

Jerzy Cieślik

Miejsce przedsiębiorczości w strukturze nauk o zarządzaniu

Nauka przedsiębiorczości powinna być traktowana jako subdyscyplina nauk o zarządzaniu. Przemawiają za tym metodologiczne słabości nie pozwalające na wyodrębnienie przedsiębiorczości jako samodzielnej dyscypliny nauk ekonomicznych, a jednocześnie daleko idąca zbieżność zakresu problemowego i funkcji obydwu dziedzin.

W środowisku naukowców zajmujących się problematyką zarządzania od wielu lat podejmowane są próby uporządkowania podstawowych kwestii metodologicznych związanych z tą dyscypliną nauki. Szczególną rolę w tym procesie odgrywa Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk. Jedną z takich kwestii jest określenie subdyscyplin w naukach o zarządzaniu [Sudoł, 2014]. W tym celu, w ramach wspomnianego Komitetu, powołano specjalny zespół ds. określenia subdyscyplin w naukach o zarządzaniu, który zaproponował metodologię wyodrębnienia, a także konkretną listę subdyscyplin [Cyfert i in., 2014].

Mimo wszystkich trudności określenia subdyscyplin, na które zwracają zresztą uwagę uczestnicy wspomnianej dyskusji, potrzeba taka niewątpliwie istnieje. Umożliwia to współpracę i integruje środowiska badaczy – specjalistów w wąskich dziedzinach. Opracowane nowe koncepcje i rozwiązania, choć niekoniecznie o przełomowym znaczeniu dla samej dyscypliny, mogą szybko znaleźć zastosowanie w praktyce. W artykule podejmuje

się kwestię relacji między nauką przedsiębiorczości a naukami o zarządzaniu. Inspiracją było uznanie – przez wspomniany zespół – nauki przedsiębiorczości, jako subdyscypliny nauk o zarządzaniu i to na poziomie strategicznym. To kontrastuje z wcześniejszymi ujęciami Komitetów Nauk Ekonomicznych i Nauk Organizacji i Zarządzania PAN, gdzie przedsiębiorczość nie była uwzględniana.

Czy przedsiębiorczość może być samodzielną dyscypliną?

W ostatnich kilkudziesięciu latach obserwujemy na świecie niebywały rozkwit badań nad przedsiębiorczością. Na uczelniach wyższych powstały wyspecjalizowane centra i katedry, łączące najczęściej funkcje badawcze z dydaktyką i działalnością szkoleniowo-doradczą. Wydaje się szereg czasopism naukowych, poświęconych wyłącznie tej problematyce. Organizowane są cykliczne konferencje o międzynarodowym zasięgu. Wyodrębniły się bardziej szczegółowe specjalności oraz międzynarodowe zespoły badawcze. To wszystko skłania do myślenia o przedsiębiorczości w kategoriach samodzielnej dyscypliny naukowej. Jak dotąd badacze formułują te propozycje dość ostrożnie, skupiając się na określeniu podstawowej domeny badawczej przedsiębiorczości i relacji z innymi dyscyplinami nauk społecznych [Shane, Venkataraman, 2000]. Takie ostrożne podejście wynika z braku jednolitego stanowiska badaczy w odniesieniu do szeregu kluczowych kwestii, co

powoduje, że nie można przedsiębiorczości uznać za w pełni dojrzałą dyscyplinę naukową. Poniżej przedstawimy dwie takie kwestie, szczególnie istotne dla określenia związku między przedsiębiorczością a zarządzaniem.

- Czy domeną przedsiębiorczości jest początkowa faza rozwoju, czy też obejmuje ona cały cykl życia firmy?

W tradycji badań nad przedsiębiorczością występuje bardzo silny nurt upatrujący jej istotę w rozpoznawaniu, ocenie potencjału ekonomicznego, a następnie wykorzystaniu sposobności biznesowych (*business opportunities*). W myśl tego kierunku, właśnie dobre rozpoznanie i ocena sposobności to klucz do osiągnięcia sukcesu w biznesie. Najważniejsza jest zatem faza rozpoczęcia działalności i rozruchu nowej firmy. W tym samym duchu współcześnie wypowiadają się badacze przedsiębiorczości opartej na zaawansowanych technologiach. S. Blank i B. Dorf [2012] definiują startup jako tymczasową organizację utworzoną w celu sprawdzenia wykonalności przyjętego modelu biznesowego. Podkreślenie tymczasowego charakteru organizacji nie jest przypadkowe. W przypadku przedsięwzięć technologicznych, ich twórcy bardzo często nie planują rozwoju firmy w dłuższej perspektywie, gdyż ich celem jest korzystna sprzedaż biznesu niejako „na pniu”, najczęściej do dużej korporacji, dysponującej odpowiednim potencjałem wdrożeniowym. Także w przypadku przedsięwzięć nieopartych na zaawansowanych technologiach, których inicjatorzy zamierzają rozwijać firmę, ważne jest osiągnięcie pewnego etapu dojrzałości, gdzie podstawowe trudności fazy uruchomienia zostają pokonane i istnieją mocne przesłanki, że nowa firma utrzyma się na rynku.

Konsekwencje powyższego sposobu pojmowania przedsiębiorczości w kon-

tekście analizowanego związku między przedsiębiorczością a zarządzaniem są bardzo istotne. Można bowiem przyjąć, że po zakończeniu fazy rozruchu dalsze funkcjonowanie młodej i najczęściej małej firmy staje się domeną nauk o zarządzaniu. W praktyce, określenie „linii demarkacyjnej” nie jest łatwe, choć warto odnotować propozycje konkretnych rozwiązań. Najprościej wygląda to w przypadku startupów technologicznych, gdzie pozytywny test modelu biznesowego znajduje odzwierciedlenie w ofercie zakupu biznesu „na pniu”, bądź dofinansowania dalszego rozwoju przez fundusze wysokiego ryzyka (*venture capital*). W przypadku pozostałych przedsięwzięć biznesowych interesujące są próby pomiaru osiągnięcia przez firmę wstępnej fazy dojrzałości, czyli „platformy stabilnego biznesu” [Cieślik, 2010, Klofsten, 2010].

Na potrzeby statystycznego pomiaru i badań wczesnej, przedsiębiorczej fazy działalności przyjmuje się określone przedziały czasowe. Zazwyczaj w badaniach naukowych jest to 5-8 lat od rozpoczęcia działalności. Znacznie krótszy, bo 3,5-letni próg przyjęto w realizowanym od 1999 r. międzynarodowym projekcie badawczym Global Entrepreneurship Monitor – GEM. Z kolei w systemie wskaźników pomiaru przedsiębiorczości wprowadzonych w przez OECD i Eurostat przyjęto cezurę 5-letnią [OECD, 2013].

- Czy przedmiotem zainteresowania nauki przedsiębiorczości jest wyodrębniony segment dynamicznych i innowacyjnych firm, czy też cały sektor działalności gospodarczej prowadzonej na niewielką skalę (*small business*)?

Powyższy dylemat należy postrzegać w kontekście dyskusji na temat istoty i roli przedsiębiorczości w gospodarce na przestrzeni ostatnich stu lat. J. Schumpeter traktował przedsiębiorcę wdrażającego przełomowe innowacje jako czynnik

sprawczy rozwoju społeczno-gospodarczego. Tymczasem, wraz z postępującym procesem uprzemysłowienia czołowych gospodarek w II poł. XX wieku, innowacje o przełomowym znaczeniu były wdrażane w laboratoriach wielkich koncernów, zaś mali przedsiębiorcy w swej przeważającej grupie pozostali poza głównym nurtem postępu techniczno-organizacyjnego w nowoczesnych gałęziach gospodarki.

Dało to początek jakościowo odmiennego spojrzenia – utożsamiania przedsiębiorczości ze *small businessem*, czyli działalnością prowadzoną na niewielką skalę, w tradycyjnych branżach gospodarki i bez ambicji rozwojowych. Było ono powszechne aż do końca lat 70. ubiegłego stulecia. Wtedy to ujawniły się nowe zjawiska i tendencje, świadczące o renesansie przedsiębiorczości. W wielu nowoczesnych gałęziach, takich jak informatyka, biotechnologia czy nowe materiały, zaczęły powstawać zaawansowane technologicznie startupy, które zagroziły wielkim koncernom. Okazało się, że mogą one skutecznie wdrażać przełomowe innowacje w warunkach „garażowych”, nie dysponując rozbudowaną infrastrukturą badawczą, kadrami i środkami finansowymi.

W tej sytuacji oczywista była koncentracja zainteresowania badaczy, ale także polityków gospodarczych i szerszej opinii publicznej, na dynamicznym segmencie przedsiębiorczości. W rezultacie ukształtowało się dychotomiczne podejście do mniejszych podmiotów gospodarczych: stosunkowo nielicznej grupy szybko rozwijających się, innowacyjnych firm i pozostałej reszty, a więc *small businessu*. Znalazło to odzwierciedlenie w stosowanej terminologii, w języku angielskim odpowiednio: *entrepreneurship* i *small business*. Niestety, w wielu językach, w tym także w polskim ale i niemieckim, takie rozróżnienie nie występuje, co prowadzi do wielu nieporozumień.

W literaturze przedmiotu rosnącą popularność zdobywa pogląd, że dychoto-

miczny podział na segment nowej generacji i tradycyjny *small business* nie oddaje współczesnych realiów życia gospodarczego. W szczególności zwraca się uwagę na potrzebę uwzględnienia w analizie naukowej, ale także w polityce, ambitnego segmentu drobnej przedsiębiorczości [Cieślak, 2014]. Przykładowo, autorzy wiodącego na rynku amerykańskim podręcznika przedsiębiorczości argumentują, że *można być właścicielem małej firmy i jednocześnie osobą przedsiębiorczą* [Longenecker i in., 2011, s. 5-6]. Charakterystyczny jest tytuł innego czołowego podręcznika – *Entrepreneurial small business (Przedsiębiorczy small business)* [Katz i Green, 2011]. Adresowany jest on do tych kandydatów na przedsiębiorców, którzy zamierzają uruchomić małą firmę, twórczo adaptując rozwiązania dostępne na rynku, ale firmę zarządzaną nowoczesnie, z ambicjami rozwoju.

Te podstawowe dylematy i otwarte kwestie w nauce przedsiębiorczości można łatwiej rozwiązać w szerszym kontekście nauk o zarządzaniu, niż gdyby przedsiębiorczość funkcjonowała jako odrębna dyscyplina naukowa.

Przedmiot i funkcje nauki przedsiębiorczości i nauk o zarządzaniu

W naukach społecznych powszechna jest tendencja do interdyscyplinarnego charakteru badań. Niezależnie od ewidentnych korzyści dla jakości procesu badawczego i uzyskiwanych wyników, takie podejście rodzi istotne zagrożenia. Skoro przedstawiciele poszczególnych dziedzin i dyscyplin definiują obszar zainteresowań bardzo szeroko, trudno jest określić podstawową domenę a więc zakres problemowy, na którym skupia się uwaga badaczy. Ze zjawiskiem tym mamy do czynienia zarówno w naukach o zarządzaniu jak i przedsiębiorczości.

Poszukując w obydwu obszarach takiego trzonu badawczego wydaje się

dość oczywiste, że jest nim perspektywa mikroekonomiczna, gdzie przedmiotem analizy jest funkcjonowanie jednostki i organizacji w procesie gospodarowania. W tej bazowej dla obydwu dziedzin płaszczyźnie mikroekonomicznej występuje wyraźne podobieństwo zakresu problemowego oraz funkcji.

Po pierwsze, ich „matecznikiem” jest gospodarka, co nie przeszkadza, że zarówno w przedsiębiorczości jak i w zarządzaniu mamy do czynienia z mniej lub bardziej udanymi próbami poszerzenia obszaru badań w kierunku administracji, instytucji użyteczności publicznej czy też organizacji społecznych. Po drugie, wiodącą funkcją w obydwu dziedzinach jest funkcja aplikacyjna. W cytowanym wcześniej stanowisku Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania PAN zawarta jest propozycja, by uznać jako mikroparadygmat nauk o zarządzaniu następujące stwierdzenie: *Główną funkcją nauk o zarządzaniu jest bezpośrednia lub pośrednia pomoc organizacjom gospodarczym, administracyjnym i społecznym w racjonalizacji ich funkcjonowania i rozwoju* [Sudoł, 2014, s. 26].

W nauce przedsiębiorczości, która skupia się na fazie uruchomienia nowych przedsięwzięć, taki sposób myślenia jest bardzo rozpowszechniony. To właśnie wychodząc naprzeciw potrzebom początkujących adeptów biznesu wprowadzono na uczelniach zajęcia dydaktyczne z przedsiębiorczości, różne formy wsparcia przez agendy rządowe, a także zainicjowano badania naukowe dotyczące procesu zakładania nowych firm. Mimo że wspomniane badania rozwinęły się w bardzo różnych kierunkach, tworzenie nowego biznesu (*new venture creation*) pozostaje kluczową domeną nauki przedsiębiorczości.

Natomiast istotna różnica między przedsiębiorczością a zarządzaniem dotyczy makroekonomicznej perspektywy badawczej, gdzie obserwujemy wyraźną przewagę nauki przedsiębiorczości. Ten

nurt został zainicjowany przez J. Schumpetera, który traktował przedsiębiorcę-innowatora jako główny czynnik rozwoju gospodarczego. Prowadzone na przełomie XX i XXI wieku badania pozwoliły określić związek między aktywnością przedsiębiorczą a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, z uwzględnieniem czynników kulturowych i instytucjonalnych, różnicujących warunki prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych krajach. Najnowsze osiągnięcie badaczy w ramach makroekonomicznego nurtu polegało na włączeniu czynnika przedsiębiorczości do endogenicznego modelu wzrostu gospodarczego. Bardzo zaawansowane są także badania o roli przedsiębiorczości w rozwoju na poziomie regionalnym [Cieślak, 2014].

Na tym tle makroekonomiczny nurt badań w naukach o zarządzaniu prezentuje się znacznie skromniej, choć i tu obserwujemy wyraźny wzrost aktywności w ostatnich latach. Jeśli chodzi o rolę czynników kulturowych, dyscyplina zarządzania na gruncie psychologii społecznej i antropologii wiele zawdzięcza badaniom G. Hofstede i jego następców [Hofstede i Hofstede, 2007]. Zwłaszcza w biznesie międzynarodowym pozwoliły one lepiej dopasować metody zarządzania do otoczenia kulturowego i instytucjonalnego panującego w poszczególnych krajach. Charakterystyczne jest to, że inspiracją dla G. Hofstede były badania ankietowe postaw i motywacji pracowniczych prowadzone od lat 60. przez korporację IBM w 72 krajach. To właśnie dostęp do ponad 100 tys. ankiet, a także wsparcie finansowe IBM doprowadziły do powstania przełomowej teorii kultur narodowych.

Bardzo interesujące są także najnowsze badania w ramach projektu World Management Survey o wpływie ogólnego poziomu zarządzania na wzrost gospodarczy w poszczególnych krajach [Kozłowski, 2014]. W dotychczasowej analizie kluczowe znaczenie przypisywano wdrażaniu

i dyfuzji nowych produktów i procesów technologicznych. Tymczasem okazuje się, że istotną rolę odgrywają czynniki miękkie, w tym upowszechnienie nowoczesnych metod zarządzania. Odpowiadają one za ok. 25 proc. różnicy całkowitej produktywności czynników produkcji (Total Factor Productivity – TFP) między Stanami Zjednoczonymi a pozostałymi krajami [Bloom i inni, 2014].

Jeśli chodzi o nurt makroekonomiczny w przedsiębiorczości i zarządzaniu wydaje się, że powinien on być rozwijany w ramach ekonomii, a szczególnie teorii wzrostu gospodarczego. W badaniach wielu szczegółowych problemów przedsiębiorczości i zarządzania równolegle wykorzystuje się dorobek innych dziedzin nauk społecznych, a zwłaszcza socjologii i psychologii.

Określenie miejsca przedsiębiorczości w naukach o zarządzaniu

Analiza propozycji wyodrębnienia subdyscyplin nauk o zarządzaniu przez międzynarodowe profesjonalne stowarzyszenia i organizacje grupujące badaczy i praktyków zarządzania prowadzi do wniosku, że przedsiębiorczość jest już bardzo dobrze „zadomowiona” w obrębie tych nauk. I tak, w ramach utworzonej w 1936 r. Akademii Zarządzania (Academy of Management – AOM) w USA, pierwszą próbę wyodrębnienia subdyscyplin (*divisions*) podjęto już w 1971 r. Wtedy jeszcze przedsiębiorczość nie znalazła się na liście 9 subdyscyplin, ale w niższej kategorii specjalizacji (*interest groups*). Do rangi dojrzałej subdyscypliny przedsiębiorczość awansowała dopiero w 1986 r. Aktualnie w ramach AOM funkcjonują 23 subdyscypliny i dwie specjalizacje, a subdyscyplina przedsiębiorczość należy do najbardziej aktywnych. Grupuje ponad 6 proc. wszystkich członków AOM, w tym prawie całą czołówkę badaczy przedsiębiorczości z całego świata.

Dorobkiem badaczy wspomnianej subdyscypliny jest uzgodnienie zakresu tematycznego (domeny) nauki przedsiębiorczości. Towarzyszyły temu burzliwe dyskusje i ewolucja poglądów na przestrzeni ostatnich 20 lat. Najnowsza definicja zakresu tematycznego (przedmiotu) przedsiębiorczości z 2011 r. brzmi:

Domena Przedsiębiorczości:

aktorzy, działania, zasoby, wpływ otoczenia i efekty pojawiania się sposobności przedsiębiorczych illub nowej działalności gospodarczej w różnych formach organizacyjnych, oraz cechy, działania i wyzwania dla właścicieli-zarządców i ich biznesów (wersja 8/2011) [Academy of Management, 2015].

W aktualnej formule zwraca uwagę dualne definiowanie zakresu przedsiębiorczości – jako tworzenie nowych organizacji, a jednocześnie funkcjonowanie małych firm niezależnie od wieku. Ograniczenie do działalności na niewielką skalę jest pochodną zawężenia analizy do sytuacji, gdy właściciel sam zarządza firmą (*owner-manager*) bez udziału profesjonalnej kadry menedżerskiej, która staje się niezbędna, gdy przedsiębiorstwo osiąga większe rozmiary.

W przypadku utworzonej w 2001 r. Europejskiej Akademii Zarządzania – EURAM, sposób definiowania subdyscyplin jest znacznie mniej sformalizowany i odzwierciedla ewolucję zainteresowań badaczy uczestniczących w dorocznych konferencjach EURAM. Jednakże problematyka przedsiębiorczości, choć różnie definiowana, była obecna praktycznie od początku istnienia tej organizacji. O tym, że cieszy się ona rosnącym zainteresowaniem świadczy program najnowszej konferencji, zorganizowanej w czerwcu 2015 r. w Warszawie. Spośród 14 subdyscyplin (*strategic interest groups*) dwie dotyczą obszaru przedsiębiorczości (przedsiębior-

czość oraz badanie biznesu rodzinnego) [EURAM, 2015].

Miejsce przedsiębiorczości w strukturze nauk o zarządzaniu

W dotychczasowych rozważaniach zostało przedstawionych szereg ważnych argumentów przemawiających za włączeniem nauki przedsiębiorczości jako subdyscypliny nauk o zarządzaniu. Takie umiejscowienie ma już ugruntowaną tradycję w światowej literaturze, w dydaktyce oraz funkcjonowaniu międzynarodowych stowarzyszeń naukowych. By jednak włączenie miało logiczny i spójny charakter, konieczne jest uporządkowanie terminologii oraz przyjęcie ustaleń dotyczących kilku szczegółowych kwestii.

Tworzenie nowego biznesu

W ramach nurtu badawczego, związanego z początkowym etapem rozwoju firmy, tworzenie nowego biznesu to esencja przedsiębiorczości i główny obszar poszukiwań teoretycznych. Początkowo uwaga badaczy skupiała się na osobie przedsiębiorcy, jego cechach, motywach i umiejętnościach, jako czynnikach warunkujących sukces bądź porażkę nowego biznesu. Obecnie dominujący paradygmat to splot (*nexus*) przedsiębiorczej jednostki i sposobności biznesowej [Shane, 2003]. W myśl tego nurtu, istotą przedsiębiorczości jest rozpoznanie, analiza, ocena i wykorzystanie sposobności biznesowych przez przedsiębiorcze jednostki.

Ponieważ tworzenie nowego biznesu to proces, w którym można wyodrębnić pewne etapy i standardowe czynności [Gaweł, 2013], naturalne są związki z inną, ważną subdyscypliną nauk o zarządzaniu, a mianowicie zarządzaniem projektami. Świadczy o tym chociażby powszechne stosowanie biznesplanu – podstawowego narzędzia w zarządzaniu projektami – dla usprawnienia procesu zakładania nowych firm. Jednakże wspomniany wcześniej splot przedsiębiorczej

jednostki i sposobności biznesowej determinuje daleko idącą specyfikę szczególnego projektu, jakim jest uruchomienie nowego biznesu. Najnowsze badania wskazują, że założyciele nowych firm nie postępują zgodnie z logiką biznesplanu, a faktyczny proces decyzyjny przebiega inaczej.

Według teorii efektuacji S. Sarasvathy [2001], początkujący przedsiębiorca nie kalkuluje przyszłych zysków w oparciu o przygotowany wcześniej biznesplan, ale dąży, by potencjalne straty były ograniczone, a ich ewentualne pokrycie mieściło się w jego możliwościach finansowych. Stara się działać elastycznie, ostrożnie pokonując kolejne etapy, cały czas kontrolując rozwój firmy. Z kolei E. Ries [2012] oraz S. Blank [2013] całkowicie podważają sensowność biznesplanu w innowacyjnej przedsiębiorczości, zwłaszcza w sektorze IT. Zgodnie z koncepcją interaktywnego startupu (*lean start-up*), mając wstępną koncepcję przedsiębiorca natychmiast wychodzi z niedopracowanym w pełni pomysłem do potencjalnych odbiorców, wysłuchuje ich opinii i wprowadza usprawnienia. Proces ten przebiega w sposób iteracyjny (cykliczny), by po kilku rundach sprzedaż dopracowanego produktu mogła ruszyć pełną parą.

Badania dotyczące wczesnej, przygotowawczej fazy przedsiębiorczości wykazały, że jest to etap bardzo ważny, w wielu przypadkach decydujący o możliwości przetrwania i rozwoju nowego biznesu. W ciągu ostatnich 20 lat wykształcił się obiecujący nurt badań nad preprzesiębiorcami (*nascent entrepreneurs*), rozwijany w ramach projektu Global Entrepreneurship Monitor [Zięba, 2015].

Włączenie problematyki tworzenia nowego biznesu wymaga pewnego uściślenia zakresu tematycznego nauk o zarządzaniu. Konieczne jest podkreślenie, że zakres ten obejmuje nie tylko funkcjonowanie już istniejących, ale także powstawanie nowych organizacji. Taki

postulat został uwzględniony w sformułowaniu przedmiotu nauk o zarządzaniu przyjętym w 2005 r. przez Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN:

Nauki o zarządzaniu zajmują się powstawaniem, funkcjonowaniem, przekształcaniem, rozwojem i współdziałaniem organizacji (instytucji) [Sudoł, 2012, s. 35].

Istotne problemy powstają natomiast w kontekście proponowanego przez Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN wyłączenia poza zakres zarządzania działalnością jednostkowej (osobniczej) i uznania, że z samej istoty zarządzanie dotyczy działalności zespołowej [Sudoł, 2014]. Jakkolwiek współcześnie bardzo często mamy do czynienia z zespołami założycielskimi, to jednak działania związane z rozpoznawaniem i analizą sposobności biznesowych mają generalnie jednostkowy wymiar i nie wiążą się z zarządzaniem ludźmi. To przychodzi dopiero w fazie uruchomienia i rozwoju firmy. Wydaje się zatem, że skoro przedmiot nauk o zarządzaniu obejmuje fazę powstawania nowych organizacji, w tym konkretnym przypadku wspomniane wyżej wyłączenie powinno być uchylone.

Przedsiębiorczość bez pracowników

Bardzo często, w momencie rozpoczęcia działalności nowe firmy nie zatrudniają pracowników. Jednak tylko dla nielicznych jest to etap przejściowy do osiągnięcia statusu pracodawcy. W większości przypadków ten stan ma charakter trwały. W ostatnich kilkudziesięciu latach obserwujemy rosnące znaczenie przedsiębiorczości solo (bez pracowników). W większości krajów OECD przedsiębiorcy solo to ponad 50 proc. wszystkich podmiotów gospodarczych. Mamy do czynienia z rosnącą „strefą pośrednią” między zatrudnieniem etatowym a prowadzeniem firmy z pracownikami [Cieślik, 2014]. Wydaje się, że podobnie jak w przypadku makroekonomicznych warunków i efek-

tów aktywności przedsiębiorczej, problematyka przedsiębiorców solo powinna być podejmowana na gruncie ekonomii, a konkretnie ekonomii pracy, w ramach teorii wyboru aktywności zawodowej [Gawęł, 2007].

Zarządzanie małą firmą

Jak wskazywaliśmy wcześniej, łączenie problematyki inicjacji nowego biznesu i zarządzania małą firmą jest ugruntowaną praktyką w nauce przedsiębiorczości. Podejście to przeniknęło także do dydaktyki, o czym świadczą tytuły wiodących podręczników anglojęzycznych: *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, *Small Business Management: Launching and Growing New Ventures*, *Entrepreneurial Small Business*, *Entrepreneurial Management in Small Firms*, *Entrepreneurship and Small Business*. Włączenie przedsiębiorczości jako subdyscypliny nauk o zarządzaniu może rodzić wątpliwości co do potrzeby wyodrębnienia tego obszaru badawczego. Przemawiają za tym dwa istotne argumenty.

Pierwszy wynika ze specyfiki funkcjonowania małych firm, które nie są miniaturką dużych organizacji. Istotnym czynnikiem wyróżniającym jest niewątpliwie osoba założyciela nowego biznesu, który samodzielnie, bądź w grupie właścicieli, sprawuje funkcje zarządcze. To właśnie trudności w łączeniu energii, pasji, zaangażowania początkującego przedsiębiorcy ze sprawnym zarządzaniem powodują, że wiele obiecujących firm nie może przejść na wyższy etap rozwoju. W sektorze małych przedsiębiorstw dominują firmy rodzinne, co stwarza dodatkowe problemy i wyzwania, zwłaszcza w dziedzinie zarządzania zasobami ludzkimi, gdy np. zachodzi potrzeba zatrudnienia na stanowiska kierownicze osób spoza rodziny.

Drugi argument wynika ze znaczących makroekonomicznych efektów poprawy jakości zarządzania w mniejszych firmach. Udana restrukturyzacja wiel-

kiego koncernu czy alians strategiczny dwóch światowych gigantów mogą wpłynąć na funkcjonowanie całych branż. Nie mniej istotne, a może większe efekty może przynieść w małych firmach szybka dyfuzja nowoczesnych metod zarządzania w takich obszarach, jak zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie finansami, marketing czy systemy informacyjne. W Polsce potrzeby w tej dziedzinie, ale i możliwości uzyskania znaczącej poprawy są bardzo duże.

Jak pokazują doświadczenia zachodnie, specjalizacja badaczy w dziedzinie zarządzania małą firmą nie przeszkadza w podejmowaniu tej problematyki na gruncie subdyscyplin funkcjonalnych, jak marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi, finansami czy wiedzą. Mamy więc do czynienia z układem matrycowym. Tradycyjnie problematyka mniejszych firm była traktowana w subdyscyplinach funkcjonalnych trochę po macoszemu, jako mniej wymagająca intelektualnie, w porównaniu do badania dużych organizacji. W ostatnich latach obserwujemy wyraźną zmianę i coraz częstsze podejmowanie problemów specyficznych dla mniejszych firm, z dobrymi efektami dla rozwoju teorii, jak i interesujących zastosowań praktycznych.

Przedsiębiorczość a zarządzanie strategiczne

Cytowany wcześniej zespół ds. określenia subdyscyplin w naukach o zarządzaniu w swej propozycji listy dyscyplin uwzględnił przedsiębiorczość na strategicznym poziomie zarządzania obok innej kluczowej subdyscypliny – zarządzania strategicznego [Cyfert i inni, 2014]. Takie ujęcie i swoisty mariaż przedsiębiorczości i zarządzania strategicznego jest dość rozpowszechniony w literaturze. Przykładowo, renomowane Towarzystwo Zarządzania Strategicznego (Strategic Management Society) wydzieliło 14 kluczowych obszarów zainteresowania swoich człon-

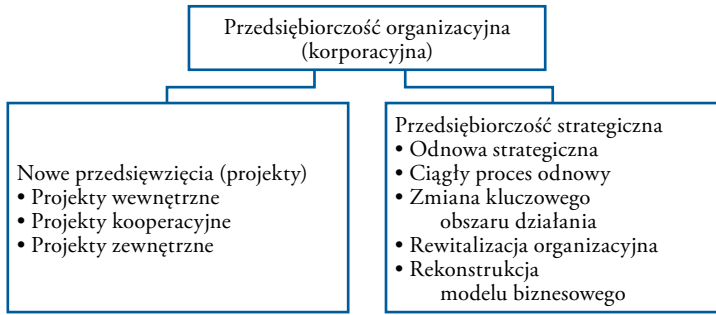
ków, w tym obszar „Przedsiębiorczość strategiczna”. Obok „Strategic Management Journal”, od 1980 r. sztandarowego czasopisma naukowego tego stowarzyszenia, powołano w 2007 r. nowe – „Strategic Entrepreneurship Journal”. Ten nurt badawczy koncentruje się na procesie identyfikowania i wykorzystania sposobności biznesowych dla uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku [Ireland i inni, 2003].

Prace badawcze podejmowane na styku przedsiębiorczości i zarządzania strategicznego na przełomie wieków XX i XXI doprowadziły do opracowania dwóch ważnych koncepcji teoretycznych: orientacji przedsiębiorczej i przedsiębiorczości organizacyjnej (korporacyjnej). Kontekst historyczny jest tu bardzo ważny, bowiem jak wskazywaliśmy wcześniej, w ostatnim ćwierćwieczu ubiegłego stulecia podważony został paradygmat dominującej roli wielkich korporacji w gospodarce i marginalizacji sektora mniejszych firm. Dotyczyło to w szczególności tak kluczowego dla rozwoju obszaru wdrażania innowacji. Jak grzyby po deszczu zaczęły powstawać garażowe firmy wdrażające przełomowe innowacje, pozostawiając w tyle wielkie koncerny o ugruntowanej na rynku pozycji.

W rezultacie zaczęto mówić o zmierzchu gospodarki zarządzanej (*managed economy*) i zdominowanej przez wielkie korporacje oraz rozkwicie gospodarki przedsiębiorczej (*entrepreneurial economy*) [Audretsch, Turik, 2004], reprezentowanej przez garażowe firmy *high-tech*, takie jak Microsoft, Apple czy Dell, a w późniejszym okresie Google i Facebook. W tej sytuacji zaczęto poszukiwać możliwości wprowadzenia do korporacyjnych struktur ducha przedsiębiorczości, a więc działań proaktywnych, innowacyjnych akceptujących ryzyko, czyli tzw. orientacji przedsiębiorczej [Gaweł, 2013].

Z kolei pojęcie przedsiębiorczości organizacyjnej (korporacyjnej) jest

Rysunek 1 Struktura przedsiębiorczości organizacyjnej



Źródło: na podstawie Kuratko [2010], s.132.

znacznie szersze i obejmuje różne formy aktywności przedsiębiorczej w istniejących organizacjach. Niestety, jest ono definiowane w sposób wieloznaczny i nieprecyzyjny. Na podstawie przeglądu definicji przedsiębiorczości [Dyduch, 2008] można wyróżnić wąskie i szerokie rozumienie tego terminu. W węższym ujęciu pojęcie to oznacza realizację indywidualnych projektów w obrębie dużych organizacji przez samodzielnych i proaktywnych pracowników w stworzonych dla nich specjalnych warunkach symulujących prowadzenie własnej firmy. W tym przypadku często stosuje się termin intraprzsiębiorczość. Dodajmy, że intraprzsiębiorcze projekty dotyczą najczęściej wdrażania innowacji, gdzie ze względu na poziom ryzyka, brak możliwości oszacowania nakładów i efektów, standardowe narzędzia zarządzania projektami nie zdają egzaminu.

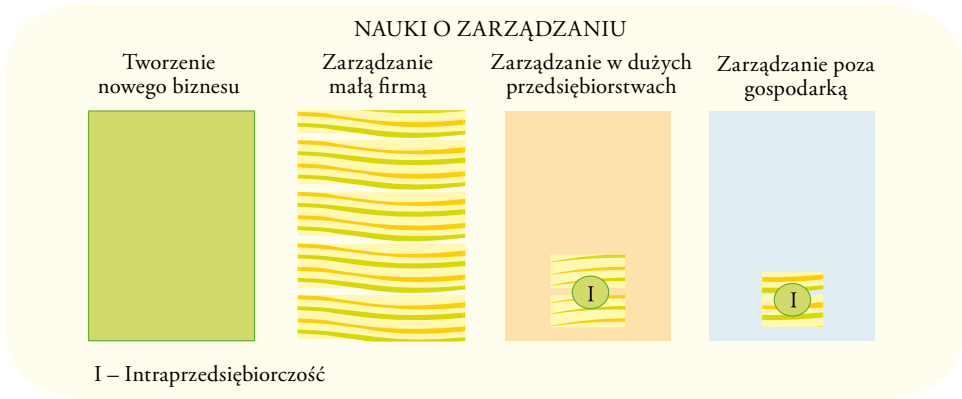
Na drugim biegunie mamy, znacznie bardziej rozpowszechnioną, szeroką definicję przedsiębiorczości organizacyjnej (korporacyjnej). Przykładem może tu być zakres przedmiotowy w ujęciu czołowego badacza jej problematyki D.F. Kuratko [2010] – por. rysunek 1. Obejmuje on nie tylko projekty wewnętrzne, ale także zewnętrzne, również w kooperacji z innymi podmiotami. Ponadto, proponowana definicja obejmuje gamę działań w ramach tzw. przedsiębiorczości strategicznej (odnowa strategiczna, ciągły proces odnowy, zmiana kluczowego obszaru działania,

odnowa organizacyjna, rekonstrukcja modelu biznesowego).

Takie szerokie ujęcie budzi szereg poważnych wątpliwości. Jeśli przykładowo, w ramach przedsiębiorczości organizacyjnej uwzględniamy nowe przedsięwzięcia (projekty), to mieszczą się tu takie działania jak tworzenie oddziałów i filii w kraju i za granicą. Jest to ugruntowana domena subdyscypliny zarządzania międzynarodowego. Z kolei, gdy chodzi o formy przedsiębiorczości strategicznej poruszamy się w sferze terminów definiowanych w sposób bardzo nieprecyzyjny, co prowadzi do zamieszania pojęciowego.

Co istotne, kategoria przedsiębiorczości organizacyjnej implikuje, że każda większa zmiana w organizacji musi się posiłkować przedsiębiorczymi metodami. Takie podejście nie wydaje się uzasadnione, choć odzwierciedla historyczny kontekst wzmocnienia przedsiębiorczego ducha, jako remedium na rutynę i małą elastyczność zarządzania w dużych korporacjach. Na podobnych zasadach niektórzy autorzy posługują się pojęciem przedsiębiorczej dominującej logiki zarządzania firmą [Haffer i Haffer, 2001]. Badania polskich „Gazeli Biznesu” przeprowadzone przez Obłója i innych [2010] wykazały, że firmy osiągające ponadprzeciętną dynamikę realizują w ramach swej dominującej logiki przedsiębiorczy sposób filtrowania informacji, polegający na proaktywnym zewnętrznym poszukiwaniu nowych sposobności biznesowych.

Rysunek 2 **Przedsiębiorczość w strukturze nauk o zarządzaniu**



Źródło: opracowanie własne.

W opinii autora, badanie radykalnych zmian w organizacjach znajdują się w głównym nurcie współczesnych nauk o zarządzaniu i wszelkiego rodzaju podwórki z dziedziny przedsiębiorczości nie są potrzebne, a dodatkowo powodują spore zamieszanie pojęciowe. Natomiast celowe jest uwzględnienie dorobku dotyczącego przedsiębiorczych form realizacji nowych projektów w obrębie istniejących organizacji, czyli intraprzsiębiorczości.

Przedsiębiorczość poza sferą gospodarki

Podobnie jak w przypadku nauk o zarządzaniu, w środowisku badaczy przedsiębiorczości jest zgodność co do tego, by w badaniach wychodzić poza sektor gospodarki, obejmując takie działy jak administracja publiczna, kultura i sztuka, środowisko akademickie czy organizacje pozarządowe. W ostatnich latach obserwujemy przyspieszony rozwój tego typu badań, a przedmioty z zakresu przedsiębiorczości społecznej czy w kulturze są oblegane przez studentów zachodnich uczelni. Jednakże trzeba pamiętać o zasadniczych ograniczeniach stosowania przedsiębiorczych metod działania, zwłaszcza w administracji czy w organizacjach pozarządowych. Przedsiębiorczy burmistrz mógłby łatwo wybrać wykonawcę na remont drogi na podstawie dobrego rozpoznania lokalnego rynku. Obowiązują go jednak przepisy o zamó-

wieniach publicznych, a więc stosowanie procedury przetargu, co wydłuża cały proces i nie zawsze prowadzi do wyboru najlepszej oferty. Podobnie w działalności społecznej, poszukując najbardziej skutecznych form zaspakajania potrzeb społecznych, trzeba brać pod uwagę konieczność zachowania maksymalnej transparentności w wydawaniu środków powierzanych przez darczyńców.

Podsumowanie

Przedstawione wyżej argumenty wskazują na celowość i potrzebę traktowania nauki przedsiębiorczości jako subdyscypliny nauk o zarządzaniu. Natomiast szczegółowe propozycje „pozycjonowania” tej subdyscypliny pokazuje rysunek 2.

Samoistnym wkładem przedsiębiorczości do nauk o zarządzaniu jest obszar badawczy *Tworzenie nowego biznesu*. W przypadku *Zarządzania małą firmą* mamy do czynienia z przenikaniem dorobku przedsiębiorczości oraz głównego nurtu nauk o zarządzaniu, a także subdyscyplin funkcjonalnych. W ramach dużych organizacji (gospodarczych i zagospodarczych) wkład przedsiębiorczości dotyczy specyficznych narzędzi i form zarządzania projektami wewnętrznymi (intraprzedsiębiorczość).

W przedstawionej propozycji brak uwzględnienia strategicznego wymiaru przedsiębiorczości w naukach o zarządza-

niu. Mimo że takie ujęcie jest dość rozpowszechnione w literaturze, rozróżnienie między zarządzaniem strategicznym a przedsiębiorczością strategiczną nie jest

klarowne. Zamiast porządkować, zwiększa zamęt pojęciowy i terminologiczny co jest powszechnie uznawaną słabością współczesnych nauk o zarządzaniu.

Bibliografia:

1. Academy of Management, <http://aom.org/Divisions-and-Interest-Groups/Academy-of-Management-Division>, dostęp 18/02/2015.
2. Audretsch D.B., Thurik, A.R. [2004], *A Model of the Entrepreneurial Economy*, "International Journal of Entrepreneurship Education", 2, pp. 143-166.
3. Blank S. [2013], *Why the Lean-Start-up Changes Everything*, "Harvard Business Review", May, pp. 3-9.
4. Blank S., Dorf B. [2012], *The Startup Owner's Manual*, Pescadero, K&S Ranch Press.
5. Bloom N., Lemos R., Sadun R., Scur D., Van Reenen J. [2014], *Empirical Economics of Management*, "Journal of the European Economic Association", 12(4), pp. 835-876.
6. Cieślak J. [2010], *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes*, Warszawa, WAIP.
7. Cieślak J. [2014], *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*, Warszawa, Wydawnictwo Akademickie Sedno.
8. Cyfert S., Dyduch W., Latusek-Jurczak D., Niemczyk J., Sopińska A. [2014], *Subdyscypliny w naukach o zarządzaniu – logika wyodrębnienia, identyfikacja modelu koncepcyjnego oraz zawartość tematyczna*, „Organizacja i Kierowanie”, 1, s. 37-49.
9. Dyduch W. [2008], *Pomiar przedsiębiorczości organizacyjnej*, Katowice, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
10. EURAM [2015], <http://www.euram-online.org>, dostęp 18/02/2015.
11. Gawel A. [2007], *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Poznań, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
12. Gawel A. [2013], *Proces przedsiębiorczy. Tworzenie nowych przedsiębiorstw*, Warszawa, Difin.
13. Haffer M., Haffer R. [2001], *Przedsiębiorczość jako dominująca logika zarządzania przedsiębiorstwem na przestrzeni wieków*, w: *Przedsiębiorstwo na przestrzeni wieków*, Godziszewski B., Haffer M., Stanekiewicz M.J., (red.), Toruń, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, s. 251-262.
14. Hofstede G., Hofstede G.J. [2007], *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, Warszawa, PWE.
15. Ireland R.D., Hitt M.A., Simon D.G. [2003], *A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions*, "Journal of Management", 29(6), pp. 963-989.
16. Katz J.A., Green II R.P. [2011], *Entrepreneurial Small Business*, New York, McGraw Hill.
17. Klofsten M. [2010], *The Business Platform, Entrepreneurship & Management in the Early Stages of a Firm's Development*, Luxembourg, TII.
18. Koźmiński A.K. [2014], *Wkład zarządzania we wzrost gospodarczy*, w: *Zarządzanie i polityka gospodarcza dla rozwoju*, Kołodko G.W., (red.), Warszawa, Poltext.
19. Kuratko D.F. [2010], *Corporate Entrepreneurship: An Introduction and Research Review*, in: *Handbook of Entrepreneurship Research An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Acs Z.J., Audretsch D.B., (eds), New York, Springer, pp. 129-163.
20. Kurczewska A. [2013], *Przedsiębiorczość*, Warszawa, PWE.
21. Longenecker J.G., Petty J.W., Palich L.E., Hoy F. [2011], *Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures*, South-Western Cengage Learning, Mason, OH.
22. Oblój T., Oblój K., Pratt M. [2010], *Dominant Logic and Entrepreneurial Firms' Performance in a Transition Economy*, "Entrepreneurship Theory and Practice", January, pp. 151-170.
23. OECD [2013], *Entrepreneurship at a Glance*, Paris, OECD.
24. Ries E. [2012], *Metoda Lean Startup*, Gliwice, Wydawnictwo Helion.
25. Sarasvathy S. [2001], *Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency*, "Academy of Management Review", 26(2), pp. 243-263.
26. Shane S., Venkataraman S. [2000], *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, "Academy of Management Review", 25, pp. 217-226.
27. Shane S. [2003], *A general Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*, Cheltenham, Edward Elgar.
28. Sudoł S. [2012], *Nauki o zarządzaniu*, Warszawa, PWE.
29. Sudoł S. [2014], *Podstawowe problemy metodologiczne nauk o zarządzaniu*, „Organizacja i Kierowanie”, 1, s. 11-36.
30. Zięba K. [2015], *Preprzedsiębiorczość*, Gdańsk, Wydawnictwo PG, (w druku).