

Ryszard Kowalski

Katedra Mikroekonomii

Krytyka neoklasycznej koncepcji efektywności ekonomicznej w ujęciu Harveya Leibensteina

1. Wprowadzenie

Efektywność ekonomiczna jest jedną z podstawowych kategorii ekonomicznych występujących w teorii mikroekonomii. Najogólniej można ją zdefiniować jako taki stan, w którym niemożliwa jest reorganizacja produkcji lub konsumpcji, która zwiększyłaby satysfakcję jednej osoby bez zredukowania satysfakcji osoby drugiej. Tak sformułowana koncepcja efektywności wywodzi się z zasady Pareta, a jej definicja opisuje optimum Pareta. Jeżeli efektywność dotyczy alokacji finalnych dóbr konsumpcyjnych określa się ją mianem efektywności konsumpcji (lub efektywności dystrybucji wyników produkcji pomiędzy gospodarstwa domowe)¹. Efektywność produkcji dotyczy alokacji dostępnych czynników wytwórczych pomiędzy konkurencyjne zastosowania, a więc pomiędzy istniejące na rynku przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorstwa efektywność produkcji oznacza wybór właściwej techniki produkcji, umożliwiającej wytwarzanie określonej wielkości produkcji po najniższym koszcie². Wreszcie, efektywność „ogólna” dotyczy alokacji zasobów (wyboru poziomów produkcji poszczególnych dóbr) przy uwzględnieniu preferencji konsumentów odnośnie do produkowanych dóbr i usług.

¹ Zob. N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 42–43.

² W uproszczeniu efektywność produkcji definiuje się niekiedy jako sytuację, w której maksymalizujemy wielkość produkcji przy danych nakładach czynników wytwórczych. Należy jednak pamiętać, że nie musi to oznaczać wcale osiągnięcia tejsze wielkości produkcji przy wykorzystaniu optymalnej techniki wytwarzania, a więc pozwalającej na zminimalizowanie przeciętnych kosztów całkowitych.

Efektywność Pareto (inaczej alokacyjna) jest niewątpliwie najpopularniejszą koncepcją efektywności ekonomicznej, na której w głównej mierze opiera się neoklasyczna teoria ekonomii. Dlatego pożądane wydaje się zapoznanie z mniej znanymi, lecz równie ważnymi innymi koncepcjami. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie jednej z nich, a mianowicie koncepcji efektywności *X*, autorstwa amerykańskiego ekonomisty H. Leibensteina. W opracowaniu przedstawione zostaną także poglądy głównych jego adwersarzy oraz podjęta zostanie próba oceny idei efektywności *X* z perspektywy czasu.

2. Główne założenia koncepcji efektywności *X*

2.1. Uwagi wstępne

W 1966 r. H. Leibenstein zaprezentował po raz pierwszy swój model wewnętrznej nieefektywności przedsiębiorstwa, której źródła doszukiwał się przede wszystkim w motywacji pracowników oraz menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem. Chociaż właśnie motywacji przypisywał główną rolę – to świadom jednak złożoności czynników wpływających na wyniki przedsiębiorstwa – zdecydował się na odrzucenie terminu „efektywność motywacyjna” na rzecz nieco bardziej tajemniczego określenia „efektywność *X*” (*X-efficiency*)³.

Przyczynkiem do rozważań Leibensteina na temat istoty efektywności stały się m.in. badania przeprowadzone przez innych ekonomistów, dotyczące wpływu monopolizacji danego rynku, czy też ograniczania lub znoszenia barier celnych w handlu międzynarodowym na poziom dobrobytu społecznego (mierzonego za pomocą produktu narodowego brutto, ewentualnie produktu narodowego netto). Wynika z nich, że lepsza alokacja zasobów spowodowana eliminacją monopolu albo zniesieniem ceł przyczynia się w niewielkim stopniu do wzrostu dobrobytu (najczęściej znacznie poniżej 1%)⁴. Analiza wybranych przedsiębiorstw dostarczyła ponadto niezwykle interesujących spostrzeżeń. Zaobserwowano, że⁵:

- różnica w wydajności pracy (sięgająca w rozpatrywanym przypadku dwóch położonych nieopodal siebie rafinerii niemalże 100%) możliwa jest do zniwelowania poprzez wprowadzenie całkowicie nowej kadry zarządzającej przy pozostawieniu tych samych pracowników produkcyjnych,
- możliwe jest ciągłe podnoszenie wydajności pracy w przedsiębiorstwie bez konieczności zmian technologicznych, inwestycji kapitałowych, nawet przy ograniczaniu do minimum remontów i wymiany urządzeń.

Przytoczone obserwacje pozwoliły Leibensteinowi postawić tezę o istnieniu *X* (nie)efektywności jako – najogólniej rzecz ujmując – znacznie silniejszej

³ H. Leibenstein, *Allocative Efficiency vs. „X-efficiency”*, „The American Economic Review” 1966, vol. 56, nr 3, s. 392.

⁴ *Ibidem*, s. 393–394.

⁵ *Ibidem*, s. 398.

determinancie dobrobytu społecznego aniżeli klasyczna (nie)efektywność alokacyjna. Nieefektywność X powoduje, że mimo użycia w procesie produkcji porównywalnych nakładów kapitału, pracy oraz zastosowania podobnych technik wytwarzania, wielkości produkcji osiągané w poszczególnych przedsiębiorstwach różnią się częstokroć bardzo znacznie. Miarą tej nieefektywności staje się zatem różnica między rzeczywistym kosztem jednostkowym produkcji a kosztem minimalnym, jaki mógłby zostać osiągnięty w przedsiębiorstwie przy optymalnym wykorzystaniu posiadanych przez nie czynników wytwórczych. Różnice w wielkościach produkcji wspomnianych przedsiębiorstw występują, ponieważ⁶:

- umowy (kontrakty) o pracę są niekompletne,
- nie wszystkie czynniki produkcji są urynkowane,
- funkcja produkcji nie jest dokładnie opisana lub znana,
- współzależność oraz niepewność skłania przedsiębiorstwa do współdziałania i naśladownictwa.

Niekompletność umów o pracę oznacza, że nie wszystkie okoliczności i warunki, jakie towarzyszą wykonywanej pracy, są w umowach zawarte, a produktywność pracowników zależy w dużym stopniu od ich zwyczajów, indywidualnych porozumień czy ocen, jak również od postawy kadry zarządzającej, stosującej określone techniki motywacyjne.

Brak rynków na niektóre czynniki wytwórcze lub dostępność do nich na nierównych warunkach to kolejny powód istnienia nieefektywności X (takim „deficytowym” zasobem mogą być menedżerowie, ich wiedza oraz umiejętności, związane m.in. z angażowaniem środków produkcji, które nie są przedmiotem wymiany na ogólnodostępnych rynkach). Patrząc z kolei na funkcję produkcji, należy stwierdzić, że istnienie pewnej relacji pomiędzy nakładami a wynikami jest rezultatem obserwacji empirycznej, nie pozwalającej *ex ante* na dokładne określenie, jakie będą zmiany wielkości produkcji przy zmianie nakładów czynników wytwórczych⁷. Nie bez znaczenia jest także otoczenie przedsiębiorstwa – presja konkurencyjna zwiększa skłonność do redukcji jednostkowych kosztów produkcji, natomiast jej brak (wskutek np. współdziałania przedsiębiorstw) znajduje odzwierciedlenie we wzroście kosztów.

Gdy w 1966 r. Leibenstein przedstawiał zarys swej koncepcji, przekonany był o jej spójności ze standardową neoklasyczną teorią. Jednak w miarę upły-

⁶ *Ibidem*, s. 407–409.

⁷ Niedoskonałości funkcji produkcji wskazują, jak duże znaczenie mają przedsiębiorcy (czy też menedżerowie w przypadku dużych przedsiębiorstw). Oni to muszą uzupełniać niedostatki rynku (informacyjne, instytucjonalne) poprzez pełnienie funkcji „wypełniających luki” (*gap-fillers*) czy też „kompletujących czynniki wytwórcze” (*input-completers*), niezbędne do zainicjowania i prowadzenia procesu produkcji. Zob. H. Leibenstein, *Entrepreneurship and Development*, „The American Economic Review” 1968, vol. 58, nr 2, s. 73, 75, oraz tenże, *X-Efficiency Theory, Conventional Entrepreneurship, and Excess Capacity Creation in LDCs* [w:] *The Collected Essays of Harvey Leibenstein*, vol. 2, *X-Efficiency and Micro-Micro Theory*, Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot 1989, s. 233.

wu lat, zarówno pod wpływem krytyki, jak i wskutek rozwijania modelu efektywności X , zmienił zdanie, wskazując na fundamentalne różnice pomiędzy tymi koncepcjami (tabela 1).

Tabela 1. Założenia i podstawowe zmienne teorii efektywności X oraz neoklasycznej teorii ekonomii

Wyszczególnienie	Teoria efektywności X	Teoria neoklasyczna
Psychologia	Racjonalność selektywna	Maksymalizacja lub minimalizacja
Kontrakty	Niekompletne	Kompletne
Wysiłek	Dyskrecjonalny	Dany
Jednostki	Osoby (pracownicy)	Gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa
Obszary inercji	Duże znaczenie	Brak
Agent-pryncypał	Zróźnicowanie interesów	Zgodność interesów

Źródło: H. Leibenstein, *On the Basic Proposition of X-Efficiency Theory*, „The American Economic Review” 1978, vol. 68, nr 2, s. 329.

Warto zatem przyrzeć się bliżej głównym założeniom teorii Leibensteina.

2.2. Racjonalność selektywna

Zachowanie maksymalizujące oznacza, że jednostka wykorzystuje wszystkie pojawiające się możliwości oraz ma świadomość wszystkich istniejących ograniczeń⁸. Innymi słowy, nie ma takiego obszaru działania (przypisanego danej jednostce), który zostałby przez nią pominięty i nie ma takich obiektywnie koniecznych działań, które zostałyby zaniechane. Zakres odstępstwa od takiego zachowania jest miernikiem racjonalności selektywnej i determinowany jest przez osobowość danej jednostki oraz kontekst ekonomiczny. Z kolei osobowość określana jest poprzez wrażliwość, czy też – inaczej – przez siłę reakcji jednostki w stosunku do możliwości i ograniczeń w ramach określonych standardów zachowania (dotyczących np. zaufania, uczciwości, poświęcenia, lojalności itp.) oraz równocześnie przez kolidującą z nimi skłonność do zachowania nie podlegającego jakimkolwiek ograniczeniom, czasami wręcz „nieodpowiedzialnego”. Typ osobowości wyznacza zatem pewien „komfortowy” poziom wewnętrznej presji, właściwy danej jednostce. Ponieważ jednak jednostka ta działa w pewnym otoczeniu zewnętrznym, stopień, w jakim zachowanie jednostki odbiega od zachowania maksymalizującego, nie zależy wyłącznie od presji wewnętrznej, ale także od kontekstu ekonomicznego (opisanego np. przez relacje z pracującymi na równorzędnych stanowiskach czy też z przełożonymi) i od wynikającej z niego presji zewnętrznej. Dopiero uwzględnienie tych dwu

⁸ H. Leibenstein, *A Branch of Economics is Missing: Micro-Micro Theory*, „The Journal of Economic Literature” 1979, vol. 17, nr 2, s. 485.

sił pozwala zrozumieć przesłanki, jakimi kierowała się dana jednostka przy podejmowaniu określonych decyzji.

2.3. Wysiłek dyskrecyjny

Różnice w wysiłku, zaangażowaniu, jakie towarzyszą pracownikom przy wykonywaniu określonej pracy, są częstokroć bardzo znaczne. Umowy o pracę, z założenia niekompletne – bo nie sposób opisać w nich wszystkich aspektów wykonywanych zadań – pozwalają pracownikom na dość dużą dowolność w kształtowaniu swego podejścia do powierzonych im obowiązków. Każda zatem jednostka samodzielnie określa wielkość wysiłku, jaki wkłada w wykonywanie określonych czynności. Wysiłek ten scharakteryzowany jest poprzez cztery wymiary⁹: działania *A* (*activities*), tempo działań *P* (*pace of activities*), jakość działań *Q* (*quality of acts*) oraz czas trwania i sekwencję czasową *T* (*time duration and sequence*). Opisując zatem zachowania pracownika związane z realizacją powierzonych mu zadań, poszczególne kombinacje APQT odnoszą się do różnych poziomów wysiłku (*effort points*), a podzbiór powiązanych ze sobą poziomów wysiłku (zależnych od zapotrzebowania zgłaszanego na wysiłek przez pracodawcę) określony jest jako pozycja wysiłku (*effort position*).

2.4. Obszary inercji

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 (*«inertial» cost*). Obszary inercji dotyczą tych obszarów, gdzie zmiany pozycji wysiłku pociągałyby powstanie kosztu równego lub większego niż spodziewany przyrost użyteczności z dokonanej zmiany. Pozytywną stroną istnienia obszarów inercji jest ich zdolność do pełnienia roli mechanizmu ograniczającego powstawanie konfliktów pomiędzy pracownikami w przedsiębiorstwie¹⁰.

2.5. Jednostki

Podstawowymi podmiotami decyzyjnymi w gospodarce są jednostki, a nie – jak w teorii neoklasycznej – przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. To jednostki wchodziły w skład gospodarstw domowych, czy też działają w przedsiębiorstwie, kierując się przy tym nierzadko zupełnie różnymi celami. Nie sposób zatem mówić o istnieniu jednego celu, jaki realizuje gospodarstwo domowe (tj. maksymalizacji użyteczności), czy też przedsiębiorstwo (maksymalizacji zysku). Trzeba bowiem przyrzeć się celom realizowanym przez poszczególne jednostki oraz relacjom pomiędzy nimi.

⁹ H. Leibenstein, *On the Basic Proposition...*, s. 328–329. Szerzej w: H. Leibenstein, *Aspects of the X-Efficiency Theory of the Firm* [w:] *The Collected Essays...*, s. 41–49.

¹⁰ Szerzej zob. H. Leibenstein, *A Branch of Economics...*, s. 492.

Decyzje jednostek działających w przedsiębiorstwie w warunkach niekompletności umów o pracę (a zatem przy istnieniu dyskrecjonalnego wysiłku, jaki wkładają w wykonywanie swych obowiązków) mają wpływ na wielkość produkcji osiąganą przez przedsiębiorstwo oraz na koszty produkcji¹¹. Pracownik zaczynający pracę w danym przedsiębiorstwie otrzymuje niepełne informacje dotyczące stopnia, w jakim poszczególni pracownicy określają samodzielnie wysiłek wkładany w wykonywanie przypisanych im zadań. Jego wyobrażenia co do barier ograniczających ten wybór, mających swe źródło w kontaktach z podwładnymi, przełożonymi, z osobami na równorzędnych stanowiskach oraz w pewnych utartych wzorcach zachowań przyjętych w nowym dla niego środowisku, pozwalają mu określić swoją pozycję wysiłku i wybrać poziom wysiłku. Rzeczywista wiedza o relacjach panujących w przedsiębiorstwie nabywana jest jednakże dopiero w toku wykonywanej pracy. Może się okazać, że pierwotny poziom wysiłku jest zbyt wysoki ze względu na istnienie słabszych barier ograniczających niż te antycypowane wcześniej. Dochodzi wtedy do organizacyjnej entropii (*organizational entropy*), czyli do obniżenia poziomu wysiłku w ramach zajmowanej przez pracownika pozycji wysiłku, co wprawdzie jest przez niego bardziej preferowane, ale co nie jest zgodne z celami przedsiębiorstwa¹².

Założenie maksymalizacji (najczęściej użyteczności), jakie czyni klasyczna teoria ekonomii w stosunku do każdej jednostki, ignoruje obserwacje empiryczne, dostarczające argumentów o niemaksymalizacyjnym zachowaniu większości ludzi. Budując zatem modele ekonomiczne, należałoby potraktować zachowanie maksymalizujące jako pewien specyficzny, rzadki przypadek, a nie jako cechę *a priori* właściwą każdej jednostce, aksjomat będący podstawą wnioskowania czy budowania przewidywań w ramach licznych modeli ekonomicznych¹³.

2.6. Relacje agent-pryncypał

Teoria neoklasyczna zakłada zbieżność interesów podwładnych (agentów) i przełożonych (pryncypałów) wynikającą z jednakowych motywacji, jakimi kierują się oni w swych wyborach. Czy jednak nie jest to zbyt daleko idące uproszczenie? Leibenstein wyraźnie wskazuje na odmienne zachowania podwładnych i przełożonych, mające swe źródło w różnej dla nich skłonności do podejmowania ryzyka¹⁴. Przedsiębiorca (czy też menedżer w dużym przedsię-

¹¹ *Ibidem*, s. 486–487.

¹² Rozszerzająca się entropia organizacyjna jest jednym z czynników odpowiedzialnych za wzrost kosztów w przedsiębiorstwie. Siła, z jaką osoby nim zarządzające przeciwdziałają tendencji wzrostowej kosztów, nie zależy jednakże tylko od ich wysokości, ale także od presji wywieranej przez otoczenie zewnętrzne przedsiębiorstwa. Miarą presji zewnętrznej jest cena rynkowa dobra wytwarzanego przez to przedsiębiorstwo – im bardziej odbiega ona od ceny wolnorynkowej, tym niższa presja do obniżania kosztów, a zatem im rynek jest mniej konkurencyjny, tym mniej-sza dbałość o poziom kosztów w przedsiębiorstwie. *Ibidem*, s. 488–489.

¹³ *Ibidem*, s. 494–496.

¹⁴ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 291–292.

biorstwie) skłonny będzie zazwyczaj do większego ryzyka niż podwładny, który z kolei zainteresowanie swe skupi na bezpieczeństwie stosunku pracy i stałości dochodu. Jego awersja do zachowań ryzykownych, nawet takich, które mogłyby przynieść przyrost dochodów, wynika ze strachu przed ewentualną stratą pracy w wypadku niepowodzenia przedsięwzięcia. Z tego samego powodu zainteresowany będzie wszelkimi procedurami, które, określając sposób postępowania, ograniczają jednocześnie odpowiedzialność za efekt końcowy. Rozrost biurokracji będzie zatem jego sprzymierzeńcem.

3. D. Schwartzman i krytyka modelu doskonałej konkurencji jako struktury rynku generującej największą efektywność ekonomiczną

Teoria neoklasyczna była i jest celem ataków wielu ekonomistów, w tym także D. Schwartzmana. Podejmując tego rodzaju działanie, skoncentrował się on na zagadnieniach efektywności ekonomicznej. Jego krytyka nie ograniczyła się jednakże tylko do teorii klasycznej, ale objęła także konkurencyjną teorię H. Leibensteina. Zarzuty D. Schwartzmana pod adresem koncepcji efektywności *X* stanowiły zatem tylko część, albo inaczej – produkt uboczny szerszej krytyki niektórych założeń opisujących działanie przedsiębiorstwa na rynku doskonale konkurencyjnym¹⁵.

Wnioski, jakie wyciągnął D. Schwartzman z analizy takiego przedsiębiorstwa, są następujące¹⁶: (1) istnienie presji konkurencyjnej (brak barier wejścia na rynek) nie gwarantuje maksymalizacji efektywności technicznej¹⁷, (2) wątpliwa jest teza o większej efektywności technicznej przedsiębiorstw działających w warunkach wolnorynkowych niż tych, których ramy działania wyznaczane są przez inne możliwe struktury rynku, (3) rynek doskonale konkurencyjny nie likwiduje zysków nadzwyczajnych, a zatem (4) utrzymywanie się w długim okresie zysków nadzwyczajnych nie jest dowodem na istnienie siły monopolowej.

¹⁵ D. Schwartzman używał nie w pełni sprecyzowanego terminu „konkurencja” (*competition*), ale ponieważ przeciwstawiał taką właśnie strukturę rynkową rynkowi działającemu w ramach systemu centralnego planowania, monopolowi oraz innym strukturom rynkowym, należy wnioskować, że analizował model rynku doskonale konkurencyjnego (wskazują na to także cytaty odnoszące się do efektywności ekonomicznej, na które powoływał się w swym artykule). Zob. D. Schwartzman, *Competition and Efficiency: Comment*, „Journal of Political Economy” 1973, vol. 81, nr 3, s. 756–758.

¹⁶ *Ibidem*, s. 756.

¹⁷ Mówiąc o technicznej efektywności produkcji, Schwartzman utożsamiał ją z efektywnością *X*, co Leibenstein uznał za nadmierne uproszczenie. Zob. H. Leibenstein, *Competition and X-Efficiency: Reply*, „Journal of Political Economy” 1973, vol. 81, nr 3, s. 766. Na temat różnic między efektywnością techniczną a efektywnością *X* zob. H. Leibenstein, *X-Efficiency, Technical Efficiency, and Incomplete Information Use: A Comment* [w:] *The Collected Essays...*, s. 365–366.

Skupiając się na koncepcji efektywności X , Schwartzman akcentował, że wielkość nieefektywności X (powiększaniu której według Leibensteina sprzyja istnienie monopolu w danej gałęzi gospodarki) nie jest uzależniona od struktury rynku, ale od rozwoju gospodarczego danego kraju. Nie istnieje logiczny, czy też empiryczny dowód potwierdzający wyższą nieefektywność X monopolu w stosunku do przedsiębiorstwa działającego na rynku doskonale konkurencyjnym. Zakwestionował ponadto istnienie zależności między wysokością zysku monopolowego a skłonnością przedsiębiorstwa do obniżania kosztów produkcji. Nie jest tak, że wyższe zyski są źródłem „niedbalstwa”, które z kolei powoduje wzrost kosztów produkcji. Same zyski mają niestabilny charakter, uzależnione są nie tyle od siły monopolowej, co np. od reklamy czy cen czynników wytwórczych.

Broniąc swojej koncepcji, Leibenstein wskazał na złą perspektywę, z jakiej Schwartzman przeprowadzał jej krytykę, a mianowicie formułując oceny z punktu widzenia standardowej teorii cen¹⁸. Teoria ta nie jest w stanie powiedzieć cokolwiek o efektywności X – zakłada bowiem, że wszystkie przedsiębiorstwa minimalizują koszty oraz że podstawowymi jednostkami podejmującymi decyzje na rynku są przedsiębiorstwa. Skoro minimalizowanie kosztów danej wielkości produkcji charakterystyczne jest dla każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od struktury rynku, to wniosek jest jeden – zarówno monopol, jak i przedsiębiorstwo wolnokonkurencyjne jest tak samo X -efektywne. Choć konkluzja jest logicznie prawidłowa, trudno dowodzić przekonująco, że odzwierciedla rzeczywistość. Zadaniem ekonomisty jest raczej postawienie pytania: co decyduje, że przedsiębiorstwa nie zachowują się tak, jak opisuje to klasyczna teoria ekonomii? Dlaczego występują różnice w motywacji do utrzymywania na właściwym (czyli minimalnym) poziomie kosztów w przedsiębiorstwach reprezentujących różne struktury rynkowe? Według Leibensteina odpowiedzi należy szukać wewnątrz przedsiębiorstwa, gdyż wiele elementów istotnych dla nieefektywności ma właśnie charakter wewnętrzny i dotyczy jednostek (pracowników i przełożonych) podejmujących decyzje w ramach tego przedsiębiorstwa i wzajemnie na siebie oddziałujących. To osoby w nim pracujące są podmiotami decyzyjnymi, a nie ono jako takie, dlatego należy budować teorię, która będzie wyrazem głębszego spojrzenia na przedsiębiorstwo oraz będzie opisywała interakcje między jednostkami działającymi w tym przedsiębiorstwie czy też między jednostkami a otoczeniem zewnętrznym.

Główną rolę w wyjaśnianiu przyczyn nieefektywności X Leibenstein przypisał niewystarczającej presji konkurencyjnej. Brak tej presji w wypadku monopolu nieuchronnie prowadzi do wystąpienia silnej entropii organizacyjnej, co z kolei przejawia się wzrostem jednostkowych kosztów produkcji. Chociaż niektóre jednostki mogą uważać za słuszną redukcję kosztów produkcji za pożądaną, nie oznacza to wcale, że podejmą realne działania zmierzające w tym celu¹⁹. Presja wywierana przez nie na pozostałych pracownikach, mająca na ce-

¹⁸ H. Leibenstein, *Competition and X-Efficiency: Reply*, s. 766–767.

¹⁹ *Ibidem*, s. 773–774.

lu przejście na wyższy poziom wysiłku, może okazać się bowiem niewystarczająca w konfrontacji z siłą przeciwdziałającą zmianom, generowaną przez obszary inercji. Czy zatem koszty jednostkowe będą stale rosły w monopolu? Taka sytuacja wydaje się nieprawdopodobna, patrząc na dążenie przedsiębiorstwa do utrzymywania zysków na określonym, niezmiennym poziomie (co można by potraktować jako cel alternatywny do „klasycznego”, jakim jest maksymalizacja zysku). Stały wzrost kosztów doprowadzi ostatecznie do obniżenia stopy zysku, co stanowić będzie bodziec do wywierania większej presji przez przełożonych na pracowników (lub/i współpracowników wzajemnie na siebie) w ramach przedsiębiorstwa, powodując tym samym pokonanie obszarów inercji i podniesienie poziomu wysiłku, czego rezultatem będzie powrót do akceptowanego poziomu zysku, a zatem do „właściwego” przeciętnego kosztu produkcji. Podobny proces będzie zachodził w przypadku zmian w otoczeniu zewnętrznym, gdy zagrożona stanie się pozycja monopolistyczna przedsiębiorstwa (np. przy zmniejszeniu barier wejścia na rynek), gdy realna staje się groźba utraty części rynku i zmniejszenia rozmiarów przedsiębiorstwa (czy wręcz nawet jego likwidacji).

W przeciwieństwie do monopolu przedsiębiorstwo wolnokonkurencyjne działa w otoczeniu wielu rywalizujących z nim podmiotów. Takie środowisko zewnętrzne określa poziom kosztów niezbędny do utrzymania się przedsiębiorstwa w danej gałęzi gospodarki. Może on być, i najczęściej jest, niższy od „komfortowej” wysokości kosztów, jaką wyznacza sama struktura organizacyjna przedsiębiorstwa²⁰.

Istnienie relatywnie wysokiego kosztu przeciętnego produkcji zachęca inne przedsiębiorstwa, potrafiące produkować przy niższym koszcie, do wchodzenia do danej gałęzi. Wzrastająca liczba producentów wpływa na obniżenie się ceny rynkowej dobra. Przedsiębiorstwo, którego koszty okazują się teraz wyższe od ceny, musi podjąć próbę ich obniżenia (poprzez zmiany kombinacji APQT), w przeciwnym razie odchodzi ono z gałęzi. Proces wchodzenia i wychodzenia z gałęzi nigdy nie ustaje, stąd też uzasadniony wydaje się wniosek, że poziom kosztów w wypadku takiej struktury rynkowej jest niższy niż w monopolu. Nawet jeśli w sytuacji początkowej monopol charakteryzowały niskie koszty przeciętne, w długim okresie entropia organizacyjna spowoduje znaczny ich wzrost, ujawniając dużą nieefektywność X. Należy podkreślić, że entropia występuje także w przedsiębiorstwach działających na rynku doskonale konkurencyjnym, ale jej siła jest znacznie mniejsza niż w wypadku monopolu. Jest ona charakterystyczna dla przedsiębiorstw już istniejących w gałęzi i powoduje wzrost kosztów jednostkowych. Jednocześnie jednak pojawiają się nowe przedsiębiorstwa, charakteryzujące się niższymi kosztami produkcji, a więc obniża się poziom kosztu gwarantujący osiągnięcie zysków w tej gałęzi, co zmusza przedsiębiorstwa o relatywnie wysokich kosztach do poszukiwania sposobów ich obniżania. Dwie siły zatem – entropia organizacyjna oraz presja konkuren-

²⁰ *Ibidem*, s. 774–776.

cyjna – działając w przeciwnych kierunkach, wyznaczają przeciętny koszt produkcji w przedsiębiorstwie.

Błędem byłoby wnioskować, że w wolnej konkurencji mamy do czynienia z minimalizacją kosztów produkcji (a więc likwidacją nieefektywności X). Przedsiębiorstwa utrzymują jedynie koszty na takim poziomie, który pozwala pozostać w gałęzi. Są one natomiast niewątpliwie niższe niż koszty w przedsiębiorstwie monopolistycznym.

4. G.J. Stigler i obrona klasycznej teorii cen

Koncepcja efektywności X nie mogła zostać niezauważona przez G.J. Stiglera – ekonomistę znanego ze swych radykalnych, negatywnych sądów na temat jakichkolwiek odstępstw od klasycznej teorii ekonomii i zwolennika jej bardzo ortodoksyjnej wersji²¹. Stąd dosyć gwałtowny atak Stiglera na będącą w opozycji do teorii neoklasycznej ideę efektywności X .

Główna teza Stiglera wyrażała przekonanie, że nieefektywność X w rzeczywistości da się wyjaśnić w ramach tradycyjnej teorii nieefektywności alokacyjnej²². Nie można postrzegać procesu produkcji jednowymiarowo i oceniać jego skuteczności poprzez osiąganą wielkość produkcji. Celem każdego właściciela czynników wytwórczych na pewno nie jest maksymalizacja liczby wytworzonych jednostek dobra, ale maksymalizacja użyteczności całkowitej. Składową funkcji użyteczności jest nie tylko wielkość produkcji określonego dobra, ale także innych „produktów”, m.in. czasu wolnego czy stanu zdrowia. Skoro tak, to zwiększenie wielkości produkcji na skutek większego wysiłku odbywa się kosztem zmniejszonej ilości innego dobra uwzględnionego w funkcji użyteczności, a zatem nie jest obrazem, jak chciałby Leibenstein, wzrostu efektywności (jako np. rezultatu ograniczenia niedostatków motywacyjnych), a wyłącznie zmianą w wielkości produkcji. Wielkości produkcji osiągnane nawet przy tym samym zasobie czynników wytwórczych mogą się różnić z powodu np. różnicy w posiadanej wiedzy, co nie musi jednak oznaczać nieefektywności ekonomicznej – wprost przeciwnie, jednostki różniąc się np. w koszcie pozyskania nowej wiedzy czy też w oczekiwanej stopie zwrotu z tej wiedzy działają racjonalnie (efektywnie), przeznaczając różne co do wielkości nakłady na jej pozyskanie²³.

Zdaniem Stiglera motywacja (o której zresztą wyrażał się niepochwlebnie jako o kategorii ekonomicznej) nie może odgrywać roli autonomicznej, lecz zgodnie z klasyczną teorią należy postrzegać ją jako element technologii. Należy stąd wnioskować, że jej nieodpowiedni poziom nie jest źródłem jakiegoś

²¹ Zob. C. Freedman, *The Xistence of Definitional Economics – Stigler`s and Leibenstein`s War of the Words*, „Cambridge Journal of Economics” 2002, vol. 26, nr 2, s. 162–163.

²² G.J. Stigler, *The Xistence of X-Efficiency*, „The American Economic Review” 1976, vol. 66, nr 1, s. 213.

²³ *Ibidem*, s. 215.

nowego rodzaju nieefektywności (tj. nieefektywności X), lecz świadczy o nieodpowiednim wykorzystaniu posiadanych zasobów, co jest równoznaczne z istnieniem klasycznej nieefektywności alokacyjnej.

Bardzo krytycznie podszedł także do sposobu dowodzenia przez Leibensteiną mniejszej efektywności monopolu niż przedsiębiorstwa wolnokonkurencyjnego – skoro Leibenstein podał w wątpliwość klasyczną teorię, zakładając, że monopolista nie maksymalizuje zysku, to on, przekonany, że nie ma ani żadnych danych, ani innego rodzaju argumentów wspierających powyższą tezę, zanegował ją (a faktycznie całą teorię efektywności X , jako „gorszą” od teorii klasycznej).

Próbując odpowiedzieć Stigerowi, Leibenstein jeszcze raz przedstawił główne założenia swojej koncepcji, dotyczące niekompletności umów o pracę, dyskrecjonalnego wysiłku, obszarów inercji oraz zachowania selektywnie racjonalnego, rozwijając przy tym niektóre jej aspekty²⁴. Wskazał ponownie, że mniejsza efektywność monopolu ma swe źródło w braku presji konkurencyjnej, co nie oznacza, że istnienie presji eliminuje całkowicie nieefektywność X . Nie dzieje się tak z dwóch powodów: po pierwsze, może istnieć niewystarczająca podaż przedsiębiorców (czy też menedżerów) nastawionych na minimalizowanie kosztów, po drugie, przedsiębiorstwa mogą zdecydować się na substytuowanie kontroli kosztów działaniami „chroniącymi” rynek (*market-sheltering activities*). Zaliczyć do nich należy m.in. tworzenie karteli, monopoli, zмовы cenowe, dywersyfikację produktu²⁵.

Leibenstein przekonany był o tym, że zadaniem ekonomistów jest przeciwstawianie się niektórym założeniom teorii już istniejących, a nie podejmowanie prób racjonalizowania ich niedostatków. Z tej też perspektywy uznał odejście Stiglera od standardowego ujęcia teorii klasycznej, zakładającego posiadanie pełnej wiedzy przez jednostki oraz równy dostęp do niej, za krok we właściwym kierunku, choć niewystarczający²⁶.

Zgodnie z tokiem rozumowania Stiglera takie same nakłady czynników wytwórczych mogą nie dawać takiej samej wielkości produkcji, a jednocześnie przypadki tak opisane spełniać będą wymóg efektywności alokacyjnej. Tymczasem Leibenstein, zgadzając się co do wnioskowania dotyczącego efektywności alokacyjnej, właśnie w tych różniących się wielkościach produkcji dostrzegł istnienie nieefektywności X . Różnice w efekcie końcowym nie są, jak zakładał Stigler, wynikiem racjonalnego zachowania jednostek uwzględniają-

²⁴ H. Leibenstein, *X-Inefficiency Xists – Reply to an Xorcist*, „The American Economic Review” 1978, vol. 68, nr 1, s. 203–211.

²⁵ *Ibidem*, s. 205–206. Zgodnie z teorią klasyczną takie działania charakteryzują rynki konkurencji niedoskonałej i są niemożliwe na rynku wolnokonkurencyjnym. Pojawia się zatem pewna trudność w jednoznacznej interpretacji pojęcia „konkurencja” (*competition*) czy też „otoczenie konkurencyjne” (*competitive environment*) używanego przez Leibensteiną – czasami opisuje on tak rynek doskonale konkurencyjny, innym razem wydaje się, że wszystkie struktury poza monopolem. Por. H. Leibenstein, *Competition and X-Efficiency: Reply*, s. 777.

²⁶ H. Leibenstein, *X-Inefficiency Xists...*, s. 207.

cych koszt pozyskania wiedzy, ale wynikają z różnej chęci jej zdobycia. Mamy zatem do czynienia z aspektem motywacyjnym, będącym centralnym punktem koncepcji efektywności X ²⁷.

Swą replikę Leibenstein zakończył uwagą natury metodologicznej, odnosząc się do założenia maksymalizacji (obojętnie czy efektywności, czy też użyteczności). Hipoteza mówiąca o maksymalizacji jakiejś wielkości musi być falsyfikowalna, co oznacza, że jeżeli z jednej strony istnieją wybory optymalne, to z drugiej mogą mieć miejsce takie, które nie spełniają wymogów maksymalizacji. W przeciwnym razie samo założenie o maksymalizacji ma charakter czysto tautologiczny i traci jakiegokolwiek znaczenie²⁸.

5. L. De Alessi i „rozszerzona” teoria neoklasyczna

L. De Alessi należał do tych ekonomistów, którzy odrzucając koncepcję efektywności X , widzieli konieczność modyfikacji dotychczasowej, konwencjonalnej teorii ekonomii. Według De Alessiego niedoskonałości teorii neoklasycznej, które skłoniły Leibensteina do sformułowania swojej teorii efektywności, stają się wytłumaczalne, jeżeli wziąć pod uwagę koncepcje praw własności oraz kosztów transakcyjnych „rozszerzając” tę teorię, czy też wypełniając jej luki²⁹. Stąd też główny zarzut w kierunku Leibensteina dotyczył pominięcia przez niego rozwiązań, będących skutkiem rozwoju koncepcji neoklasycznej i skupienia się na jej „podręcznikowej” (tradycyjnej) wersji.

Czy monopol w porównaniu z wolną konkurencją generuje rozwiązanie gorsze z punktu widzenia efektywności? Zarówno koncepcja Leibensteina, jak i tradycyjna teoria neoklasyczna na tak postawione pytanie udziela jednoznacznie twierdzącej odpowiedzi (mimo różniących je spojrzeń na przyczyny nieefektywności struktury monopolistycznej). Uwzględnienie jednakże kosztów transakcyjnych pozwala, zdaniem De Alessiego, twierdzić o efektywności ekonomicznej monopolu³⁰. Przy zerowych kosztach transakcyjnych przedsiębiorstwo monopolistyczne jest oczywiście mniej efektywne niż gałąź wolnokonkurencyjna (o ile nie stosuje doskonałej dyskryminacji cenowej), czego efektem jest tzw. strata społeczna z tytułu monopolu. Jeżeli natomiast w analizie efektywności uwzględnimy istnienie dodatnich kosztów transakcyjnych, to monopol nie stosujący doskonałej dyskryminacji może być efektywny, o ile koszty związane z jej przeprowadzeniem przewyższają będą oczekiwane zyski (nad-

²⁷ *Ibidem*, s. 207–208.

²⁸ *Ibidem*, s. 210.

²⁹ L. De Alessi, *Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory*, „The American Economic Review” 1983, vol. 73, nr 1, s. 64.

³⁰ Podobnie zmiana własności z prywatnej na wspólną (publiczną) mimo odnotowanego spadku produkcji, nie wyklucza efektywności tej drugiej, a to poprzez uwzględnienie innych, oprócz wielkości produkcji, zmiennych „wyjściowych”, np. zwiększonej użyteczności, jaką z punktu widzenia członków określonej społeczności zapewnia nowa forma własności. *Ibidem*, s. 68–69.

wyżkę producenta). Brak minimalizacji kosztów w przedsiębiorstwie to zatem nie przejaw nieefektywności X , ale pochodna istnienia dodatknych kosztów transakcyjnych, czy też określonej struktury praw własności.

Dokonując oceny koncepcji Leibensteina, De Alessi podkreślił przede wszystkim jej niedostatki. W przeciwieństwie do teorii neoklasycznej bazuje ona na relacjach preferencji – nieobserwowalnych, a więc nie poddających się testowalnym hipotezom, wykorzystuje zmienne (czy też aksjomaty), które nie są operacyjne poza ogólną konkluzją, stwierdzającą, że producenci nie produkują zgodnie ze swą ścieżką najmniejszego kosztu³¹. Propozycje wysuwane przez Leibensteina wydają się kombinacją aksjomatów i pewnych implikacji, mających swe źródło w rozszerzonej neoklasycznej teorii ekonomii. Jeżeli bowiem hipoteza o maksymalizacji użyteczności zastosowana zostanie do wszystkich wyborów, znika dychotomia między teorią konsumenta a teorią przedsiębiorstwa.

Z punktu widzenia użyteczności racjonalność selektywna jednostki (jedno z założeń koncepcji efektywności X) oznacza dokładnie działanie maksymalizujące użyteczność, uwzględniające istnienie kosztów transakcyjnych i kosztów dostosowania do zmieniających się warunków zewnętrznych³². Inaczej mówiąc, różnice w tych kosztach (oraz w strukturze praw własności) określają zakres, w jakim jednostki reagować będą na zmianę warunków je ograniczających. Podobne wnioskowanie można przeprowadzić w wypadku obszarów inercji. Jednostka maksymalizująca użyteczność odpowie na zmianę warunków tylko wtedy, gdy związana z nią zaktualizowana wartość zysków przewyższać będzie zaktualizowaną wartość kosztów (określaną poprzez dodatnie koszty transakcyjne, koszty dostosowania i, ewentualnie, osłabienie prywatnych praw do użytkowania zasobów). Istnienie niekompletnych umów o pracę oraz wysiłku dyskrecjonalnego wynika z kolei z kosztów wprowadzania kontraktów i monitorowania ich przestrzegania, jak również z różnicy w motywacji pracowników przy różnych strukturach praw własności.

Założenie o zachowaniu maksymalizującym użyteczność pozwala także wyjaśnić relatywnie (w stosunku do gałęzi wolnokonkurencyjnej) wysokie przeciętne koszty produkcji monopolu³³. Każdy właściciel przedsiębiorstwa, niezależnie od struktury rynkowej, jaką ono reprezentuje, przeznaczać będzie część swoich zasobów na „produkcję” niepieniężnych źródeł użyteczności (np. czasu wolnego). Jednakże im bardziej konkurencyjne otoczenie, tym koszt alternatywny takiego niepieniężnego źródła użyteczności będzie większy, a zatem skłonność do rozwiązań w postaci „produkcji” czasu wolnego będzie słabsza, co z kolei przełoży się na niższe przeciętne koszty produkcji. Dodatkowo przedsiębiorstwa stoją przed koniecznością pozyskiwania informacji rynkowych (a to wiąże się z określonymi kosztami), także tych dotyczących cen.

³¹ *Ibidem*, s. 70.

³² *Ibidem*, s. 71.

³³ *Ibidem*, s. 73.

Przedsiębiorstwo wolnokonkurencyjne jest oczywiście cenobiorcą, ale monopol musi „poszukiwać” optymalnego rozwiązania (optymalnej ceny oraz ilości oferowanych produktów) w ramach właściwej mu krzywej popytu. W efekcie przeciętne koszty danej wielkości produkcji będą wyższe w monopolu niż w gałęzi doskonale konkurencyjnej.

Konkludując, De Alessi uznał teorię efektywności X za krok wstecz, jeśli chodzi o rozwój teorii ekonomicznej. Oferuje ona bowiem więcej opisowych aksjomatów, a jednocześnie mniej implikacji (które dodatkowo są niezbyt przejrzyste) niż teoria neoklasyczna³⁴.

Odpowiadając De Alessiemu, Leibenstein w kolejnym już artykule powtórzył swe metodologiczne uwagi co do teorii ekonomicznych: jeżeli zakładają one istnienie kategorii spełniających warunek maksymalizacji określonej wielkości ekonomicznej, to, aby teoria miała sens, muszą istnieć jako zmienne ekonomiczne także kategorie nie spełniające tego wymogu³⁵. Jeżeli istnieje efektywność, musi istnieć także nieefektywność. Nie może być zatem tak, jak czyni to De Alessi, że postulat maksymalizacji użyteczności tłumaczy wszelkie zachowania jednostek jako spełniające wymóg efektywności ekonomicznej. Stąd przecież płynąłby prosty wniosek, że jednostka nie może działać nieefektywnie.

Zarzut operowania kategoriami nieobserwowalnymi przez teorię efektywności X wydaje się nie na miejscu, zważywszy na to, w jaki sposób De Alessi wyjaśnia niedostatki teorii neoklasycznej. Wykorzystując bowiem do tego teorii kosztów transakcyjnych i praw własności, sam używa takich nieobserwowalnych kategorii jak preferencje czy użyteczność.

Zdaniem Leibensteina tłumaczenie wyższych kosztów monopolu jako skutku poszukiwania informacji o popycie i wnioskowania na tej podstawie o nieprzydatności teorii efektywności X jest nieuprawnione³⁶. Koncepcja nieefektywności X odnosi się wyłącznie do procesu produkcji. Nie można z teoretycznego punktu widzenia włączać kosztów sprzedaży, czy badań rynkowych (dotyczących m.in. „poszukiwania” krzywej popytu), do kosztów produkcji. Te działania nie mają z tymi kosztami nic wspólnego. Spoglądając szerzej, teoria praw własności próbuje powiązać w jedną koncepcję działania przedsiębiorstwa nakierowane na otoczenie zewnętrzne oraz na swych członków. Teoria efektywności X wyznacza wyraźną granicę pomiędzy działaniami rynkowymi przedsiębiorstwa (gdzie reprezentujący je pracownicy mogą zachowywać się jako jednostki maksymalizujące) a działaniami podejmowanymi wewnątrz niego (gdzie współpraca i zachowania niemaksymalizujące bardziej odpowiadają warunkom optymalnym).

Leibenstein uznaje prawa własności za element motywacyjny działający w przedsiębiorstwie, chociaż nie najważniejszy. Według niego prawa te nie są

³⁴ *Ibidem*, s. 72.

³⁵ H. Leibenstein, *Property Rights and X-Efficiency: Comment*, „The American Economic Review” 1983, vol. 73, nr 4, s. 831.

³⁶ *Ibidem*, s. 840–841.

jedyną siłą motywacyjną, co sugeruje De Alessi (zakładając dodatkowo przy tym, że w ramach ograniczeń narzuconych przez prawa własności ludzie zawsze maksymalizują swój dobrobyt). Istnieją bowiem inne siły motywacyjne, które właśnie koncepcja efektywności X próbuje sklasyfikować i opisać ich wpływ na działanie jednostek (maksymalizujące lub też nie).

6. Podsumowanie

Neoklasyczna teoria ekonomii była i jest obiektem ożywionej dyskusji ekonomistów, której nieodłącznym elementem stały się kontrowersje i spory co do umiejętności tłumaczenia przez nią rzeczywistych procesów gospodarczych. Główna linia podziału przebiega pomiędzy ekonomistami, jej obrońcami (nie tylko ortodoksyjnymi, ale także tymi, którzy widzieli konieczność jej modyfikacji³⁷), a zdecydowanymi jej krytykami. Niewątpliwie Leibensteina zaliczać należy do tej drugiej grupy.

Jak z dzisiejszej perspektywy ocenić koncepcję Leibensteina? Wydaje się, że ocena jest pozytywna, nie tyle z powodu samych rozwiązań, jakie zaproponowała³⁸, ale implikacji dla postrzegania i rozwoju teorii ekonomii jako takiej. Leibenstein z całą mocą wskazał na niedostatki teorii neoklasycznej, opartej w dużej mierze na analizie marginalnej i przyznającej cenom rolę decydującą, jeżeli chodzi o alokację zasobów. Należy dodać – alokację zasobów pomiędzy przedsiębiorstwami, gdzie stawiane w ramach analizy ekonomicznej pytania dotyczyły warunków, jakie muszą być spełnione, aby zachodziła efektywna alokacja, lub przyczyn jej braku. Leibenstein tymczasem, spoglądając z zupełnie innej perspektywy na przedsiębiorstwo, zwrócił uwagę na nieefektywność powstającą wewnątrz przedsiębiorstwa. Według niego przedsiębiorstwo nie jest, jak chcieli to widzieć neoklasycy, „czarną skrzynką” (*black box*), gdzie określone nakłady czynników wytwórczych dają zawsze taką samą wielkość produkcji, a co opisane jest za pomocą funkcji produkcji. Co więcej, to nie przedsiębiorstwo (gospodarstwo domowe) jest podstawową jednostką decyzyjną, ale poszczególne osoby, pełniące funkcję konsumenta, czy też pracownika. Stąd też koncepcja efektywności X to tzw. teoria mikro-mikro.

Gdyby poprzestać wyłącznie na tej odmiennej perspektywie analizy przedsiębiorstwa, dziwić mógłby silny rezonans, jaki koncepcja Leibensteina znalazła w środowisku ekonomistów. Skąd zatem tak silna krytyka? Otóż, Leibenstein nie „rozluźnił” założeń teorii neoklasycznej, nie mówił ostrożnie o specyficznych warunkach skutkujących np. brakiem maksymalizacji zysku,

³⁷ Zob. J.W. Dean, M. Perlman, *Harvey Leibenstein as a Pioneer of Our Time*, „The Economic Journal” 1998, vol. 108, nr 1, s. 135, 141.

³⁸ Trudno bowiem traktować koncepcję efektywności X jako „pełną” alternatywę koncepcji neoklasycznej. Zresztą sam Leibenstein miał tego świadomość, mówiąc o swojej idei jako o programie badawczym. Zob. H. Leibenstein, *Property Rights and X-Efficiency: Comment*, s. 841.

ale całkowicie podważył postulat maksymalizacji czegokolwiek, i to zarówno w odniesieniu do przedsiębiorstwa, jak i do jednostki. A to podważało przecież fundamenty teorii neoklasycznej. Przedsiębiorstwo według Leibensteina zazwyczaj nie maksymalizuje zysków, co więcej, nie minimalizuje kosztów danej wielkości produkcji, a racjonalność jednostki ma charakter selektywny. To bardzo rewolucyjne podejście krytykowano, używając rozmaitych argumentów, poczynając od wskazywania różnic w założeniach koncepcji, jakie pojawiały się w kolejnych artykułach Leibensteina, poprzez udowadnianie pełnej zgodności z teorią neoklasyczną (co miało wskazywać na słabość intelektualną koncepcji efektywności *X*), a kończąc na jej dezawuowaniu przy użyciu teorii kosztów transakcyjnych, praw własności czy też zmiennej (występującej w procesie produkcji) w postaci czasu wolnego (*leisure*)³⁹. Ale czy koszty transakcyjne, prawa własności czy czas wolny jako produkt w procesie produkcji stanowią naturalny i w pełni dopuszczalny etap rozwoju teorii neoklasycznej, czy też są niedopuszczalnym z metodologicznego punktu widzenia nadużyciem, przedstawiając sobą modyfikacje *ad hoc*? Niezależnie jaka byłaby odpowiedź udzielona na to pytanie (a z dużym prawdopodobieństwem należy wnioskować, że odpowiedzi poszczególnych ekonomistów różniłyby się znacząco), warto spojrzeć na Leibensteina, jako na tego, który, próbując wprowadzać elementy psychologii do ekonomii, wyprzedził czas, w którym przyszło mu wieść swe życie zawodowe.

A Critique of the Neoclassical Concept of Economic Efficiency as Advanced by Harvey Leibenstein

Allocative efficiency is the most commonly encountered concept of economic efficiency in economic literature. Yet, it refers to the allocation of resources among enterprises without reference to the processes that occur within these enterprises. In this article, the author presents a concept for considering efficiency from the perspective of the individual enterprise, as developed by the American economist Harvey Leibenstein. The *X*-efficiency theory is an attempt to explain both the interactions that occur within the firm as well as its interactions with its external environment. After providing a brief review of the key elements of the *X*-efficiency theory – which calls into question the very foundations of neoclassical theory – the author presents the views of three of H. Leibenstein's most important adversaries, namely D. Schwartzman, G. J. Stigler and L. De Alessi.

The idea of *X*-efficiency, while not strong enough to become an alternative to neoclassical economic theory, is undoubtedly a valuable example of the micro-micro theory, linking economic and psychological aspects.

³⁹ Zob. R. Frantz, *X-Efficiency and Allocative Efficiency: What Have We Learned?* „The American Economic Review” 1992, vol. 82, nr 2, s. 435–436.