

Hipoteza Portera

Rzecznicy ochrony środowiska głoszą zależność – znaną jako hipoteza Portera – iż zaostrenie wymagań ekologicznych nie uszczupla zysków przedsiębiorstw, ale – wręcz przeciwnie – pozwala na ich zwiększenie. Innymi słowy, jeśli nakazać przedsiębiorstwu, żeby lepiej chroniło środowisko, to mu się w ten sposób pomaga, a nie przeszkadza.

Hipoteza Portera ma zarówno swoich zwolenników, jak i przeciwników. Pierwsi pokazują przykłady różnych programów, które przemysłowi wyszły na zdrowie. Na przełomie lat 1980. i 1990. najgłośniejszy był *casus* firmy 3M (produkującej m.in. taśmy magnetofonowe i taśmy samoprzylepne *Scotch*), która w wyniku programu redukcji odpadów zarobiła dodatkowe pieniądze. Drudzy natomiast podają przykłady upadku branż lub zagłębi przemysłowych w następstwie narzucenia im wymagań ekologicznych. Oczywiście przytaczanie przykładów nie stanowi dowodu. Aby stwierdzić, czego się spodziewać, należałoby wykonać badanie statystyczne, obejmujące dużą liczbę przypadków zaostrenia wymagań ochronnych skojarzonych z rentownością przedsiębiorstw. Niestety nie ma po dziś dzień przekonującej weryfikacji hipotezy Portera. Zasadniczy kłopot polega na tym, że trudno jest skwantyfikować "zaostrenie wymagań ochronnych" i odnieść je ściśle do określonej grupy producentów. Również trudno jest skwantyfikować rentowność w układzie pozwalającym na kojarzenie z "zaostreniem wymagań ochronnych".

Hipoteza Portera jest więc przedmiotem niekończących się sporów teoretycznych. Wielu ekonomistów nie wyobraża sobie sytuacji, w której przedsiębiorstwo ma możliwość dokonania korzystnej zmiany, nie robi jej samorzutnie, tylko zwleka aż zostanie do niej zmuszone przez władzę. Filozofię ekonomistów wyśmiewa się z kolei, zadając pytanie, czy można na ulicy znaleźć leżące 100 zł. Ekonomista odpowie, że nie, bo przecież gdyby leżało, to już ktoś inny musiałby je stamtąd zabrać. A przecież każdy wie, że można.

Hipoteza Portera jest intrygująca, bo jednak zdarzają się przypadki, że na ochronie środowiska można zarobić, zaś inspiracja pochodzi z przymusu, a nie ze spontanicznego przeglądu korzystnych innowacji. Jak to jest możliwe?

Jedną z interpretacji zakłada, że przedsiębiorca nie jest w pełni racjonalny i nie dokonuje sprawdzenia wszystkich możliwości, jakie są mu dostępne. Dopiero nałożenie przymusu skutkuje sprawdzeniem pewnych możliwości i odkryciem, że można było zarobić na czymś, czego się wcześniej nawet nie próbowało. Innymi słowy, zaostrenie wymagań ochronnych inspirowane do poszukiwania informacji.

Inna interpretacja zakłada, że przedsiębiorca nie jest monolitem. Firma składa się z wielu jednostek, które nie zawsze się ze sobą komunikują i nie zawsze przetwarzają informację, która teoretycznie jest gdzieś w firmie dostępna. Tak więc np. w pionie głównego inżyniera są dane o możliwościach alternatywnych rozwiązań, gdyby tylko układ cen się zmienił, zaś w pionie głównego księgowego są dane finansowe, których nikt nie umie skojarzyć z wewnętrznymi możliwościami technologicznymi. Dopiero zewnętrzne wprowadzenie jakiegoś wymagania zmusza do wewnętrznej wymiany informacji, skutkującej poprawą efektywności.

Jeszcze inaczej można na sprawę spojrzeć przez pryzmat horyzontu czasowego. Przedsiębiorca bywa niecierpliwy i poszukuje okazji, które pozwolą na zwrot zainwestowanego kapitału bardzo szybko. Tymczasem istnieją projekty, które są wprawdzie również rentowne, ale zwrócą się w czasie trochę dłuższym. Być może należą do tej kategorii pewne inwestycje proekologiczne, których podjęcie bez przymusu nie miałoby szansy.

Hipoteza Portera jest lubiana przez rzeczników ochrony środowiska. Wprowadzenie każdego wymagania ekologicznego wzbudza bowiem opór. Trzeba przekonywać, że przewaga osiągniętych dzięki niemu korzyści nad kosztami jest dostatecznie duża (*Aura 9/11*). Jeśli tymczasem kosztów praktycznie nie ma, bo to się samo opłaca, to i kontrowersji nie ma. A zatem hipoteza Portera stanowi idealne uzasadnienie dla zaostrzania polityki ekologicznej.

Z pewnością istnieją liczne przypadki, gdy tak właśnie jest: na ochronie środowiska się zarabia, tylko przedsiębiorstwo o tym nie wie. Opiera się na tym ruch "czystszej produkcji". Można przytoczyć dziesiątki projektów, dzięki którym skromna inwestycja w urządzenie do odzyskiwania odpadów, albo mało kosztowna zmiana składników produkcji pozwala wytwórcy na znaczne oszczędności. Takie inwestycje zwracają się w ciągu zaledwie kilku tygodni. Aż się wierzyć nie chce, że firmy nie podejmują ich spontanicznie, tylko na skutek przymusu albo zewnętrznej zachęty. Ale częstsze są przypadki bardziej skomplikowane. Oszczędności rzeczywiście są spore, ale by je osiągnąć trzeba najpierw dokonać znacznych nakładów.

Często się czyta o wielkich zasobach złota, srebra, czy miedzi ukrytych w śmieciach. One rzeczywiście mogą mieć taki skład. Tylko z ekonomicznego punktu widzenia to o niczym nie świadczy. Istotna jest bowiem wartość handlowa zasobu, która zależy od praktycznych możliwości wydobycia tego, co wydaje się cenne. Zdroworozsądkowe zalecenie, by unikać powstawania odpadów może inspirować, ale nie stanowi wiążącej dyrektywy dla działalności gospodarczej. Nie da się podeprzeć hipotezą Portera każdego wymagania ochronnego. W typowych sytuacjach koszty ochrony środowiska są jednak niebagatelne, a potrzeba ich poniesienia wynika nie stąd, że się to przedsiębiorstwom opłaca, tylko stąd, że odpowiednio wysokie korzyści powstaną poza przedsiębiorstwami.

Pewną odmianą hipotezy Portera jest lansowane przez Komisję Europejską wymaganie, by firmy ograniczały emisje CO₂ nawet wówczas, gdy reszta świata tego nie robi. Z punktu widzenia ochrony klimatu – który jest dobrem publicznym – owo wymaganie nie ma sensu (*Aura 2/10, 3/10 i 2/11*). Jednak niektórzy politycy europejscy liczą, że to się producentom opłaci. Przedsiębiorcy ponarzekają, ale z perspektywy czasu zobaczą, że wygrają konkurencję z resztą świata. To wspaniała perspektywa, tyle że na razie się nie potwierdza. Duńscy i niemieccy producenci wiatraków mają się nieźle. Ale już w produkcji paneli fotowoltaicznych konkurencję wygrywają firmy amerykańskie i chińskie, a więc pochodzące z krajów, które nie stawiają swoim podmiotom gospodarczym takich wymagań jak w Europie.

Nie wykluczone, że w odległej przyszłości firmy europejskie odzyskają dobrą pozycję konkurencyjną i potwierdzą, że narzucone im wymagania wymusiły fantastyczną poprawę efektywności. Na razie jednak produkcja przenosi się gdzie indziej. Entuzjaści zaostrzania wymagań uważają, że za utratę konkurencyjności europejskich firm odpowiedzialne są inne procesy, ale skoro weryfikacja empiryczna takiej opinii jest niemożliwa, to hipoteza Portera także i w tym obszarze pozostaje kwestią wiary.