

Marta GANCARCZYK*

Proces wzrostu przedsiębiorstwa w świetle podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych¹

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie procesu wzrostu firmy jako wyłaniającego się obszaru badań nad przedsiębiorczością oraz wskazanie możliwości teoretycznego ujęcia tego procesu na podstawie integracji podejścia zasobowego (PZ) i teorii kosztów transakcyjnych (TKT). Współczesne badania nad ekspansją przedsiębiorstw w obszarze przedsiębiorczości koncentrują się na procesie wzrostu, sugerując metodę indukcyjną i eksploracyjną. Ten obszar badań należy jednak do szerszej problematyki granic przedsiębiorstwa, opartej na rozwiniętych teoriach, wśród których PZ i TKT są wiodącymi i często konfrontowanymi lub łączonymi perspektywami. Uzasadnione jest zatem przyjęcie metody dedukcji na podstawie istniejących teorii. Artykuł ma charakter koncepcyjny i wykorzystuje przegląd studiów teoretycznych dotyczących zakresu działania firmy na gruncie ekonomii, przedsiębiorczości i zarządzania strategicznego. Po analizie podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych jako alternatywnych ujęć granic przedsiębiorstwa, w drodze systematycznego przeglądu literatury wyłoniono metody integracji obu teorii. Metody te wykorzystano przy sformułowaniu wniosków, dotyczących procesu wzrostu organizacji na podstawie integracji podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych. Wskazano predykcyjną wartość PZ i TKT w odniesieniu do motywów, przesłanek, mechanizmów i form koordynacji ekspansji. Ponadto określono system wzajemnego oddziaływania zmiennych i założeń obu teorii w analizowanym procesie. Wnioski te mogą służyć dalszym analizom teoretycznym, ponadto mogą być poddane operacjonalizacji na potrzeby badań empirycznych.

Słowa kluczowe: wzrost przedsiębiorstwa, granice firmy, teoria kosztów transakcyjnych, podejście zasobowe

Kody klasyfikacji JEL: L25, L26, D21, D23

* Uniwersytet Jagielloński, Katedra Ekonomii Instytucjonalnej i Polityki Gospodarczej; e-mail: marta.gancarczyk@uj.edu.pl

¹ Publikacja jest efektem projektu sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01938.

Artykuł nadesłany 23 kwietnia 2015 r., zaakceptowany 23 września 2015 r.

Wprowadzenie

Wzrost przedsiębiorstwa, rozumiany jako powiększanie jego rozmiaru, stanowi jeden z głównych problemów przedsiębiorczości, mikroekonomii i zarządzania strategicznego. Specyfika tej problematyki polega z jednej strony na istotnym znaczeniu zjawiska dla samego przedsiębiorstwa i gospodarki, z drugiej zaś na jego rzadkości w populacji firm. Na gruncie przedsiębiorczości, współczesne badania nad wzrostem przedsiębiorstw koncentrowały się głównie na identyfikacji cech i czynników specyficznych dla firm szybko rosnących, traktując je jako determinanty i predyktory tego zjawiska. Intensywnie rozwijający się od lat 80. XX w. nurt badań empirycznych miał na celu wyłonienie nowych teoretycznych podstaw, ze względu na ograniczoną zdolność predykcyjną dotychczasowych teorii dotyczących ekspansji². We wspomnianym dorobku badań empirycznych zauważa się jednak istotne problemy: 1) zróżnicowanie metodyk pomiaru wzrostu i kontekstu prowadzenia eksperymentów prowadzi do niejednoznacznych lub nawet sprzecznych wyników, 2) brak pełnej zgody co do zbioru determinant wzrostu oraz przyczynowo-skutkowych zależności między wyłonionymi czynnikami. Tego rodzaju metodyczne problemy nie pozwalają na opracowanie spójnego ujęcia teoretycznego wzrostu i wskazań normatywnych o znaczeniu dla ekonomii i zarządzania firmą oraz dla polityki gospodarczej. Badacze uważani za wiodących w dziedzinie pomiaru i determinant wzrostu przyznają, że ten nurt badań znalazł się w sytuacji impasu metodycznego i poznawczego.

Odpowiedzią jest koncentracja na procesie wzrostu, która oznacza przeorientowanie badań z pomiaru i predyktorów wzrostu na problem, w jaki sposób wzrost jest osiągany i jaki jest przebieg tego zjawiska. Oznacza to także modyfikację metodyk badawczych – z analiz ilościowych, opartych na dużych próbach i często na danych wtórnych w kierunku analiz jakościowych, długoterminowych i opartych na danych pierwotnych z pogłębionych wywiadów i eksploracyjnych studiów przypadku. Sugeruje się zatem metodę indukcyjną, która prowadziłaby do wyłonienia nowej teorii, pozwalającej wyjaśnić sprzeczności dotychczasowego dorobku w zakresie czynników wzrostu i zbudować podstawy do kontynuacji ilościowych badań empirycznych.

W artykule postawiono tezę, że proces wzrostu nie jest jednak całkowicie eksploracyjnym, tj. nowym i pozbawionym podstaw teoretycznych, obszarem badań. Zjawisko to należy do szerszej problematyki granic przedsiębiorstwa – efektywnego rozmiaru oraz zakresu, tj. poziomu integracji pionowej i dywersyfikacji. Kwestia granic firmy pozostaje jednym z zasadniczych i najczęściej dyskutowanych problemów mikroekonomii i zarządzania

² W artykule określenia „wzrost” i „ekspansja” stosowane są zamiennie.

strategicznego. Towarzyszą jej także rozwinięte ujęcia teoretyczne, o znacznym dorobku badań empirycznych. Wśród współczesnych ujęć, szczególne znaczenie mają podejście zasobowe (PZ) i teoria kosztów transakcyjnych (TKT), przy czym do tej pory wskazywano zazwyczaj na konflikt założeń obu teorii w kwestii granic firmy. Bieżąca dyskusja zmierza jednak nie tyle do wykazania przewagi jednej z wymienionych teorii, co do zintegrowania ich założeń w jeden schemat teoretyczny.

Artykuł ma charakter koncepcyjny i opiera się na przeglądzie studiów teoretycznych w ramach przedsiębiorczości, ekonomii i zarządzania strategicznego. Przegląd łączy cechy narracyjnego i systematycznego, przy czym systematyczną metodę zastosowano wobec studiów teoretycznych, które w sposób bezpośredni deklarują integrację podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych.

Celem artykułu jest przedstawienie procesu wzrostu firmy jako wyłaniającego się obszaru badań nad przedsiębiorczością oraz określenie możliwości teoretycznego ujęcia tego procesu na podstawie integracji podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych.

W drugiej części artykułu zanalizowano istotę badań nad procesem wzrostu w obszarze przedsiębiorczości, na tle dotychczasowego dorobku badań nad ekspansją firmy. W części trzeciej, scharakteryzowano proces wzrostu z perspektywy podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych, jako ujęć alternatywnych. Analiza i synteza studiów teoretycznych podejmujących integrację obu teorii zawarta została w części czwartej. Wynikiem tych rozważań są wnioski dotyczące procesu wzrostu przedsiębiorstwa, w zintegrowanym ujęciu podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych.

Proces wzrostu jako wyłaniający się obszar nad przedsiębiorczością

Wzrost przedsiębiorstwa dotyczy powiększania jego rozmiarów w zakresie liczby zatrudnionych, wartości sprzedaży, aktywów, czy poziomu dywersyfikacji i integracji pionowej, stanowi zatem kategorię ilościową. Między wzrostem i rozwojem występuje sprzężenie zwrotne, przy czym rozwój, jako kategoria jakościowa, związana z powiększaniem kompetencji organizacji, nie zawsze wykazuje zależność z powiększaniem rozmiarów przedsiębiorstwa [Davidsson i in., 2006].

Badania empiryczne dotyczące wzrostu przedsiębiorstwa w literaturze światowej rozwijają się szczególnie intensywnie od lat 80 XX w., gdy określono znaczenie firm szybko rosnących, tzw. gazel, w gospodarce amerykańskiej. W badaniach tych wykazano wpływ gazel na wzrost gospodarczy, a zarazem ich rzadkość w populacji przedsiębiorstw [Storey, 1994; Coad, 2007; Acs i in., 2008; Cieślak, 2014]. Firmy wzrostowe stanowią ok. 3–5% liczby przedsiębiorstw, jednak wnoszą nieproporcjonalnie duży wkład w dynamikę miejsc pracy i wartości dodanej [Gancarczyk, 2010]. Wkład ten wiąże się najczęściej z wprowadzaniem innowacji produktowych i procesowych [Moreno, Casillas,

2007; Zbierowski 2012]. Udział firm małych i średnich w liczbie przedsiębiorstw niefinansowych UE-28 wyniósł w 2013 r. 99,8%. Firmy mikro stanowiły 92,4%, małe – 6,4%, średnie – 1%, a duże – zaledwie 0,2%, co oznacza, że tylko niewielka frakcja podejmuje ryzyko i wysiłek zwiększenia skali działania [European Commission, 2014].

Współcześnie wyróżnia się trzy nurty badań nad wzrostem: 1) nurt opisujący konsekwencje wzrostu dla organizacji i wskazujący sposoby zarządzania nią po zrealizowaniu ekspansji, 2) nurt badań nad determinantami i predyktorami powiększania rozmiaru, zmierzający do diagnozy potencjału wzrostu firmy i jego przewidywania, 3) nurt badający proces ekspansji przedsiębiorstwa, skoncentrowany na sposobie jej realizacji [Davidsson i in., 2006; McKelvie, Wiklund, 2010].

Pierwszy, najwcześniejszy nurt (lata 60. i 70. XXw.) obejmuje dojrzałe już modele fazowe, oparte na cyklu życia organizacji, autorstwa L. Greinera, N. Churchilla i V. Lewis czy R. Bruce'a i M. Scotta [Piasecki, 2001]. Modele te wskazują na metody zarządzania organizacją, która powiększyła rozmiar, jednak krytykowane są za determinizm i linearność, a wskutek tego niewielką wartość predykcyjną [Levie, Lichtenstein, 2010]. Ponadto ekspansja stanowi tylko jedną z faz modeli cyklicznych, i nie oferują one na ten temat odpowiednio pogłębionej wiedzy.

Drugi, najszerzy nurt badań, rozwijający się od lat 80. XXw., jest odpowiedzią na potrzeby polityki gospodarczej w zakresie predyktorów wzrostu firmy i koncentruje się na jego wynikach, pomiarze i determinantach. Dorobek w tej dziedzinie obejmuje obecnie liczne badania ilościowe, oparte na dużych próbach, przy wykorzystaniu danych wtórnych lub specjalnie projektowanego sondażu, często w kontekście międzynarodowym [Storey, 1994; Coad, 2007; Moreno, Casillas, 2007].

W rezultacie tych badań wyłoniono elementy charakterystyki przedsiębiorcy, firmy i jej strategii oraz otoczenia, skorelowane ze wzrostem i istotne statystycznie w znacznej liczbie badań [Barringer i in., 2005; Storey, 1994; Macpherson, Holt, 2007; Coad, 2007, 2009; Dobbs, Hamilton, 2007; Gilbert i in., 2006; Wasilczuk 2005; Lisowska 2012]. Wyniki te nie są jednak w pełni spójne, co dotyczy znaczenia nawet takich czynników jak wiek firmy czy jej sektor. Ponadto metodyki, często pozbawione systematycznych podstaw teoretycznych i oparte na wyizolowanych zmiennych, nie pozwalają w pełni na interpretację wpływu poszczególnych czynników, zwłaszcza zaś relacji przyczynowo-skutkowych na różnych etapach ekspansji [Shepherd, Wiklund, 2009; McKelvie, Wiklund, 2010]. Zauważono też różnice co do wymagań i celów tego zjawiska z perspektywy przedsiębiorców i w badaniach naukowych, które odpowiadały na potrzeby polityki gospodarczej [Achtenhagen i in., 2010].

Ważną przyczynę niespójności wyników i interpretacji danych stanowiły zróżnicowane metodyki stosowane w tym nurcie badań. Różnice dotyczyły stosowanych mierników wzrostu, zakresów czasowych pomiaru wzrostu oraz operacjonalizacji zmiennych jakościowych. Za inną, równie istotną przyczynę

niespójności wyników i interpretacji należy uznać niedostatek systematycznych podstaw teoretycznych w metodykach wymienionych badań empirycznych. Niedostatek ten wynikał z krytyki dotychczasowych koncepcji jako indywidualnych, alternatywnych propozycji. Kierowano się zatem głównie metodą indukcyjną, dążąc do wyłonienia teorii i wskazań normatywnych co do czynników wzrostu poprzez generalizację wyników badań empirycznych.

Trzeci, wyłaniający się obecnie nurt badawczy ma być odpowiedzią na słabości i nierozwiązane problemy badań nad efektami ekspansji oraz nad jej determinantami. Nurt ten koncentruje się na procesie wzrostu w celu wyjaśnienia przyczyn i sposobu powiększania rozmiarów [Davidsson i in., 2006; McKelvie, Wiklund, 2010; Stam, 2010; Leitch i in., 2010; Wright, Stigliani, 2013]. Szczegółowe elementy tego procesu obejmują jego motywy i ekonomiczne przesłanki, które odpowiadają na pytanie o przyczyny (dlaczego?) oraz mechanizmy i formy koordynacji (struktury zarządzania)³, wyjaśniające sposoby realizacji ekspansji (w jaki sposób?). Motywy odnoszą się do założeń behawioralnych na temat postaw przedsiębiorców podejmujących decyzje [Wright, Stigliani, 2013; Garnsey i in., 2006]. Przesłanki wzrostu dotyczą ekonomicznego uzasadnienia tego przedsięwzięcia. Mechanizmy obejmują zależności między czynnikami wzrostu (relacje przyczynowo-skutkowe). Struktury zarządzania, w których wzrost jest realizowany obejmują wzrost organiczny, zewnętrzny (przejęcia i fuzje) i hybrydowy (*joint venture*, franczyza, licencja) [McKelvie, Wiklund, 2010].

Wiodącą perspektywą stają się procesy decyzyjne i poznawcze przedsiębiorcy oraz jego percepcja [Shepherd, Wiklund, 2009; Wiklund i in., 2003]. Celem badawczym nie jest wyłącznie identyfikacja determinant i predyktorów wzrostu, lecz badanie zachowań firmy i wyborów przedsiębiorcy w ciągu całego okresu ekspansji przedsiębiorstwa. W okresie ekspansji dochodzi do zmian motywów, przesłanek, form koordynacji i mechanizmów prowadzących do powiększania rozmiaru firmy. Ta dynamika może służyć wyjaśnieniu niekonsekwencji obserwowanych w badaniach empirycznych i związanych z nimi uogólnieniach, dotyczących mierników i determinant oraz ich hierarchii i logicznych zależności. Podobnie jak w drugim nurcie badawczym, proponuje się ujęcie indukcyjne, dążąc do wyłonienia teorii na podstawie badań empirycznych.

Jak wcześniej wspomniano, sceptycyzm wobec dotychczasowych teorii wzrostu firmy dotyczył zdolności indywidualnych koncepcji do opisu tego zjawiska. Problematyka ekspansji należy do badań nad zakresem i rozmiarem firmy, który opiera się na szeroko rozwiniętym dorobku teorii przedsiębiorstwa [Noga, 2009]. Jednak w przekonaniu badaczy z obszaru przedsiębiorczości, żadna z licznych teorii przedsiębiorstwa nie wyjaśniała w pełni fenomenu charakterystyki i zachowań szybko rosnących firm, tak aby oferować możliwości

³ Określenia „struktury zarządzania” i „formy koordynacji” stosowane są w artykule zamiennie i stanowią tłumaczenie anglojęzycznych terminów *governance structures* i *governance modes*, wykorzystywanych w teorii kosztów transakcyjnych.

predykcyjne, istotne dla zarządzania organizacją i dla polityki gospodarczej [Storey, 1994; Coad, 2007]. W badaniach empirycznych negatywnie zweryfikowano nie tylko wspomniane wcześniej modele fazowe, ale także model R. Gibrata, oparty na twierdzeniu, że wzrost nie zależy od początkowego rozmiaru firmy [Moreno, Casillas, 2007]. Założenia ekonomii branży krytykowane były ze względu na niedocenywanie zasobów firmy i zdolności przedsiębiorcy jako determinant ekspansji [Coad, 2009]. Model kapitalizmu menedżerskiego R. Marrisa, zakładający podział własności i zarządzania w przedsiębiorstwie, nie odzwierciedla natury gazeli, które prowadzone są w większości przez właścicieli-menedżerów⁴.

Współcześnie, najbardziej wpływowe wyjaśnienia granic przedsiębiorstwa, tj. zakresu działania (integracja pionowa, dywersyfikacja, poszerzenie rynku) i rozmiaru firmy, oferują podejście zasobowe i teoria kosztów transakcyjnych. Te dwie teoretyczne perspektywy formułują alternatywne założenia, przy czym mimo to, każda z nich uzyskała znaczne potwierdzenie w badaniach empirycznych⁵. Pozytywne testy empiryczne sugerują komplementarność obu teorii i możliwość połączenia ich w jeden, potencjalnie bardziej pełny schemat teoretyczny. Można zauważyć rosnącą popularność studiów łączących dyscypliny i subdyscypliny badawcze dla wyjaśnienia określonych zjawisk gospodarczych [Gorynia, Kowalski, 2013].

Integracja podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych jest także obecnie przedmiotem ożywionej dyskusji. Dorobek ten rozwija się od początku lat 90. XX w., jednak liczba studiów zwiększyła się szczególnie po roku 2000. Proponuje się w nich teoretyczne ujęcia takich zjawisk związanych z zakresem i rozmiarem działalności firmy, jak integracja pionowa i dywersyfikacja, internacjonalizacja i wejście na nowe rynki, alianse strategiczne, *outsourcing* czy *joint venture*. Do zjawisk tych należy także proces wzrostu przedsiębiorstwa, jednak do tej pory brak opracowań integrujących PZ i TKT w celu wyjaśnienia tego procesu. Punktem wyjścia dla rozwoju teorii dotyczącej procesu wzrostu przedsiębiorstwa może być zatem konfrontacja alternatywnych założeń wspomnianych perspektyw, a następnie ich integracja w odniesieniu do procesu wzrostu przedsiębiorstwa – jego motywów, przesłanek, mechanizmów i struktur zarządzania. Proponowana w tym artykule metoda dedukcyjna, oparta na integracji istniejących teorii, z jednej strony odpowiada na potrzebę poszukiwania spójności wśród rozwiniętych już ujęć teoretycznych, zamiast tworzyć nową teorię od podstaw. Z drugiej strony, może być punktem wyjścia do opracowania spójnej metodyki badań empirycznych w ramach trzeciego, rozwijającego się nurtu studiów nad ekspansją. Pozwoliłoby to ograniczyć

⁴ Krytyczny przegląd teorii przedsiębiorstwa pod kątem wyjaśnienia zjawiska wzrostu zawarto m.in. w opracowaniach: Coad [2007, 2009] oraz Dobbs i Hamilton [2007].

⁵ Przeglądy badań testujących założenia TKT zawarto m.in. w opracowaniach: Macher, Richman [2008], David i Han [2004], Carter i Hodgson [2006], Rindfleisch i in. [2010], Lafontaine i Slade [2007], Combs i in. [2011]. Natomiast przeglądy badań empirycznych, które weryfikują założenia PZ prezentowane są za: Newbert [2007], Combs i in. [2011].

problem różnic metodyk i wyników badań empirycznych, zauważany już w ramach drugiego z omawianych nurtów.

Teoria kosztów transakcyjnych i podejście zasobowe jako alternatywne ujęcia procesu wzrostu przedsiębiorstwa

Teoria kosztów transakcyjnych [Coase, 1937; Williamson, 1975, 1989, 1998, 1999, 2005; Klein i in., 1978; Mènard, 2005] traktuje firmę jako strukturę zarządzania, nakierowaną na zaoszczędzenie na kosztach transakcyjnych. Według Coase'a [1937], **przesłanką powiększania rozmiarów** są zatem nadmierne koszty transakcji rynkowych w porównaniu z internalizacją tych transakcji. Podstawowym pojęciem TKT jest koszt transakcyjny, jako koszt wymiany gospodarczej, tj. koszt negocjowania i zawierania indywidualnego kontraktu na rynku, przeciwstawiony kosztom organizacji, tj. kosztom obsługi transakcji wewnątrz firmy. Według R. Coase'a [1937], firma będzie powiększać rozmiar aż do osiągnięcia punktu, w którym koszt zorganizowania dodatkowej transakcji wewnątrz jej struktur zrówna się z kosztem przeprowadzenia tej transakcji na rynku. O. Williamson [1975, 1985] podobnie jak R. Coase uwzględnia koszty wymiany na rynku i wewnątrz organizacji, jednak wprowadza jeszcze jeden rodzaj **struktur zarządzania**, mianowicie struktury hybrydowe (pośrednie), łączące cechy transakcji rynkowych i hierarchii organizacji. Do form pośrednich można zaliczyć kontrakty długoterminowe w szerokim sensie, tj. zarówno kontrakty relacyjne, nieformalne, jak i sformalizowane oraz takie organizacyjne formy współpracy jak alians, franszyza, *joint venture* czy *outsourcing* [Urbaniak, 2011].

Williamson poszerza także definicję kosztów transakcyjnych, traktując je jako względne koszty planowania, adaptacji i monitorowania realizacji zadań w różnych strukturach zarządzania, od rynku przez formy pośrednie (hybrydy), aż po firmę [Williamson, 1989, s. 142]. Wprowadzenie przez Williama form pośrednich powoduje rozróżnienie poza organizacją dwóch rodzajów struktur zarządzania (rynek i hybrydy) i transakcji (transakcje rynkowe i hybrydowe) oraz powiązanych z nimi kosztów. Dla Coase'a, wymiana poza organizacją obejmowała zarówno transakcje rynkowe, jednorazowe, w których powtarzalność relacji i tożsamość stron nie miała znaczenia, jak i transakcje oparte na kontrakcie, z implikacjami złożoności i niejednorazowego charakteru, w tym kontrakt długoterminowy. Przedmiotem zainteresowania Coase'a były też zasadniczo kontrakty formalne, a nie relacyjne, przy czym dalszy rozwój teorii wskazuje na wybór kontraktów relacyjnych w sytuacji wysokiej złożoności umów formalnych oraz na powszechność ich stosowania w praktyce gospodarczej wymiany [Wathne, Heide, 2000]. Williamson wyróżnia ponadto koszty *ex ante* i *ex post*, tj. przed i, przede wszystkim, po zawarciu kontraktu, w odróżnieniu od Coase'a, który w swojej definicji zamyka rozważania o kosztach na etapie zamknięcia, podpisania kontraktu.

Determinantami kosztów transakcyjnych są atrybuty transakcji i cechy jej otoczenia. Do atrybutów transakcji należy specyficzność aktywów, złożoność kontraktu oraz częstotliwość transakcji [Williamson, 1991]. Aktywa specyficzne to czynnik oznaczający inwestycje na potrzeby określonej wymiany, lokowane w zasoby i umiejętności, które tracą wartość w sytuacji alternatywnego zastosowania. Złożoność dotyczy wymagań związanych z formułowaniem warunków i zabezpieczeń w umowach, zaś częstotliwość – liczby transakcji w jednostce czasu [Williamson, 1991]. Niepewność wynika z założenia o oportunistycznym partnerze wymiany (dążenia do realizacji własnego interesu przy użyciu podstępów) oraz z nieprzewidywalności otoczenia [Williamson, 1975]. W przypadku wysokiej specyficzności aktywów, rośnie złożoność kontraktu i częstotliwość transakcji z określonym partnerem. Inwestycje w aktywa specyficzne są źródłem zależności stron wymiany. Jeśli inwestycje te rozłożone są równomiernie, stanowią rękojmię wiarygodnych zobowiązań. Gdy jednak inwestycje w aktywa specyficzne rozłożone są nieproporcjonalnie, powstaje zagrożenie oportunistycznym ze strony partnera mniej zależnego, który dąży do przechwycenia quasi-renty [Klein i in., 1978]. Oportunistyczne zachowania wynikają także z ograniczonej racjonalności i asymetrii informacyjnej. Zjawiska te prowadzą do niekompletnych kontraktów, które prowokują wykorzystanie zawartych w nich luk *ex post* [Ząbkowicz, 2003; Kowalska 2005]. Podmiotom gospodarującym towarzyszy **motyw** oportunistyczny. Wysoki poziom specyficzności aktywów oraz zagrożenia oportunistycznym powoduje wzrost kosztów transakcyjnych, który prowadzi do decyzji o internalizacji – integracji pionowej lub dywersyfikacji, a w konsekwencji do poszerzenia granic i rozmiaru firmy.

Mechanizmy wzrostu wynikają z hipotezy dopasowania (*discriminating alignment hypothesis*) Williamsona, zakładającej, że transakcje, które różnią się atrybutami, dopasowywane są do struktur zarządzania różniących się kosztami i korzyściami, co prowadzi do oszczędności na kosztach transakcyjnych [Williamson, 1991, 2005]. Przedsiębiorstwo powiększa rozmiary, gdy względne koszty związane z realizacją danej transakcji wewnątrz jego struktur są niższe niż na rynku lub w strukturach hybrydowych. Wzrost firmy pociąga jednak za sobą rosnące koszty organizacji (transakcji wewnętrznych), które wyznaczają granice ekspansji, zgodnie z optymalną skalą operacji w ujęciu Coase'a. Ze względu na trudność oddzielenia kosztów transakcyjnych od kosztów produkcji, dokonując względnej oceny kosztów transakcyjnych, przedsiębiorca winien brać pod uwagę tzw. koszt wymiany (*the cost of exchange*), będący sumą kosztów transakcyjnych i kosztów produkcji [Williamson, 1979; Gorynia, 1999; Gancarczyk, 2006, 2010].

Teoria kosztów transakcyjnych krytykowana jest za nadmierną koncentrację na kosztach i nieuwzględnianie wartości jako ekonomicznej przesłanki powstawania i wzrostu firmy [Tsang, 2000; Hardt, 2009]. Podobnie kwestionowany jako motyw bywa oportunizm, wobec znaczenia zaufania i wzajemności dla uczestników gospodarczej wymiany. Perspektywa TKT ma charakter mikroanalityczny, sytuacyjny – ekspansja stanowi rezultat inkrementalnych zmian,

procesu eksperymentowania z dopasowywaniem do transakcji odpowiednich struktur zarządzania [Klimczak, 2004]. Proponowana przez Williamsona statyka porównawcza opiera się na analizie względnych kosztów transakcyjnych, wynikających z zastosowania alternatywnych form koordynacji. Dostosowywanie form koordynacji wynika z procesowego ujęcia indywidualnej wymiany, gdyż jej koszty rozpatruje się *ex ante* i *ex post*, co sugeruje efekt dynamiczny. Efekt ten jest jednak tylko implikowany, gdyż TKT pozostaje z natury perspektywą ahistoryczną, nieuwzględniającą ewolucji w długim okresie oraz możliwości uczenia się organizacji i wzajemnego uczenia się partnerów wymiany [Williamson, 1999; Hodgson, 1998]. Jednostką analizy jest bowiem transakcja i zasoby z nią powiązane, a nie organizacja jako wiązka zasobów, rozwijająca się dzięki odpowiednim zdolnościom, nie zaś jedynie w odpowiedzi na potrzebę specyficznych dostosowań. Statyczność perspektywy TKT opiera się także na założeniu, że struktura zarządzania jednostronnie determinuje koszty transakcyjne, pomijając przy tym możliwość sprzężenia zwrotnego, tj. wpływu ewolucyjnego rozwoju zasobów firmy, jej praktyk i rutyn, na koszty transakcyjne i, w ślad za tym, na modyfikacje struktur zarządzania. Akcent na procesy uczenia się i organizację jako zespół działań – rutyn i praktyk, obecny jest w ekonomii ewolucyjnej, będącej jednym z fundamentów podejścia zasobowego [Nelson, Winter, 1982].

Docenia się natomiast predykcyjne możliwości TKT w zakresie mechanizmów i form koordynacji wzrostu. Wartość TKT polega na propozycji systematycznej metodyki doboru struktur zarządzania, w których wzrost jest realizowany – tj. wzrostu wewnętrznego (organicznego), zewnętrznego (fuzje i przejęcia) lub hybrydowego, który uważany jest za szczególnie istotny we współczesnych strategiach firm. Rozwój technologii obniża bowiem znaczenie oszczędności skali, zakresu i doświadczenia, prowadząc do zmniejszenia wymagań co do efektywnego rozmiaru i do pogłębiającej się specjalizacji [Coad, 2009]. Struktury hybrydowe, takie jak *joint venture*, franszyza, licencja czy *outsourcing* pozwalają na wzrost sprzedaży w ramach specjalizacji opartej na kluczowej kompetencji, zapewniając dostęp do personelu i potrzebnych zasobów, bez powiększania zatrudnienia i wartości aktywów [McKelvie, Wiklund, 2010].

Należy też zauważyć, iż TKT rozpatruje wzrost jako zjawisko należące do szerszej problematyki granic przedsiębiorstwa. W rozwijającym się później podejściu zasobowym zauważamy natomiast koncentrację na ekspansji jako fenomenie indywidualnym i wymagającym osobnej teorii.

Teoretyczne podstawy takiego właśnie ujęcia w wzrostu zostały określone przez E. Penrose [1959] oraz ekonomistów ewolucyjnych [Nelson, Winter, 1982], rozwijając się następnie w **podejście zasobowe** do natury oraz zakresu i rozmiaru firmy [Peteraf, 1993; Barney, 1991; Hamel, Prahalad, 1990; Kogut, Zander, 1992]. Podejście zasobowe opiera się na założeniu, że wzrost zależy od dopasowania zasobów przedsiębiorstwa do rynkowych szans [Penrose, 1959; Peteraf, 1993], przy czym firma rozwija produkty i usługi zgodne z jej

kluczowymi kompetencjami [Barney, 1991]. Firma traktowana jest jako zestaw zdolności (zasobów, kompetencji i działań)⁶, które mają generować rycardiańską rentę [Amit, Schoemaker, 1993].

Ekonomicznymi przesłankami powiększania rozmiarów firmy jest pełniejsze wykorzystanie niepodzielnych zasobów⁷, które występują w nadmiarze, oraz tworzenie wartości na podstawie nowej kombinacji istniejących zasobów [Penrose, 1959]. Wykorzystanie nadwyżki niepodzielnych zasobów prowadzi do oszczędności skali (*economies of scale*), zakresu (*economies of scope*) i doświadczenia (*economies of experience*) [Chandler, 1992], [Nooteboom, 1992].

W przeciwieństwie do teorii kosztów transakcyjnych, która pomija różnice potencjału między firmami, w podejściu zasobowym podkreśla się heterogeniczność organizacji, tj. ich zróżnicowanie pod względem zasobów i pozycji konkurencyjnej. Co prawda pojęcie specyficzności aktywów, jako dostosowania do danej wymiany i przez to ograniczonej dostępności w otoczeniu, sugerowałoby odmienną firm w TKT. Ta implikacja nie znajduje jednak odzwierciedlenia wśród determinant zakresu działania firmy, które koncentrują się na cechach transakcji i otoczenia – wymaganej specyficzności aktywów i oportunizmie. Tymczasem, zdaniem J. Barneya [1991], nawet w sytuacji wysokiej specyficzności aktywów i oportunistycznym, firma może zdecydować się na kooperację, gdyż nie podejmie integracji pionowej ze względu na brak kompetencji lub kapitału inwestycyjnego. Te czynniki nie są jednak brane pod uwagę w regułach decyzyjnych TKT, które we wspomnianej sytuacji przewidują integrację pionową, niezależnie od potencjału firmy. Według PZ, podstawą pozycji konkurencyjnej są zasoby wartościowe, rzadkie oraz o ograniczonej substytucyjności, mobilności i możliwości imitacji [Barney, 1991]. Tworzą one kluczową kompetencję czy też zdolność (*core competence*, *core capability*) i mają charakter specyficzny dla firmy, wykazując zarazem cechy wzajemnego powiązania.

Mechanizm wzrostu opiera się przede wszystkim na wykorzystywaniu istniejących kompetencji (*exploitation*), tj. powiększaniu firmy o te zasoby oraz produkty i usługi, które wykazują powiązanie z istniejącymi kluczowymi zdolnościami [Hamel, Prahalad, 1990] i powstają w wyniku nowych zastosowań istniejącego potencjału. Specyficzność zasobów firmy jest kategorią zbliżoną do specyficzności aktywów w teorii kosztów transakcyjnych i oznacza zależność między istniejącymi i posiadanymi zdolnościami, co prowadzi do

⁶ Określenie „zdolności” (*capabilities*) jest w międzynarodowej literaturze najczęściej stosowane zamiennie z określeniem „zasoby” (*resources*). Znaczenie tego pojęcia obejmuje wówczas zazwyczaj także „kompetencje” (umiejętności) (*competence*) i „działania” (*activities*) [Amit, Schoemaker, 1993; Gautam i in., 2004].

⁷ Zasoby niepodzielne nie mogą być w pełni zużyte na potrzeby obecnej produkcji czy też istniejącego w firmie portfela produktów i usług, gdyż nie podlegają ścisłemu racjonowaniu. Tę właściwość mają umiejętności i doświadczenie menedżerów, wiedza i kwalifikacje pracowników, infrastruktura badawczo-rozwojowa, marka, kanały dystrybucji itd. Zasoby pieniężne i materialne nakłady w procesie wytwarzania są natomiast w pełni, lub prawie w pełni, podzielne. Por. Penrose [1959].

integracji pionowej lub dywersyfikacji pokrewnej. Jednak specyficzność aktywów w TKT odnosi się do transakcji (*transaction-specific assets*), tj. indywidualnej wymiany, powodując określony poziom zależności między stronami. Wzrost oparty na wykorzystaniu istniejącego potencjału, w tym zasobów niepodzielnych, pod względem struktur zarządzania przybiera charakter organiczny. Podlega on zależności historycznej (*path dependence*), która wynika zarówno z wcześniejszego rozwoju zasobów, kompetencji przedsiębiorczych i zarządczych kierownictwa, jak i założenia o ograniczonej racjonalności. Ograniczona racjonalność, w tym ograniczone kompetencje przedsiębiorcze i zarządcze menedżerów, stanowią w konsekwencji barierę wzrostu. Bariera ta może być przezwyciężona przez inny mechanizm wzrostu, w formie eksploracji, tj. wprowadzania dziedzin niepowiązanych z kluczową kompetencją. Eksploracja realizowana jest często jako wzrost zewnętrzny, w formie fuzji i przejęć, prowadzących do dywersyfikacji niepokrewnej. W klasycznym ujęciu Penrose [1959] występują zatem dwie **formy koordynacji** ekspansji, tj. wzrost organiczny i wzrost zewnętrzny.

Ekspansję traktuje się jako dynamiczny i narastający proces uczenia się, którego rezultat stanowi powiększanie rozmiaru firmy [Gancarczyk, Gancarczyk, 2011]. Proces uczenia się organizacji stał się podstawą dla późniejszych koncepcji zdolności absorpcyjnych (*absorptive capacity*) [Cohen, Levinthal, 1990] i dynamicznych zdolności (*dynamic capabilities*) [Teece i in., 1997; Teece 2007]. Zdolności absorpcyjne polegają na gromadzeniu i internalizowaniu wiedzy, co stanowi warunek funkcjonowania zdolności dynamicznych. Te ostatnie zaś, oznaczają umiejętność integrowania, tworzenia i rekonfigurowania wewnętrznych i zewnętrznych kompetencji, w odpowiedzi na zmieniające się warunki otoczenia. Uczenie się, rozwój i zmiana organizacyjna są nieodłącznym elementem ekspansji według PZ, co podkreśla dynamiczny charakter tej perspektywy teoretycznej w relacji do porównawczej statyki TKT.

Z metodycznego punktu widzenia, podejście zasobowe krytykowane jest za fragmentaryczność oraz brak całościowego i spójnego ujęcia [Williamson, 1999; Tsang, 2000; Czakon, 2010]. Mimo powstania prac rozwijających i porządkujących aparat pojęciowy i założenia PZ [Newbert, 2007; Gautam i in., 2004; Nandialath i in., 2014], wciąż wskazuje się na problemy definicyjne, w tym problem tautologii. Z punktu widzenia logiki rozumowania, podejście zasobowe kładzie nacisk na tworzenie wartości jako ekonomiczną przesłankę istnienia i wzrostu firmy, jednak nie docenia znaczenia kosztów jako determinant w tym zakresie. Ponadto nie proponuje systematycznego podejścia do wyboru formy koordynacji, w której wartość ma zostać osiągnięta. Koncentrując się na wzroście organicznym oraz zewnętrznym, poprzez fuzje i przejęcia, PZ nie daje podstaw do wyjaśnienia przyczyn i doboru wzrostu hybrydowego, w formie aliansów, franszyzy, czy *joint venture*. Specyficzne dla firmy i współzależne aktywa powinny zostać włączone do zasobów firmy, powiększając jej rozmiar. Jednak wzrost organiczny lub akwizycyjny nie znajduje uzasadnienia, gdy dla tworzenia wartości, firma potrzebuje zasobów

niepowiązanych z kluczową kompetencją ani nie współzależnych. Wówczas właściwe byłyby formy hybrydowe, jednak w teorii Penrose nie są one brane pod uwagę, a późniejsze rozwinięcia PZ nie oferują systematycznego uzasadnienia dla ich wyboru.

Z powyższej analizy wynika, że podejście zasobowe i teoria kosztów transakcyjnych podejmują problem rozmiaru i zakresu działania firmy i akcentują znaczenie zasobów specyficznych oraz ograniczonej racjonalności w wyborach przedsiębiorstw. Prezentują one jednak alternatywne, odmienne założenia co do takich elementów procesu wzrostu jak motywy przedsiębiorców, ekonomiczne przesłanki, mechanizmy i formy koordynacji (tabela 1).

Tabela 1. Podejście zasobowe i teoria kosztów transakcyjnych jako alternatywne ujęcia procesu wzrostu przedsiębiorstwa

Elementy procesu wzrostu	Podejście zasobowe	Teoria kosztów transakcyjnych
Motywy podmiotów gospodarujących	Zaufanie i wzajemność	Oportunizm
Przesłanki ekonomiczne	Wzrost wartości i przewaga konkurencyjna	Ograniczenie kosztów transakcyjnych poza organizacją
Mechanizmy	Eksploracja istniejących zasobów i eksploracja nowych dziedzin poprzez pozyskiwanie nowych zasobów; dynamiczne ujęcie ekspansji	Hipoteza dopasowania – dobór struktury zarządzania do określonej transakcji w celu ograniczenia kosztów transakcyjnych; relatywnie statyczne ujęcie ekspansji
Struktury zarządzania	Wzrost organiczny (wewnętrzny) lub wzrost zewnętrzny (fuzje i przejęcia)	Wzrost wewnętrzny, zewnętrzny lub hybrydowy

Źródło: opracowanie własne.

Analizowane koncepcje przyjmują różniące się założenia behawioralne (odpowiednio zaufanie wobec oportunizmu) i wskazują odmienne determinanty rozmiaru i zakresu działania przedsiębiorstwa (aktywa specyficzne dla firmy – niepodzielne, współzależne i powiązane z kluczową kompetencją – wobec aktywów specyficznych dla transakcji i niepewności otoczenia). W PZ ekonomiczną przesłanką ekspansji jest dążenie do wzrostu wartości i przewagi konkurencyjnej. Przesłankę według TKT stanowią nadmierne koszty transakcji rynkowych i hybrydowych w stosunku do realizacji danego zadania wewnątrz struktur firmy. Mechanizm ekspansji według podejścia zasobowego polega na eksploatacji istniejących zasobów i dopasowaniu do rynkowych szans lub na eksploracji nowych dziedzin poprzez pozyskiwanie zasobów z otoczenia. Procesy te mają charakter dynamiczny – towarzyszy im uczenie się i organizacyjna zmiana. Zgodnie z TKT, mechanizm ekspansji wynika z dopasowywania struktury zarządzania do określonej wymiany, na podstawie relatywnie statycznej, porównawczej analizy kosztów transakcyjnych. Teorie skupiają się też na innych zestawach form koordynacji.

Integracja podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych a proces wzrostu firmy

Alternatywne założenia obu teorii stały się dla znacznej grupy badaczy punktem wyjścia do ich testowania w badaniach empirycznych indywidualnie lub do konfrontowania ich wartości predykcyjnej w ramach jednego eksperymentu badawczego. Znaczna część studiów empirycznych wykazuje komplementarność założeń i wartość predykcyjną w odniesieniu do wybranych aspektów granic przedsiębiorstwa. Od wczesnych lat rozwoju podejścia zasobowego, zaczęto też formułować teoretyczne koncepcje integrujące analizowane teorie oparte na rozumowaniu dedukcyjnym. Intensywność tego rodzaju rozważań wzrosła po roku 2000.

Poniżej skoncentrowano się na analizie dedukcyjnych i teoretycznych ujęć łączących PZ i TKT w odniesieniu do zakresu działania i rozmiaru przedsiębiorstwa. Przegląd ma charakter systematyczny, tj. opiera się na uporządkowanym badaniu bazy danych Proquest/ABI INFORM Complete, która uważana jest za najobszerniejszą i najbardziej zróżnicowaną bazę czasopism. Badanie ograniczone zostało wyłącznie do naukowych czasopism recenzowanych w języku angielskim, po roku 1990, który może być uważany za cezurę upowszechnienia podstawowych publikacji z zakresu PZ oraz pierwszych prób odniesienia tej koncepcji do TKT, jako wcześniejszego i uznanego już podejścia do granic firmy. Wykorzystano następującą sekwencję słów kluczowych: 'transaction cost' AND 'resource-based' OR 'capabilit*ies' w abstraktach i tytułach tekstów. Wynikiem tej fazy selekcji były 433 artykuły, które następnie poddano dalszemu filtrowaniu w celu ograniczenia tematyki do zjawisk związanych z problematyką granic przedsiębiorstwa. W zakres tego zagadnienia wchodzi takie zjawiska jak integracja pionowa, dywersyfikacja, *outsourcing* i franszyza, alianse, *joint ventures*, a wreszcie ekspansja i wzrost (w tym wyniki działania) przedsiębiorstwa. W konsekwencji filtrowanie oparto na następujących słowach kluczowych: 'firm growth' OR 'expansion' OR 'company growth'; 'vertical integration' OR 'diversif*ication', 'boundary' OR 'scope', 'sales' OR 'employ*ment' i 'outsourc*ing'. W wyniku tej operacji system wyłonił 209 artykułów. Kolejnym krokiem była analiza abstraktów i części metodycznej poszczególnych publikacji w celu wyodrębnienia tylko studiów o charakterze teoretycznym, które podejmują integrację TKT i PZ na zasadzie dedukcji, koncentrując się na problematyce granic firmy, zakresu jej działania, rozmiarów oraz wyników działania (sprzedaży, wzrostu wartości, pozycji konkurencyjnej), jako implikujących zmiany rozmiaru firmy⁸. Na tym etapie selekcji otrzymano zbiór 18 tekstów, które następnie poddano pełnej analizie (tabela 2). Teksty te pochodzą z pism posiadających znaczący współczynnik wpływu.

⁸ W innym opracowaniu podjęto systematyczne badanie studiów, które integrują poglądy PZ i TKT co do zakresu i rozmiarów przedsiębiorstwa na podstawie badań empirycznych (Gancarczyk, 2015, rękopis w recenzji).

Tabela 2. Artykuły integrujące PZ i TKT w analizie granic przedsiębiorstwa

Czasopismo	Artykuł
"Strategic Management Journal"	Madhok [1997, 2002], Williamson [1999], Foss i Foss [2005], Jacobides i Winter [2005], Kim i Mahoney [2006], Meyer, Wright i Pruthi [2009]
"Journal of Management"	Mahoney [2001], Ireland, Hitt i Vaidyarath [2002], Leiblein [2003]
"Organization Science"	Conner i Prahalad [1996], Madhok i Tallman [1998], Argyres i Zenger [2012]
"Journal of Operations Management"	Holcomb i Hitt [2007], McIvor [2009]
"Academy of Management. The Academy of Management Review"	Lepak i Snell [1999]
"European Management Review"	Pitelis i Teece [2009]
"Human Relations"	Kulkarni i Ramamoorthy [2005]

Źródło: systematyczne badanie na podstawie: Proquest/ABI Inform Complete.

Analizując pełne teksty skoncentrowano uwagę na 1) logice integracji obu teorii przyjętej w poszczególnych tekstach, wskazując na stosowane zmienne, sposób ich łączenia, wykorzystywane moderatory i mediatory wpływu oraz na 2) wnioskach co do znaczenia każdej z perspektyw teoretycznych w wyjaśnianiu określonych aspektów granic firmy. Następnie sformułowano wnioski na temat procesu wzrostu firmy w zintegrowanym ujęciu teorii kosztów transakcyjnych i podejścia zasobowego, odnosząc się do komponentów rozważanych wcześniej osobno dla każdej z teorii, tj. motywów, ekonomicznych przesłanek, mechanizmów i form koordynacji.

W analizowanych tekstach zauważa się trzy metody postępowania czy też logiki integracji. Pierwszy przypadek obejmuje logikę integracji przez częściowe zaprzeczenie lub alternatywne ujęcie pojęć i założeń wcześniejszej, ugruntowanej już TKT. Tę metodę stosowali przede wszystkim badacze formułujący koncepcyjne podstawy podejścia zasobowego, we wczesnym okresie rozwoju tej teorii. W drugim przypadku logika integracji opiera się na łączeniu poprzez podział ról w wyjaśnianiu określonych aspektów granic przedsiębiorstwa. Trzecia metoda proponuje integrację w ujęciu dynamicznym, przy wykorzystaniu mediatora w postaci koewolucji i wzajemnego oddziaływania w rozwoju firmy i branży.

Integracja przez kwestionowanie lub alternatywne ujęcie założeń TKT

Analizując relatywnie wczesne teksty, które konfrontują obie teorie, można stwierdzić, że PZ rozwijało się w pewnym sensie przez negację TKT, która prezentowała już wówczas ustrukturyzowany schemat teoretyczny. Formułując w nich alternatywne propozycje, wykorzystywano często jako punkt wyjścia zespół pojęć i założeń oraz logikę rozumowania teorii kosztów transakcyjnych. W konsekwencji, odwołanie do porządku myślowego TKT, poprzez jego częściowe zaprzeczenie, prowadziło do wykorzystywania niektórych wspólnych pojęć i założeń, czy uwzględniania wspólnych źródeł w pracach ekonomistów

i teoretyków organizacji, jak Ch. Barnard, H. Simon czy H. Demsetz. Wspólne jest dla obu podejść założenie o ograniczonej racjonalności, z którego wynikają jako efekt końcowy koszty transakcyjne, przy czym wskazuje się odmienne zestawy determinant tych kosztów. Dla zwolenników PZ ograniczona racjonalność wywołuje zjawisko wiedzy ukrytej, niesformalizowanej, która prowadzi do niepełnej informacji oraz asymetrii informacyjnej i ograniczonej wiedzy. Niepełna informacja i ukryta wiedza powodują koszty kooperacji zarówno wewnątrz organizacji, jak i szczególnie w relacjach międzyorganizacyjnych [Conner, Prahalad, 1996]. Uznaje się zatem istnienie kosztów transakcyjnych za istotne determinanty tworzenia wartości w przedsiębiorstwie.

Argumentacja wolna jest jednak od czynnika oportunistycznego, uznawanego za niekonieczny element dowodzenia. Jako motywów stron gospodarczej wymiany przyjmuje się raczej zaufanie i wzajemność, które służą wypracowaniu zasobów relacyjnych przedsiębiorstwa [Barney, 1991; Madhok, Tallman, 1998; Tsang, 2000]. Wymiana gospodarcza nie jest analizowana z perspektywy pojedynczej transakcji i ograniczenia oportunistycznego drugiej strony poprzez dobór odpowiedniej struktury zarządzania, a w ślad za nią odpowiednich zabezpieczeń. Operuje się raczej kategorią długoterminowej współpracy, kooperacji, która rozwija się jako proces wzajemnego uczenia się partnerów i pokonywania kosztów transakcyjnych, wynikających nie tyle z oportunistycznego, co z asymetrii i zniekształceń informacji, ze względu na występowanie wiedzy ukrytej [Conner, Prahalad, 1996]. Logika zaprzeczenia dotyczyła w tej sytuacji oportunistycznego, będącego fundamentalną determinantą kosztów transakcyjnych w TKT, przy jednoczesnym uznaniu zjawiska kosztów transakcyjnych, jako elementu wspólnego dla obu teorii [Mahoney, 2001].

Koszt transakcyjny służy także do wykazania związków PZ i TKT w wyjaśnianiu jak powstaje wartość i przewaga konkurencyjna. Jeśli uznać, że podstawowym celem przedsiębiorstwa jest zwiększanie wartości i przewagi konkurencyjnej [Madhok, 1997], koszt transakcyjny może obniżyć wartość lub uniemożliwić jej tworzenie [Foss, Foss, 2005]. Optymalizacja kosztów transakcyjnych staje się zatem warunkiem zaistnienia wartości.

Inny przypadek wykorzystania założeń TKT dotyczy znaczenia struktur zarządzania dla wyników przedsiębiorstwa. Obie teorie zgromadziły znaczny dorobek badań co do zakresu działania firmy, analizując zjawiska integracji pionowej i dywersyfikacji, *outsourcingu*, kooperacji w firmie aliansów i *joint venture*. Conner i Prahalad [1996] wskazują na znaczenie form koordynacji dla możliwości wykorzystywania istniejącej wiedzy organizacyjnej oraz dla możliwości uczenia się i tworzenia nowej wiedzy. Te spostrzeżenia można traktować jako zapowiedź rozwijającego się obecnie nurtu struktur zarządzania wiedzą (*knowledge governance*) [Foss, 2007], będącego rezultatem wykorzystania koncepcji form koordynacji, na podstawie TKT, oraz zarządzania wiedzą, łączonego z podejściem zasobowym.

Kolejny przykład zastosowania w podejściu zasobowym konstrukcji myślowych TKT dotyczy hipotezy dopasowania struktur zarządzania do transakcji (*discriminating alignment hypothesis*). W TKT decyzje o integracji pionowej,

dywersyfikacji, *outsourcingu*, *joint venture* czy wymianie rynkowej wynikają z dopasowania tych form koordynacji do charakterystyki transakcji. W PZ podstawą dopasowania nie jest charakterystyka transakcji, lecz charakterystyka zasobów przedsiębiorstwa [Kulkarni, Ramamoorthy, 2005; Meyer i in., 2009]. Różnią się także proponowane determinanty, gdyż w PZ są to zasoby niepodzielne, ewentualnie kluczowe umiejętności, zdolności, do których dołącza się zasoby powiązane z kluczową kompetencją i współzależne, zasoby specyficzne dla firmy (*core-related*, *co-specialized*, *interdependent assets*, *specific assets*). Pojęcie zasobów specyficznych wykazuje także związki ze specyficznością aktywów, jako elementu charakterystyki transakcji w TKT.

Rezultatem integracji obu teorii wokół hipotezy dopasowania oraz założenia o wpływie form koordynacji na wyniki firmy są teoretyczne schematy [Holcomb, Hitt, 2007] i macierzowe modele, łączące zmienne obu podejść do określenia formy zatrudniania pracowników [Lepak, Snell, 1999; Kulkarni, Ramamoorthy, 2005] i doboru form koordynacji, ze szczególnym uwzględnieniem *outsourcingu* [McIvor, 2009]. Lepak i Snell [1999] łączą zmienne PZ i TKT dedukując na ich podstawie dobór form zatrudnienia. McIvor [2009] zderza zmienne obu teorii i wskazuje przypadki, gdy wnioski co do doboru firm koordynacji są zbieżne lub odmienne. Na podstawie eksploracyjnych studiów przypadku stwierdza, że ostateczny wybór podejścia zależy od kontekstu, w którym działa firma, a zatem od określonych moderatorów, wpływających na zmienne PZ i TKT.

Tabela 3. Częściowe zaprzeczenie lub alternatywne ujęcie pojęć i założeń TKT jako podstawa integracji obu teorii

Pojęcia i założenia TKT wykorzystywane w integracji PZ i TKT	Elementy TKT kwestionowane przez PZ lub propozycje alternatywne	Sposób integracji PZ i TKT
Koszt transakcyjny	Oportunizm jako determinanta kosztów transakcyjnych	Koszt transakcyjny determinowany przez wiedzę ukrytą, która z kolei jest przyczyną niepełnej informacji i asymetrii informacyjnej; koszt transakcyjny jako determinanta tworzenia wartości
Hipoteza dopasowania struktur zarządzania	Struktury zarządzania dobierane do zasobów firmy nie do charakterystyki transakcji; zamiast transakcji – firma jako jednostka analizy	Struktury zarządzania dopasowywane do zasobów firmy; specyficzne zasoby firmy zamiast aktywów specyficznych dla transakcji
Optymalizacja kosztów transakcyjnych jako przesłanka decyzji o zakresie działania firmy	Wartość jako przesłanka alternatywna wobec kosztów transakcyjnych	Optymalizacja kosztów transakcyjnych jako warunek i determinanta wartości firmy
Znaczenie struktur zarządzania dla wyników organizacji	Wpływ struktur zarządzania przejawia się nie tyle w ograniczeniu kosztów transakcyjnych, co w zarządzaniu wiedzą	Formy koordynacji wpływają na wykorzystywanie istniejącej wiedzy oraz na procesy uczenia się i tworzenia nowej wiedzy

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3 prezentuje przykłady logiki łączenia obu teorii, której podstawą jest częściowe zaprzeczenie lub alternatywne ujęcie pojęć i założeń TKT.

Opierając się na powyższych rozważaniach, możemy, na zasadzie dedukcji, sformułować wnioski, które odnoszą się do procesu wzrostu przedsiębiorstwa w zintegrowanym ujęciu PZ i TKT.

- Podejście zasobowe i teoria kosztów transakcyjnych różnią się proponowanymi determinantami zakresu działania firmy, w ślad za tym także jej wzrostu, przeciwstawiając zasoby i wartość – niepewności i kosztom transakcyjnym. Pozwala to założyć, że przedsiębiorca powinien w swoich decyzjach o wzroście firmy uwzględniać zarówno posiadane zasoby i oczekiwaną wartość ze wzrostu, jak i niepewność oraz koszty transakcyjne.
- Teoretycy PZ, określając naturę i zakres działania firmy, uwzględniają istotne pojęcia i założenia TKT. Należą do nich koszt transakcyjny, hipoteza dopasowania, optymalizacja kosztów transakcyjnych jako przesłanka zakresu firmy, hipoteza dopasowania i znaczenie struktur zarządzania dla wyników organizacji. 1) Koszt transakcyjny winien być rozważany jako istotny czynnik decyzji o wzroście przedsiębiorstwa, przy czym w badaniach empirycznych należy poddać weryfikacji alternatywne ujęcia determinant kosztów transakcyjnych, przede wszystkim zaś oportunistycznego z TKT wobec ograniczeń wiedzy (wiedzy ukrytej) wskazywanej w PZ. 2) Hipoteza dopasowania w decyzjach o wzroście firmy oznaczałaby przyjęcie opcji powiększania organizacji pod warunkiem, że ta właśnie opcja posiada przewagę nad formami hybrydowymi i transakcjami, pod względem dopasowania do charakterystyki transakcji i/lub posiadanych zasobów. Rozstrzygnięcie co do znaczenia charakterystyki transakcji lub zasobów firmy jako determinant dopasowania wymaga podjęcia badań empirycznych. 3) Optymalizacja kosztów transakcyjnych i wartość powinny być rozważane jako przesłanki wzrostu przedsiębiorstwa, przy czym empirycznej weryfikacji wymaga interakcja między tymi przesłankami, tj. optymalizacja kosztów transakcyjnych, jako warunek i determinanta tworzenia wartości. 4) Struktury zarządzania mają wpływ na wyniki przedsiębiorstwa, a zatem także na efektywność procesu ekspansji, istotny jest zatem wybór między wzrostem organicznym, zewnętrznym i hybrydowym. Rozstrzygnięcia wymaga kryterium oceny struktur zarządzania, gdyż TKT proponuje w tym względzie koszty transakcyjne, zaś PZ – możliwości rozwoju wiedzy organizacji, jako elementu jej zdolności.

Integracja poprzez statyczny podział ról

W statycznym podejściu, opartym na podziale ról obu teorii w wyjaśnianiu granic firmy, stwierdza się, że każda z nich dotyczy innego aspektu tego zjawiska. PZ ma podstawowe znaczenie dla uzasadnienia motywów i przesłanek ekonomicznych decyzji o zakresie działania, TKT natomiast oferuje systematyczne podstawy do wyboru form koordynacji [Leiblein, 2003; Pitelis, Teece, 2009; Argyles, Zenger, 2012]. Kierując się regułami jednego z podejść,

należy jednak brać pod uwagę także czynniki alternatywnej teorii, traktując je jako moderatory. Moderatory to czynniki, które zmieniają siłę lub kierunek wpływu głównych determinant alternatywnych teorii [Leavitt i in., 2010]. Wprowadzenie moderatorów komplikuje istniejące założenia teoretyczne, wprowadzając dodatkowe warunki.

Formułuje się pogląd, że podniesienie wyników, w tym wartości przedsiębiorstwa, jest najbardziej przekonującą przesłanką zakresu działania firmy [Ireland i in., 2002]. PZ oferuje zatem wyjaśnienie, w jaki sposób kształtować cel strategiczny i oceniać wyniki przedsiębiorstwa. Nie należy jednak pomijać wpływu kosztów transakcyjnych na wyniki organizacji, uwzględniając ich rolę jako moderatora szacowanej wartości z przyjęcia określonej decyzji o zakresie działania [Conner, Prahalad, 1996; Madhok, 1997; Foss, Foss, 2005; Pitelis, Teece, 2009; Meyer i in., 2009].

TKT przejawia zdolność predykcijną w odniesieniu do wyboru sposobu realizacji strategii firmy, tj. doboru struktur zarządzania, w których ma ona być realizowana [Leiblein, 2003; Argyres, Zenger, 2012]. Według Madhoka i Tallmana [1998], dobór struktury zarządzania nie jest jednak gwarantem tworzenia wartości. Stwarza on taką możliwość, przy czym PZ wskazuje, w jaki sposób zarządzać firmą, aby osiągnąć zakładaną wartość. Można uznać, że tego rodzaju podział ról, wyznaczenie swego rodzaju linii demarkacyjnej, zaproponował już sam Williamson [1999]. Jego zdaniem TKT przyjmuje perspektywę ekonomiczną – mikroanalityczną, porównawczą analizę struktur zarządzania pod kątem optymalizacji kosztów transakcyjnych, związanych z realizacją określonych zdań. Nie podejmuje przy tym zagadnienia ewolucji w czasie i uczenia się. Podejście zasobowe natomiast właściwe jest nauce o organizacji, nastawione na analizę procesu uczenia się i ewolucji oraz skoncentrowane na różnicach w zdolnościach firm, tj. ich heterogeniczności. Według Williamsona [1999], poprzez koncentrację na zasobach, jako źródle heterogeniczności firm, PZ pozwala określić obciążenia wpływające na wybór określonej formy koordynacji. Można zatem powiedzieć, że zasoby firmy stanowią rodzaj moderatora wpływu determinant TKT, odpowiadając na pytanie, jak według tej teorii będą się różnić wybory między rynkiem, firmą i hybrydami w przypadku zróżnicowanych zasobów organizacji [Kim, Mahoney, 2006].

Na podstawie metody integracji TKT i PZ przez podział ról w wyjaśnianiu granic przedsiębiorstwa, można sformułować następujące wnioski dotyczące procesu wzrostu przedsiębiorstwa.

- Konceptualizacja procesu wzrostu przedsiębiorstwa na podstawie integracji PZ i TKT wymaga spójnego opisu motywów, ekonomicznych przesłanek, mechanizmów i form koordynacji stosowanych w tym procesie. Jeśli przyjąć, że należy uznać podział ról obu teorii w opisie procesu wzrostu firmy, większą wartość predykcijną w odniesieniu do motywów i przesłanek ekspansji przejawia PZ, proponując odpowiednio zaufanie i wzajemność oraz wartość jako wyznaczniki. Jednocześnie mechanizmy wzrostu i dobór form jego koordynacji w sposób systematyczny wyjaśnia

teoria kosztów transakcyjnych, oferując hipotezę dopasowania i zestaw determinant doboru struktur zarządzania.

- Wszechstronna analiza procesu wzrostu wymaga uwzględnienia moderatorów wobec czynników tej teorii, którą wskazuje się jako podstawową dla rozumienia danego elementu procesu ekspansji. Jako moderatory można wskazać koszty transakcyjne i zasoby przedsiębiorstwa.
- Zgodnie z powyższym, za główne motywy i przesłanki wzrostu należy uznać wzajemność i zaufanie w relacjach gospodarczych oraz tworzoną wartość, z uwzględnieniem moderującego wpływu oportunisty, czy szerszej niepewności otoczenia, i kosztów transakcyjnych. Jednocześnie głównym mechanizmem wzrostu jest dopasowywanie struktury zarządzania do charakterystyki transakcji, z uwzględnieniem moderatora w postaci zasobów przedsiębiorstwa.

Integracja w ujęciu dynamicznym, przy wykorzystaniu koncepcji koewolucji jako mediatora

W podejściu dynamicznym, dąży się do wykazania koewolucji czynników typowych dla obu teorii w rozwoju firmy i branży [Jacobides, Winter, 2005; Pitelis, Teece, 2009]. Podstawą integracji jest zatem wprowadzenie jako mediatora perspektywy ewolucyjnej, wcześniej wskazywanej jako jedno ze źródeł podejścia zasobowego [Nelson, Winter, 1982]. Mediator to konstrukcje, które redukują liczbę moderatorów poprzez wprowadzenie nowej idei, porządkującej alternatywne założenia w jeden spójny schemat [Leavitt i in., 2010]. Zdaniem Jacobidesa i Wintera [2005], zasoby firmy i koszty transakcyjne koewoluują w procesie rozwoju firmy i branży, wzajemnie na siebie oddziałując.

Koszty transakcyjne nie są czynnikiem w pełni egzogenicznym wobec przedsiębiorstwa, gdyż ich poziom wynika w pewnym zakresie z zasobów i umiejętności oraz ze świadomych działań organizacji [Jacobides, Winter, 2005]. Ten pogląd łączy się z wyodrębnieniem zdolności koordynacyjnych (*governance capabilities*), jako szczególnego rodzaju zasobów, służącego kształtowaniu kooperacji [Dyer, 1996; Argyres, Liebeskind, 1999; Madhok, 2002]. Zdolności koordynacyjne służą budowie wartości w postaci kapitału relacyjnego [Madhok, Tallman, 1998]. Wpływają ponadto na poziom kosztów transakcyjnych wewnątrz organizacji i w jej zewnętrznych relacjach. Poziom kosztów transakcyjnych oddziałuje z kolei na dobór form koordynacji. Firmy o wysokich zdolnościach koordynacyjnych mogą zdecydować się na wybór form pośrednich lub rynku zamiast integracji pionowej czy dywersyfikacji. Dalszy proces koewolucji determinant PZ i TKT polegałby na sprzężeniu zwrotnym między formą koordynacji i zdolnościami, tj. wybór firmy, rynku czy form hybrydowych ma wpływ na rozwój zasobów organizacji [Jacobides, Winter, 2005]. Efekt ten wspomniany był wcześniej w odniesieniu do rozwoju wiedzy, tj. jej eksploatacji i eksploracji oraz koncepcji koordynacji wiedzy, czy struktur zarządzania wiedzą (*knowledge governance*) [Madhok, Tallman, 1998; Madhok, 2002].

Integracja założeń PZ i TKT w ujęciu dynamicznym, z wykorzystaniem mediatora w postaci koncepcji koewolucji, pozwala wyciągnąć następujące wnioski dotyczące opisu wzrostu firmy.

- Wzrost jest procesem, nie zaś jednorazowym aktem powiększenia rozmiaru, i ma charakter długoterminowy. Odzwierciedla się to także w sposobach pomiaru ekspansji, które koncentrują się na okresie przynajmniej trzech lat, a częściej czterech lub pięciu lat. Proponowane wcześniej statyczne ujęcie tego procesu, nie uwzględnia możliwych zmian podczas realizacji ekspansji, lecz opiera się na mikroanalitycznej i ahistorycznej logice TKT.
- W ujęciu dynamicznym, wzrost firmy jest procesem uczenia się i rozwoju zdolności (zasobów) przedsiębiorstwa, w wyniku czego może ono lepiej zarządzać swoimi relacjami zewnętrznymi i wewnętrznymi, obniżając związane z nimi koszty transakcyjne. Z kolei koszty transakcyjne oddziałują na zasoby przedsiębiorstwa w dwojaki sposób. Po pierwsze, decydują o wyborze struktur zarządzania (wzrost organiczny, zewnętrzny, hybrydowy), te zaś mają wpływ na rozwój wiedzy (*knowledge governance*). Po drugie, wpływają na możliwą do osiągnięcia wartość. Między zasobami przedsiębiorstwa i kosztami transakcyjnymi występuje zatem wzajemne oddziaływanie w ewolucyjnym ujęciu wzrostu firmy.
- W procesie wzrostu dochodzi do zmian w poziomie zdolności przedsiębiorstwa oraz niepewności otoczenia. W konsekwencji, na różnych etapach ekspansji, odmienne mogą być motywy, przesłanki, mechanizmy i struktury zarządzania wzrostem. Podejmując decyzje dotyczące ekspansji, przedsiębiorca powinien każdorazowo szacować zasoby i oczekiwaną wartość wobec niepewności otoczenia i kosztów transakcyjnych, tj. uwzględniać determinanty zarówno podejścia zasobowego, jak i teorii kosztów transakcyjnych.

Podsumowanie

W artykule przedstawiono proces wzrostu firmy jako wyłaniający się obszar badań nad przedsiębiorczością oraz wskazano możliwości teoretycznego ujęcia tego procesu na podstawie integracji podejścia zasobowego (PZ) i teorii kosztów transakcyjnych (TKT). Współczesne badania nad ekspansją przedsiębiorstw w obszarze przedsiębiorczości koncentrują się na procesie wzrostu w celu wyjaśnienia jego motywów, przesłanek, mechanizmów i form koordynacji, sugerując metodę indukcyjną i eksploracyjną. Ekspansja przedsiębiorstwa nie jest jednak tematem całkowicie eksploracyjnym i pozbawionym podstaw teoretycznych. Należy ona do szerszej problematyki granic przedsiębiorstwa, dyskutowanej w mikroekonomii i zarządzaniu strategicznym. W ramach tej problematyki dąży się obecnie do integracji uznanych już perspektyw PZ i TKT. W artykule zastosowano metodę dedukcyjną, wykorzystującą wyniki studiów teoretycznych integrujących PZ i TKT do opisu motywów, przesłanek, mechanizmów i struktur zarządzania wzrostem. Po analizie podejścia

zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych jako alternatywnych ujęć granic przedsiębiorstwa, w drodze systematycznego przeglądu literatury wyłoniono trzy metody integracji obu teorii. Należały do nich 1) integracja przez częściowe zaprzeczenie lub alternatywne ujęcie założeń teorii kosztów transakcyjnych, 2) integracja poprzez statyczny podział ról, 3) integracja w ujęciu dynamicznym, przy wykorzystaniu koncepcji koewolucji jako mediatora. Metody te wykorzystano przy sformułowaniu wniosków dotyczących procesu wzrostu przedsiębiorstwa na podstawie integracji podejścia zasobowego i teorii kosztów transakcyjnych. Określono wspólne dla obu teorii pojęcia i założenia opisujące proces wzrostu oraz szczegółowe różnice, które wymagają empirycznej weryfikacji. Wskazano predykcyjną wartość PZ i TKT w odniesieniu do motywów, przesłanek, mechanizmów i form koordynacji wzrostu. Ponadto przedstawiono system wzajemnego oddziaływania zmiennych i założeń obu teorii w procesie ekspansji przedsiębiorstwa. Wnioski te mogą służyć dalszym studiom teoretycznym nad integracją analizowanych teorii w wyjaśnianiu zakresu i rozmiaru firmy, ze szczególnym uwzględnieniem procesu ekspansji. Mogą także być poddane operacjonalizacji na potrzeby badań empirycznych, które zweryfikują i rozszerzą proponowany schemat teoretyczny.

Bibliografia

- Achtenhagen L., Naldi L., Melin L. [2010], "Business Growth" – Do Practitioners and Scholars Really Talk About the Same Thing?, "Entrepreneurship Theory and Practice", vol. 34, no. 2, s. 289–316.
- Acs Z., Parsons W., Tracy S. [2008], *High-impact Firms: Gazelles Revisited*, Small Business Administration, Washington.
- Amit R., Schoemaker P.J.H. [1993], *Strategic Assets and Organizational Rent*, "Strategic Management Journal", vol. 14, no. 1, s. 33–46.
- Argyres N.S., Liebeskind J. [1999], *Contractual Commitments, Bargaining Power, and Governance Inseparability: Incorporating History Into Transaction Cost Theory*, "Academy of Management Review", vol. 24, no. 1, s. 49–64.
- Argyres N.S., Zenger T.R. [2012], *Capabilities, Transaction Costs, and Firm Boundaries*, "Organization Science", vol. 23, no. 6, s. 1643–1657.
- Barney J. [1991], *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, "Journal of Management", vol. 17, no. 1, s. 99–120.
- Barringer B., Jones F., Neubaum D. [2005], *A Quantitative Content Analysis of the Characteristics of Rapid-growth Firms and Their Founders*, "Journal of Business Venturing", vol. 20, no. 5, s. 663–687.
- Carter R., Hodgson G. [2006], *The Impact of Empirical Tests of Transaction Cost Economics on the Debate on the Nature of the Firm*, "Strategic Management Journal", vol. 27, no. 5, s. 461–476.
- Chandler A. [1992], *Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 6, no. 3, s. 79–100.
- Cieślak J. [2014], *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*, Wydawnictwo Akademickie SEDNO, Warszawa.

- Coad A. [2007], *Empirical Investigations on the Characteristics and Determinants of the Growth Firms*, S. Anna School of Advanced Studies, Universite Paris 1 Pantheon Sorbonne, Ecole Doctorale, Paris.
- Coad A. [2009], *The Growth of Firms: A Survey of Theories and Empirical Evidence*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Coase R.H. [1937], *The Nature of the Firm*, "Economica", vol. 4, no. 6, s. 386–405.
- Cohen W., Levinthal D. [1990], *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*, "Administrative Sciences Quarterly", vol. 35, no. 1, s. 128–152.
- Combs J.G., Ketchen D.J., Crook T.R., Roth F.L. [2011], *Assessing Cumulative Evidence Within 'Macro' Research: Why Meta-analysis Should be Preferred Over Vote Counting*, "The Journal of Management Studies", vol. 48, no. 1, s. 178–197.
- Conner K.R., Prahalad C.K. [1996], *A Resource-based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism*, "Organization Science", vol. 7, no. 5, s. 477–501.
- Czakon W. [2010], *Zasobowa teoria firmy w krzywym zwierciadle*, „Przegląd Organizacji” nr 4, s. 8–12.
- David R., Han S-K. [2004], *A Systematic Assessment of the Empirical Support for Transaction Cost Economics*, "Strategic Management Journal", vol. 25, no. 1, s. 39–58.
- Davidsson P., Delmar F., Wiklund J. [2006], *Entrepreneurship and the Growth of Firms*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Dobbs M., Hamilton R.T. [2007], *Small Business Growth: Recent Evidence and New Directions*, "International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research", vol. 13, s. 296–322.
- Dyer J. [1996], *Does Governance Matter? Keiretsu Alliances and Asset Specificity as Sources of Japanese Competitive Advantage*, "Organization Science", vol. 7, no. 6, s. 649–666.
- European Commission [2014], *Annual Report on European SMEs 2013/14 – A Partial and Fragile Recovery*, "SME Performance Review" 2013/14, Publications Office.
- Foss K., Foss N.J. [2005], *Resources and Transaction Costs: How Property Rights Economics Furthers the Resource-based View*, "Strategic Management Journal", vol. 26, no. 6, s. 541–553.
- Foss N.J. [2007], *The Emerging Knowledge Governance Approach: Challenges and Characteristics*, "Organization", vol. 14, no. 1, s. 29–52.
- Gancarczyk M. [2006], *Koszty transakcyjne: teoria i sposób pomiaru*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 6, s. 20–28.
- Gancarczyk M. [2010], *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, C.H. Beck, Warszawa.
- Gancarczyk M., Gancarczyk J. [2011], *Wzrost i internacjonalizacja przedsiębiorstw w klastrach*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 3, s. 59–73.
- Garnsey E., Stam E., Heffernan P. [2006], *New Firm Growth: Exploring Processes and Paths*, "Industry and Innovation", vol. 13, no. 1, s. 1–20.
- Gautam R., Barney J., Muhanna W. [2004], *Capabilities, Business Processes and Competitive Advantage: Choosing the Dependent Variable in Empirical Tests of the Resource-based View*, "Strategic Management Journal", vol. 25, s. 23–37.
- Gilbert B.A., McDougall P.P., Audretsch D.B. [2006], *New Venture Growth: A Review and Extension*, "Journal of Management", vol. 32, s. 926–950.

- Gorynia M. [1999], *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 777–790.
- Gorynia M., Kowalski T. [2013], *Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki*, „*Ekonomista*”, nr 4, s. 457–474.
- Hamel G., Prahalad C. [1990], *The Core Competence of Corporation*, “*Harvard Business Review*”, vol. 68, no. 5–6, s. 600–620.
- Hardt Ł. [2009], *The History of Transaction Cost Economics and Its Recent Developments*, “*Erasmus Journal for Philosophy and Economics*”, vol. 2, no. 1, s. 29–51.
- Hodgson G. [1998], *Competence and Contract in the Rent Generation in Competence-based Competition*, “*Journal of Economic Behavior Organization*”, vol. 35, April, s. 179–201.
- Holcomb T.R., Hitt M.A. [2007], *Toward a Model of Strategic Outsourcing*, “*Journal of Operations Management*”, vol. 25, no. 2, s. 464–481.
- Ireland R.D., Hitt M.A., Vaidyanath D. [2002], *Alliance Management As a Source of Competitive Advantage*, “*Journal of Management*”, vol. 28, no. 3, s. 413–446.
- Jacobides M.G., Winter S.G. [2005], *The co-evolution of Capabilities and Transaction Costs: Explaining the Institutional Structure of Production*, “*Strategic Management Journal*”, vol. 26, no. 5, s. 395–414.
- Kim S.M., Mahoney J.T. [2006], *Mutual Commitment to Support Exchange: Relation-specific It System As a Substitute for Managerial Hierarchy*, “*Strategic Management Journal*”, vol. 27, no. 5, s. 401–423.
- Klein B., Crawford R., Alchian A. [1978], *Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process*, “*Journal of Law and Economics*”, vol. 21, no. 2, s. 297–326.
- Klimczak B. [2004], *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. S. Rudolf, WSEiA, Kielce.
- Kogut B., Zander U. [1992], *Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology*, “*Organization Science*”, vol. 3, no. 3, s. 383–397.
- Kowalska A. [2005], *Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Gospodarka Narodowa*” nr 7–8, s. 45–64.
- Kulkarni S.P., Ramamoorthy N. [2005], *Commitment, Flexibility and the Choice of Employment Contracts*, “*Human Relations*”, vol. 58, no. 6, s. 741–761.
- Lafontaine F., Slade M. [2007], *Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence*, “*Journal of Economic Literature*”, vol. 45, no. 3, s. 629–685.
- Leavitt K., Mitchell T., Peterson J. [2010], *Theory Pruning: Strategies to Reduce Our Dense Theoretical Landscape*, “*Organizational Research Methods*”, vol. 13, no. 4, s. 644–667.
- Leiblein M.J. [2003], *The Choice of Organizational Governance form and Performance: Predictions from Transaction Cost, Resource-based, and Real Options Theories*, “*Journal of Management*”, vol. 29, no. 6, s. 937–961.
- Leitch C., Hill F., Neergaard H. [2010], *Entrepreneurial and Business Growth and the Quest for a ‘Comprehensive Theory’: Tilting at Windmills?*, “*Entrepreneurship Theory and Practice*”, vol. 34, no. 2, s. 249–260.

- Lepak D.P., Snell S.A. [1999], *The Human Resource Architecture: Toward a Theory of Human Capital Allocation and Development*, "Academy of Management. The Academy of Management Review", vol. 24, no. 1, s. 31–48.
- Levie J., Lichtenstein B. [2010], *A Terminal Assessment of Stages Theory: Introducing a Dynamic States Approach to Entrepreneurship*, "Entrepreneurship Theory and Practice", vol. 34, no. 2, s. 317–350.
- Lisowska R. [2012], *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionach zmarginalizowanych na przykładzie województwa łódzkiego (The Determinants of SME Growth in Marginalized Regions Illustrated with the Example of Łódź Voivodeship)*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 244, s. 416–424.
- Macher J., Richman B. [2008], *Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences*, "Business and Politics", vol. 10, no. 1, s. 1–63.
- Macpherson A., Holt R. [2007], *Knowledge, Learning and Small Firm Growth: A Systematic Review of the Evidence*, "Research Policy", vol. 36, no. 2, s. 172–172.
- Madhok A. [1997], *Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm*, "Strategic Management Journal", vol. 18, s. 39–61.
- Madhok A. [2002], *Reassessing the Fundamentals and Beyond: Ronald Coase, the Transaction Cost and Resource-based Theories of the Firm and the Institutional Structure of Production*, "Strategic Management Journal", vol. 23, no. 6, s. 535–550.
- Madhok A., Tallman S.B. [1998], *Resources, Transactions and Rents: Managing Value Through Interfirm Collaborative Relationships*, "Organization Science", vol. 9, no. 3, s. 326–339.
- Mahoney J.T. [2001], *A Resource-based Theory of Sustainable Rents*, "Journal of Management", vol. 27, no. 6, s. 651–660.
- McIvor R.R. [2009], *How the Transaction Cost and Resource-based Theories of the Firm Inform Outsourcing Evaluation*, "Journal of Operations Management", vol. 27, no. 1, s. 45–63.
- McKelvie A., Wiklund J. [2010], *Advancing Firm Growth Research: A Focus on Growth Mode Instead of Growth Rate*, "Entrepreneurship Theory and Practice", vol. 34, no. 2, s. 261–288.
- Mènard C. [2005], *A New Institutional Approach to Organization*, w: *Handbook of New Institutional Economics*, red. C. Mènard, M. Shirley, Springer, s. 281–318.
- Meyer K.F., Wright M.W., Pruthi S. [2009], *Managing Knowledge in Foreign Entry Strategies: A Resource-based Analysis*, "Strategic Management Journal", vol. 30, no. 5, s. 557–574.
- Moreno A., Casillas J. [2007], *High-growth SMEs Versus Non-high-growth SMEs: A Discriminant Analysis*, "Entrepreneurship and Regional Development", vol. 9, no. 1, s. 1–30.
- Nandialath A., Dotson J., Durrand R. [2014], *A Structural Approach to Handling Endogeneity in Strategic Management: The Case of RBV*, "European Management Review", vol. 11, s. 47–62.
- Nelson R., Winter S. [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge.
- Newbert S. [2007], *Empirical Research on the Resource-based View of the Firm: An Assessment and Suggestions for Future Research*, "Strategic Management Journal", vol. 28, s. 121–146.
- Noga A. [2009], *Teorie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Nooteboom B. [1992], *Towards a Dynamic Theory of Transactions*, "Journal of Evolutionary Economics", vol. 2, no. 4, s. 281–99.

- Penrose E. [1959], *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press, Oxford.
- Peteraf M.A. [1993], *The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-based*, "Strategic Management Journal", vol. 14, no. 3, s. 179–191.
- Piasecki B. [2001], *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź.
- Pitelis Ch.N., Teece D. [2009], *The (New) Nature and Essence of the Firm*, "European Management Review", vol. 6, no. 1, s. 5–15.
- Rindfleisch A., Antia K., Bercovitz J., Brown J., Cannon J. [2010], *Transaction Costs, Opportunism, and Governance: Contextual Considerations and Future Research Opportunities*, "Marketing Letters", vol. 21, no. 3, s. 211–222.
- Shepherd D., Wiklund J. [2009], *Are We Comparing Apples with Apples or Apples with Oranges? Appropriateness of Knowledge Accumulation Across Growth Studies*, "Entrepreneurship Theory and Practice", vol. 33, no. 1, s. 105–123.
- Stam E. [2010], *Growth Beyond Gibrat: Firm Growth Processes and Strategies*, "Small Business Economics", vol. 35, no. 2, s. 129–135.
- Storey D. [1994], *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.
- Teece D. [2007], *Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance*, "Strategic Management Journal", vol. 28, no. 13, s. 1319–1350.
- Teece D., Pisano G., Shuen A. [1997], *The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction*, "Industrial and Corporate Change", vol. 3, no. 3, s. 537–556.
- Tsang E. [2000], *Transaction Cost and Resource-based Explanations of Joint Ventures: A Comparison and Synthesis*, "Organization Studies", vol. 21, no. 1, s. 215–242.
- Urbaniak P. [2011], *Outsourcing w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4, s. 69–84.
- Wasilczuk J. [2005], *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw – aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk.
- Wathne K.H., Heide J.B. [2000], *Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions*, "Journal of Marketing", vol. 64, no. 10, s. 36–51.
- Wiklund J., Davidsson P., Delmar F. [2003], *What do They Think and Feel About Growth? An Expectancy – value Approach to Small Business Managers' Attitudes Toward Growth*, "Entrepreneurship Theory and Practice", vol. 18, no. 3, s. 247–270.
- Williamson O.E. [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. [1979], *Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, "Journal of Law and Economics", vol. 22, no. 2, s. 231–266.
- Williamson O.E. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. [1989], *Transaction Cost Economics*, w: *Handbook of industrial organization*, red. R. Schmalensee, R. Willig, vol. 1, Elsevier Science Publishers, Amsterdam, s. 135–182.
- Williamson O.E. [1991], *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, "Administrative Science Quarterly", vol. 36, no. 2, s. 269–296.
- Williamson O.E. [1998], *Transaction Costs Economics: How It Works, Where It Is Headed*, "The Economist", vol. 146, no. 1, s. 23–58.

- Williamson O.E. [1999], *Strategy Research: Governance and Competence Perspectives*, "Strategic Management Journal", vol. 20, no. 12, s. 1087–1108.
- Williamson O.E. [2005], *The Economics of Governance*, "The American Economic Review", no. 2, s. 1–18.
- Wright M., Stigliani I. [2013], *Entrepreneurship and Growth*, "International Small Business Journal", vol. 31, no. 1, s. 3–22.
- Ząbkowicz A. [2003], *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 795–824.
- Zbierowski P. [2012], *Orientacja pozytywna organizacji wysokiej efektywności*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

THE PROCESS OF ENTERPRISE GROWTH IN LIGHT OF THE RESOURCE-BASED VIEW AND TRANSACTION COST THEORY

Summary

The paper examines the process of firm growth as an emerging area of entrepreneurship research and identifies ways of conceptualizing this process by combining an approach known as the resource-based view (RBV) with transaction cost theory (TCT).

Contemporary research into company expansion focuses on the process of growth while recommending an inductive and exploratory approach, the author notes. However, this research area belongs to a broader strain of research into firm boundaries based on theories including RBV and TCT. In her paper, the author adopts what she calls a deductive method based on these two theories.

The paper is based on a review of theoretical literature on firm boundaries developed in economics, entrepreneurship and strategic management. The author analyzes the resource-based view and transaction cost economics as alternative approaches to firm boundaries through a review of theoretical studies. She formulates conclusions about the process of company expansion based on a combination of the resource-based view and transaction cost theory. The author identifies the predictive value of the RBV and TCT with regard to the mechanisms and modes of growth. She also highlights a system of interactions between these two approaches in terms of variables and assumptions. According to Gancarczyk, the results of her research provide material for further theoretical and empirical studies.

Keywords: enterprise growth, firm boundaries, transaction cost theory, resource-based approach

JEL classification codes: L25, L26, D21, D23
