

Milowy krok w rozwoju badań przedsiębiorczości? GEM i PSED – porównanie, dorobek, aspiracje i perspektywy na przyszłość

Nadestany 11.09.14 | Zaakceptowany do druku 18.03.15

Przemysław Zbierowski*

W artykule zaprezentowano dwa metodologicznie zaawansowane projekty badania przedsiębiorczości – Globalny Monitor Przedsiębiorczości (*Global Entrepreneurship Monitor*, GEM) oraz Panelowe Badania Dynamiki Przedsiębiorczości (*Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*, PSED). Oba projekty powstały w odpowiedzi na potrzebę pozyskania materiału empirycznego wysokiej jakości, stanowiącego podstawę do przeprowadzania międzynarodowych analiz porównawczych oraz badań podłużnych. Oba projekty mają również przewagę nad oficjalnymi danymi statystycznymi, polegającą na pełnej porównywalności oraz możliwości głębszego wglądu w motywacje, postawy, zachowania i aspiracje przedsiębiorców. W artykule dokonano porównania metodologii badań w obu projektach. Przedstawiono również przykładowe możliwości tworzenia nowej wiedzy na podstawie danych empirycznych w nich zebranych, a także oceniono, w jakim stopniu odpowiadają one na zidentyfikowane zapotrzebowania badawcze. Opisano również mocne strony obu projektów, a także ich perspektywy w przyszłości.

Słowa kluczowe: badania przedsiębiorczości, proces przedsiębiorczości, projekt badań podłużnych, metodologia badań.

Milestone of Entrepreneurship Research Development? GEM and PSED – Comparison, Achievements, Aspiration and Future Perspectives

Submitted 11.09.14 | Accepted 18.03.15

The paper presents two methodologically advanced projects in the field of entrepreneurship – Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED). Both of them were created as an answer to the need for obtaining high-quality empirical material that could be the base for international comparisons and longitudinal analyses. Both projects also have an advantage over official statistics, namely full comparability and possibility of in-depth insight into motives, attitudes, behaviors and aspirations of entrepreneurs. In the paper a comparison of methodologies of projects is presented. I also show exemplary possibilities of creating new knowledge based on empirical data gathered in the projects and assess how they answer the identified research needs. Finally, the strengths and future perspectives of the projects are discussed.

Keywords: entrepreneurship research, start-up process, longitudinal research design, research methodology.

* **Przemysław Zbierowski** – dr hab., Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Przedsiębiorczości.

1. Wstęp

14 listopada 2013 r. w Uniwersytecie Aston w Birmingham odbyło się spotkanie koordynacyjne osób zaangażowanych w Panelowe Badania Dynamiki Przedsiębiorczości. Prowadzący spotkanie Paul Reynolds wyraził opinię, że w ciągu ostatnich piętnastu lat diametralnie zmienił się obraz badań nad przedsiębiorczością i zostały one wyniesione na zupełnie nowy, wyższy poziom dzięki dwóm projektom badawczym, Globalnemu Monitorowi Przedsiębiorczości (*Global Entrepreneurship Monitor*, GEM) i Panelowym Badaniom Dynamiki Przedsiębiorczości (*Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*, PSED). Stwierdził również, że piętnaście lat temu środowisko badaczy przedsiębiorczości nie mogło nawet marzyć o tak znaczącym skoku. Mając na uwadze zaangażowanie Paula Reynoldsa w oba projekty oraz jego pozycję jednego z „guru” badań nad przedsiębiorczością, warto do sprawy podejść metodycznie i zadać istotne pytania na temat rzeczywistego dorobku obu projektów i ich wpływu na rozwój dziedziny wiedzy.

W niniejszym artykule staram się zatem znaleźć odpowiedź na następujące pytania: Jaki wkład wniosły oba projekty w rozwój badań przedsiębiorczości? Czy pomogły one udzielić odpowiedzi na kluczowe pytania identyfikowane przed dekadą? Jakie są perspektywy ich rozwoju? Głównym celem artykułu jest ocena znaczenia obu projektów dla rozwoju dziedziny wiedzy. Aby ten cel zrealizować, wykorzystuję kilka kluczowych prac sprzed mniej więcej dekady, w których określono pożądane kierunki rozwoju badań przedsiębiorczości i zestawiam je z dorobkiem obu projektów. Przedstawiam również przykładowe prace badawcze stworzone na podstawie wyników badań projektów. Artykuł zakończony jest prezentacją perspektyw rozwoju projektów w przyszłości.

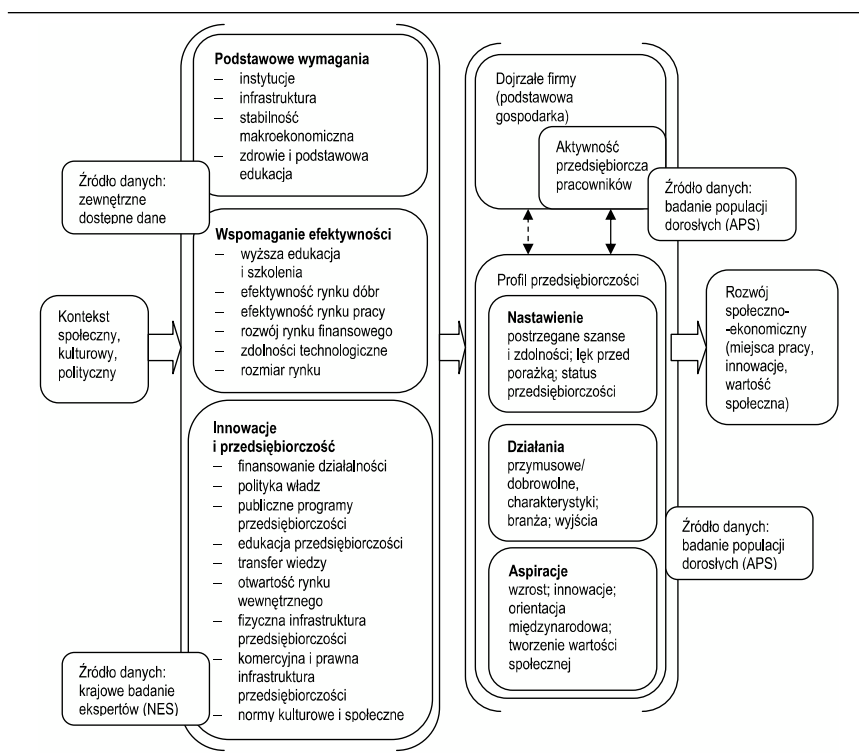
2. Globalny Monitor Przedsiębiorczości

Globalny Monitor Przedsiębiorczości powstał w roku 1997, a pierwsze badania przeprowadzono w roku 1999. Wart podkreślenia jest fakt, że geneza tego projektu była czysto naukowa, zrodził się on z zapotrzebowania na wysokiej jakości materiał empiryczny i został powołany do życia przez badaczy. Sytuacja taka w zasadzie utrzymuje się nadal, GEM jest projektem niezależnym od instytucji krajowych i międzynarodowych. W pierwszym badaniu GEM wzięło udział siedem państw, w badaniu w roku 2013 wzięło udział 70 krajów obejmujących 90% światowego PKB i 75% ludności świata.

GEM koncentruje się na przedsiębiorczości we wczesnym stadium działalności. Ma również kilka zalet, wśród których najbardziej istotne są: (1) rzetelność metodologiczna – badania w ramach GEM prowadzone są według jasno określonego i ściśle przestrzeganego schematu metodologicznego, który zapewnia wysoką jakość i rzetelność otrzymanych wyników; (2) niezależność – prowadzenie badań przez ośrodki akademickie pozwala uzyskać wysoki stopień niezależności i gwarantuje uzyskanie niezakłóconych wyników; (3) porównywalność międzynarodowa – badania w każdym z krajów członkowskich projektu pro-

wadzone są w taki sam sposób, co zapewnia pełną porównywalność wyników między krajami; (4) porównywalność czasowa – mimo że w badaniach w ramach projektu zachodzą zmiany, ich rdzeń pozostaje niezmienny, umożliwiając dokonywanie porównań podłużnych.

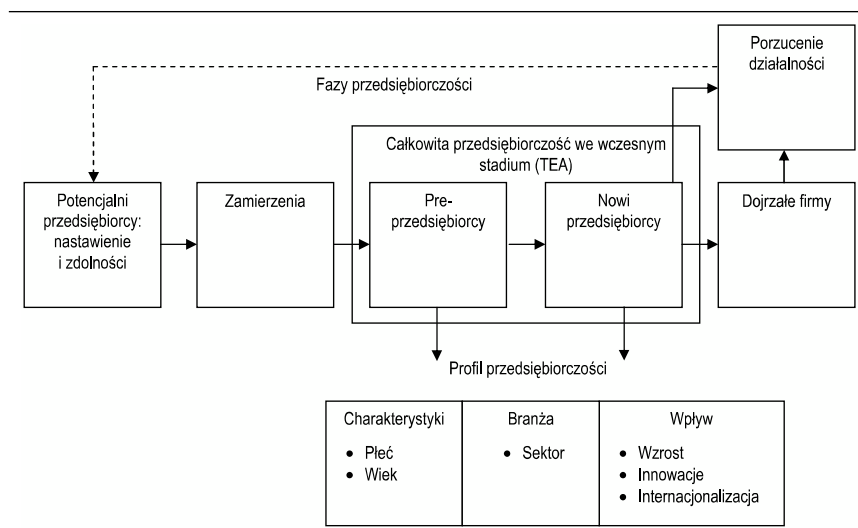
Globalny Monitor Przedsiębiorczości ma trzy główne cele: (1) pomiar różnic w przedsiębiorczych postawach, aktywności i aspiracjach pomiędzy krajami; (2) odkrywanie czynników determinujących naturę i poziom krajowej aktywności przedsiębiorczej; (3) identyfikację implikacji dla polityki społeczno-gospodarczej prowadzących do wspierania przedsiębiorczości. GEM operacjonalizuje przedsiębiorczość jako każdą próbę tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taką jak samozatrudnienie, nowa organizacja gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji, dokonana przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację. Ma to swoje implikacje w pomiarze poziomu przedsiębiorczości w GEM, która nie jest ograniczana do rejestracji nowej działalności gospodarczej, a traktowana jest bardziej w kategoriach behawioralnych niż w kategoriach instytucjonalnych i obejmuje zarówno zachowania przedsiębiorcze prowadzące do rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, jak i zachowania przedsiębiorcze w już istniejących organizacjach.



Rys. 1. Model rozwoju gospodarczego GEM. Źródło: J.E. Amorós i N. Bosma. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Report*. London: GERA, s. 21.

Badania w ramach GEM są oparte na modelach teoretycznych stworzonych na bazie wieloletniego dorobku nauki o przedsiębiorczości. Dwa najważniejsze modele teoretyczne to model zależności istniejących w gospodarce, których efektem jest jej rozwój, oraz model indywidualnego procesu przedsiębiorczego. Model zależności społeczno-ekonomicznych (rysunek 1) ukazuje, jak przedsiębiorczość jest kształtowana przez czynniki na poziomie krajowym, zakłada również istnienie trzech podstawowych składników przedsiębiorczości: nastawienia, działań i aspiracji. Te trzy składniki występują w modelu w formie konglomeratu, który tworzy innowacje, wzrost ekonomiczny i miejsca pracy.

W GEM istotne jest rozróżnienie fazy, w której znajduje się przedsięwzięcie gospodarcze (rysunek 2), przy czym analizą objęte są również fazy przed formalnym rozpoczęciem realizacji przedsięwzięcia, a uwaga skoncentrowana jest na wczesnych etapach działalności. Jest to jeden z istotnych elementów odróżniających GEM od innych projektów badawczych w dziedzinie przedsiębiorczości, gdzie bada się rejestracje nowych podmiotów na podstawie danych krajowych urzędów statystycznych, co nie pozwala na dogłębny wgląd w charakterystyki nowych przedsięwzięć. W modelowaniu procesu przedsiębiorczości GEM posługuje się trzema stadiami rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego. Ze względu na to, w której fazie znajduje się przedsiębiorca, można go określić jako preprzedsiębiorcę, nowego przedsiębiorcę lub dojrzałą firmę.



Rys. 2. Model procesu przedsiębiorczości GEM. Źródło: J.E. Amorós i N. Bosma. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Report*. London: GERA, s. 19.

Obok faz w procesie przedsiębiorczości GEM rozpoznaje również nastawienie i zdolności ludzi, które poprzedzają decyzję o założeniu działalności, a także przyczyny porzucenia działalności przez byłych przedsiębiorców, co

jest istotne z powodu ponownego zakładania biznesu przez niektórych z nich. Podejście polegające na poddawaniu badaniom i analizie osób, a nie firm jest charakterystyczne dla GEM i pozwala na znacznie głębszy wgląd w naturę procesu przedsiębiorczości. Daje to rezultaty dwojakiego rodzaju. Pozwala na analizę procesu przedsiębiorczości w wielu układach, na przykład identyfikację ludzi o podobnym nastawieniu i charakterystykach. Z drugiej strony daje możliwość odkrywania większej ilości różnic między krajami, otrzymujemy bowiem informacje nie tylko na temat liczby przedsiębiorców w danym kraju, ale również na temat różnic w ich nastawieniu i charakterystykach w poszczególnych fazach prowadzenia działalności.

Centralnym wskaźnikiem tworzonym w badaniach GEM jest TEA (*total early-stage entrepreneurial activity*). Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym, która jest zaangażowana w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy. W modelu procesu przedsiębiorczości GEM do całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium zalicza się preprzedsiębiorców i nowych przedsiębiorców, nie zalicza się za to dojrzałych firm. Metodologia wyliczania wskaźnika TEA jest dość złożona i opiera się na odpowiedziach na kilka pytań dotyczących zamiarów oraz działań podejmowanych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że wskaźnik TEA nie mierzy udziału ludności prowadzącej działalność gospodarczą, ale zakładającą ją i prowadzącą ją we wczesnym stadium. Jest w tym kontekście wskaźnikiem wyprzedzającym, pozwala na prognozowanie intensywności działalności gospodarczej w społeczeństwie. Osobną kategorią była przedsiębiorczość w miejscu pracy (*entrepreneurial employee activity* – EEA).

Istotne w GEM są również motywy podejmowania działalności gospodarczej. Klasycznie dwoma sprzecznymi ze sobą motywami była przedsiębiorczość jako realizacja chęci wykorzystania rozpoznanej szansy oraz przedsiębiorczość z przymusu, przy braku lepszych alternatyw zawodowych. W miarę ewolucji projektu nastąpił rozwój teorii motywacji przedsiębiorczej i obecnie GEM oprócz dwóch pierwszych typów rozpoznaje motywy rozpoczęcia działalności, takie jak: szansa rozwojowa, zwiększenie dochodów, utrzymanie dochodów, potrzeba niezależności czy motywacja mieszana.

Badania w projekcie GEM prowadzone są w dwóch częściach. Pierwsza z nich to typowo ilościowe badanie populacji dorosłych (*adult population survey* – APS) przeprowadzane na próbie osób w wieku produkcyjnym. Druga część badań to część jakościowa, polegająca na zbieraniu opinii ekspertów krajowych (*national experts survey* – NES). Badanie populacji dorosłych przeprowadza się na próbie co najmniej 2000 osób w każdym kraju w każdym roku. Badanie typowo przeprowadza się metodą CATI z uwzględnieniem wykorzystania przez gospodarstwa domowe w każdym kraju telefonii stacjonarnej oraz komórkowej. W badaniu APS dokonuje się pomiaru wskaźników, pozyskiwane są z niego również informacje na temat aspiracji i percepcji społeczeństwa w zakresie przedsiębiorczości, aspiracji wzrostowych przedsiębiorców, dążenia przez nich do internacjonalizacji, a także finansowania działalności gospodarczej. Światowa

próba badawcza w roku 2013 była na poziomie 197 000 respondentów. Badanie ekspertów krajowych jest dokonywane na próbie co najmniej 36 specjalistów z różnych dziedzin powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z przedsiębiorczością. Celem tej części badania jest rozpoznanie ramowych czynników przedsiębiorczości w każdym kraju.

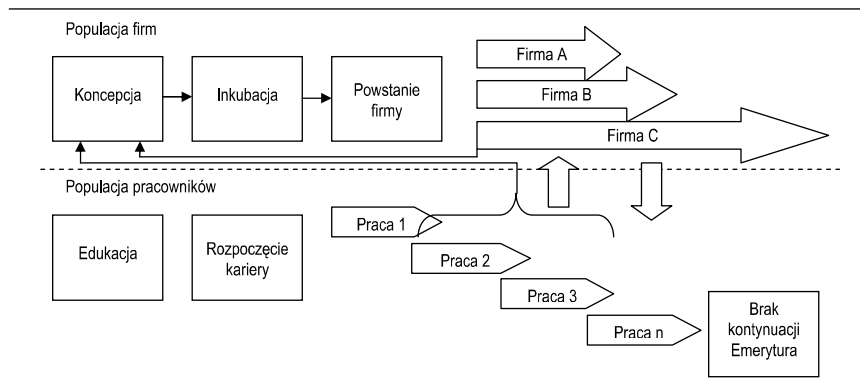
3. Panelowe Badania Dynamiki Przedsiębiorczości

Użycie liczby mnogiej w przypadku PSED nie jest przypadkiem. W odróżnieniu od GEM jest to bowiem projekt rozproszony, w zasadzie realizowany przez niezależne zespoły badawcze według dość luźnej metodologii. Podobnie do GEM jest to projekt oddolny w swojej naturze, koordynacja osiągnięta jest jednak przez poszczególne zespoły na zasadzie dobrowolności.

Pierwsze badanie PSED zostało rozpoczęte w roku 1998, a poprzedzone zostało inicjującymi badaniami prowadzonymi od 1993 r. Badanie było prowadzone najpierw w Stanach Zjednoczonych, a następnie procedura była replikowana w sześciu innych krajach. W latach 2005–2008 przeprowadzono drugie badanie, tzw. PSED II, w którym zidentyfikowano 1 214 preprzedsiębiorców po badaniu przesiewowym na próbie 34 000 respondentów. PSED podejmuje próbę odpowiedzi na następujące pytania: Kto jest zaangażowany w tworzenie nowych przedsięwzięć? Ilu jest preprzedsiębiorców? Co robią oni w celu stworzenia nowego przedsięwzięcia? W jakim stopniu opierają się na nowych technologiach i nauce? Ilu z nich faktycznie zakłada nową firmę? Jak długo trwa proces inkubacji? Co wyróżnia tych przedsiębiorców, którzy dochodzą do etapu założenia firmy? Jaki jest społeczny koszt start-upu? Co wyróżnia firmy, które szybko się rozwijają? Jak procedura i strategia start-upu wpływa na późniejszą trajektorię firmy?

Celem PSED jest przede wszystkim uzyskanie głębszego wglądu w proces tworzenia nowego przedsięwzięcia. W tym celu zdecydowano się na przeprowadzenie badań podłużnych, aby w kilku odstępach czasowych dokonać pomiaru istotnych zmiennych i uchwycić ich dynamikę. Należy przy tym zauważyć, że PSED wykorzystuje założenie sformułowane dobitnie przez Gartnera (1988), że w procesie przedsiębiorczości mniejsze znaczenie mają charakterystyki indywidualne, a większe konfiguracja szansy i zachowania oraz proces społeczny. PSED został również stworzony jako próba wyeliminowania wad dotychczas używanych podejść badawczych w zakresie przedsiębiorczości, zwłaszcza badania samozatrudnienia, wejść na rynek, rejestrów przedsiębiorstw, ekologii populacji organizacji, badań retrospektywnych, analiz historii oraz badań opartych na próbach dogodnych (*convenience sample*). Innym motywem było przezwyciężenie panującego w badaniach przedsiębiorczości dylematu metodologicznego: „duża próba, mało zmiennych albo mała próba, dużo zmiennych”. Bardziej pragmatycznym celem PSED jest stworzenie, na podstawie wyników badań, wskazówek dla prowadzenia polityki przedsiębiorczości na poziomach regionalnym, krajowym i międzynarodowym.

Podstawowy model dynamiki przedsiębiorczości, na którym oparty jest PSED (rysunek 3), jest nieco bardziej rozbudowany niż w GEM i kładzie większy nacisk na zależności między prowadzeniem działalności gospodarczej a zatrudnieniem. Zakłada on istnienie wielu przejść między tymi dwoma ścieżkami kariery, a także możliwość ich równoległego współistnienia.



Rys. 3. Podstawowy model dynamiki przedsiębiorczości PSED. Źródło: P.D. Reynolds i R.T. Curtin. (2007). *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics: Program Rationale and Description*, s. 7. Pozyskano z: <http://www.psed.isr.umich.edu>.

Istotną różnicą między GEM i PSED jest populacja badawcza. GEM jako populację przyjmuje wszystkich dorosłych mieszkańców danego kraju. W PSED populacja ta jest w znaczący sposób zawężona – do jedynie preprzesiębiorców. Konsekwencją takiego zawężenia jest trudność z pozyskaniem reprezentatywnej i wystarczająco licznej próby badawczej. Jest to możliwe jedynie dzięki zastosowaniu badań przesiewowych (*screening*). Wiąże się to oczywiście z dużymi kosztami, badaniom przesiewowym należy bowiem poddać grupę respondentów znacząco większą od próby badawczej. Największą grupę „przesiano” w pierwszym badaniu, było to 62 612 respondentów. Twórcy PSED twierdzą natomiast, że we wszystkich badaniach „przesiano” łącznie około $\frac{3}{4}$ miliona respondentów. Interesujące jest połączenie PSED i GEM w zakresie badań przesiewowych; w niektórych krajach wykorzystano próbę badawczą GEM jako podstawę tych badań. Na przykład w Holandii w latach 2001–2007 używano takiej procedury i prowadzono jeden dodatkowy wywiad telefoniczny z osobami zidentyfikowanymi jako preprzesiębiorcy po upływie jednego roku.

Długość badania przesiewowego ocenia się na 2 minuty, badanie główne trwa około 60 minut. Następne fazy badania prowadzone są po upływie 52 i 104 tygodni od pierwszej fazy, wywiady trwają również około 60 minut. Zmienne, które podlegają pomiarowi, różnią się nieznacznie ze względu na fazę. Pytania obejmują w sumie około 30 obszarów tematycznych, w tym typ przedsięwzięcia, lokalizację, formę prawną, podejmowane działania, finanse, orientację wobec konkurencji, demografię, relacje między współnikami, wspar-

cie dla przedsięwzięcia, strategię konkurencyjną, rynek docelowy, oczekiwania wzrostu, motywację, zatrudnienie i strukturę firmy.

Do dnia dzisiejszego ukończono 12 projektów, które można zaliczyć do PSED (Reynolds, 2014). Dwa z nich przeprowadzono w USA, dwa w Holandii, po jednym w Norwegii, Szwecji, Kanadzie, Niemczech, Łotwie, Chinach, Włoszech i Danii. Na ukończeniu jest projekt w Australii, projektowane są projekty w Szwajcarii, Łotwie, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Finlandii, planowany jest również projekt w Rosji, który poszukuje finansowania. Projekty mają różną długość: od jednego roku (Holandia) do siedmiu lat (Szwecja).

4. GEM i PSED jako odpowiedź na identyfikowane potrzeby badawcze

W ocenie wkładu projektów GEM i PSED w rozwój badań przedsiębiorczości warto przeanalizować, jakie potrzeby i kierunki rozwoju tej specjalności naukowej były identyfikowane przed powołaniem ich do życia i krótko po tym, czyli pod koniec ubiegłego stulecia i na początku obecnego.

Aldrich i Baker (1997) oraz Cooper (2003) uważali, że przedsiębiorczość może rozwinąć się trzech możliwych kierunkach. Pierwszym jest typowa specjalność naukowa zbudowana na akumulacji empirycznie testowanych hipotez i dobrze ugruntowanych generalizacji. Drugim jest specjalność rozproszona z wieloma paradygmatami sprzyjająca interdyscyplinarności. Trzeci kierunek jest najbardziej pragmatyczny i mniej ugruntowany teoretycznie i koncentruje się na badaniu szybko pojawiających się tematów i dostępności danych empirycznych. Nie sposób oprzeć się wrażeniu, że GEM i PSED wpisują się w trzeci kierunek, przy czym GEM może być postrzegany bardziej jako doskonałe źródło danych, PSED z kolei jest bardziej rozproszony, co sprzyja jego dopasowaniu do pojawiających się hipotez badawczych.

Z kolei Acs i Audretsch (2003) oraz McGrath (2003) jako przyszłe połączone kierunki badań przedsiębiorczości wymieniają: (1) badanie indywidualnych i zbiorowych procesów poznawczych w zakresie bodźców przedsiębiorczych i przekładania ich na zachowania przedsiębiorcze; (2) stworzenie modelu przewidującego wartość tworzoną poprzez inwestycje w innowacje; (3) badanie zagarniania wartości tworzonej przez innowacje przez interesariuszy; (4) badanie przedsiębiorczości (zwłaszcza start-upów) w kontekście otoczenia konkurencyjnego, szczególnie firm, które są zastępowane przez nowe przedsięwzięcia; (5) badanie przyczyn rozwoju lub niepowodzenia. W tym wypadku należy przyznać, że oba projekty koncentrują się przede wszystkim na kierunkach pierwszym, czwartym i piątym – i czynią to w stopniu dość znaczącym. Jak wcześniej opisano, w GEM istnieje cała grupa pytań dotyczących procesów poznawczych, takich jak dostrzeganie szansy czy odczuwanie strachu przed niepowodzeniem. Również dynamika rynku jest badana w dość znaczącym stopniu, na co wskazuje grupa pytań dotycząca porzucenia działalności gospodarczej, a także grupa dotycząca kontekstu konkurencyjnego nowych przedsięwzięć.

Venkataraman (1997) uważa, że przyszłe kierunki rozwoju badań przedsiębiorczości powinny zmierzać do uszczegółowienia odpowiedzi na pytanie: Co jest naszym specyficznym wkładem w szersze zrozumienie przedsięwzięć gospodarczych? Idąc dalej, Venkataraman proponuje skupić się na procesie, w jakim „szanse na stworzenie przyszłych dóbr i usług są odkrywane, tworzone i wykorzystywane, przez kogo i z jakimi konsekwencjami” (Venkataraman, 1997, s. 120), a także jako kierunki przyszłych badań proponuje skupienie się na: (1) okolicznościach powstawania szans w gospodarce; (2) fakcie, że niektóre osoby są w stanie odkryć szanse i je wykorzystać, a inne nie; (3) konsekwencjach ekonomicznych, psychologicznych i społecznych wykorzystania szans nie tylko dla przedsiębiorcy, ale również innych interesariuszy i społeczeństwa.

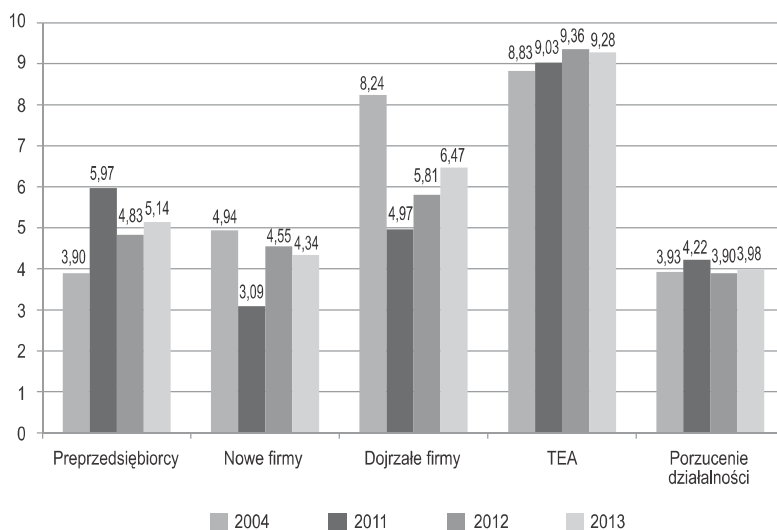
Shane i Venkataraman (2000) dodają, że w badaniach przedsiębiorczości nie musi chodzić o tworzenie nowej firmy i że opisane wyżej procesy mogą równie dobrze zachodzić w istniejących organizacjach, a nawet wielkich korporacjach. GEM i PSED doskonale wpisują się w tak zakreślone cele rozwoju specjalności naukowej. Skupiają się na kontekście powstawania szans biznesowych, przy czym chodzi zarówno o kontekst społeczny, jak i ekonomiczny. Ten pierwszy jest istotny również w realizacji drugiego celu, przy czym zgodnie z sugestią Gartnera (1988) rozważania w mniejszym stopniu dotyczą charakterystyk osobistych, a w większym kontekście. Trzeci cel osiągany jest poprzez kombinację danych pozyskanych w projektach z danymi wtórnymi i próbę poszukiwania zależności za pomocą modeli ekonometrycznych. Ponadto GEM traktuje na równi przedsiębiorczość indywidualną i organizacyjną, zakładając, że w niektórych kontekstach kulturowych i ekonomicznych ta druga może tworzyć większą wartość.

Davidsson, Low i Wright (2001) oraz Davidsson i Wiklund (2001), przyjmując szerszy punkt widzenia obejmujący cele, podstawy teoretyczne, poziom analizy oraz metodologię, uważają, że: (1) badania przedsiębiorczości powinny mieć mocne podstawy teoretyczne; (2) poziom analizy powinien być nieco bardziej przesunięty na poziom indywidualny; (3) metody badań powinny być bardziej solidne; (4) istnieje znacząca potrzeba przeprowadzania badań podłużnych.

Należy przyznać, że zarówno GEM jak i PSED są często krytykowane za niedostateczną podbudowę teoretyczną. Przyczyną tego jest charakter tych projektów, które w większym stopniu koncentrują się na stworzeniu zaawansowanych i rozbudowanych źródeł danych niż na odpowiedzi na testowaniu konkretnych hipotez opartych na krytycznych studiach literaturowych. Słabość ta jest jednak również mocną stroną – oba projekty są niezwykle zaawansowane metodologicznie, zarówno w zakresie procedury badawczej, jak i doboru próby i zastosowanych metod obliczeniowych. Przesunięcie ciężaru analizy na poziom indywidualny leży u podstaw obu projektów, podobnie jak podłużna natura badań, z tą oczywistą różnicą, że GEM jest badaniem kohortowym, a PSED badaniem panelowym.

5. Potencjał i dorobek projektów

Ze względu na podłużny charakter i zastosowanie dokładnie tej samej metodologii w różnych krajach GEM daje duże możliwości analizy danych, testowania hipotez i wyciągania wniosków. Na rysunku 4 przedstawiono na przykład dynamikę przedsiębiorczości w Polsce.



Rys. 4. Dynamika przedsiębiorczości w Polsce. Źródło: opracowanie własne.

Z analizy wykresu wynika, że przedsiębiorczość w Polsce jest w ostatnich latach dość stabilna. Pewna zmiana nastąpiła między rokiem 2011 a rokiem 2012, spadła liczba preprzedsiębiorców, natomiast zwiększyła się liczba nowych firm. Zaobserwowana stabilność zmiennych pozytywnie świadczy również o przyjętej metodologii.

W tabeli 1 przedstawiono z kolei międzynarodowe porównanie postaw przedsiębiorczych dla krajów Unii Europejskiej. Z analizy danych wynika w tym przypadku, że Polacy charakteryzują się dość wysokim poziomem intencji przedsiębiorczych, wysoką samooceną umiejętności w zakresie zakładania i prowadzenia biznesu, a także wybitnie wysokim poziomem strachu przed niepowodzeniem (w tej niechlubnej kategorii ustępujemy jedynie Grekom).

Kraj	Intencja przedsiębiorcza	Postrzeżenie szans	Samoocena umiejętności	Strach przed niepowodzeniem
UE	15,86	28,67	42,27	47,28
Belgia	9,20	31,50	33,85	50,81
Chorwacja	24,09	17,58	47,18	46,03
Czechy	15,28	23,08	42,59	42,86
Estonia	22,87	46,07	39,96	47,78
Finlandia	9,31	43,80	33,26	41,11
Francja	13,73	22,87	33,15	45,31
Grecja	8,94	13,54	45,99	69,06
Hiszpania	9,35	16,01	48,39	47,70
Holandia	10,28	32,66	42,38	41,28
Irlandia	14,71	28,28	43,14	45,33
Litwa	25,66	28,72	35,38	49,36
Łotwa	26,75	34,80	47,85	42,55
Luksemburg	19,24	45,57	43,28	49,58
Niemcy	8,90	31,30	37,72	48,15
Polska	21,39	26,06	51,77	56,34
Portugalia	15,97	20,24	48,75	48,17
Rumunia	26,82	28,86	45,87	45,98
Słowacja	20,30	16,10	51,01	44,46
Słowenia	14,68	16,06	51,48	41,98
Szwecja	11,02	64,45	38,80	39,73
Węgry	17,35	18,87	37,50	47,88
Wielka Brytania	7,60	35,54	43,85	39,84
Włochy	11,26	17,34	29,11	56,20

Tab. 1. Międzynarodowe porównanie postaw przedsiębiorczych. Źródło: opracowanie własne.

Dane GEM pozwalają również na zestawianie ich z innymi danymi i testowanie modeli statystycznych, gdzie jednostkami analizy mogą być zarówno kraje, jak i osoby. Na przykład Zbierowski (2014) dowodzi, że istotnymi predyktorami wczesnej internacjonalizacji na poziomie krajowym są: penetracja Internetu, poziom globalizacji, poziom eksportu per capita oraz poziom PKB per capita (zależność negatywna). GEM stanowi cenne źródło danych, a prace przygotowane na ich podstawie są publikowane w wiodących czasopiśmie

z zakresu przedsiębiorczości: *Journal of Business Venturing*, *Entrepreneurship Theory & Practice*, *Small Business Economics* oraz *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. Na przykład Klyver, Nielsen i Evald (2013) odkryli, że równość płci na poziomie kraju negatywnie wpływa na wybory kobiet w zakresie przedsiębiorczości w porównaniu z mężczyznami, a wpływ ten jest silniejszy w krajach rozwijających się. Z kolei Estrin, Korosteleva i Mickiewicz (2013) udowadniają, że wysoki poziom korupcji, słabsza ochrona własności intelektualnej i rozbudowana administracja publiczna w znaczącym stopniu ograniczają aspiracje wzrostowe przedsiębiorców w zakresie kreowania miejsc pracy. Z drugiej strony aspiracje te są wyższe u przedsiębiorców, którzy zakorzenieni są w lokalnej społeczności.

Podobnie imponujący jest dorobek PSED, jeśli chodzi o publikacje prac opartych na jego wynikach. Dwie z nich zostały opublikowane w *Strategic Management Journal*, a wiele innych w czasopismach z zakresu przedsiębiorczości: *Journal of Business Venturing*, *Entrepreneurship Theory & Practice* i innych. Delmar i Shane (2003) na podstawie wyników szwedzkiego PSED udowadniają, że planowanie biznesu redukuje prawdopodobieństwo upadłości i przyspiesza proces rozwoju produktu i organizowania firmy poprzez ułatwianie podejmowania decyzji, równoważenie podaży i popytu i przetwarzaniu abstrakcyjnych celów w konkretne kroki operacyjne. Z drugiej jednak strony Cassar (2010) twierdzi, że planowanie biznesowe, szczególnie finansowe, prowadzi do nadmiernego optymizmu dotyczącego przyszłej sprzedaży i przychodów. Optymizm ten jest naturalny dla przedsiębiorców, ale w procesie planowania ulega on wzmocnieniu.

6. Podsumowanie – porównanie projektów, ich mocne i słabe strony oraz przyszłość

Analiza obu projektów wskazuje na to, że są one zorganizowane z wyjątkowym zaangażowaniem, odpowiadają na potrzeby badawcze, a także wnoszą znaczący wkład w rozwój naukowego zainteresowania przedsiębiorczością oraz w dyscyplinę zarządzania. Warto dokonać końcowego porównania obu projektów ze względu na kilka istotnych parametrów (tabela 2).

Oba projekty zbudowane są na podstawie podłużnego projektu badań, oba też są inicjatywami oddolnymi i czysto naukowymi. Pozostałe parametry jednak różnicują GEM i PSED. Pierwszy z nich jest projektem kohortowym, w każdym badaniu na poziomie kraju bierze udział inna próba badawcza, choć każda jest reprezentatywną próbą losową. Ponadto niektóre kraje rekrutują próby losowe na poziomie regionów, co w niektórych przypadkach oznacza próby na poziomie kraju o liczebności ponad 30 000 respondentów (Hiszpania i Wielka Brytania). PSED jest projektem panelowym, co wiąże się ze zmniejszającą się liczebnością próby wraz z każdym powtórzeniem badania. Szacuje się, że każdorazowo próba zmniejsza się o 20%, co oznacza, że po trzech powtórzeniach próba zmniejsza się o połowę. Ponadto liczebność próby w PSED ograniczona jest liczebnością

próby w badaniach przesiewowych. Wszystko to sprawia, że są to projekty dość drogie w prowadzeniu. Istnieje zatem mniejsza możliwość budowy globalnego konsorcjum w tym przypadku, tak jak ma to miejsce w GEM, a koordynacja jest luźna i odbywa się na zasadzie dobrowolności i korzystania z dorobku innych zespołów. Zaletą PSED jest natomiast możliwość głębszego wglądu w proces przedsiębiorczości i pomiaru większej liczby zmiennych. Wywiady telefoniczne są w tym przypadku dłuższe, ale w związku z tym, że próba składa się z przedsiębiorców, są oni bardziej skłonni do współpracy.

Parametr	GEM	PSED
Projekt badań	Podłużne	Podłużne
Typ projektu podłużnego	Kohortowe	Panelowe
Inicjatywa projektu	Oddolna	Oddolna
Koordynacja projektu	Scentralizowana przy zachowaniu wpływu zespołów krajowych na kształt projektu	Luźna, realizowana na zasadzie dobrowolności
Populacja	Populacja dorosłych mieszkańców	Populacja przedsiębiorców
Próba badawcza	Prosta reprezentatywna	Złożona: prosta reprezentatywna do badań przesiewowych, następnie reprezentatywna próba przedsiębiorców
Horyzont geograficzny	Globalny	Krajowy
Główny cel	Porównywalność krajowa i geograficzna	Dogłębny wgląd w dynamikę tworzenia przedsięwzięcia
Liczba zmiennych	Ograniczona	Znacząca

Tab. 2. Porównanie GEM i PSED. Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, można wskazać kilka mocnych stron GEM i PSED w porównaniu z innymi projektami badania przedsiębiorczości i źródłami danych:

- głębszy wgląd w proces przedsiębiorczości,
- możliwość pomiaru wielu zmiennych,
- możliwość pomiaru zmiennych niedostępnych w źródłach wtórnych,
- możliwość „odfiltrowania” fikcyjnego samozatrudnienia,
- podłużność obu projektów pozwalająca na porównywanie danych w szeregach czasowych,
- silne podstawy metodologiczne.

Oczywiście oba projekty nie są wolne od wad i potencjalnych słabości. Słabą stroną GEM jest na przykład fluktuacja krajów uczestniczących w pro-

jekcie. Wynika ona z samoorganizacji i samofinansowania zespołów krajowych, co sprzyja ich czasowej albo stałej nieobecności w projekcie. Pewną wadą w przypadku PSED jest częściowy brak porównywalności wyników uzyskanych w różnych krajach.

Warto na koniec zastanowić się nad przyszłością i możliwymi kierunkami rozwoju obu projektów. W przypadku GEM istnieje bowiem niebezpieczeństwo pewnego rodzaju stagnacji. Projekt osiągnął już znaczące rozmiary i możliwości jego dalszego liczbowego wzrostu powoli się wyczerpują. Wynika to z zasad finansowania GEM, które polegają na samofinansowaniu zespołów krajowych i dodatkowym utrzymywaniu przez nie oraz sponsorów centrali projektu – GERA (Global Entrepreneurship Research Association). Co roku nowe zespoły krajowe dołączają do projektu, ale coraz bardziej otwarta jest dyskusja, czy liczbowe zwiększanie zasięgu projektu powinno być jego głównym dążeniem. Ponadto, w pewnym sensie, projekt znalazł się w punkcie, w którym dla jego ożywienia potrzebne są nowe wyzwania naukowe, a z drugiej strony jego siłą jest niezmienność. Optymistycznie na przyszłość nastraja to, że w wielu krajach obecnie biorących udział w projekcie osiągnięto stabilizację zespołów badawczych, a samo trwanie w znaczących rozmiarach jest jego silną stroną, pozwala bowiem na budowanie coraz bardziej rozbudowanej bazy danych.

Nieco inaczej wyglądają perspektywy PSED, głównie ze względu na to, że dotychczas został on prowadzony zaledwie w kilkunastu krajach. Prowadzenie badań w każdym nowych warunkach będzie zatem wzbogacało dorobek projektu o wgląd w nowe uwarunkowania środowiskowe. Z drugiej jednak strony jest to w gruncie rzeczy powtarzanie podobnej procedury badawczej, a ze względu na luźną koordynację projektu wyniki nie są całkowicie porównywalne. Najbardziej prawdopodobnym kierunkiem rozwoju projektu jest powtarzanie badań co pewien czas (prawdopodobnie co 5–10 lat) w krajach takich jak Stany Zjednoczone czy Holandia, w których istnieją zespoły badawcze, które są wystarczająco zdeterminowane i są w stanie zapewnić finansowanie projektu.

Konkludując, można przyznać rację Paulowi Reynoldsowi – oba projekty faktycznie wnoszą olbrzymi wkład w rozwój badań nad przedsiębiorczością. Są zbudowane na silnych podstawach metodologicznych, odpowiadają na żywotne potrzeby badawcze, a ich wyniki są podstawą wielu cennych opracowań. Dalszy ich rozwój zależy przede wszystkim od potrzeb poznawczych i determinacji samych badaczy.

Bibliografia

- Acs, Z.J. i Audretsch, D.B. (2003). Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research. W: Z.J. Acs i D.B. Audretsch. (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (s. 3–20). Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers.
- Aldrich, H.E. i Baker, T. (1997). Blinded by the Cites? Has There Been Progress in Entrepreneurship Research? W: D.L. Sexton i R.W. Smilor. (red.), *Entrepreneurship, 2000* (s. 377–400). Chicago: Upstart Publishing Company.

- Amorós, J.E. i Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Report*. London: GERA.
- Cassar, G. (2010). Are Individuals Entering Self-employment Overly Optimistic? An Empirical Test of Plans and Projections on Nascent Entrepreneur Expectations. *Strategic Management Journal*, 31 (8), 822–840.
- Cooper, A. (2003). Entrepreneurship: The Past, the Present, the Future. W: Z.J. Acs i D.B. Audretsch. (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (s. 21–34). Boston–Dordrecht–London: Kluwer Academic Publishers.
- Davidsson, P., Low, M.B. i Wright, M. (2001). Editor's Introduction: Low and MacMillan Ten Years on: Achievements and Future Directions for Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 25 (4), 5–15.
- Davidsson, P. i Wiklund, J. (2001). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 25 (4), 81–99.
- Delmar, F. i Shane, S. (2003). Does Business Planning Facilitate the Development of New Ventures? *Strategic Management Journal*, 24(12), 1165–1185.
- Estrin, S., Korosteleva, J. i Mickiewicz, T. (2013). Which Institutions Encourage Entrepreneurial Growth Aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28 (4), 564–580.
- Gartner, W.B. (1988). Who Is the Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12, 11–32.
- Klyver, K., Nielsen, S.L. i Evald, M.R. (2013). Women's Self-employment: An Act of Institutional (dis)Integration? A Multilevel, Cross-country Study. *Journal of Business Venturing*, 28 (4), 474–488.
- McGrath, R.G. (2003). Connecting the Study of Entrepreneurship and Theories of Capitalist Progress: An Epilogue. W: Z.J. Acs i D.B. Audretsch. (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (s. 515–531). Boston–Dordrecht–London: Kluwer Academic Publishers.
- Reynolds, P.D. (2014). *Listing of Known PSED Projects: Completed, in Process, or Submitted for Funding*, (6/9/2014). Materiał niepublikowany.
- Reynolds, P.D. i Curtin, R.T. (2007). *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics: Program rationale and description*. Pozyskano z: <http://www.psed.isr.umich.edu>.
- Shane, S. i Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217–226.
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. W: J. Katz. (red.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* (s. 119–138). Greenwich: JAI Press.
- Zbierowski, P. (2014). Determinants of Early Internationalization – Empirical Evidence from Global Entrepreneurship Monitor. W: B. Knežević i K. Wach. (red.), *International business from the Central European perspective* (s. 27–42). Zagreb: University of Zagreb.