>45</sup>. Dziesięć lat po opublikowaniu przez Leibensteina swojej koncepcji Stigler

<sup>44</sup> J. Potts, *X-efficiency vs. X-efficacy*, w: *Renaissance in Behavioral Economics: Essays in honour of Harvey Leibenstein*, red. R. Franz, Routledge Taylor & Francis Ltd, New York 2007, rozdz. 5.

<sup>45</sup> R. Kowalski, op.cit., s. 64.

w artykule ironicznie nazwanym *The Xistance of X-Efficiency*<sup>46</sup> odpowiedział Leibensteinowi, że ilość niewiedzy i bezczynności na rynku będzie zawsze na optymalnym poziomie, jako że wysiłek nakierowany na ich obejście ustanie, gdy ich krańcowy koszt przekroczy spodziewany przychód<sup>47</sup>.

Zdaniem G.J. Stiglera motywacja nie może odgrywać roli autonomicznej, lecz zgodnie z klasyczną teorią trzeba ją postrzegać jako element technologii. Należy stąd wnioskować, że jej nieodpowiedni poziom nie jest źródłem jakiegoś nowego rodzaju nieefektywności, lecz świadczy o nieodpowiednim wykorzystaniu posiadanych zasobów, co jest równoznaczne z istnieniem klasycznej nieefektywności alokacyjnej. Leibenstein ripostował, że różnice w efekcie końcowym (wielkości produkcji) nie są, jak zakładał Stigler, wynikiem racjonalnego zachowania jednostek uwzględniających koszt pozyskania wiedzy, ale wynikają z różnej chęci jej zdobycia, a to oznaczać miało wpływ aspektu motywacyjnego, będącego centralnym punktem koncepcji efektywności X<sup>48</sup>.

Dwa lata później wsparcie Leibensteinowi przyniósł artykuł Izraela Kirznera<sup>49</sup>, w którym autor stwierdzał, że zawsze wystąpi co najmniej jedno istotne źródło X nieefektywności, a mianowicie czysto przedsiębiorczy błąd, który ma miejsce wtedy, gdy ktoś nie zauważy okazji do osiągnięcia zysku na rynku. Taka możliwość pozostaje ukryta do momentu, gdy inny przedsiębiorca ją zauważy i wykorzysta. Innymi słowy, I. Kirzner przyznawał, że w kontekście równowagi i doskonałej informacji X nieefektywność nie może występować z definicji. Jeśli jednak tylko wyjdzie się poza ramy ograniczeń podejścia neoklasycznego, wówczas koncepcja X efektywności wpisuje się w koncepcję efektywności dynamicznej<sup>50</sup>.

Interesującą opinię w powyższej kwestii zaprezentował J. Potts, który stwierdził, że efektywność X jest jednocześnie statycznym problemem i dynamicznym rozwiązaniem. I to właśnie dlatego koncepcja ta zawsze była szokująca dla ekonomistów neoklasycznych, a dla ekonomistów ewolucyjnych trywialna. Efektywność X jest kategorią, która odnosi się do realnego świata rzeczywistych osób i organizacji i koncentruje się na zrozumieniu, w jaki sposób ich sytuacja może ulec poprawie. Jest to teoria wyboru i działania w określonych warunkach organizacyjnych, a nie ogólna teoria rynków lub porządku ekonomicznego. Efektywność X jest pytaniem o to, dlaczego te same nakłady nie zawsze jednoznacznie prowadzą do tych samych

<sup>46</sup> G.J. Stigler, *The Xistance of X-Efficiency*, „American Economic Review” 1976, Vol. 66, No. 1, s. 213–216.

<sup>47</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 34.

<sup>48</sup> R. Kowalski, op.cit., s. 65–66.

<sup>49</sup> I.M. Kirzner, *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago 1979, s. 120–136.

<sup>50</sup> J. Huerta de Soto, *Sprawiedliwość a efektywność*, op.cit., s. 34.

technicznie efektywnych rezultatów. Ostatecznie autor konkluduje, iż zadając powyższe pytanie, H. Leibenstein skierował nurt dyskusji w stronę połączenia teorii behawioralnej i organizacyjnej (*micro-micro*) z szerokim ujęciem ekonomii ewolucyjnej (*micro-mezo-macro*)<sup>51</sup>.

## 5. Efektywność produkcyjna (efektywna alokacja w sferze produkcji)

Efektywność produkcyjna (nazywana też kosztową) związana jest z produkcją dóbr i usług przy optymalnej kombinacji nakładów zapewniających maksymalną produkcję po minimalnym koszcie. Podmiot, który jest efektywny produkcyjnie, jest na pewno efektywny technicznie (lecz nie odwrotnie). Firma technicznie efektywna może być nieefektywna produkcyjnie, jeśli istnieje jakiś inny zestaw czynników produkcji, który mógłby być wykorzystany do wytworzenia takiej samej ilości dóbr po niższym koszcie. Ponieważ w danym momencie gospodarka ma dostęp do ograniczonej podaży zasobów, to muszą one być dystrybuowane do różnych jednostek produkcyjnych – efektywność produkcyjna jest zatem związana z alokacją czynników produkcji (dlatego nazywana jest też efektywnością alokacyjną w sferze produkcji).

Za prekursora dekompozycji efektywności produkcyjnej na efektywność techniczną oraz alokacyjną (oryginalnie nazywaną przez autora efektywnością cenową, *price efficiency*) uważa się Michaela Farrella, który dokonał takiego podziału w opracowaniu wydanym w 1957 r. i zatytułowanym *The Measurement of Productivity Efficiency*<sup>52</sup>. Zgodnie z podejściem Farrella efektywność produkcyjna to zdolność firmy do wytworzenia określonej ilości produkcji przy minimalnym koszcie dla danego poziomu technologii, równa iloczynowi efektywności technicznej (TE) i efektywności alokacyjnej w sferze produkcji (AE), gdzie TE jest związana ze zdolnością do wytwarzania na granicznej izokwancie, natomiast AE odnosi się do zdolności wytwarzania danego poziomu produkcji przy użyciu nakładów w proporcjach minimalizujących koszty. Innymi słowy, nieefektywność techniczna odzwierciedla odchylenie od izokwanty granicznej, a nieefektywność alokacyjna dotyczy odchylenia od stosunku nakładów minimalizującego koszty.

---

<sup>51</sup> J. Potts, op.cit.

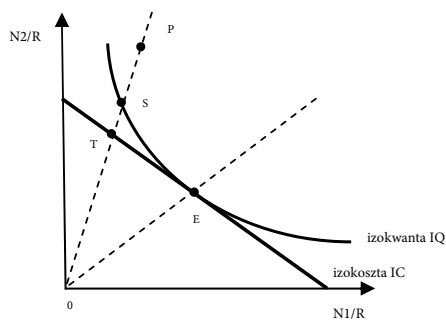
<sup>52</sup> M.J. Farrell, *The Measurement of Productivity Efficiency*, „Journal of the Royal Statistics Society” 1957, Series A, No. 120, Part 3, s. 253–90, za: G. Anandalingam, N. Kulatilaka, *Decomposing Production Efficiency into Technical, Allocative, and Structural Components*, „Journal of the Royal Statistical Association” 1987, Series A (General), Vol. 150, Part 2, s. 143–151.

Na rysunku 4 przedstawiono farrellowską interpretację dekompozycji efektywności produkcyjnej na efektywność techniczną i alokacyjną. Schemat z lewej strony przedstawia model zorientowany na nakłady. Przyjęto, że dwa nakłady ( $N_1$  i  $N_2$ ) używane są przez firmę do wytworzenia jednego rezultatu ( $R$ ), przy założeniu stałych korzyści skali. Krzywa IQ przedstawia izokwantę przedsiębiorstw w pełni efektywnych i jest wykorzystana do pomiaru efektywności technicznej. Jeśli firma w celu wytworzenia jednostki produkcji wykorzystuje ilość nakładów reprezentowaną przez punkt  $P$ , to nieefektywność techniczna tej firmy mierzona jest przez odległość punktu  $P$  od izokwenty ( $SP$ ). Efektywność techniczna firmy ( $TE$ ) jest mierzona jako stosunek  $TE = OS/OP$ . Jeśli  $TE$  jest równe 1, to znaczy, że firma jest technicznie efektywna; jeżeli wartość  $TE$  jest mniejsza niż 1, to firma jest technicznie nieefektywna. Punkt  $S$  reprezentuje sytuację, kiedy firma uzyskuje pełną efektywność techniczną (leży na izokwancie IQ).

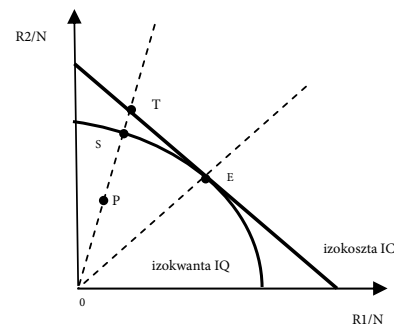
Jeśli znane są koszty produkcji, to można oszacować efektywność alokacyjną  $AE$ . Na rysunku 4 krzywa IC jest izokosztą styczną do izokwenty IQ w punkcie  $E$ . W tym punkcie krańcowa stopa substytucji technicznej (MRTS) między dwoma nakładami zrównuje się ze stosunkiem cen tych nakładów. W punkcie  $E$  koszt wytworzenia danego poziomu produkcji jest minimalny, ponieważ stanowi najbardziej efektywną alokację nakładów.

**Rysunek 4. Dekompozycja efektywności produkcyjnej na efektywność techniczną i efektywność alokacyjną:**

**a) zorientowaną na nakłady**



**b) zorientowaną na rezultaty**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: W.W. Cooper, L.M. Seiford, K. Tone, *Data Envelopment Analysis. A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*, 2<sup>nd</sup> ed., Springer, New York 2007, s. 9–10.

Dla ilości produkcji wytworzonej w punkcie  $S$  można określić nieefektywność alokacyjną jako  $AE = OT/OS$ . Firma jest w pełni efektywna alokacyjnie, jeśli  $AE$  jest równe 1, natomiast gdy wartość  $AE$  jest mniejsza niż 1, wówczas mamy do czynienia z nieefektywnością alokacyjną. Efektywność produkcyjna (ekonomiczna

w sferze produkcji, EE) jest połączeniem efektywności technicznej oraz alokacyjnej i uzyskuje się ją poprzez pomnożenie TE i AE.

$$EE = TE * AE \Rightarrow EE = OS/OP * OT/OS \Rightarrow EE = OT/OP$$

Indeks EE mieści się w przedziale między 0 a 1. Jeśli jest on mniejszy niż 1, to firma jest ekonomicznie nieefektywna.

W analogiczny sposób można przeanalizować model zorientowany na rezultaty [rysunek 4b)]. Założono w nim, że dwa rezultaty (R1 i R2) uzyskiwane są dzięki wykorzystaniu jednego nakładu (N). Efektywność produkcyjna dla tego modelu będzie miała następującą postać:

$$EE = TE * AE \Rightarrow EE = OP/OS * OS/OT \Rightarrow EE = OP/OT$$

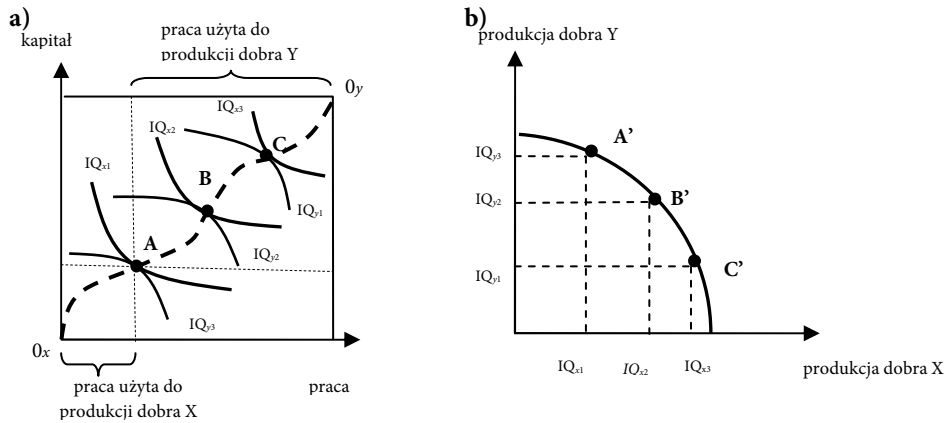
Podstawowym osiągnięciem M. Farrella było zatem stworzenie koncepcji *best practice frontier*, określanej też mianem granicy efektywności lub granicy produkcji, będącej technologiczną granicą możliwości produkcyjnych osiągalnych dla danego podmiotu gospodarującego. W punkcie, w którym nachylenie izokwenty równe jest nachyleniu izokosztu, firma maksymalizuje zysk, czyli osiąga swoje optimum w sensie Pareto. Można powiedzieć, że osiągnięta została równowaga cząstkowa.

Takie podejście nie uwzględnia jednak powiązań pomiędzy poszczególnymi rynkami. Mechanizm rynkowy wpływa na decyzje producentów, konsumentów i dostawców czynników produkcji, a każdy z uczestników rynku urzeczywistniając swoją funkcję celu, dąży do maksymalizacji swoich korzyści. Dlatego ważne jest, aby określić warunki, które zapewnią, że wszystkie rynki i wszystkie podmioty gospodarujące jednocześnie znajdują się w równowadze – czyli osiągnięta zostaje równowaga ogólna.

Graficzną interpretacją najbardziej efektywnej alokacji zasobów skierowanych do produkcji dwóch dóbr jest granica możliwości produkcyjnych (krzywa transformacji produktu). Efektywny produkcyjnie podmiot (co jednocześnie oznacza, że osiąga najniższy punkt swojej krzywej przeciętnych kosztów całkowitych) znajduje się na granicy możliwości produkcyjnych. Efektywność produkcji oznacza optymalną alokację czynników produkcji między firmami i ma miejsce wówczas, gdy krańcowe stopy substytucji technicznej między dwoma czynnikami produkcji są równe dla wszystkich producentów.

Zależność ta przedstawiona została na rysunku 5; w części a) jako narzędzie analityczne wykorzystano skrzynkę Edgewortha, w którą wpisano mapy izokwant dla produkcji dobra X ( $IQ_X$ ) oraz izokwant dla produkcji dobra Y ( $IQ_Y$ ). W punktach styczności izokwenty mają takie samo nachylenie, czyli krańcowe stopy substytucji technicznej (MRTS) są takie same dla obu dóbr i równe stosunkowi cen obu czynników produkcji (pracy i kapitału).

Rysunek 5. Efektywność produkcyjna (optymalna alokacja czynników produkcji)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Czarny, E. Nojszewska, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2000, s. 313–326; J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004, s. 76–87.

Punkty styczności izokwant pozwalają wytyczyć tzw. krzywą kontraktową ( $0_x0_y$ ), będącą zbiorem optymalnych alokacji pracy i kapitału, przy których łączna produkcja dóbr X i Y jest maksymalna. Kombinacje ilościowe produkcji dwu dóbr leżące na krzywej kontraktowej tworzą granicę możliwości produkcyjnych przedstawioną w części b) rysunku. Na przykład punkt A leżący na krzywej kontraktowej znalazł swoje odwzorowanie na krzywej transformacji jako punkt A'. A jest punktem styczności najniższej położonej izokwenty  $I_{X1}$  oraz najwyższej położonej izokwenty  $I_{Y3}$ , co oznacza małą produkcję dobra X i dużą produkcję dobra Y. Punkt A' leżący na krzywej możliwości produkcyjnych odzwierciedla te wielkości produkcji. Wszystkie punkty na krzywej możliwości produkcyjnych wyznaczone są w analogiczny sposób. Każda kombinacja produkcji dwóch dóbr znajdująca się na granicy możliwości produkcyjnych jest efektywna produkcyjnie. Oznacza to, że czynniki produkcji zostały alokowane tak, że zapewniają maksymalną produkcję przy minimalnym koszcie. Efektywna alokacja w sferze produkcji wyraża się w takim rozdysponowaniu czynników produkcji między alternatywne zastosowania, że nie można wyprodukować więcej żadnego z dóbr bez zmniejszenia produkcji jakiegoś innego dobra.



## 6. Efektywność alokacyjna (efektywność w sferze konsumpcji i struktury produkcji)

Efektywność alokacyjna to koncepcja, według której po najniższym koszcie wytwarzane są dobra najbardziej pożądane przez konsumentów. Efektywność alokacyjna dotyczy całego rynku, a nie indywidualnych firm. A zatem spośród wszystkich rozwiązań efektywnych produkcyjnie tylko te są efektywne alokacyjnie, które maksymalizują satysfakcję konsumentów. Na przykład na rysunku 5b) wszystkie kombinacje produkcji dwóch dóbr X i Y leżące na krzywej możliwości produkcyjnych są efektywne produkcyjnie, ale nie wszystkie muszą być zgodne z preferencjami konsumentów. Na przykład kombinacja A' zapewnia bardzo dużą produkcję dobra Y i relatywnie małą produkcję dobra X. Oczywiście dystrybucja dóbr może być efektywna alokacyjnie tylko wtedy, gdy jest efektywna produkcyjnie. Efektywność alokacyjna ściśle związana jest zatem z wartością, którą konsumenci przypisują dobrom. Efektywność alokacyjna pozostaje pod wpływem efektywności w sferze konsumpcji (wymiany) oraz struktury produkcji.

Efektywność wymiany jest to sytuacja, w której nie można poprawić poziomu satysfakcji jednego konsumenta bez pogorszenia dobrobytu innego konsumenta. Oznacza to, że krańcowe stopy substytucji (MRS) między dwoma dowolnymi dobrami są takie same dla wszystkich konsumentów. Graficzna interpretacja tego optimum przedstawiona została na rysunku 6a), gdzie ponownie zastosowano skrzynkę Edgewortha, w którą wpisano mapy krzywych obojętności, będące ilustracją funkcji użyteczności konsumentów A i B. Punkty styczności krzywych obojętności tworzą krzywą kontraktową, czyli krzywą, na której wszystkie punkty wykazują efektywną w sensie Pareto alokację dóbr X i Y pomiędzy dwoma konsumentami. Oznacza to zrównanie krańcowych stóp substytucji obu dóbr dla obydwu konsumentów ( $MRS_{A:X,Y} = MRS_{B:X,Y}$ ).

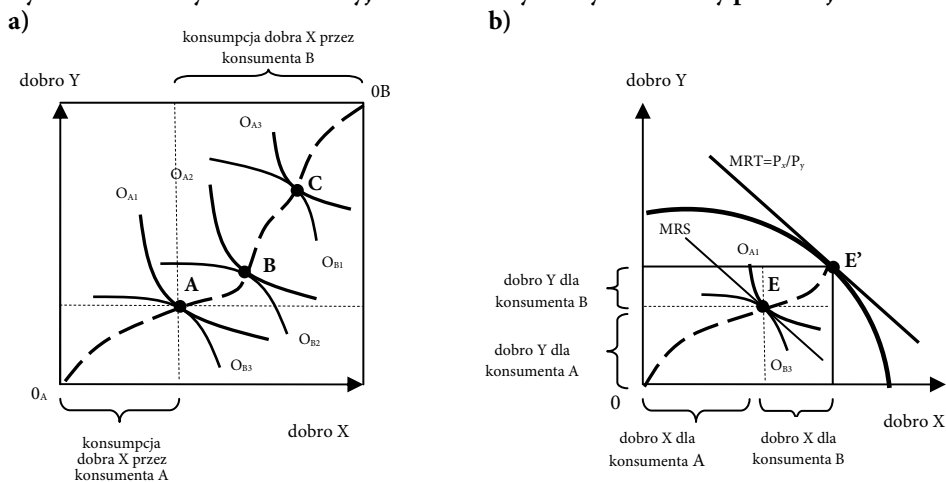
Aby znaleźć optymalny zestaw produkcji, trzeba efektywną alokację dóbr zestawzić z efektywnym rozmieszczeniem czynników produkcji między alternatywne zastosowania. Graficzną interpretacją rozwiązania tego problemu jest rysunek 6b) przedstawiający krzywą transformacji (na której każdy punkt reprezentuje kombinację dóbr X i Y efektywną produkcyjnie) oraz krzywą kontraktową (na której każdy punkt reprezentuje kombinację dóbr X i Y efektywną konsumpcyjnie).

Efektywny zestaw produkcji osiągnięty zostanie wówczas, gdy krańcowa stopa transformacji (MRT) będzie równa krańcowej stopie substytucji (MRS). Graficzną interpretacją zrównania nachylenia krzywej transformacji z nachyleniem krzywej

obojętności na rysunku 6b) jest punkt E'. Jednoczesne osiągnięcie efektywności alokacyjnej w sferze produkcji i konsumpcji zachodzi, gdy:

$$MRT_{X,Y} = MRS_{A:X,Y} = MRS_{B:X,Y} = P_X/P_Y = MC_X/MC_Y.$$

**Rysunek 6. Efektywność alokacyjna w sferze wymiany i struktury produkcji**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Czarny, E. Nojszewska, op.cit., s. 313–326; J.E. Stiglitz, op.cit., s. 76–87.

## Podsumowanie

Zaprezentowane rozważania pozwalają stwierdzić, że choć efektywność jest jednym z kluczowych, szeroko rozważanych problemów ekonomicznych (a może to właśnie dlatego), to nie jest jednoznacznie rozumiana, na skutek czego istnieje wiele typów efektywności, wymiarów i aspektów jej badania, które rozwijane są na gruncie różnych nurtów teorii ekonomii, ujawniając tym samym konceptualne bogactwo tej kategorii. W opracowaniu wyodrębniono dwa podejścia analityczne, w ramach których można mówić o:

- statycznej – koncepcyjnie wpisującej się w paradygmat ekonomii neoklasycznej,
- efektywności dynamicznej – rozwijanej na gruncie heterodoksyjnej ekonomii ewolucyjnej.

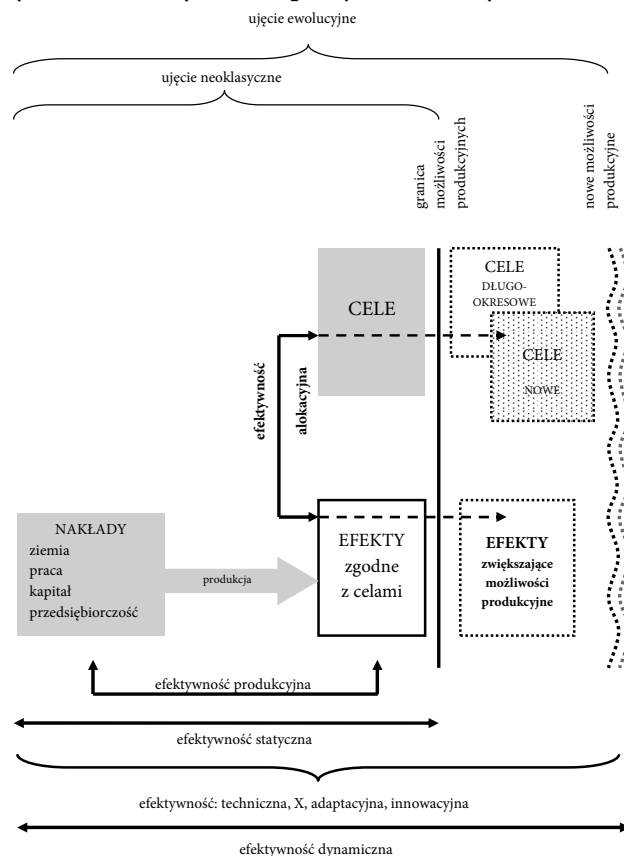
Założenia metodologiczne ekonomii neoklasycznej dążącej do określenia warunków osiągania równowagi ogólnej (takie jak założenie o stałej wielkości czynników produkcji i dostępnych technologii, a także założenie o maksymalizacji zysków i użyteczności oraz doskonałym dostępie do informacji) czynią efektywność statyczną kategorią krótkookresową.

Z kolei efektywność dynamiczna zasadza się na długookresowym podejściu do badania zjawisk gospodarczych i krytyce równowagowej ekonomii neoklasycznej jako koncepcji stagnacyjnej. Długookresowe podejście badawcze postrzega zjawiska gospodarcze jako dynamiczny proces nieustannych zmian i dostosowań.

Czas jest zatem centralną różnicą między efektywnością statyczną i dynamiczną. Efektywność statyczna wiąże się z najbardziej efektywnym wykorzystaniem zasobów w danym momencie, natomiast efektywność dynamiczna dotyczy rozwoju związanego z uzyskaniem bardziej efektywnego zestawu zasobów na przestrzeni czasu.

W ramach obu podejść badawczych zidentyfikowano i scharakteryzowano różne rodzaje efektywności oraz przedstawiono występujące między nimi relacje i zależności, co pozwoliło na stworzenie typologii, która stanowi konceptualne ramy porządkujące występującą w literaturze wieloznaczność pojęcia „efektywność”. Rysunek 7 jest próbą syntezy współczesnej dyskusji na temat efektywności.

**Rysunek 7. Efektywność – podejście neoklasyczne i ewolucyjne**



Źródło: opracowanie własne.

Poglądy dotyczące znaczenia poszczególnych typów efektywności dla dobrostanu społeczeństwa oraz szeroko rozumianego wzrostu i rozwoju gospodarczego są oczywiście silnie związane z nurtem teorii ekonomii, w ramach którego dana koncepcja jest rozwijana.

Dlatego warto w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na efektywność techniczną, która stanowi warunek konieczny zarówno dla osiągnięcia efektywności statycznej, jak i efektywności dynamicznej. Podobną rolę odgrywa X efektywność. W tych typach efektywności tkwi zasadniczy impuls dla wzrostu dobrobytu. To dlatego w najbardziej lapidarny sposób definiuje się efektywność, tak jak to uczynił Peter Drucker, stwierdzając, że jest to „robienie rzeczy we właściwy sposób” (*doing things right*).

O wyodrębnionej w ramach podejścia statycznego efektywności produkcyjnej, czy inaczej mówiąc efektywności alokacyjnej w sferze produkcji, można powiedzieć, że jest bardziej skoncentrowana na samym procesie produkcyjnym niż na tym, czy jakieś dobra powinny być produkowane, czy też nie. W przypadku efektywności produkcyjnej zakłada się, że firmy stosują najmniej kosztowne zasoby czynników produkcji, najlepsze dostępne technologie i procesy produkcyjne, wykorzystują wszystkie potencjalne korzyści skali i minimalizują wszelkie marnotrawstwo zasobów w procesach produkcyjnych.

Efektywność alokacyjna wiąże się z rozdziałem dóbr i przypisywaniem zasobów do określonych zadań. Efektywność alokacyjna to sytuacja na rynku, w której zasoby rozdysponowane są w taki sposób, że maksymalizują korzyść netto osiąganą z ich wykorzystania. Można powiedzieć, że rynek jest alokacyjnie efektywny, jeśli spełnia dwa kryteria. Po pierwsze, producenci wytwarzają po najniższych kosztach, po drugie, wyprodukowane dobra konsumowane są przez tych, którzy są skłonni zapłacić za jednostkę produkcji tyle, ile wyniósł krańcowy koszt jej wytworzenia ( $MC=MR=P$ ). Jeśli koszt marginalny przewyższa marginalną korzyść (satysfakcję) uzyskiwaną z konsumpcji danego dobra, rynek jest nieefektywny. Wówczas ma sens ograniczenie produkcji i przesunięcie zasobów czynników wytwórczych do lepszych zastosowań.

O efektywności alokacyjnej można więc powiedzieć za P. Druckerem, że jest to robienie rzeczy właściwych (*doing the right things*). A zatem koncepcja efektywności alokacyjnej jest w tym sensie bliska koncepcji skuteczności, czyli oceny stopnia urzeczywistnienia celu. Skuteczność jest bowiem miarą sukcesu, z jakim wykorzystane zasoby pozwoliły osiągnąć wyznaczone cele.

Z kolei efektywność dynamiczna dotyczy zmian w gospodarce i wiąże się z takimi kwestiami, jak efektywne wykorzystanie zasobów z punktu widzenia celów długookresowych oraz najlepsze tempo i kierunki postępu technologicznego wpływające na pożądane zmiany posiadanych zasobów i formułowanych celów w przyszłości. To wszystko wymaga odpowiednich zachęt do podejmowania obarczonych ryzykiem

decyzji długookresowych, znajdujących odzwierciedlenie w sferze efektywności innowacyjnej i adaptacyjnej. Efektywność dynamiczna wymaga brania pod uwagę ewolucyjnego charakteru zmian rozwojowych, a więc faktu, iż decyzje z jednego okresu będą miały wpływ na sytuację w okresach przyszłych. Trzeba tu jednak zaznaczyć, że efektywność statyczna i dynamiczna nie są zjawiskami bezwzględnie rozłącznymi.

### **Słowa kluczowe:**

typologia efektywności, efektywność statyczna, efektywność dynamiczna, efektywność techniczna, efektywność alokacyjna, X efektywność

### **Keywords:**

typology of efficiency, static efficiency, dynamic efficiency, technical efficiency, allocative efficiency, X-efficiency.

## **Efficiency – reflections on the essence and typology**

In today's world the term efficiency gained a status of an imperative at all levels of economic activity (micro, mezo, macro) as well as in all sectors of the economy (private, public, non-profit). The prevalence of "efficiency" in scientific discussions discloses existence of a number of approaches to the understanding of this concept as well as existence of conceptual differences regarding the essence of efficiency, resulting from different ideological foundations of relevant economic theories.

This study distinguishes between two analytical approaches:

- 1) static efficiency – conceptually inscribed in the paradigm of neoclassical economics,
- 2) dynamic efficiency – developed on the grounds of heterodox evolutionary economics.

Within these two theoretical approaches various types of efficiency have been identified and characterized. This resulted in a typology that established a conceptual framework for clarifying different meanings of the term "efficiency".

## **Эффективность – размышления о сущности и типологии**

В современном мире категория эффективности приобрела статус императива на каждом уровне экономики (микро, мезо, макро) и в каждом секторе экономики (частном, общественном, нон-профит). Распространение категории „эффективность” в научных дискуссиях раскрывает существование ряда подходов к ее пониманию, и даже концептуальных разногласий по ее существу, вытекающих из разных экономических теории.

В разработке предлагаются два аналитических подхода, в пределах которых можно говорить о:

- 1) статической эффективности – концептуально вписывающейся в парадигму неоклассической экономики,
- 2) динамической эффективности – разработанной на основании неортодоксальной эволюционной экономики.

В рамках этих двух теоретических подходов были идентифицированы и охарактеризованы различные виды эффективности. Это привело к созданию типологии, которая представляет собой концептуальную основу для выяснения различных значений термина „эффективность”.

## **L'efficacité – les réflexions sur la catégorie et la typologie**

Dans le monde d'aujourd'hui le terme «efficacité» a gagné un statut d'impératif à tous les niveaux de l'activité économique (micro, mezo, macro), ainsi que dans tous les secteurs de l'économie (public, privé, à but non lucratif). La prévalence de «l'efficacité» dans un débat scientifique révèle l'existence d'un certain nombre d'approches à la compréhension de ce concept, et même l'existence des différences conceptuelles sur l'essence de l'efficacité, résultant de différents fondements idéologiques des théories économiques. Dans l'article, on distingue deux approches analytiques, qui portent sur:

- 1) l'efficacité statique – cette approche s'inscrit dans le paradigme de l'économie néoclassique,
- 2) l'efficacité dynamique – cette approche est développée dans le cadre de l'économie évolutionniste.

Dans ces deux approches les différents types d'efficacité ont été identifiés et caractérisés, ainsi que les relations entre eux ont été présentées. En conséquence, une typologie a été développée, qui constitue un cadre conceptuel pour la catégorie de l' «efficacité».