

Przedsiębiorczość – jej pojmowanie, typy i czynniki ją kształtujące

Stanisław Sudol

Artykuł poświęcono analizie pojęcia przedsiębiorczości, jej typów i czynników ją kształtujących. Autor wskazuje, że słowo „przedsiębiorczość” stało się w ekonomii i w naukach o zarządzaniu desygnatem ważnej kategorii ekonomicznej, co czyni zrozumiałym wymóg precyzyjnego określenia treści tego wyrażenia. Niestety, przedsiębiorczość jest różnie definiowana i interpretowana, co prowadzi bardzo często do nieporozumień w dyskursie naukowym, a nawet do chaosu terminologicznego i pojęciowego. Autor za racjonalne uważa w szczególności rozumienie przedsiębiorczości jako cechy i postawy lub działania (z dodaniem przymiotnika przedsiębiorcze). Wychodząc od takiego rozumienia przedsiębiorczości prezentuje różne aspekty przedsiębiorczości: przedsiębiorczość indywidualną, przedsiębiorczość zbiorową (przedsiębiorstwa lub innej instytucji), a także zauważa, że wiązanie pojęcia przedsiębiorczości tylko z małymi firmami jest nieuzasadnionym zawężeniem pojęcia, gdyż duch przedsiębiorczości występuje także w dużych przedsiębiorstwach. W artykule scharakteryzowano również różne typy przedsiębiorczości i jej uwarunkowania.

Autor kończy swój artykuł konkluzją, że przedsiębiorczość jest zjawiskiem o dużej złożoności, co sprawia, że nie jest możliwe sformułowanie jednej teorii przedsiębiorczości. Celowe jest jednak podjęcie prób zbudowaniem kilku jej teorii, które będą objaśniały zjawisko od różnych stron (psychologii człowieka, sytuacji występujących w organizacjach, mechanizmów gospodarczych i społecznych w państwie – i w UE – oraz wyjaśniających zależność przedsiębiorczości od uwarunkowań kulturowych).

1. Wprowadzenie

Słowa „przedsiębiorczość” i „przedsiębiorczy” są w powszechnym użyciu w języku obiegowym. Pod rzeczownikiem „przedsiębiorczość” rozumie się wykazywanie w postawach i wykorzystywanie w działaniach „ducha przedsiębiorczości”. Pod przymiotnikiem „przedsiębiorczy” widzimy najczęściej osobę aktywną i pomysłową, mającą inicjatywę, zaradną, energiczną i odważną, szybko podejmującą decyzje i działania, umiejącą przystosować się do zmieniających się okoliczności, potrafiącą znaleźć się w skom-

plikowanych sytuacjach i właściwie zareagować, zdolną do podejmowania ryzyka¹.

Poza obiegowym charakterem słowo „przedsiębiorczość stało się w naukach ekonomicznych (w ekonomii i w naukach o zarządzaniu) desygnatem ważnej kategorii ekonomicznej, co czyni zrozumiałym wymóg precyzyjnego określenia treści tego wyrażenia. Niestety, w naukach ekonomicznych przedsiębiorczość jest różnie definiowana i interpretowana, co prowadzi bardzo często do nieporozumień w dyskursie naukowym, a nawet – nie będzie przesadą stwierdzenie – do chaosu terminologicznego i pojęciowego². I tak przedsiębiorczość widzi się jako:

- cechę (postawę, sposób zachowania, orientację) osób lub organizacji,
- działanie osoby lub organizacji,
- proces (przedsięwzięcie),
- sposób (styl) zarządzania³.

Pragnę tu wyrazić pogląd, że **za racjonalne uważam rozumienie przedsiębiorczości tylko jako cechy i postawy lub działania z dodaniem przymiotnika „przedsiębiorcze”**. Cecha i postawa człowieka świadczy o jego nastawieniu do rzeczywistości, jest więc niejako przedsiębiorczością potencjalną, a działanie przedsiębiorcze oznacza realizację tej możliwości. Określenie działania przedsiębiorczym dotyczy jego jakości, sposobu jego realizacji, czyli oznacza, że charakteryzuje się ono duchem przedsiębiorczym.

Nietrafne jest wiązanie pojęcia przedsiębiorczości z procesem (przedsięwzięciem lub przedsięwzięciami)⁴, który może się składać z pewnej liczby faz (etapów). Proces i przedsięwzięcie wiążą się zawsze z czasem: mają swój początek i koniec, podczas gdy przedsiębiorczość, jako cecha czy postawa osoby lub organizacji (instytucji) nie ma ograniczeń czasowych. Może mieć charakter stały, nieustający.

Wydaje się, że wiązanie pojęcia przedsiębiorczości z postawą lub ze sposobem zachowania się osób lub instytucji jest również bardziej trafna od wiązania go z podejściem do zarządzania, ze sposobem pełnienia funkcji kierowniczych⁵. Przedsiębiorczość, i to nawet w wysokim stopniu, może charakteryzować pracownika, który wcale nie podejmuje decyzji kierowniczych (zarządczych), a jego działalność ogranicza się tylko do działań wykonawczych.

Na podstawie analizy dotąd wyrażanych poglądów na istotę przedsiębiorczości można powiedzieć, że ich autorów różni także wiązanie pojęcia przedsiębiorczości z różnymi obiektami, a mianowicie:

- z pojedynczą osobą,
- z przedsiębiorstwem lub inną organizacją,
- tylko z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw,
- z dużą zbiorowością ludzi, np. zamieszkałych w danym regionie, cały naród, a nawet szerzej – z grupą powiązanych ze sobą jakimiś więzami (np. tradycją i kulturą) narodów lub państw.

Już same powyższe zestawienia wykazują, jak bardzo różną treść podkłada się pod słowo „przedsiębiorczość”. Podkreśla się, że „przedsiębiorczość jest pojęciem wieloznacznym” (Sobczyk 1995: 11), „nie ma jednej powszechnie akceptowanej definicji przedsiębiorczości” (Kraśnicka 2002: 74), że określenie „przedsiębiorczość” oznacza różne rzeczy rozpatrywane z odmiennych perspektyw u różnych ludzi (Hisrich, Peters 1998: 15) oraz że „ściśle zdefiniowanie przedsiębiorczości i działania przedsiębiorczego jest niezwykle trudne” (Górzyńska, Grzybowski, Szatkowski 1999: 11).

2. Przedsiębiorczość pojedynczej osoby

Przymiotnik „przedsiębiorczy” i rzeczownik „przedsiębiorczość” bywają odnoszone przede wszystkim do pojedynczej osoby, niezależnie od wszelkich okoliczności z nią związanych (wiek, płeć, narodowość, wykształcenie, zawód, miejsce w strukturze społecznej) i wówczas możemy mówić o **przedsiębiorczości indywidualnej**, która zawsze oznacza postawę twórczą. W różnych opracowaniach wymienia się różne cechy, którymi odznacza się człowiek przedsiębiorczy, jak np.: ma zdolność do podejmowania inicjatyw i związanego z tym ryzyka, akceptuje duży zakres swoich obowiązków, jest zdolny do długotrwałego wysiłku, umie podejmować decyzje nawet przy niepełnych informacjach, jest elastyczny, posiada umiejętność kierowania ludźmi i wzbudzania w nich entuzjazmu do realizacji wytkniętych celów

Od dawna spotkać można rozważania nad tym, czy przedsiębiorczość wiąże się z talentem, a więc ma związek z dziedziczeniem, z genami, z właściwościami wrodzonymi, czy też jest to zbiór cech nabytych, które można zdobyć przez wykształcenie i w drodze doświadczenia oraz w toku świadomej pracy nad sobą (trening). W tym drugim przypadku można mówić, że cecha przedsiębiorczości ma charakter umiejętności. Wrodzone i nabyte źródła przedsiębiorczości indywidualnej w każdym razie nie wykluczają się, a wręcz odwrotnie – wzmacniają (kumulują się).

Obserwacje wskazują, iż wrodzone predyspozycje do bycia przedsiębiorczym mogą być znakomicie rozwijane w procesie wychowawczym i edukacyjnym, w sprzyjających temu warunkach środowiskowych oraz w doświadczeniu praktycznym. Obserwacje wskazują też, że nieraz człowiek, uchodzący w otoczeniu i we własnych oczach za mało przedsiębiorczego, gdy znajdzie się w sytuacji niebezpieczeństwa i zagrożenia, zupełnie nieoczekiwanie zaczyna wykazywać inicjatywę, pomysłowość i energię w działaniu. Podobną sytuację można nieraz obserwować, gdy pracownikowi nie pełniącemu dotąd żadnych odpowiedzialnych funkcji w instytucji powierza się funkcję związaną z ważnymi i trudnymi zadaniami. W tym przypadku bodźcem przedsiębiorczości jest ambicja.

Obecnie raczej przeważa pogląd, iż przedsiębiorczości można się nauczyć, i to głównie w toku podejmowanych działań praktycznych, co jednak nie

oznacza, że każdy człowiek, gdy chce, może być wysoce przedsiębiorczym, bo jednak duch przedsiębiorczości ma związek z talentem i sztuką.

3. Przedsiębiorczość jako pojęcie związane z przedsiębiorstwem lub inną organizacją (instytucją)

Jest charakterystyczne, że w wielu językach europejskich pojęcia: przedsiębiorstwo, przedsiębiorca i przedsiębiorczość mają wspólny rdzeń etymologiczny i pochodzą od słowa „przedsiębrać”, „podejmować”⁶. Świadczy to, że słowa „przedsiębiorczość” i pojęcie przedsiębiorczości narodziły się w toku kształtowania się przedsiębiorstw i w nich są one najbardziej widoczne. Przedsiębiorczości nadaje się konotację zdecydowanie mikroekonomiczną.

Wydaje się, że – gdy przyjmimy **mikroekonomiczny sens przedsiębiorczości** – to trafna będzie następująca jej definicja: **przedsiębiorczość jest cechą, postawą⁷ przedsiębiorcy, menedżera lub przedsiębiorstwa jako całości, przez którą rozumie się:**

- gotowość i zdolność do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów⁸, przy świadomości i akceptacji związanego z tym ryzyka,
- umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i okazji⁹,
- elastyczne przystosowywanie się do zmieniających się warunków, z czego wynika nieodzowność czujnej jego obserwacji.

Powyższa definicja wykazuje zasadniczą zgodność z pojmowaniem przedsiębiorczości przez J. Schumpetera (Schumpeter 1995: 162) jeszcze z roku 1911, wiążącym ją z jednej strony z destrukcją przestarzałych form gospodarowania, a z drugiej strony z nieustannym podejmowaniem przez przedsiębiorcę szeroko rozumianych innowacji i z działaniami skierowanymi na rozwój przedsiębiorstwa w warunkach niepewności¹⁰.

Przedsiębiorczość może wyrażać się we wszystkich dziedzinach działalności przedsiębiorstwa, np. w sprawnej absorpcji z zewnątrz wiedzy i doświadczenia i ich praktycznego wykorzystywania, w szybkiej realizacji postępu technicznego i organizacyjnego, czy w dynamicznych i nowatorskich działaniach na rynku, ze zdobywaniem nowych rynków, z optymalnym wykorzystywaniem wszystkich posiadanych zasobów, w kształtowaniu swego otoczenia. Cechy uznawane za przedsiębiorcze korzystnie wpływają na działalność przedsiębiorstwa, dynamizując je i wydatnie wpływając na realizację jego misji i osiągnięcie wyznaczonych celów¹¹.

Przedsiębiorczym w przedsiębiorstwie na pewno powinien być sam przedsiębiorca, kierownicy (menedżerowie) poszczególnych pionów i komórek organizacyjnych, a także jego szeregowi pracownicy. W odniesieniu do każdej osoby w nim pracującej można mówić, że cechuje go lub nie cechuje przedsiębiorczość indywidualna.

Jeżeli cechę przedsiębiorczości ma kierownictwo przedsiębiorstwa i wszyscy, a przynajmniej większość jego pracowników, to cechę tę uzyskuje przedsiębiorstwo jako całość i wówczas można mówić o przedsiębiorczości przedsiębiorstwa, czyli o jego **przedsiębiorczości zbiorowej**.

Choć pojęcie przedsiębiorczości zrodziło się w związku z powstaniem i rozwojem w długim procesie historycznym przedsiębiorstw i mimo, że łączy ją nazwa z przedsiębiorstwem, to jednak już obecnie nie można tego pojęcia ograniczać tylko do przedsiębiorstw. W pełni zasadne jest również mówienie o zbiorowej przedsiębiorczości wszelkich organizacji (instytucji). Wszystkie podane przez nas powyżej cechy przedsiębiorczości odnoszące się do przedsiębiorstwa można w pełni uznać za odnoszące się do wszelkich innych organizacji (instytucji)¹². Wiele zasad organizacji i zarządzania, a tym samym zachowania się, odnosi się tak do przedsiębiorstwa, jak i do innych organizacji oraz do kierujących nimi ludźmi. P. F. Drucker jednoznacznie stwierdza, że – „przedsiębiorczość [...] bynajmniej nie ogranicza się do sfery gospodarczej, chociaż z niej się wywodzi i że (...) istnieją małe różnice między przedsiębiorczością występującą w różnych sferach” (Drucker 1992). Przedsiębiorczym można być w każdej dziedzinie i w każdej sytuacji, a więc nie tylko w przedsiębiorstwie, ale także w szkole, w urzędzie, organizacji społecznej czy wreszcie we własnym gospodarstwie domowym. Wszędzie tu występują ludzie przedsiębiorczy (choć w różnym stopniu) i nieprzedsiębiorczy.

J. Reykowski (1986) rozróżnia dwa typy instytucji życia społecznego: **instytucje oparte na zasadach biurokratycznych** (bez pejoratywnej konotacji tego słowa) i **instytucje oparte na zasadach przedsiębiorczości**¹³. Odróżniając instytucje biurokratyczne i przedsiębiorcze. charakteryzuje je następująco: „(...) instytucje zbudowane na zasadach przedsiębiorczości mają zupełnie inną charakterystykę: ich celem jest przekształcać rzeczywistość, wytwarzać coś nowego, otwierać nowe możliwości, *przekraczać* istniejący stan rzeczy (...). Można powiedzieć, że instytucje typu biurokratycznego nastawione są na działania ochronne, a instytucje *przedsiębiorcze* na działania *transgresyjne* – zawierające pierwiastki ekspansji, innowacji, twórczości. O ile instytucje biurokratyczne nastawione są na *konserwowanie* istniejącego stanu rzeczy, o tyle instytucje opierające się na przedsiębiorczości nastawione są na to, by je przekształcić. Każda z tych instytucji wymaga innego typu ludzi i kształtuje inną mentalność. Te pierwsze wymagają przede wszystkim respektu wobec zasad, przepisów i poleceń. Te drugie potrzebują natomiast ludzi nastawionych na kwestionowanie zastanego stanu rzeczy, szukanie środków, by *za wszelką cenę* realizować cele ekspansywne” (Reykowski 1986).

Do powyższej charakterystyki J. Reykowskiego można jeszcze dodać zdanie P. E. Druckera, że „(...) przedsiębiorca zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję” (Drucker 1992: 37).

Przedsiębiorczość może być stopniowana od niskiej do bardzo wysokiej, określanej nieraz jako **ekspansywność**. Należy przez nią rozumieć stawianie

sobie ambitnych zadań, których realizacja prowadzi w krótkim czasie do szybkiego rozwoju i znacznej poprawy sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Ekspansywność to silne dążenie do dorównania najlepszym firmom w świecie, a nawet wysunięcia się przed nie, jest więc jakby przedsiębiorczością „do kwadratu”, choć wiążącą się zazwyczaj z podwyższonym ryzykiem.

Wielu autorów wyodrębnia z przedsiębiorczości **innowacyjność**, traktując ją jako całkowicie samodzielną cechę przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy, menedżerów i innych ludzi. Nie jest to zasadne, gdyż nie istnieje przedsiębiorczość bez innowacyjności. „Przedsiębiorczość realizuje się w innowacyjności” (Janasz 2004: 10). Przywołajmy dla wsparcia naszego stanowiska jeszcze P. F. Druckera, który mówi, że „(...) innowacja jest specyficznym narzędziem przedsiębiorczości” (Drucker 1992: 39). R. D. Hisrich i M. P. Peters (1998: 8) podkreślają, że innowacje są sercem przedsiębiorczości. Natomiast wybitny przedstawiciel niemieckiej nauki o przedsiębiorstwie (*Betriebswirtschaftslehre*) H. Albach pisze, że przedsiębiorczość jest funkcją innowacji w procesie kształtowania przyszłości przedsiębiorstwa (Albach 2002: 97).

Dotąd mówiliśmy o przedsiębiorczości indywidualnej oraz o przedsiębiorczości przedsiębiorstwa lub innej instytucji, czyli o przedsiębiorczości zbiorowej. Termin „przedsiębiorczość” narodził się, na co już zwracaliśmy uwagę, w związku z rozwojem przedsiębiorstwa i z ważną pozycją w nim przedsiębiorcy. Obok tego mikroekonomicznego charakteru pojęcia przedsiębiorczości, z czasem słowu temu zaczęto nadawać inny, makroekonomiczny sens. Niemniej jednak autor tego opracowania wyraża zdecydowany pogląd, iż **przedsiębiorczość pojmowana jako kategoria mikroekonomiczna powinna nadal być uważana za główne jej rozumienie**, co nie wyklucza, że wpływa ona i to bardzo mocno na makroekonomiczną sytuację kraju. Brak przedsiębiorczości indywidualnej i grupowej w przedsiębiorstwach i innych organizacjach prowadziłby nie do rozwoju, a do stagnacji gospodarki w całym kraju i na całym świecie. Tak istotę przedsiębiorczości pojmowali J. Schumpeter, R. Drucker i H. Albach.

W literaturze polskiej pojawiło się w latach dziewięćdziesiątych określenie „**intraprzedsiębiorczość**” (i „intraprzedsiębiorca”). Wprowadził je do niej głównie B. Piasecki (1998: 12). Określenie to, oznaczające przedsiębiorczość wewnętrzną, jest odpowiednikiem angielskiego słowa *intrapreneurship*, zrodziło się w praktyce zarządzania dużymi i bardzo dużymi przedsiębiorstwami amerykańskimi¹⁴. Intraprzedsiębiorca to najemny menadżer kierujący względnie wyodrębnioną częścią dużego przedsiębiorstwa (np. zakładem lub filią), mający duży zakres samodzielności decyzyjnej, pozwalający mu wykazywać się przedsiębiorczością wewnątrz firmy. Mimo upowszechnienia się w świecie przytoczonych tu określeń nie wydaje się jednak, aby terminy intrapredsiębiorcy i intrapredsiębiorczości były potrzebne, gdyż w istocie wyrażają to samo, co terminy przedsiębiorca i przedsiębior-

czość. Duchem przedsiębiorczości powinni się charakteryzować zarówno właściciele zarządzający przedsiębiorstwem, jak i najemni menedżerowie zarządzający całym małym czy dużym przedsiębiorstwem albo jego częścią oraz wszyscy pracownicy.

4. Przedsiębiorczość jako pojęcie związane z małymi i średnimi przedsiębiorstwami

Wielu autorów, zwłaszcza anglojęzycznych, wiąże wyrażenie „przedsiębiorczość” tylko z zakładaniem i prowadzeniem małych (i zazwyczaj też średnich) przedsiębiorstw (*small business*)¹⁵, przy czym jedni z nich piszą o przedsiębiorczości pojedynczych przedsiębiorstw tej sfery, nadając jej sens mikroekonomiczny, inni zaś o przedsiębiorczości całej sfery tych przedsiębiorstw, nadając temu pojęciu sens raczej makroekonomiczny.

Autorzy wiążący pojęcie przedsiębiorczości z małymi przedsiębiorstwami koncentrują swoje zainteresowania na warunkach zakładania tych przedsiębiorstw, na polityce gospodarczej państwa i samorządu terytorialnego (polityce ułatwionej dla nich dostępności do kredytów i do nowych zdobyczy naukowo-technicznych, specjalnych form doradztwa biznesowego i pomocy w kształceniu kadr), która by sprzyjała rozwojowi sektora małych i średnich firm, które są nieodzownym elementem efektywnej gospodarki narodowej. Wysuwają również różne propozycje eliminacji, a co najmniej ograniczenia różnych hamulców i barier biurokratycznych hamujących rozwój *small businessu*.

Nie ulega wątpliwości, że zakładanie małego przedsiębiorstwa jest działaniem przedsiębiorczym¹⁶, a jego prowadzenie przez właściciela może być bardzo silnie motywowane materialnie i ambicjonalnie. Prawdą jest również, że silna przedsiębiorczość małego przedsiębiorstwa (zwłaszcza o charakterze rodzinnym) często jest głównym jego atutem w walce konkurencyjnej, pozwalającej mu nieraz stawić czoła przedsiębiorstwom dużo większym i lepiej wyposażonym w zasoby materialne i finansowe. Jednak **wiązanie pojęcia przedsiębiorczości tylko z małymi firmami jest nieuzasadnionym zawężeniem tego pojęcia**. Duch przedsiębiorczości występuje, nieraz bardzo silnie, także w dużych i bardzo dużych przedsiębiorstwach¹⁷.

W związku z kwestią małych przedsiębiorstw także uważanie przedsiębiorczości za odrębną subdyscyplinę naukową, co niektórzy proponują, należy ocenić jako nieporozumienie.

5. Przedsiębiorczość makroekonomiczna

Przedsiębiorczość rozumieją niektórzy ekonomiści bardzo szeroko, nie jako cechę, postawę i sposób zachowania się przedsiębiorcy, menedżera i pracowników przedsiębiorstwa i innych organizacji oraz szerzej – wszelkich ludzi i instytucji, ale jako **całokształt warunków i okoliczności ekonomicz-**

nych, społecznych, prawnych, politycznych, kulturowych oraz osobowościowych w danym kraju, sprzyjających postawom przedsiębiorczym społeczeństwa. Autorowi tego opracowania nie wydaje się słuszne, aby ten bardzo rozległy kompleks problemów różnej natury w obrębie kraju nazywać przedsiębiorczością. Gdyby już upierać się przy takim rozumieniu pojęcia przedsiębiorczości, to trzeba by je chyba nazwać **przedsiębiorczością makroekonomiczną, holistyczną**, wykraczającą daleko poza pojedyncze instytucje, w tym przedsiębiorstwo.

teorii ekonomii, a zwłaszcza makroekonomii, raczej się nie pisze o przedsiębiorczości ogólnonarodowej. Podstawowymi kategoriami ekonomicznymi, którymi w tej teorii się operuje, są wzrost i rozwój gospodarki, jej efektywność ekonomiczna i społeczna, równowaga ekonomiczna kraju, aktywność zawodowa ludności, poziom dobrobytu i stopa życiowa.

6. Typy przedsiębiorczości

Niektórzy autorzy rozróżniają kilka typów (wzorców) przedsiębiorczości, wskazując, że na ich ukształtowanie wpływa wiele czynników różnorodnej natury. Choć próby typologii odmian przedsiębiorczości (typologię tę odnosi się tylko do przedsiębiorstw) są bardzo interesujące, to jednak racjonalny wydaje się dystans do tych prób, gdyż cechuje je najczęściej wielokryterijność podziału oraz trudny do uniknięcia subiektywizm ich autorów.

L. H. Haber (1995) rozróżnia przedsiębiorczość żywiołową, ewolucyjną, etyczną i systemową. Ten ostatni wzorzec przedsiębiorczości jest charakterystyczny dla rozwiniętej gospodarki rynkowej i związany jest ze świadomym kształtowaniem przez państwo filozofii społeczeństwa przedsiębiorczego. Przedsiębiorczość przystosowana jest tu do warunków tej gospodarki, wymaga wiedzy i nastawienia innowacyjnego.

W tym kontekście, i w związku z ogromnym wzrostem znaczenia dla rozwoju gospodarczego tworzenia nowej wiedzy i jej praktycznego wykorzystywania, należy wspomnieć o wprowadzonych w Polsce przez S. Kwiatkowskiego pojęciach **przedsiębiorczości intelektualnej** i **przedsiębiorcy intelektualnego**. „Przedsiębiorczość intelektualna polega w największym skrócie na tworzeniu podstaw materialnego bogactwa z niematerialnej wiedzy” (Kwiatkowski 2000: 8). Przedsiębiorczość intelektualna dotyczy pracowników nauki, którzy tworzą nową wiedzę, mogącą mieć praktyczne zastosowanie (np. w przemyśle, handlu czy usługach). Ich działalność może być realizowana w odpowiednich instytucjach badawczych, ale także w przedsiębiorstwach lub we własnych pracowniach. Przedsiębiorcy intelektualni tworzą wiedzę, która staje się zasobem strategicznym, przyciągającym inne zasoby. Oni sami, a także produkty, jako efekt wysiłku intelektualnego, przedsiębiorstwo uczące się wraz z jego potencjałem intelektualnym tworzą uzupełniającą się, nowoczesną całość¹⁸.

Koncepcja przedsiębiorczości intelektualnej wykazuje pewną analogię do sytuacji we wczesnej fazie rozwoju gospodarki rynkowej, tzn. w kapitalizmie właścicielskim, kiedy firmy były zakładane często przez przedsiębiorców – wynalazców, którzy na bazie swojego wkładu do rozwoju techniki i używanych patentów budowali swoje potencjały przemysłowe i rynkowe. Nazwy współczesnych potęg przemysłowych noszą nieraz w swych nazwach nazwiska swych założycieli – wynalazców. Należy jednak przypomnieć, że w przeszłości wynalazcy, nawet wybitni innowatorzy w dziedzinie techniki, nie zawsze byli dobrymi przedsiębiorcami. Występuje odmiennosc w mentalności badacza, naukowca w stosunku do mentalności operatywnego przedsiębiorcy¹⁹.

W realnej rzeczywistości społecznej, a zwłaszcza gospodarczej, występuje jeszcze przedsiębiorczość, której nie można oceniać pozytywnie, a wręcz odwrotnie – trzeba ją uznać za patologię społeczną i gospodarczą, która powinna być nie popierana, a zwalczana. Mam tu na myśli przedsiębiorczość zmierzającą do realizacji celów niezgodnych z prawem i z normami życia społecznego, którą można nazwać **przedsiębiorczością przestępczą** lub **oszukańczą**. W takiej przedsiębiorczości zawsze występuje strona pokrzywdzona, którą może być: pracownik, klient, kontrahent, konkurent, ale także skarb państwa lub społeczność lokalna, a nawet właściciel lub współwłaściciel (gdy przedsiębiorcą jest najemny menedżer)²⁰ Przystępczość ta może mieć charakter indywidualny lub grupowy (grupy przestępcze, mafijne), przy czym może to być przedsiębiorczość prymitywna i prostacka, ale często charakteryzuje się ona niezwykłą przebiegłością i jest nieraz na bardzo wysokim poziomie²¹, co po jej ujawnieniu zdumiewa nieraz opinię publiczną. Spotyka się ją we wszystkich krajach i ustrojach społeczno-gospodarczych, ale rozwija się ona szczególnie intensywnie w trudnych, przełomowych i kryzysowych sytuacjach, gdy system prawny zawiera luki i sprzeczności oraz gdy charakteryzuje go mała stabilność. Przedsiębiorczości przestępczej sprzyja też atmosfera przyzwolenia społecznego na postępowania oszukańcze.

7. Czynniki kształtujące przedsiębiorczość

Rozległe są badania nad poznaniem czynników zróżnicowanej przedsiębiorczości w przedsiębiorstwach, w krajach i różnych regionach globu ziemskiego.

Przyczyn odmiennosci i zróżnicowania przedsiębiorczości pomiędzy pojedynczymi ludźmi, organizacjami, regionami i krajami szuka się najczęściej w **uwarunkowaniach ekonomicznych**, a także **społecznych i politycznych**. W ujęciu syntetycznym, ale i uproszczonym, można je ująć w poniżej podanych punktach.

a) Polityczno-społeczno-ekonomiczny system kraju. Historia dostatecznie wyraźnie wykazała, że do powstania wysokiej przedsiębiorczości konieczny jest szeroki zakres swobód politycznych i gospodarczych, wystę-

powanie własności prywatnej, która jest dobrze chroniona, i gospodarki otwartej.

- b) Ekonomiczno-społeczna polityka państwa, wyrażająca się w prawnych państwowych, samorządowych i innych regulacjach, tworzących ramy ładu gospodarczo-społecznego dla obywateli, przedsiębiorstw i innych instytucji (nadmiar regulacji prawnych ujemnie wpływa na przedsiębiorczość) oraz ustanawiające określone instrumenty ekonomicznego oddziaływania na życie gospodarcze i społeczne, jak podatki (zbyt wysokie podarki redukują postawę przedsiębiorczości osób i instytucji), stopy procentowe, kursy walut. Dla przedsiębiorczości ważne znaczenie ma stabilność i jednoznaczność przepisów regulujących życie gospodarcze i społeczne.
- c) Występowanie w kraju wielu instytucji, tworzących tzw. infrastrukturę rynkową (nazywaną również infrastrukturą biznesową), takich jak banki, firmy ubezpieczeniowe, giełdy i sprawność ich funkcjonowania.
- d) Sytuacja ekonomiczna kraju, a zwłaszcza poziom jego rozwoju społeczno-gospodarczego i poziom życia jego ludności, możliwości podniesienia tych poziomów, a także sytuacja na rynku towarów i usług, rynku pracy, rynku finansowym.
- e) System zarządzania przedsiębiorstwem i jego sprawność, m.in. stosowane systemy motywacyjne umożliwiające przy wzroście wydajności i efektywności pracy uzyskiwanie przez pracowników odczuwalnych korzyści materialnych.

Drugim obszarem nieodzownym do wyjaśnienia zjawiska odmienności i zróżnicowania przedsiębiorczości pojedynczych osób lub instytucji jest **sfera osobowości człowieka**, wiążąca je z problematyką psychologii. Przedsiębiorczości indywidualnej sprzyjają przede wszystkim następujące cechy człowieka: poziom aspiracji, ambicja, silna potrzeba osiągnięć, pracowitość, wytrwałość, skłonność do podejmowania działań obarczonych ryzykiem, samodzielność myślenia, kreatywność, skłonność do korzystania z istniejących motywacji dla osiągnięcia korzyści materialnych.

Ale sfery osobowości człowieka nie można sprowadzać tylko do tych cech. Już J. Schumpeter zwracał uwagę na to, że motywem działania przedsiębiorcy jest nie tylko chęć uzyskania dla siebie korzyści materialnych i zaspokajania swych potrzeb konsumpcyjnych, ale także zdobycia satysfakcjonującej go pozycji społecznej, osiągnięcia poczucia władzy i niezależności oraz „pragnienie zdobywania: chęć do walki, do okazania swej wyższości nad innymi, do zwyciężania nie dla jego owoców, lecz dla samego zwyciężania (...). Na koniec, istnieje radość tworzenia, dokonania czegoś lub po prostu ćwiczenia swej energii i pomysłowości” (Schumpeter 1960: 149). Wysoko ceniona przedsiębiorczość u menedżerów wymaga ich pasji, entuzjazmu i niesłabnącej, energicznej oraz niezmordowanej pogoni za wyzwaniem, które – jak tajemne siły – mogą szybko i z powodzeniem przechodzić z jednej do drugiej organizacji (Smilor 2001: 3–5).

Wielu autorów usiłuje lub usiłowało zestawić takie cechy osoby, które sprzyjają jej postawom przedsiębiorczym. Wymienia się takie cechy jak: optymizm życiowy i entuzjazm w pracy, wytrwałość i determinacja, kreatywność i innowacyjność, umiarkowana skłonność do ryzyka, umiejętność przyjmowania porażki i wyciągania z niej wniosków, zdolności przywódcze. Usiłowania te, aczkolwiek ciekawe i pożyteczne, mają w dużym stopniu charakter subiektywny. Nie udało się dotąd ustalić takiej listy cech, których posiadanie czyniłoby ich posiadacza człowiekiem przedsiębiorczym. Trafnie wyjaśnił fenomen przedsiębiorczości A. K. Koźmiński, pisząc, „przedsiębiorczość ma z założenia charakter sytuacyjny. Polega na wyjątkowym zbiegu (harmonizacji) cech otoczenia i jego dynamiki oraz cech przedsiębiorcy i jego zachowania. Każdy przypadek jest w pewnym sensie wyjątkowy (...)” (Koźmiński 2004: 164).

Autorzy amerykańscy S. P. Robbins i D. A. DeCenzo stwierdzają, że nad wspólnymi cechami psychologicznymi przedsiębiorców prowadzono w USA wiele badań i że w większości przypadków przedsiębiorca osobowość ma trzy cechy: 1. duża potrzeba osiągnięć, 2. mocna wiara w to, że ich los zależy od nich samych, 3. podejmowanie jedynie umiarkowanego ryzyka (Robbins, DeCenzo 2002: 164). Słusznie K. Safin pisze, że „zestaw cech należałoby raczej traktować jako zespół predyspozycji, które mogą się ujawnić przy wystąpieniu innych okoliczności” (Safin 2004: 45–46).

Można się spotkać z szukaniem odpowiedzi na pytanie, jak na przedsiębiorczość ludzi wpływa wykształcenie i wiek. Pojawiła się przed kilku laty pisemna wypowiedź dziennikarza, że w miarę wzrostu wykształcenia słabnie u ludzi przedsiębiorczość. Twierdzenie to można uznać za nieprawdziwe. Wręcz odwrotnie, wykształcenie ma pozytywny wpływ na przedsiębiorczość ludzi. Świadczą o tym wyniki badań²². Jeżeli chodzi o wpływ wieku, to generalnie bardziej przedsiębiorczymi są ludzie młodzi, choć nierzadkie są przypadki w Polsce i za granicą, że spotyka się osoby będące już w bardzo podeszłym wieku, a równocześnie bardzo aktywnie uczestniczące w życiu społecznym i wykazujące wyjątkowo wysoką przedsiębiorczość²³. Analiza tylko ekonomiczno-społeczno-politycznych i osobowościowych czynników nie doprowadzi nas do pełnego wyjaśnienia odmienności i zróżnicowania przedsiębiorczości. Czynnikiem tymi nie da się wytłumaczyć faktu zróżnicowania, i to nieraz bardzo głębokiego, przedsiębiorczości wśród różnych narodów, grup etnicznych, religijnych i kulturowych. Absolutnie konieczne jest uwzględnienie trzeciej rozległej grupy czynników, a mianowicie **uwarunkowań kulturowych**²⁴, które stanowią zespół uznawanych w danej społeczności wartości i przekonań. Uwarunkowania te, idąc za koncepcjami G. Hofstede, można by określić społeczno-kulturowym zaprogramowaniem umysłu, które „jest kształtowane przez środowisko społeczne, w jakim dorastamy, i przez zbiór naszych doświadczeń życiowych” (Hofstede 2000: 39). Zaprogramowanie to następuje już we wczesnej młodości, a nawet w dzieciństwie w otoczeniu rodzinnym i w kontaktach z rówieśnikami. Ma ono

często zakorzenienie w religii²⁵, określając wzorzec myślenia, odczuwania i zachowania.

Trzy komponenty przedsiębiorczości: ekonomiczno-społeczno-polityczny, osobowościowy i kulturowy nie są w pełni w stosunku do siebie autonomiczne, natomiast wpływają na siebie, kształtując przedsiębiorczość. Ukształtowana przedsiębiorczość konkretnej osoby, grupy osób lub instytucji jest wypadkową wszystkich tych trzech komponentów. W związku z tym B. Berger słusznie pisze, że badanie ludzkiej przedsiębiorczości wymaga podejścia interdyscyplinarnego (Berger 1994: 11).

Wielu autorów zwraca uwagę, że wysoka przedsiębiorczość w okresie zakładania przedsiębiorstwa i w okresie jego młodości często obniża się w miarę jego starzenia się, traci ono ducha przedsiębiorczości²⁶. Zagrożeniami są mała elastyczność, sformalizowanie, zbiurokratyzowanie i ociążalność²⁷. Zarządzający przedsiębiorstwem muszą mieć stałą świadomość tych niebezpieczeństw, grożących zagładą w walce konkurencyjnej²⁸. Stwierdzono, że „przedsiębiorstwa młodsze charakteryzują się większą dynamiką procesów innowacyjnych niż starsze” (Kwiatkowski, Wasilewski 1998). Przedsiębiorstwa starsze, zajęte doskonaleniem swoich struktur i procedur, osłabiają zainteresowanie otoczeniem, wykorzystywaniem pojawiających się okazji.

Często spotykamy podział czynników przedsiębiorczości na wewnętrzne i zewnętrzne. Przydatność tego podziału jest jednak bardzo ograniczona, gdyż czynniki zewnętrzne wpływają, nieraz bardzo znacznie, na czynniki, które określamy wewnętrznymi. Przykładowo, stosunek do pracy pracowników w organizacji zależy nie tylko od ich cech (przymiotów), jak ambicja, pracowitość, ale wpływają nań także okoliczności stojące poza organizacją, jak ogólny poziom dobrobytu obywateli państwa, możliwości zmiany pracodawcy, szanse awansu zawodowego, na co niemały wpływ ma występujący w kraju system polityczno-społeczny. Reguły gospodarki nakazowo-rozdzielczej, ograniczające zakres samodzielności decyzyjnej przedsiębiorstw, bardzo źle wpływały na motywacje ludzi do pracy²⁹.

8. Czy możliwa jest jedna teoria przedsiębiorczości?

W polskiej literaturze ekonomicznej niektórzy autorzy³⁰ mówią o teorii przedsiębiorczości i o potrzebie jej stworzenia, stwierdzając przy tym, że – jak dotąd – teorii takiej nie sformułowano. Niewątpliwie sformułowaniu teorii przedsiębiorczości nie sprzyjają następujące okoliczności, na które już wcześniej wskazywano:

- nie ma u autorów, zajmujących się przedsiębiorczością, jednoznacznego rozumienia istoty przedsiębiorczości – nie ma zgody co do tego, czy jest to cecha/postawa/, proces czy sposób zarządzania,
- przedsiębiorczość w różnych publikacjach odnoszona jest do głęboko odmiennych obiektów: pojedynczych osób, pojedynczych niezwykle zróżnicowanych organizacji/instytucji/, regionów i całych narodów i państw.

Nawet gdybyśmy pojęcie przedsiębiorczości ograniczyli tylko do cechy (postawy, sposobu zachowania) przedsiębiorstwa i innego typu organizacji gospodarczych i pozagospodarczych, a więc do przedsiębiorczości zespołowej, to też nie było by możliwe sformułowanie jednej teorii przedsiębiorczości. **Główną przeszkodą w sformułowaniu jednej teorii przedsiębiorczości jest to, że na jej kształtowanie się wpływa bardzo wiele czynników o wybitnie heterogenicznym charakterze.** Są to czynniki leżące głęboko w psychice i w cechach wrodzonych i nabytych ludzi (pracowników organizacji, a zwłaszcza przedsiębiorców i menedżerów), czynniki ekonomiczno-społeczne, model organizacji, występująca w nich sytuacja ekonomiczna i społeczna, prowadzona polityka i panujące stosunki społeczne, wielostronny wpływ na przedsiębiorczość szeroko rozumianego otoczenia zewnętrznego (ustrój społeczno-polityczny w kraju, jego sytuacja społeczno-gospodarcza, związek z gospodarką światową) i w dużym stopniu czynniki kulturowe. Powtórzmy za T. Kraśnicką (2002: 11), że „przedsiębiorczość jest zjawiskiem wielowymiarowym, którego rozwój jest uzależniony od zbioru różnorodnych czynników pozostających we wzajemnych relacjach”. Ta wielowymiarowość – wbrew optymistycznemu pogładowi tej autorki – uniemożliwia poznanie zjawiska przedsiębiorczości w ramach jednej teorii. Każda teoria jako usystematyzowany zbiór twierdzeń, potwierdzonych metodami naukowymi, musi być wewnętrznie spójna. Na obecnym etapie poznania naukowego w zakresie, który określamy przedsiębiorczością, nie wydaje się to możliwe do osiągnięcia. Odwołam się tu do angielskiej uczonej M. J. Hatch, która stwierdziła, że zjawiska o dużej złożoności są niemożliwe do wyjaśnienia w ramach jednej teorii. I tak jest właśnie z przedsiębiorczością (Hatch 2002: 22).

O ile autora tego artykułu cechuje głęboka niewiara w możliwość zbudowania jednej teorii przedsiębiorczości, o tyle jest on zdania, że celowe jest podjęcie poważnego wysiłku nad zbudowaniem kilku jej teorii, które będą objaśniały przedsiębiorczość od kilku stron; pierwsze teorie – od strony psychologii człowieka, drugie – od sytuacji występujących w organizacjach, trzecie – od mechanizmów gospodarczych i społecznych w państwie i szerzej – w Unii Europejskiej i wreszcie czwarte teorie, będą wyjaśniały zależność przedsiębiorczości od uwarunkowań kulturowych.

Przytoczmy jeszcze na zakończenie interesujące stwierdzenie C. A. Kenta: „Przedsiębiorczość jest procesem samoniszcącym. Nowe pomysły przyciągają olbrzymie stada imitatorów, którzy nasycają rynek, eliminując wszelkie trwałe zyski. Nowa fala przedsiębiorczego geniuszu zmiata stare produkty i technologie, niszcząc stare rynki i firmy, które je dostarczyły. Ten właśnie proces twórczej destrukcji leży u podstaw postępu gospodarki” (Kent 1991: 543).

Informacje o autorze

Prof. dr hab. Stanisław Sudol – Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Przypisy

- ¹ *Mały Słownik Języka Polskiego* pod redakcją S. Skorupki, H. Auderskiej i Z. Łempickiej, PWN, Warszawa 1968, s. 643 podaje następujące obiegowe znaczenie słowa „przedsiębiorczy”: „umiejący załatwić wszystkie sprawy, pełen inicjatywy, energii, pomysłowy, zaradny, rzutki”.
- ² Autor niniejszego opracowania jest zdecydowanym zwolennikiem dużej dbałości o precyzję w pojmowaniu i definiowaniu pojęć i kategorii, którymi się posługujemy w opracowaniach aspirujących do naukowych. Praktyka rozciągania niektórych określeń przyjmowanych w opracowaniach ekonomicznych i w zakresie zarządzania na niejednorodne stany, zjawiska czy procesy, gdy jedno słowo ma kilka znaczeń, jest desygnatem różnych treści, nie jest godna pochwały. **Ścisłość naukowa zaczyna się nie od stosowania wzorów matematycznych, a od precyzyjnego zdefiniowania pojęć, którymi się posługujemy.**
- ³ W bardzo erudycyjnej rozprawie pt. *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej* T. Kraśnicka (2002: 67), przedstawiając różne szkoły koncepcji i modeli przedsiębiorczości, wymienia następujące postrzeżenie w literaturze światowej zjawiska przedsiębiorczości jako procesu: tworzenia bogactwa, tworzenia przedsiębiorstwa, kreowania innowacji, wprowadzania zmian, kreowania nowych miejsc pracy, kreowania nowych wartości, kreowania wzrostu przedsiębiorstwa (ale także wzrostu gospodarczego), wykorzystywania nadarżających się okazji.
- ⁴ Konsekwentne traktowanie przedsiębiorczości jako procesu znajdujemy w opracowaniu M. Bratnickiego pt. *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*, A.E., Katowice 2002.
- ⁵ Zob. S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna*, WN PWN, Warszawa 2000, s. 87–88. M. Bratnicki, choć pojmuje przedsiębiorczość jako złożony proces społeczny, jednak określa ją również stylem zarządzania (Bratnicki 2002: 34).
- ⁶ W języku niemieckim podejmować to *unternehmen*, przedsiębiorstwo to *das Unternehmen* lub *die Unternehmung*, przedsiębiorca – *der Unternehmer*, a przedsiębiorczość można wyrazić przez słowa *das Unternehmertum*, *das Unternehmensegeist*, *das Unternehmenseinstellung* lub *das Unternehmenseinstellung*, przedsiębiorczy – *unternehmerisch*. W języku czeskim: *podnikat*, *podnik*, *podnikatel*, *podnikavý*. W języku rosyjskim: *predprinimat*, *predpriятие*, *predprinimatel*, *predprinimatelskij*. Bardziej złożona jest sytuacja w języku angielskim: podejmować to *undertake* lub *to enter to*, przedsiębiorstwo to *the enterprise*, przedsiębiorca – *the entrepreneur*, przedsiębiorczość – *entrepreneurship*, *enterprise initiative* lub *enterprise drive*, a także *enterprise*. Ponadto w potocznym języku angielskim przedsiębiorstwo określa się jako *the business*, a przedsiębiorcę *the businessman*. Przedsiębiorstwo to też *the firm* i *the company*.
- ⁷ P. Drucker mówi o sposobie zachowania się przedsiębiorcy (Drucker 1992: 34-35).
- ⁸ Słowa „gotowość” i „zdolność” w odniesieniu do określenia przedsiębiorczości znalazłem w publikacji E. Lipińskiego *Problemy – pytania – wątpliwości. Z warsztatu ekonomisty*, KiW, Warszawa 1981, s. 457, 589.
- ⁹ Szczególnie znaczenie mają dla przedsiębiorstwa okazyje przełomowe, które zdarzają się rzadko, ale skorzystanie z nich może „pchnąć je do przodu o kilka długości”.
- ¹⁰ Problem niepewności i związanego z nią ryzyka w kontekście przedsiębiorczości rozwinął F.H. Knight.

- 11 A. Noga (2001: 49–50) kwestionuje zarezerwowanie pojęcia przedsiębiorczości tylko do działalności przedsiębiorstw wprowadzających innowacje, jak to czynił P. Schumpeter, gdyż – jak podnosi – równie pożądaną drogą podnoszenia w nich zysków w nowoczesnej gospodarce jest „przenoszenie czynników wytwórczych z przedsięwzięć przynoszących mniejsze zyski do innych przynoszących większe zyski”. O zmianach w kombinacji czynników produkcji oraz przenoszeniu ich przez przedsiębiorstwo z obszaru niższej na obszar wyższej efektywności pisał też P. Schumpeter, i dużo wcześniej J. B. Say. Wprowadzaniu zmian w kombinacji czynników produkcji nie można odmówić miana innowacji biznesowych.
- 12 Wprawdzie T. Kraśnicka (2002) wiążąc pojęcie przedsiębiorczości z wszelką organizacją (instytucją) – odróżnia przedsiębiorczość ekonomiczną i pozaekonomiczną. Tę pierwszą odnosi do organizacji gospodarczych, a pozaekonomiczną – do sektorów publicznych i organizacji non-profit. Jednak terminy „przedsiębiorczość ekonomiczna” i „przedsiębiorczość pozaekonomiczna” nie są trafne. Nie ma uzasadnienia wiązanie tych przymiotników z przedsiębiorczością w zależności od działu gospodarki. Przedsiębiorczość instytucji niegospodarczych i związanych z nimi ludźmi może także przynosić korzyści ekonomiczne, np. w postaci niskiego kształtowania się w nich kosztów funkcjonowania, co ma charakter ekonomiczny.
- 13 Podział organizacji na przedsiębiorcze i biurokratyczne przyjmuje również A. K. Koźmiński (2004: 167–168).
- 14 Zob. *Entrepreneurship, Intrapreneurship und Venture Capital*, praca zbiorowa pod redakcją R. D. Hirisha, Lexington Books, Massachusetts – Toronto 1986, H. Bitzer, *Intrapreneurship – Unternehmertun in der Unternehmung*, Schaffer Verlag, Stuttgart 1991.
- 15 J. Maciejka (1990) pisze, że od przełomu lat 70. i 80. obserwuje się w krajach o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego powrót do przedsiębiorczości, wyrażającym się w masowym powstawaniu nowych, zrazu małych przedsiębiorstw. Zobacz także T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994, s. 23–24; P. F. Drucker, op. cit., s. 34.; B. Piasecki, op. cit., s. 17, 23 i następne, K. Sufin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo A.E., Wrocław 2003, s. 11–13, Hisrich R. D., Peters M. P., op. cit., s. 2; Fry F. L., *Entrepreneurship. A Planning Approach*, Bradley University 1992.
- 16 M. Merchesnny powiedział, że „najbardziej oczywistą, skonkretyzowaną przedsiębiorczością jest tworzenie nowego przedsiębiorstwa” (Merchesnny 1994: 151).
- 17 Bardzo zdecydowanie wypowiada się w tej materii P. F. Drucker, określając poglądy o niemożności innowacyjności i przedsiębiorczości w wielkich firmach nie tylko jako niezgodne z rzeczywistością, ale także jako kompletne nieporozumienie (Drucker 2002: 208–209).
- 18 Zob. S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna a trwały rozwój gospodarczy europejskich krajów postsocjalistycznych*, w: *Nowa gospodarka i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych*, praca zbiorowa pod redakcją G. W. Kofodki, WSiP, Warszawa 2001, s. 101 i 103 oraz *Intellectual Entrepreneurship – Wiedza, Przedsiębiorczość, Bogactwo*, redakcja S. Kwiatkowski i M. B. Kamiński, WSiP, Warszawa 2006. F. Bławat, op. cit., s. 41–42; autor podaje ciekawą charakterystykę przedsiębiorców intelektualnych.
- 19 Już J. Schumpeter zwracał uwagę, że „zrealizowanie jakiegoś udoskonalenia jest zadaniem całkowicie odmiennym od jego wynalezienia i co więcej, zadaniem wymagającym innego rodzaju zdolności” (Schumpeter 1960: 141).
- 20 Obszary nieetycznych zachowań przedsiębiorstwa omawia bliżej A. Zych (2004: 645–648).
- 21 D. Czajka, analizując gospodarczą przedsiębiorczość przestępczą w postaci przestępstw menedżerskich, stwierdza, że „(...) mamy tu do czynienia z wysublimowanymi form-

- ami postępowania, które *prima face* wydają się zgodne z prawem, wywołując jednak poważne komplikacje w cudzych interesach” (Czajka 2000:16).
- 22 Zob. J. T. Hryniewicz, *Przedsiębiorczość i innowacyjność w świetle badań empirycznych. Przegląd Organizacji*, 1996, nr 5.
- 23 K. Obuchowski zwraca uwagę na potrzebę rozróżniania starości biologicznej i psychologicznej. „Starość psychologiczna jest rezygnacją z nastawienia na przyszłość, jest decyzją samego człowieka. W tym sensie możemy spotkać nawet dwudziestoletnich starców. Starość biologiczna jest od człowieka niezależna” (Obuchowski 1974: 24). Z tego stwierdzenia wynika, iż na degradację przedsiębiorczości wpływa przede wszystkim starość psychologiczna.
- 24 B. Berger zwraca uwagę, że czynniki kulturowe były dotychczas niedoceniane w analizach przedsiębiorczości, choć obecnie ekonomiści, antropologowie, socjologowie, politolodzy i eksperci gospodarczy uznają doniosłość wpływu kultury na kształt przedsiębiorczości (Berger 1994: 11). A. Maćko i T. Tyszka piszą zaś, że „Wpływ kultury danego społeczeństwa na skłonność do podejmowania działań przedsiębiorczych wiąże się z akceptowanymi w tym społeczeństwie wartościami, przekonaniem, normami zachowania określającymi sposoby postępowania, wynagradzane społeczną aprobatą” (Maćko, Tyszka 2002: 57). Kulturowe uwarunkowanie przedsiębiorczości mocno podkreśla też P. Gruszecki (1994: rozdz. 5.).
- 25 Godzi się tu przypomnieć, iż Max Weber wskazywał na religię protestancką, a zwłaszcza na kalwinizm, jako źródło ukształtowania się w Europie Zachodniej „ducha kapitalizmu”, równoznacznego z przedsiębiorczością.
- 26 Zob. J. Machaczka, *Zarządzanie przedsiębiorcze, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej*, „Prace z zakresu przedsiębiorczości i zarządzania”, nr 444, Kraków 1994.
- 27 Już H. Mintzberg zwracał na to uwagę.: „Im starsza jest organizacja, tym bardziej sformalizowane jest jej zachowanie” (Mintzberg 1989: 17).
- 28 W ujęciu bardziej szczegółowym J. Machaczka i K. Machaczka wymieniają następujące niebezpieczeństwa czyhające na przedsiębiorstwa dojrzałe, które osiągnęły już sukcesy: „niedostatek elastyczności przy zmieniającym się otoczeniu, powiększające się oddalenie top menedżmentu od rynków i operacji, wzrastająca krótkowzroczność orientacji menedżerów, zanik innowacyjności i pogarszanie się nastrojów wśród pracowników”. Zob. J. Machaczka i K. Machaczka, *Organizacja przedsiębiorstwa – optymalna konfiguracja rozwojowa*, w: *Przedsiębiorstwo...*, s. 350. Charakterystyczne jest też spostrzeżenie: „Można przyjąć za regułę, że starzenie się jest związane z uwiędnięciem koncepcji gospodarczej, brakiem pomysłu na biznes, z zanikiem energetycznych sił czy też eksplozją sprzecznych wartości neutralizujących możliwości jakiegokolwiek działania. Stare, zmurszałe formy, pozbawione energii, pomysłów i informacji, zastępowane są przez nowe, pełne twórczego dynamizmu formacje gospodarcze. Kreują one nowe sektory rynku, oferując doskonalsze wyroby, usługi” (Czajka 1999: 9).
- 29 Trafnie J. Gorzyńska, W. Grzybowski i K. Szatkowski (1999: 12–13) piszą, że w gospodarce totalnie zetatyzowanej „inicjatywność i innowacyjność oraz pomysłowość i rzutkość spętane zostały przez ogórne nakazy, limity, zalecenia i informacje. W takiej rzeczywistości postawy twórcze, kreatywne mogą uchodzić za niepożądane, a nawet szkodliwe, gdyż mogą zagrozić stabilności funkcjonującej rutynie działania centrum decyzyjnego. (...) funkcjonowanie takich ograniczeń przez kilka dziesięcioleci ukształtowało pewien wzorzec działania gospodarczego i sprzężony z nim wzorzec osobowościowy przydatny najbardziej praktykowanej filozofii sterowania gospodarką totalnie zetatyzowaną”.
- 30 F. Bławat, (2003: 11); M. Bratnicki (2002: 20); T. Kraśnicka (2002: 67, 73).

Bibliografia

- Albach, H. 2002. Das Unternehmerische in der Theorie der Unternehmung. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, nr 1.
- Berger, B. 1994. Wprowadzenie. w: Berger B. (red.) *Kultura przedsiębiorczości*. Warszawa: Oficyna Literatów „Rój”.
- Bitzer, H. 1991. *Interpreneurship – Unternehmerische Unternehmung*, Stuttgart: Schäffer Verlag.
- Blawat, F. 2003. *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo Naukowe.
- Bratnicki, M. 2002. *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*, Katowice: Wydawnictwo AE.
- Czajka, D. 1999. *Przedsiębiorstwo w kryzysie. Upadłość lub układ*, Warszawa: Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich.
- Czajka, D. 2000. *Przestępstwa menedżerskie*, Warszawa: Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich.
- Drucker, P.F. 1992. *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Warszawa: PWE.
- Drucker, P.F. 2002. *Mysli przewodnie Druckera*, Warszawa: Mat Biznes.
- Fry, F.L. 1992. *Entrepreneurship. A Planning Approach*, New York: West Publishing Co.
- Gościński, J.W. 1989. *Cykl życia organizacji*, Warszawa: PWE.
- Gruszecki, T. 1994. *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Warszawa: Cedor.
- Grzybowski, W. (red.) 1999. *Podstawy teorii przedsiębiorczości i zarządzania przedsiębiorstwem*, Zamość: Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji.
- Haber, L.H. 1995. Wzory przedsiębiorczości w świadomości przyszłych menedżerów. *Studia Socjologiczne*, nr 1-2.
- Hatch, M.J. 2002. *Teoria organizacji*, Warszawa: PWN.
- Hisrich, R.D. (red.) 1986. *Entrepreneurship, Intrapreneurship und Venture Capital*, Massachusetts-Toronto: Lexington Books.
- Hisrich, R.D. i M.P. Peters. 1989. *Entrepreneurship. Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, Boston: Irving.
- Hofstede, G. 2000. *Kultury i organizacje*, Warszawa: PWE.
- Hryniewicz, J. T. 1996. Przedsiębiorczość i innowacyjność w świetle badań empirycznych. *Przegląd Organizacji*, nr 5.
- Janasz, W. (red.) 2004. *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Warszawa: Difin.
- Kent, C.A. 1991. Rola przedsiębiorcy w gospodarce. w: Kamerschen D. R., McKenzie R.B. i C. Nardinelli (red.) *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność.
- Kraśnicka, T. 2002. *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Katowice: Wydawnictwo AE.
- Kwiatkowski, S. 2000. *Przedsiębiorczość intelektualna*, Warszawa: PWN.
- Kwiatkowski, S. 2001. Przedsiębiorczość intelektualna a trwały rozwój gospodarczy europejskich krajów postsocjalistycznych. w: Kołodko G. W. (red.) *Nowa gospodarka i jej implikacje dla długotrwałego wzrostu w krajach postsocjalistycznych*. Warszawa: WSPiZ.
- Kwiatkowski, S. i L. Wasilewski. 1998. Rola innowacji w rozwoju polskiej gospodarki. *Master of Business Administration*, nr 4/34.
- Kwiatkowski, S. i M.B. Kamiński (red.) 2006. *Intellectual Entrepreneurship – Wiedza, Przedsiębiorczość, Bogactwo*, Warszawa: WSPiZ.
- Lipiński, E. 1981. *Problemy – pytania – wątpliwości. Z warsztatu ekonomisty*, Warszawa: PWN.
- Machaczka, J. 1994. Zarządzanie przedsiębiorcze. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, nr 444.

- Machaczka, J. i K. Machaczka. 1999. Organizacja przedsiębiorstwa – optymalna konfiguracja rozwojowa. w: Hopej M. i L. Martan (red.) *Przedsiębiorstwo*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
- Macieja, J. 1990. Przedsiębiorczość w systemie ekonomicznym. *Studia Ekonomiczne*, nr 24.
- Maćko, A. i T. Tyszka. 2002. Uwarunkowania przedsiębiorczości. *Transformacje*, nr 1–4.
- Merchesnny, M. 1994. *Zarządzanie strategiczne. Geneza i rozwój*, Warszawa: Poltex.
- Mintzberg, H. 1978. *The Structuring of Organisation*, New Jersey: New Englewood (za Gościński, J. 1989. *Cykl życia organizacji*, Warszawa: PWE).
- Noga, A. 2001. Przedsiębiorstwa i przedsiębiorczość w polskiej gospodarce. w: Kotowicz-Jawor J. (red.) *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*. Warszawa: Bellona.
- Obuchowski, K. 1974. *Osobowość społeczna a efektywność działań*, Bydgoszcz: TNOiK.
- Piasecki, B. 1998. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Warszawa: PWN.
- Reykowski, J. 1986. Przełamać bariery. *Polityka*, nr 25.
- Robbins, S.P. i D.A. DeCenzo. 2002. *Podstawy zarządzania*, Warszawa: PWE.
- Safin, K. 2003. *Zarządzanie małą firmą*, Wrocław: Wydawnictwo AE.
- Safin, K. 2004. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – próba systematyzacji. w: Jaremczuk K. (red.) *Uwarunkowania przedsiębiorczości*. Tarnobrzeg: PWSZ.
- Schumpeter, J.A. 1960. *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWN.
- Schumpeter, J.A. 1995. *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa: PWN.
- Skorupka, S., Auderska, H. i Z. Łempicka (red.) 1968. *Mały Słownik Języka Polskiego*, Warszawa: PWN.
- Smilor, R. 2001. *Daring Visionaries. How entrepreneurs build companies, inspire allegiance and create wealth*, Holbrook: Adams Media Corporation.
- Sobczyk, G. 1995. *Funkcjonowanie małych firm w warunkach zmian systemowych*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Sudol, S. 2006. *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Warszawa: PWE.
- Zych, A. 2004. Nieuczciwa konkurencja jako element nieetycznego zachowania przedsiębiorstw w życiu gospodarczym. w: Jaremczuk K. (red.) *Uwarunkowania przedsiębiorczości*. Tarnobrzeg: PWSZ.