

Przedsiębiorczość jako przedmiot badań ekonomistów

Teresa Kraśnicka

doktor, Wydział Zarządzania, Akademia Ekonomiczna w Katowicach

Przedsiębiorczość jest zjawiskiem złożonym i wielowymiarowym, co stanowi źródło zarówno problemów konceptualnych (wciąż nie ma konsensu w odniesieniu do tego, czym jest przedsiębiorczość), jak i całkiem praktycznych (jak stymulować zachowania przedsiębiorcze).

Złożoność zjawiska przedsiębiorczości sprawia, że współcześnie jest ono przedmiotem badań nie tylko ekonomii, ale także wielu innych nauk — psychologii, socjologii, antropologii czy wreszcie nauk o zarządzaniu. Ze zrozumiałych jednak powodów najdłuższa i najbogatsza jest historia badań przedsiębiorczości w różnych nurtach ekonomii. Nie jest to jednoznaczne z ciągłością badań nad tym zjawiskiem. Otóż analiza dorobku ekonomistów w tej dziedzinie powstałego przez ponad 200 lat wskazuje, że natężenie zainteresowania ekonomistów przedsiębiorczością (i przedsiębiorcą) podlegało wielu fluktuacjom. Złożony był także stosunek ekonomistów do przedsiębiorczości i roli przedsiębiorcy w gospodarce.

Nie jest moim zamiarem analiza historyczna teorii i koncepcji przedsiębiorczości stworzonych przez ekonomistów, a tym bardziej — ich pełna ocena (przekracza to ramy niniejszego opracowania, jak również moje kompetencje).

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie w syntetyczny sposób systematyki teorii (koncepcji) przedsiębiorczości powstałych na gruncie ekonomii i przypomnienie tych, które wywarły największy wpływ na nasze współczesne rozumienie istoty tego zjawiska. Tak sformułowany cel ma ścisły związek z wciąż istniejącą dotkliwą luką badawczą w dziedzinie przedsiębiorczości — powstałą w Polsce w ciągu dziesięcioleci gospodarki socjalistycznej. W moim odczuciu, luki tej — mimo wielu wysiłków badawczych, podejmowanych z różnych pozycji metodologicznych w latach 90. — nie udało się jeszcze wypełnić. Wydaje się zatem zasadne zaprezentowanie systematyki koncepcji przedsiębiorczości, które powstały w ramach różnych nurtów ekonomii. Przemawia za tym kilka argumentów. Poza względami czysto poznawczymi, zainteresowanie najważniejszymi klasycznymi koncepcjami przedsiębiorczości wynika z faktu, że stanowią one nadal źródło inspiracji dla współczesnych badaczy tego zjawiska podejmujących kolejne próby zbudowania teorii przedsię-

biorczości. Paradoksalnie — co podkreśla wielu badaczy — wciąż jesteśmy na początku tej drogi¹.

Koncepcje te dostarczają wiedzy o różnych aspektach przedsiębiorczości, o odmiennych rolach i funkcjach, jakie pełni przedsiębiorca na poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego (i społecznego). Jednakże, jak słusznie ostrzega S. Kwiatkowski [2001, s. 107], trzeba być ostrożnym, jeśli chodzi o „wykorzystanie dorobku i aparatury pojęciowej” powstałych w przeszłości, choćby wiązały się z najznakomitszymi nazwiskami (np. J. Schumpetera). Im pełniejsza będzie nasza wiedza o koncepcjach przedsiębiorczości powstałych w przeszłości (i kontekście, w jakim powstały), tym mniejsze prawdopodobieństwo popełnienia tego rodzaju błędów metodologicznych we współcześnie prowadzonej eksploracji interesującego nas zjawiska. Przedsiębiorczość jest przecież zjawiskiem historycznym². Historyczna jej natura sprawia, że ewoluuje, podlega przeobrażeniom, co znajduje odzwierciedlenie w jej nowych formach i typach³. Zmusza to kolejne pokolenia badaczy do kontynuowania eksploracji tego zjawiska — własnych poszukiwań, ale jednocześnie do konfrontacji uzyskanych wyników z rezultatami badawczymi osiągniętymi przez poprzedników, do weryfikacji istniejących koncepcji i modeli.

Tymczasem w polskiej literaturze przedmiotu najbardziej znana jest teoria przedsiębiorczości J. Schumpetera, o innych zaś nasza wiedza jest znacznie skromniejsza⁴.

Przedsiębiorczość (i przedsiębiorca) została odkryta przez ekonomistów już w XVIII wieku⁵, nie znalazła jednak istotnego miejsca w teoriach ekonomicznych. Zwłaszcza trzeba tu podnieść jeden niedostatek, na który zwraca uwagę P. Drucker, a mianowicie to, że ekonomia (i ekonomiści) nie dostarczyli

[...] żadnego wytłumaczenia, dlaczego przedsiębiorczość pojawiła się pod koniec XIX wieku i pojawia się znów obecnie, ani dlaczego ogranicza się do jednego kraju czy jednej kultury⁶.

¹ Teoria przedsiębiorczości znajduje się nadal w powijakach. Taką opinię wyrażają m.in. D. V. Brazeal, T. T. Herbert [1999, s. 29–30].

² K. Fabiańska i J. Rokita. [1991, s. 15] podkreślają, że: [...] *nie można zadowolić się jednym pojęciem, które mogłoby odnosić się do różnych warunków, czasu i miejsca. Przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość są kategoriami historycznymi, stąd ich ciągła ewolucja.*

³ Wyrazem tego jest choćby zjawisko intelektualizacji przedsiębiorczości, o którym pisze S. Kwiatkowski [2001], ale również: S. Kwiatkowski [2000].

⁴ Do nielicznych polskich opracowań prezentujących obszerny przegląd dorobku ekonomistów odnośnie do przedsiębiorczości (w perspektywie historycznej) należy praca: T. Gruszecki [1994].

⁵ Pewne przejawy przedsiębiorczości są przypuszczalnie tak stare jak ludzkość. M. Olson — profesor Uniwersytetu w Maryland — na pewnym seminarium stwierdził „pół żartem, pół serio”, że przedsiębiorczość jest „drugim najstarszym zawodem świata”. Por. S. D. Sarasvathy [1999, s. 19].

⁶ P. F. Drucker [1992, s. 24]. Swoistą „prehistorię” refleksji nad przedsiębiorczością w zarysie prezentują: R. F. Hebert, A. N. Link [1982, s. 7–13].

Nie oznacza to, że w teoriach ekonomicznych przedsiębiorczość nie zaistniała. Przeciwnie z analizy dorobku różnych nurtów w ekonomii wynika, iż obecność przedsiębiorcy w gospodarce nie była kwestionowana, ale pozostawał on w cieniu, a jego funkcje, nawet jeśli były zauważane, nie były uznawane za szczególnie istotne. Najczęściej przedsiębiorca i jego aktywność były utożsamiane z działalnością właściciela — zwykle małego przedsiębiorstwa (kapitalisty). Wraz z rozwojem gospodarczym, wzrostem przedsiębiorstw, zwłaszcza rozwojem spółek akcyjnych uwaga badaczy przeniosła się na menedżerów i nastąpiło utożsamienie funkcji przedsiębiorczych z menedżerskimi⁷.

Ten złożony stosunek ekonomistów do przedsiębiorcy i jego roli w gospodarce sprawił, że choć w wielu modelach ekonomicznych przedsiębiorca występuje, nie odgrywa on roli pierwszoplanowej, a w przypadku wielu teorii ekonomicznych możemy mówić o jego całkowitej absencji (np. w ekonomii marksowskiej).

W większości klasycznych i neoklasycznych teorii ekonomicznych (konkurencji doskonałej i niedoskonałej) decydującą bądź wyłączną rolę odgrywa mechanizm rynkowy, który za pośrednictwem cen reguluje wielkość produkcji i ruch kapitału w gospodarce⁸. W takim podejściu rola przedsiębiorcy — jak podkreśla Bamwol — w najlepszym razie jest rolą perfekcyjnie „kalkulującego robota”, stanowiącego „mechaniczny komponent w automatycznym systemie, jakim jest firma”⁹ i reagującego na informacje cenowe płynące z rynku¹⁰.

Zatem, z jednej strony mamy do czynienia z niejasną sytuacją przedsiębiorcy (bądź w ogóle brakiem jego obecności) w klasycznych i neoklasycznych modelach ekonomicznych, z drugiej zaś — wieloma próbami odpowiedzi ekonomistów na pytanie: kim jest przedsiębiorca i na czym polega istota jego działalności. Analiza teorii ekonomicznych pozwala na wyróżnienie zarówno pewnych spójnych koncepcji przedsiębiorczości (określanych przez ich autorów lub innych badaczy teoriami), jak i wielu poglądów dotyczących badanego zjawiska, często fragmentarycznych, nieaspirujących do miana teorii czy koncepcji¹¹.

Z badań historycznych obejmujących pierwsze prace ekonomistów (II połowa XVIII) aż do końca lat 80. (XX w.) wynika, że wątek przedsiębiorcy podejmowany był przez wielu ekonomistów i przypisywano mu różnorodne funkcje, które określały charakter jego aktywności (poglądy na ten temat oraz nazwiska ich autorów zawiera tabela 1.). Z przedstawionego zestawienia wynika, iż

⁷ *Entrepreneurship* [1990, s. XVIII].

⁸ Bliżej przyczyny braku zainteresowania ekonomii klasycznej i neoklasycznej przedsiębiorcą omawia: W. Szymański [2000], s. 67–70.

⁹ W. J. Bamwol [1968, s. 53]. Podobne oceny formułuje: K. Glaister [1989, s. 14–18].

¹⁰ Ten złożony stosunek ekonomistów do problemu przedsiębiorcy i przedsiębiorczości charakteryzuje T. Gruszecki [1994, s. 47–50].

¹¹ Jak się wydaje, najpełniejszy przegląd intelektualnej historii przedsiębiorczości i przedsiębiorcy do lat 80. zawiera praca: R. F. Hebert, A. N. Link [1982].

poza dużą różnorodnością przypisywanych przedsiębiorcy funkcji, niektóre z nich pokrywają się lub zachodzą na siebie (np. 6 i 7). Niektórzy ekonomiści dostrzegli więcej niż jedną funkcję przedsiębiorcy (np. Cantillon, Schumpeter, Kirzner) i to właśnie wśród nich są twórcy najbardziej wartościowych koncepcji przedsiębiorczości i przedsiębiorcy.

Tabela 1.

Funkcje przedsiębiorcy postrzegane przez ekonomistów

Funkcje przedsiębiorcy	Ekonomiści związani z daną koncepcją
1. Ponoszenie ryzyka związanego z niepewnością	R. Cantillon, J. H. von Thünen, H. K. E von Mangoldt, J. S. Mill, H. K. von Hawley, F. Knight, L. von Mises, A. H. Cole, G. L. S. Shlacke
2. Dostarczanie kapitału finansowego	A. Smith, A. R. J. Turgot, D. Ricardo, E. von Bohm-Bawerk, F. von Edgeworth, A. C. Pigou, L. von Mises
3. Wprowadzanie innowacji	A. N. Baudeau, J. Bentham, J. H. von Thünen, G. Schmoller, W. Sombart, M. Weber, J. Schumpeter
4. Podejmowanie decyzji	R. Cantillon, C. Menger, A. Marshal, F. V. Wieser, F. A. Walker, J. M. Keynes, L. von Mises, G. Shackle, A. H. Cole, I. Kirzner, T. W. Schultz
5. Przywództwo (lider przemysłowy)	J. B. Say, F. A. Walker, A. Marshall, F. V. Wieser, W. Sombart, M. Weber, J. Schumpeter
6. Kierowanie (ze szczególnym wyeksponowaniem kontroli wszystkich zasobów)	J. B. Say, J. S. Mill, A. Marshall, C. Menger
7. Organizowanie i koordynowanie	F. V. Wieser, G. Schmoller, W. Sombart, M. Weber, C. Clark, J. Schumpeter
8. Własność przedsiębiorstwa (posiadanie zasobów)	F. V. Wieser, A. C. Pigou
9. Zatrudnianie czynników produkcji	F. A. Walker, J. M. Keynes, F. V. Wieser
10. Zawieranie kontraktów	J. Bentham
11. Arbitraż	R. Cantillon, I. Kirzner
12. Alokacja zasobów w alternatywny sposób (realokacja zasobów)	I. Kirzner, T. W. Schultz

Źródło: R. F. Hebert, A. N. Link [1992, s. 107–108].

Spośród różnorodnych prób usystematyzowania poglądów dotyczących przedsiębiorczości i wyodrębnienia najbardziej homogenicznych koncepcji przedsiębiorczości warto zwrócić uwagę na dwie tego rodzaju propozycje.

Pierwsza z nich to propozycja Heberta i Linka, którzy wyodrębniają cztery ogólne typy teorii przedsiębiorczości (zestawione w tabeli 2.). Przedstawiona próba syntezy bogatego dorobku różnorodnych nurtów w ekonomii, uwzględniających problem przedsiębiorczości i jej interpretacje, zawiera także nazwiska głównych twórców poszczególnych koncepcji, którzy — jak się ocenia — wnieśli największy wkład w ich opracowanie. Przypisanie poszczególnych nazwisk ekonomistów określonym typom teorii nie oznacza, że nie istnieją

między nimi różnice poglądów. Różnice takie istnieją, lecz kryterium przy-
porządkowania był zakres podobieństwa założeń metodologicznych, który za-
decydował o takiej, a nie innej kwalifikacji.

Tabela 2.

Typy teorii przedsiębiorczości w obrębie ekonomii

Typy teorii	Główny problem (punkt ciężkości)	Przedstawiciele
1. Teorie czystej niepewności	Radzenie sobie z niepewnością, ponoszenie ryzyka	Cantillon, Knight, Shackle
2. Teorie czystej innowacji	Wprowadzanie innowacji (które prowadzi do nierównowagi na rynku)	Schumpeter
3. Teorie niepewności i „zdolności” do innowacji	Kombinacja funkcji radzenia sobie z niepewnością i wprowadzania innowacji	Thünen, Mangoldt, Cole
4. Teorie percepcji i przystosowania	Postrzeganie otoczenia i przystosowanie do warunków nierównowagi (aby doprowadzić do równowagi na rynku)	Kirzner, Schultz

Źródło: na podstawie R. F. Hebert, A. N. Link [1982, s. 109].

Druga z przytoczonych propozycji systematyki teorii i koncepcji przedsiębiorczości została opracowana przez M. Cassona, który także wyróżnił cztery zasadnicze podejścia do interesującego nas zjawiska:

- Podejście skupiające uwagę na czynnikach dystrybucji dochodów i zysków, którego kluczowymi pojęciami charakteryzującymi przedsiębiorczość są **ryzyko i niepewność**;
- Koncepcja przedsiębiorczości związanej z dynamiką procesów rynkowych;
- Koncepcja innowacyjna J. Schumpetera, której centralnym elementem jest wizja przedsiębiorcy jako innowatora, powodującego „twórczą destrukcję”, a tym samym — burzenie równowagi rynkowej i wzrost gospodarczy;
- Koncepcje rozważające relacje pomiędzy przedsiębiorcą a firmą; przedsiębiorczość jest tu przede wszystkim utożsamiana z **podjęciem decyzji**¹².

Obie systematyki uwzględniają te same koncepcje przedsiębiorczości, z jednym wyjątkiem, mianowicie Casson wyodrębnia dodatkowo koncepcje mieszczące się w bardziej współczesnym nurcie teorii firmy, w których przedsiębiorczość utożsamiana jest z podejmowaniem decyzji.

¹² Obok tej systematyki Casson prezentuje także najważniejsze kierunki i płaszczyzny współczesnych badań nad przedsiębiorczością, w: *Entrepreneurship* [1990, s. XIII–XX].

Z powyższych systematyk wynika, że są trzy szczególnie istotne, bo dynamiczne, koncepcje przedsiębiorczości stanowiące swoiste „kamienie milowe” w rozwoju badań nad tym zjawiskiem. Zalicza się do nich: koncepcję przedsiębiorczości eksponującą ryzyko i niepewność, wprowadzanie innowacji oraz procesy rynkowe [Gruszecki, 1994, s. 30–31]. Owe „trzy wielkie” koncepcje przedsiębiorczości utożsamiają określone nurty badawcze nad tym zjawiskiem i jednocześnie składają się na najtrwalszy dorobek badawczy w tej dziedzinie, powstały na gruncie ekonomii. Wszystkie współczesne modele przedsiębiorczości bezpośrednio lub pośrednio nawiązują do nich i je rozwijają.

Lata 70. i następane¹³ (XX w.) przynoszą kolejne próby konceptualizacji przedsiębiorczości, co owocuje nowymi koncepcjami i modelami tego zjawiska. Spośród nich zaprezentowana zostanie wspomniana koncepcja M. Cassona.

Przedsiębiorczość a ryzyko i niepewność

Koncepcja przedsiębiorczości wiążąca jej istotę z ryzykiem i niepewnością jest historycznie najstarsza. Za jej twórcę powszechnie uznaje się francuskiego ekonomistę R. Cantillona, któremu też przypisuje się pierwszeństwo jeśli idzie o użycie terminu „przedsiębiorca”. Cantillon, badając procesy rynkowe, dostrzegł, że występują tam rozbieżności pomiędzy popytem i podażą, co daje możliwości, by działający na rynku mogli kupować taniej i sprzedawać drożej. Zrealizowanie tych możliwości obarczone jest jednak ryzykiem, gdyż działalność kupców i przedsiębiorców odbywa się w warunkach niepewności¹⁴. Procesy kupna i sprzedaży odbywają się przecież w różnym miejscu i czasie.

Przedsiębiorca w powiązaniu z kategoriami ryzyka i niepewności znalazł swe szczególne miejsce w koncepcji opracowanej przez najbardziej znanego kontynuatora tego nurtu — Franka Knighta. Dokonał on także ważnego rozróżnienia pomiędzy ryzykiem a niepewnością i zdefiniował te pojęcia. Najważniejszy element koncepcji Knighta to rozwinięcie dotychczasowego ujęcia ryzyka w działalności przedsiębiorczej i powiązanie go z przedsiębiorcą jako podmiotem podejmującym ryzyko, działającym w sytuacjach niepewności, gdzie przerzucenie ryzyka na innych (np. ubezpieczyciela) jest niemożliwe.

W kontekście społecznym — zdaniem Knighta — można mówić o pewnym szczególnym rodzaju specjalizacji uczestników życia gospodarczego — ze względu na kryterium umiejętności radzenia sobie z niepewnością. Otóż ludzie specjalizują się w wykonywaniu różnych funkcji, różnych zawodów, kierowaniu grupą czy wreszcie w podejmowaniu ryzyka [*Entrepreneurship*, 1990 s. 13]. Istotą działalności biznesmenów (przedsiębiorców) jest specjalizacja w zakresie ponoszenia odpowiedzialności i kontroli, a więc efektywne podejmowanie decyzji w warunkach niepewności i branie za nie odpowiedzial-

¹³ Zwłaszcza dekada lat 80. uznawana jest za szczególny okres renesansu badań nad przedsiębiorczością.

¹⁴ Wykorzystano angielską wersję eseju: R. Cantillon [1990, s. 7].

ności. Przedsiębiorcy gwarantują poszczególnym kategoriom pracowników, „świadczącym” usługi, określone wynagrodzenie. Należy podkreślić, iż mamy tu do czynienia ze zróżnicowanym wynagrodzeniem wynikającym ze zróżnicowania funkcji. Z prac Knighta wyłania się obraz przedsiębiorcy jako kierownika przedsiębiorstwa, działającego w warunkach niepewności, ryzykującego kapitałem własnym lub powierzonym i dlatego określa się go jako *residual claimant*, czyli tego, który może sobie rościć prawo do dysponowania zyskiem. Zysk jest swoistą rekompensatą za ryzyko i niepewność, które ponosi przedsiębiorca¹⁵.

Studia nad istotą i wpływem niepewności i ryzyka na przebieg i skutki decyzji gospodarczych rozpoczęte przez F. Knighta znalazły wielu kontynuatorów wśród ekonomistów, a także przedstawicieli pokrewnych dyscyplin naukowych¹⁶.

Główne założenia dotyczące przedsiębiorczości jako działań ściśle powiązanych z ryzykiem i pokonywaniem niepewności oraz wynikającym z tego tytułu „prawem” do zysku nie budzą współcześnie zasadniczych wątpliwości. Trzeba jednak podkreślić, że problemy ponoszenia ryzyka i radzenia sobie z niepewnością są znacznie zróżnicowane jeśli idzie o typ przedsiębiorcy (czy jest to przedsiębiorca indywidualny prowadzący małą firmę, czy przedsiębiorca działający w ramach dużego przedsiębiorstwa). Na zakres ponoszonego ryzyka wpływa także forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa. Należy też podkreślić, iż w obliczu rosnącej niepewności i złożoności otoczenia, w jakim działa współczesny przedsiębiorca, rozwija się systematycznie instrumentarium zarządzania ryzykiem, przy czym zakres rzeczywistego wykorzystania tych metod i technik przez poszczególne kategorie przedsiębiorców to całkiem odrębna kwestia.

Schumpeterowska koncepcja przedsiębiorczości

Jest jedną z najbardziej znanych i przeżywających obecnie prawdziwy renesans koncepcji wyjaśniających istotę i znaczenie gospodarcze zjawiska przedsiębiorczości.

Należy ona do tych koncepcji przedsiębiorczości, które są najszerzej komentowane w naszej literaturze przedmiotu, dlatego też — dla porządku — przypomnimy jedynie, że podstawowymi składnikami teorii rozwoju gospodarczego J. Schumpetera są innowacje, przedsiębiorca (i przedsiębiorczość) oraz kredyt jako ważne źródło finansowania innowacji [Schumpeter, 1960].

Przedsiębiorczość utożsamiana z wprowadzaniem innowacji staje się „motorem” rozwoju gospodarczego, który przyjmuje postać cykliczną, odpowiadającą „cyklicznemu” pojawianiu się innowacji na rynku.

¹⁵ Por. T. Gruszecki [1994, s. 40].

¹⁶ Systematyki nurtów badawczych dotyczących ryzyka i niepewności dokonała m.in. K. Jędralska [1992, s. 47–48].

Odnosząc się do koncepcji Schumpetera, warto przypomnieć pewną ciekawostkę, a mianowicie — jego znamieny pogląd dotyczący przyszłej roli przedsiębiorcy w gospodarce. Otóż Schumpeter przewidywał, że wraz ze wzrostem gospodarczym, społecznym i technologicznym rola przedsiębiorczości zmieni się:

[...] im dokładniej poznajemy przyrodę i społeczeństwo, im doskonalsza staje się nasza wiedza nad faktami, im obszerniejsza, w miarę upływu czasu i postępującej racjonalizacji, staje się dziedzina, w której obrębie rzeczy można po prostu obliczać i to obliczać szybko i dokładnie, tym bardziej zmniejsza się znaczenie interesującej nas funkcji. W tej sytuacji znaczenie typu przedsiębiorcy musi maleć [...] [Schumpeter, 1995, s. 137].

Ta nieudana projekcja Schumpetera dotycząca przyszłości przedsiębiorcy i jego funkcji ściśle koresponduje z inną dotyczącą zmiernu kapitalizmu — również nietrafną. Schumpeter postrzegał rozwój kapitalizmu jako proces wprowadzania innowacji, który nieustannie

rewolucjonizuje od środka strukturę gospodarczą, nieustannie burzy starą i ciągle tworzy nową [op. cit., s. 102].

Proces ten, nazywany „twórczym burzeniem”, zniszczyć miał struktury społeczne kapitalizmu, tworząc warunki dla rozwoju socjalizmu. Z perspektywy dnia dzisiejszego wiemy jednak, że tak się nie stało¹⁷.

Tymczasem teoria rozwoju gospodarczego Schumpetera, której centralnym elementem jest przedsiębiorca wprowadzający innowacje, zajmuje czołowe miejsce w dorobku ekonomii, a to dlatego, że Schumpeter jednoznacznie zdefiniował przedsiębiorcę i przedsiębiorczość oraz dostrzegł nie tylko naturę ekonomiczną tego zjawiska, ale także jego pewne aspekty społeczne. W pełni docenił rolę przedsiębiorcy jako podmiotu kierującego procesami gospodarczymi i wyartykułował jego charakterystyczne cechy, w tym złożone motywacje działania. Dlatego koncepcja Schumpetera znalazła wielu kontynuatorów¹⁸, przy czym ponowne zainteresowanie wątkiem przedsiębiorczości i innowacji pojawiło się dopiero w latach 70. Od tej pory można mówić o prawdziwym renesansie dorobku Schumpetera. Rozwój gospodarczy krajów Europy Zachodniej, USA czy Japonii w latach 80. i 90. udowadnia, że mamy do czynienia z „erą Schumpeteriańską”, a więc rozwojem gospodarczym uzależnionym w dużej mierze od innowacji i przedsiębiorczości¹⁹.

¹⁷ Warto podkreślić, że Schumpeter, tworząc wizję przyszłości kapitalizmu, miał na względzie perspektywę długookresową. My zaś — podkreśla R. L. Heilbroner — krytykujemy go z perspektywy krótkiego czasu. Trudno przesądzić, czy odrodzenie kapitalizmu będzie krótkotrwałe i znów powróci dążenie do umiarkowania socjalistycznego kapitalizmu. R. L. Heilbroner [1993, s. 270].

¹⁸ Zagadnienie to omawia S. Mikosik [1993, s. 161–166].

¹⁹ Terminu „era Schumpeteriańska” użył S. Mikosik w przedmowie do polskiego wydania książki J. A. Schumpetera., *Kapitalizm...*, op. cit., s. XIII.

Błędem byłoby jednak mniemać, że teoria Schumpetera nie budzi zastrzeżeń, zwłaszcza w kontekście istotnych zmian natury procesów innowacyjnych, jakie współcześnie obserwujemy²⁰. Literatura przedmiotu dowodzi, że mamy obecnie całe spektrum poglądów dotyczących złożonych relacji pomiędzy przedsiębiorczością a innowacyjnością; z jednej strony traktowanie innowacyjności jako narzędzia przedsiębiorczości (np. P. Drucker), z drugiej zaś traktowanie innowacji jako warunku wystarczającego przedsiębiorczości (aby zakwalifikować działanie jako przedsiębiorcze), ale niekoniecznego²¹.

Szkoła procesów rynkowych

Głównym jej przedstawicielem jest Israel Kirzner wykorzystujący dorobek innych wielkich ekonomistów, takich głównie jak L. von Mises i F. A. Hayek, w tworzeniu nowej interpretacji zjawiska przedsiębiorczości. Podstawowe kategorie tej koncepcji to konkurencja i przedsiębiorczość, nierozzerwalnie ze sobą powiązane i determinujące procesy rynkowe. Rozważania Kirznera dotyczące istoty i roli przedsiębiorczości prowadzone są na dwóch poziomach: jednostkowym i procesów rynkowych.

Sens przedsiębiorczości na poziomie jednostkowym można sprowadzić do następujących założeń [Kirzner, 1990, s. 93]:

1. Przedsiębiorczość w działaniu indywidualnym zawiera pewien szczególnie wysiłek postrzegany jako indywidualna czujność — wyczulenie (*alertness*), obejmujące różne aspekty wyobraźni i kreatywności.
2. Przedsiębiorczość ściśle powiązana jest z niepewnością przyszłości. Niepewność sprawia, że w przypadku braku czujności przedsiębiorcy jego indywidualny ogład przyszłości jest błędny, a więc nie prowadzi do osiągnięcia zamierzeń.
3. Bodźca dla uruchomienia przedsiębiorczej czujności dostarcza zysk (lub uniknięcie straty), który wynika z zastąpienia działania bazującego na mniej dokładnych, trafnych przewidywaniach przyszłości przez działania oparte na bardziej realistycznych przesłankach.

Przedsiębiorczość jednostki określana jest przez Kirznera mianem „pierwiastka przedsiębiorczego” (*the entrepreneurial element*) [Kirzner, 1973, s. 15–16 i in.]. „Pierwiastek przedsiębiorczy” sprawia, że działania jednostki są bardziej aktywne, kreatywne niż pasywne czy mechaniczne.

Współcześnie „element przedsiębiorczy” Kirznera postrzega się jako proces indywidualnego „odkrywania” i „interpretacji” informacji o otaczającej rzeczywistości gospodarczej. Każde odkrycie dokonywane przez przedsię-

²⁰ Krytycznej analizy wątku innowacyjnego w teorii Schumpetera dokonał: S. Kwiatkowski [2001]. Z kolei całościową ocenę dorobku Schumpetera zawiera cytowana praca S. Mikosika [1993].

²¹ Przykładem tego typu poglądów może być podejście do przedsiębiorczości jako procesu obejmującego trzy rodzaje przedsięwzięć: wprowadzenia innowacji, przedsięwzięć, w których wyniku powstaje nowa organizacja, oraz przedsięwzięć, w rezultacie których następuje „odnowa” istniejącej organizacji. Por. P. Sharma, J. J. Chrisman [1999, s. 17].

biorczą jednostkę zawiera pewien istotny element obejmujący sposób postrzegania okoliczności podejmowania decyzji. Z kolei druga z wymienionych kategorii — kategoria „interpretacji” — zwraca uwagę, że każdy uczestnik rynku indywidualnie odczytuje zaobserwowane okoliczności. Jedni postrzegają je jako okazje, szanse, inni — jako zagrożenia czy ograniczenia ich działań. Według Kirznera ani okazje, ani ograniczenia nie istnieją obiektywnie, ale są wynikiem dostrzeżenia i interpretacji przez przedsiębiorcę, a uzależnione jest to właśnie od wyczulenia przedsiębiorcy — wyczulenia na *intersubiektywny sens nadawany jakościowym stanom tej rzeczywistości* [Lavoie, 1994, s. 45].

Tak sformułowane założenia dotyczące przedsiębiorczości na poziomie jednostki stanowią podstawę do wyjaśnienia istoty przedsiębiorczości i jej roli w procesach rynkowych. Rolę tę w kontekście rynkowym — tak jak ją postrzegał I. Kirzner — można ująć następująco [1990, s. 95]:

1. Przedsiębiorczość na rynku spełnia funkcję swego rodzaju regulatora zabezpieczającego spójność funkcjonowania różnych części rynku. Fundamentalna rola przypada tu owemu wyczuleniu przedsiębiorcy, którego efektem są wybory właściwych zachowań, transakcji w różnych obszarach rynku.
2. Zasięg przedsiębiorczości na rynku jest określony przez posiadaną wiedzę (informacje) poszczególnych podmiotów (niepełną wiedzę), która warunkuje realizację określonych transakcji.
3. Bodźcem do rynkowych działań przedsiębiorczych jest zysk, możliwy do osiągnięcia przez przedsiębiorcę, który w porę dostrzeże (a więc szybciej niż inni) różnice pomiędzy cenami w różnych częściach rynku.

Kirzner dopuszcza także istnienie przedsiębiorcy w korporacjach pod warunkiem, że konkretny menedżer faktycznie wykorzystuje przedsiębiorcze okazje dla osobistych korzyści.

Dorobek szkoły austriackiej, zwłaszcza I. M. Kirznera, w jego części dotyczącej przedsiębiorczości nie jest oceniany jednoznacznie.

Wydaje się, że szczególnie cenne w jego koncepcji jest samo wyeksponowanie roli przedsiębiorczości w gospodarce rynkowej, jako czynnika — obok konkurencji — konstytuującego rynek. Cenne jest także wzbogacenie treści tego pojęcia — utożsamienie przedsiębiorczości z indywidualnym „wyczuleniem” na okazje w otoczeniu i interpretacją zewnętrznych okoliczności jako szans, czyli potencjalnych źródeł zysku. Przy czym w jego rozumieniu szansami są międzyokresowe i międzyregionalne różnice pomiędzy popytem i podażą. Z tego też powodu twierdzi się, że szkoła procesów rynkowych wniosła „pewien nowy powiew” w rozwój teorii przedsiębiorczości, ma jednak istotną słabość polegającą na tym między innymi, że funkcje przedsiębiorcy sprowadza do swego rodzaju arbitrażu. Zbyt ogólnikowe jest postrzeganie roli przedsiębiorcy — wyłącznie w kategoriach tego, kto kupuje tanio i sprzedaje drogo [Blaug, 1994, s. 472].

D. Lavoie [*op. cit.*, s. 50] upatruje zasługę Kirznera nie w tym, że utożsamiał przedsiębiorczość z odkrywaniem i interpretowaniem okazji, ale w tym, że

dostrzegł możliwości ich powiązania. Zarzuca między innymi Kirznerowi, że idea „odkrywania” i „interpretacji” nie jest do końca jasna, głównie za sprawą całkowicie chybionych przykładów, które miały zilustrować sens „wyczulenia przedsiębiorcy”²².

Koncepcja przedsiębiorcy M. Cassona

Koncepcja M. Cassona mieści się w tym krytycznym nurcie ekonomii, który zmierza do stworzenia nowoczesnej teorii firmy, z przedsiębiorcą jako jej centralną postacią. M. Casson stworzył oryginalną teorię ekonomiczną przedsiębiorcy, dokonując syntezy dorobku między innymi Hayeka, Kirznera, Knighta, Schumpetera²³ i próbując wypełnić istniejące luki w teoriach ekonomicznych.

Ważniejsze założenia, stanowiące punkt wyjścia rozważań Cassona w interesującej nas dziedzinie, można sprowadzić do następujących:

1. Odejście od mechanistycznego, zdepersonalizowanego ujęcia rynku jako „niewidzialnej ręki” A. Smitha i uznanie, że różnice pomiędzy uczestnikami rynku nie dotyczą jedynie gustów i preferencji konsumpcyjnych, ale dotyczą przede wszystkim dostępu do informacji.
2. Przedsiębiorcę wyróżniają spośród innych uczestników rynku dostęp do informacji ściśle powiązany z jego odmienną percepcją danej sytuacji w porównaniu z innymi ludźmi (bezpośrednie nawiązanie do poglądów Kirznera).
3. Przedsiębiorca podejmuje decyzje.
4. Wejście przedsiębiorcy na rynek i jego działania wiążą się z ponoszeniem kosztów zwanych kosztami transakcyjnymi (reklama, poszukiwanie informacji na temat dostawców, negocjowanie kontraktów itp.).

Centralną osią teorii Cassona [1982, s. 23] jest przedsiębiorca rozumiany jako ktoś, kto specjalizuje się w podejmowaniu ostatecznych (*judgmental*) decyzji dotyczących koordynacji rzadkich zasobów. Podstawowe człony tej definicji stanowią najważniejsze elementy konstrukcyjne teorii Cassona, którymi są procesy podejmowania decyzji oraz mechanizm koordynacji.

Przedsiębiorca według Cassona jest konkretną osobą o szczególnych cechach osobowych i umiejętnościach; jest raczej generalistą, aniżeli specjalistą w jakiejś jednej dziedzinie. *Specjalizuje się w podejmowaniu decyzji — ostatecznie rozstrzygających (judgmental)*. Z takimi decyzjami mamy do czynienia wtedy, gdy poszczególne jednostki, podzielające te same cele i działające w podobnych warunkach, podejmują różne decyzje, przy czym różnica ta nie ma charakteru ilościowego, ale jakościowy. Wynika bowiem z odmiennej percepcji sytuacji będącej z kolei efektem różnego dostępu do informacji i różnej ich interpretacji [Casson, 1982, s. 24].

²² Krytykowany jest przykład Kirznera, w którym porównuje istotę przedsiębiorczości do sytuacji znalezienia banknotu 10-dolarowego na plaży [Kirzner, 1973, s. 47].

²³ Jego koncepcja nawiązuje także do poglądów wielu ekonomistów amerykańskich, zwłaszcza grupy określanej mianem „szkoła harwardzka”. Por. R. F. Hébert, A. N. Link, *op. cit.*, s. 86–88.

Fundamentalnym elementem teorii Cassona jest koordynacja zasobów stanowiąca szczególną funkcję przedsiębiorcy, rozumianą jako korzystna realokacja rzadkich zasobów. Casson stworzył dynamiczną koncepcję koordynacji, w której przedsiębiorca jest agentem zmiany (dokonuje zmian w istniejącej alokacji zasobów, ulepsza ją) [Casson, 1982, s. 24].

Koordynacja, której dokonuje przedsiębiorca, ma charakter cząstkowy, ponieważ w gospodarce rynkowej przedsiębiorca nie formułuje propozycji realokacji wszystkich zasobów (jak to czynił centralny planista w gospodarce socjalistycznej). Jego cząstkowe propozycje dotyczące realokacji zasobów odnoszą się zwykle do niewielkich obszarów rynku, do wybranych sektorów (np. utworzenie firmy produkującej nowy produkt lub arbitraż pomiędzy dwoma segmentami rynku).

W teorii Cassona przedsiębiorca jako koordynator dysponuje — podobnie jak u Kirznera — nadzwyczajnymi możliwościami osądu (*superior judgment*), przewyższającymi innych ludzi. To one pozwalają mu podejmować decyzje o realokacji zasobów, tak aby mogły być one wykorzystane efektywniej niż dotychczas. Interwencja przedsiębiorcy odbywa się przede wszystkim poprzez zmianę własności zasobów. Jeśli przedsiębiorca jest przekonany, że dotychczasowy sposób alokacji zasobów jest nieefektywny, wykupuje zasoby, aby następnie „spożytkować” je efektywniej (w porównaniu z poprzednim właścicielem) [Casson, 1982, s. 57–58].

Przedsiębiorca Cassona działa w warunkach niepewności, ponosząc ryzyko związane z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Obok wielu walorów koncepcji Cassona, jako przykładu udanej próby włączenia przedsiębiorcy w mechanizmy makroekonomiczne, warto podkreślić zwłaszcza jego „wielopoziomowe” widzenie przedsiębiorczości. Jego koncepcja obejmuje zarówno poziom jednostkowy (przedsiębiorcy jako podmiotu działania podejmującego decyzje), organizacyjny (przedsiębiorstwa, w którym przedsiębiorca działa), jak i gospodarki jako całości.

Jeśli teraz skonfrontujemy zaprezentowaną systematyzację koncepcji przedsiębiorczości ze współczesnymi próbami konceptualizacji tego zjawiska, to okaże się, że wszystkie, zwłaszcza te przedstawione wyżej, znajdują tu swoje odbicie. Obecnie istotę przedsiębiorczości postrzega się bowiem jako proces: a) tworzenia bogactwa, b) tworzenia przedsiębiorstwa, c) kreowania innowacji, d) wprowadzania zmian, e) kreowania nowych miejsc pracy, f) kreowania nowych wartości, g) kreowania wzrostu przedsiębiorstwa (jak również wzrostu gospodarczego) [Morris, Lewis, Sexton, 1994, s. 22], a także — dodajmy — h) wykorzystania szans²⁴. Te odmienne sposoby rozumienia przedsiębiorczości scharakteryzowano w tabeli 3.

Przedstawione reminiscencje historyczne uświadamiają, jak bogaty jest dorobek ekonomistów w badaniach nad zjawiskiem przedsiębiorczości, co nie

²⁴ Takie podejście do przedsiębiorczości wiąże się głównie z nazwiskiem H. Stevensona i in. Por. Stevenson, Jarillo [1990], Timmons, Smollen, Dingee [1985].

Tabela 3.

Istota procesu przedsiębiorczości — przykłady różnych ujęć

Przedsiębiorczość jako proces	Charakterystyka
TWORZENIA BOGACTWA	Wiąże się z podejmowaniem ryzyka i osiąganiem zysku
TWORZENIA PRZEDSIĘBIORSTW	Jej efektem są nowo powstałe przedsięwzięcia, firmy, które wcześniej nie istniały
WPROWADZANIA INNOWACJI	Uzewewnętrznia się poprzez unikalne kombinacje zasobów, które czynią istniejące metody i produkty przestarzałymi
WPROWADZANIA ZMIAN	Proces przedsiębiorczy pociąga za sobą zmiany przez ocenianie, dostosowanie, modyfikowanie zachowań ludzi, sposobów ich działania, umiejętności, co umożliwia dostrzeżenie i wykorzystanie pojawiających się w otoczeniu okazji
TWORZENIA NOWYCH MIEJSC PRACY	Przedsiębiorczość łączy się z zatrudnianiem, zarządzaniem i rozwojem czynników produkcji, obejmujących zwłaszcza siłę roboczą
TWORZENIA WARTOŚCI	Przedsiębiorczość jest procesem tworzenia wartości dla klientów poprzez „eksploatowanie” dotychczas niewykorzystanych okazji
WZROSTU	Istotą przedsiębiorczości jest silna i pozytywna orientacja na wzrost sprzedaży, dochodów, aktywów i zatrudnienia
WYKORZYSTYWANIA OKAZJI	Przedsiębiorczość to proces wykorzystywania — przez jednostki działające indywidualnie lub wewnątrz organizacji — szans dostrzeganych w otoczeniu, niezależnie od tego, jakie zasoby znajdują się obecnie pod ich kontrolą.

Źródło: na podstawie Morris, Lewis, Sexton [1994, s. 17–20].

zmienia faktu, iż ich stosunek do tego zjawiska był złożony i niejednoznaczny. Paradoksem jest, że nadal brakuje jednej spójnej teorii przedsiębiorczości, brakuje zgody choćby w kwestii definicji przedsiębiorczości. Po ponad 200 latach mniej czy bardziej systematycznych badań nad zjawiskiem przedsiębiorczości jest ono nadal rozważane w różnych ujęciach, co utwierdza nas w przekonaniu o wielowymiarowości tego zjawiska i konieczności kontynuowania badań multidyscyplinarnych w tej dziedzinie.

Literatura

- Bamwol W. J., 1968, *Entrepreneurship in Economic Theory*, „American Economic Review” (Papers and Proceedings), nr 58.
- Blaug M., 1994, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Brazeal D. V., T. T. Herbert, 1999, *The Genesis of Entrepreneurship*, „Entrepreneurship: Theory & Practice” nr 3.
- Casson M., 1982, *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Martin Robertson, Oxford.
- Drucker P. F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
- Entrepreneurship*, 1990, wyd. M. Casson, An Elgar Reference Collection, England, USA.
- Fabiańska K., Rokita J., 1991, *Przedsiębiorczość, ryzyko, struktury*. Tom I, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice.

- Glaister K., 1989, *The Entrepreneur*, HEINEMANN EDUCATIONAL, Oxford.
- Gruszecki T., 1994, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Wyd. CEDOR, Warszawa.
- Hebert R. F., Link A. N., 1982, *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, Praeger Special Studies, Praeger Scientific, New York.
- Heilbroner R. L., 1993, *Wielcy ekonomiści, Czasy. Życie. Idee*, PWE, Warszawa.
- Jędralska K., 1992, *Zachowania przedsiębiorstw w sytuacjach niepewnych i ryzykownych*, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, Katowice.
- Kirzner I. M., 1973, *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Kirzner I. M., 1990, *Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System*, w: I. M. Kirzner (wyd.), *Method, Process and Austrian Economics: Essays in Honour of Ludwig von Mises*, Lexington, Mass: D. C. Heath, s. 151, w: *Entrepreneurship*, wyd. M. Casson, An Elgar Reference Collection, England, USA.
- Kultura przedsiębiorczości*, 1994, pr. zb. pod red. B. Berger, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa.
- Kwiatkowski S., 2001, *Intelektualizacja przedsiębiorczości. Intelektualizacja przedsiębiorstw*, „*Ekonomista*” nr 1.
- Kwiatkowski S., 2000, *Przedsiębiorczość intelektualna*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Mikosik S., 1993, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Morris M. H., Lewis P. S., Sexton D. L., 1994, *Reconceptualizing Entrepreneurship: An Input-Output Perspective*, „*SAM Advanced Management Journal*” nr 1.
- Przedsiębiorczość a strategie konkurencji*, 2000, pod redakcją T. P. Tkaczyka, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Sarasvathy S. D., 1999, *Seminar on Research perspectives in Entrepreneurship (1997)*. Special Section, „*Journal of Business Venturing*” nr 15.
- Schumpeter J. A., 1995, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Schumpeter J. A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Sharma P., Chrisman J. J., 1999, *Toward a Reconciliation of Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship*, „*Entrepreneurship: Theory & Practice*” nr 3.
- Stevenson H. H., Jarillo C. J., 1990, *A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management*, „*Strategic Management Journal*”, Summer.
- Timmons J. A., Smollen L. E., Dingee A. L. M., 1985, *New Venture Creation. A Guide to Entrepreneurship*, Second Edition, Irwin, Homewood, Illinois.

A b s t r a c t Entrepreneurship as a Subject of Economists' Research



The complexity and multidimensional character of entrepreneurship cause it to be a subject of research of many sciences (e.g. sociology, psychology, management); however, the results obtained by different trends of economics are especially imposing. Nowadays, they still constitute the source of inspiration for the successive generations of researchers of this phenomenon as well as provide knowledge about various aspects of entrepreneurship, about different functions and roles that an entrepreneur plays at particular stages of economic (and social) development.

The article presents in a synthesising way the systematics of the most important theories (concepts) of entrepreneurship originating from the field of economics and recalls those which have had the strongest influence on our contemporary understanding of the essence of this phenomenon. Among the latter are the concepts of entrepreneurship which emphasize risk and uncertainty, the dynamics of market processes and making a decision about the allocation of resources.