

dr Edyta Gąsiorowska-Mącznik¹

Katedra Zarządzania i Marketingu
Politechnika Świętokrzyska w Kielcach

Teoretyczne podstawy przedsiębiorczości

WSTĘP

Znaczenie przedsiębiorczości dla rozwoju społeczno-gospodarczego jest niezaprzeczalne. To jeden z istotniejszych atrybutów modelu gospodarowania oraz warunek rozwoju zarówno poszczególnych przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki.

Wielowątkowość i złożoność zagadnień poruszanych w problematyce przedsiębiorczości spowodowała, że nie wykształciła się jednolita teoria przedsiębiorczości. Literatura przedmiotu nie dostarcza także precyzyjnego zdefiniowania „przedsiębiorczości”. Przedsiębiorczość charakteryzuje wieloaspektowość poruszanych zagadnień.

Rozważania na temat przedsiębiorczości konkretnej osoby, grupy osób lub instytucji wymagają zatem ujęcia interdyscyplinarnego, co z jednej strony znacznie utrudnia rozwój teorii przedsiębiorczości, a z drugiej strony stanowi niezbędną w nauce różnorodność koncepcji.

Brak spójnej i jednolitej teorii przedsiębiorczości oraz wieloaspektowość i wieloznaczność pojęcia „przedsiębiorczości” wynika także z faktu, że, jak pisze F.P. Drucker: „Przedsiębiorczość nie jest ani nauką, ani sztuką. Jest praktyką” [Drucker, 1992, s. 8].

Bogactwo definicji przedsiębiorczości oraz nieustanny ich rozwój, warunkuje potrzebę stałego klasyfikowania i systematyzowania. Bez tego trudno zinterpretować i wyeksponować złożoność i wielowątkowość problemu. Dla usystematyzowania można przyjąć, że współczesne badania naukowe w ekonomii i zarządzaniu dotyczące przedsiębiorczości, nawiązują do trzech głównych nurtów związanych z poglądami: F. Knighta, J. Schumpetera i I.M. Kirznera.

¹ Adres korespondencyjny: Politechnika Świętokrzyska w Kielcach, Aleja Tysiąclecia Państwa Polskiego 7, 25–314 Kielce, tel. 41 34 24 360; e-mail: edytag@kielce.tu.pl.

WYBRANE KONCEPCJE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Prekursorami nauki o przedsiębiorczości byli: francuski ekonomista R. Cantillon² i angielski ekonomista J.B. Say³.

R. Cantillon podniósł kilka aspektów, które stanowią istotę rozumienia przedsiębiorczości. Należą do nich między innymi: ryzyko i niepewność, wobec której stoi przedsiębiorca jako osoba podejmująca decyzję o prowadzeniu działalności gospodarczej oraz odróżnienie roli kapitalisty od roli przedsiębiorcy.

R. Cantillon uważał, że niepewność, której doświadcza przedsiębiorca, jest na ogół czymś nieznanym, zatem nie ma on możliwości oceny ryzyka podejmowanych działań. Przedsiębiorca podejmuje niemożliwe do oszacowania ryzyko w celu osiągnięcia zysku. Nie kreuje nowych potrzeb w procesie produkcji, lecz dostarcza dóbr zaspokajających istniejące potrzeby w określonym miejscu i czasie. Przedsiębiorca, który utrzymuje się z niepewnych dochodów, może posiadać własny kapitał, ale nie musi. Przedsiębiorcami mogą być nie tylko posiadacze kapitału, ale także przedstawiciele innych zawodów [Piocha, Gabryszak, 2008, s. 17]. Kapitalista zaś jest posiadaczem kapitału.

Z kolei J.B. Say [1960, s. 119] nie upatrywał istoty funkcji pełnionej przez przedsiębiorcę w podejmowaniu ryzyka i działaniu w warunkach niepewności. Jego teoria przedsiębiorczości koncentruje się na podziale działalności przemysłowej na trzy podstawowe poziomy. Pierwszy wymaga wiedzy naukowej co do fizycznej natury określonych zjawisk, drugi dotyczy zdolności praktycznego wykorzystania tej wiedzy, trzeci polega na wyprodukowaniu przedmiotów użytecznych [Jaremczuk, 1999, s. 5]. W tym procesie przedsiębiorca spełnia funkcję społeczną, która nie determinuje jego przynależności do żadnej klasy społecznej. Według J.B. Say'a przedsiębiorca jest menedżerem. Wynagrodzenie, które otrzymuje za podejmowaną działalność jest płacą za szczególne umiejętności jakie posiada, a nie zyskiem za podejmowanie ryzyka. J.B. Say określił przedsiębiorczość jako takie zachowanie przedsiębiorcy, które przenosi zasoby ekonomiczne z obszaru o niższej wydajności do obszaru o wyższej wydajności, zwiększając ich wykorzystanie i zysk. Stąd decydującym czynnikiem działań przedsiębiorczych jest efektywność ekonomiczna zasobu. W opinii J.B. Say'a system rynkowy koordynuje działania producentów i konsumentów według ich osobistego interesu, a przedsiębiorca w systemie rynkowym odgrywa najważniejszą rolę.

Na kształtowanie się współczesnego rozumienia istoty przedsiębiorczości wpływ miały trzy szkoły. Pierwsza ukształtowana według poglądów F. Knighta (lata 20. XX w.). Druga związana z koncepcją J. Schumpetera (lata 30. XX w.). Trzecia wywodząca się ze szkoły austriackiej i jej przedstawiciela I.M. Kirznera (lata 70. XX w.).

² R. Cantillon żył na przełomie XVII i XVIII w.

³ J.B. Say żył na przełomie XVIII i XIX w.

Pierwsza szkoła, wywodząca się z teorii angielskiego ekonomisty F. Knighta, dostrzega w przedsiębiorczości umiejętność podejmowania ryzyka w działalności rynkowej. Każdy człowiek ma możliwość wyboru między podjęciem działalności przedsiębiorczej obciążonej ryzykiem niepowodzenia a pracą najemną i uzyskaniem wynagrodzenia pozbawionego ryzyka. Osoby, które mają skłonność do podejmowania ryzyka, wybierają działalność gospodarczą, a w swoje przedsięwzięcie angażują własną pracę, zdolności przedsiębiorcze i kapitał finansowy, natomiast osoby cechujące się niechęcią do ryzyka podejmują pracę najemną.

F. Knight twierdził, że w praktyce gospodarczej dominują zdarzenia niepowtarzalne, do których nie można zastosować żadnej miary prawdopodobieństwa, czyli tzw. zdarzenia niepewne. Niepewność utożsamiał z niemożnością podjęcia racjonalnej decyzji wobec braku informacji o przyszłych wydarzeniach. Zdarzenia, których potencjalne istnienie można zmierzyć za pomocą prawdopodobieństwa matematycznego, statystycznego lub szacunkowego, tenże autor określił mianem ryzyka, czyli „mierzalnej niepewności”.

Na ryzyko niepowodzenia w działalności gospodarczej składają się trzy rodzaje ryzyka. Pierwszym z nich jest ryzyko finansowe związane z możliwością utraty majątku zaangażowanego w firmę i wytworzonego w niej. Drugim jest ryzyko osobiste, na które składają się poświęcenie własnego czasu i wysiłku, brak satysfakcji, utrata pewności siebie, stres i pogarszanie się stosunków rodzinnych. Trzecim jest ryzyko społeczne polegające na utracie pozycji społecznej i wiarygodności [Targalski, 2003, s. 22].

Badacz w interesujący sposób dokonał interpretacji zysku z działalności gospodarczej. Na jego wielkość składają się [Piecuch, 2010, s. 29]:

- umiejętności przedsiębiorcy, dzięki którym dostrzega nadarżające się okazje,
- szczęście, które jest niezbędne w warunkach niepewności i ryzyka,
- sytuacja na rynku, na którym przyszło funkcjonować przedsiębiorcy.

F. Knight wyróżnił ekonomistów i przedsiębiorców. Ekonomista czuje się sfrustrowany i ograniczony niepewnością, i niekompletną wiedzą, przedsiębiorca zaś czuje się wyzwolony, wyposażony w możliwość wzięcia odpowiedzialności za kreację nowej organizacji. Przedsiębiorca bierze odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w trakcie aktywności ekonomicznej, a w zamian otrzymuje kontrolę nad procesem produkcyjnym i zyskiem, jeśli taki wygeneruje. W rozumieniu F. Knighta takie postępowanie daje nową perspektywę, gdyż odpowiedzialne kierowanie firmą przekształca osobę zarządcy (*enterpriser*) z *homo oeconomicus*, racjonalnie kalkulującego różnicę między przychodami a kosztami, w przedsiębiorcę (*entrepreneur*), osobę kreatywną, wykorzystującą swe siły twórcze [Gaweł, 2007, s. 16].

Reprezentantem i kontynuatorem myśli F. Knighta w naukach o zarządzaniu jest R. Griffin, który uważa, że przedsiębiorczość to proces organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka. W świetle tej definicji właściciel przedsiębiorstwa, który zatrudnia zawodowego

menadżera do jego prowadzenia, sam zaś oddaje się innym zainteresowaniom, nie jest przedsiębiorcą. Mimo że podejmuje ryzyko związane z danym przedsięwzięciem, nie uczestniczy aktywnie w jego organizowaniu i prowadzeniu. Podobnie też nie jest przedsiębiorcą zawodowy menadżer, którego praca polega na prowadzeniu czyjegoś przedsiębiorstwa. Może on je wprawdzie organizować i prowadzić, ale nie ponosi osobistej odpowiedzialności za jego sukces lub porażkę [Griffin, 2000, s. 730].

Druga szkoła związana jest z poglądami austriackiego ekonomisty J. Schumpetera, którego prace były przełomem w sferze badań nad przedsiębiorczością. Zdaniem J. Schumpetera najważniejsze dla gospodarki są przedsiębiorczość i przedsiębiorca, jako główny kreator postępu i rozwoju gospodarczego. Przedsiębiorca jest odpowiedzialny za rozwój gospodarki poprzez „zaburzenie” dotychczasowej równowagi rynkowej. Według J. Schumpetera istota przedsiębiorczości tkwi w zdolnościach i umiejętnościach ludzi do wprowadzania innowacji rynkowych. Innowacje, które badacz rozumiał jako wprowadzanie „czegoś” nowego, wiążą się z koniecznością dokonania destrukcji, którą nazywał „twórczą destrukcją” i sprowadził jej istotę do ciągłego niszczenia starych struktur i niestannego tworzenia nowych, bardziej efektywnych. Przy braku innowacji zysk firm jest zerowy. Przedsiębiorcy wprowadzają na rynek innowacje, dzięki czemu osiągają zysk nadzwyczajny. Następnie grupa naśladowców, obserwujących zachowanie przedsiębiorcy, wdraża taką samą innowację, również uzyskując zysk nadzwyczajny. Jednak wraz ze wzrostem liczby przedsiębiorstw stosujących tę innowację, zysk z jej zastosowania maleje do zera. W tym czasie przedsiębiorca wprowadza już kolejne innowacje rynkowe, które ponownie przynoszą mu zysk. Innowacje przyjmują pięć różnych form [Lichtarski, 2007, s. 56–60]:

1. nowych technologii produkcyjnych,
2. zastąpienia czynników produkcji innymi,
3. nowych rynków zbytu,
4. wprowadzenia nowego produktu lub starego o nowej jakości,
5. wprowadzenia nowej organizacji do przemysłu.

Jednocześnie bycie przedsiębiorcą – innowatorem nie jest równoznaczne z koniecznością angażowania własnych środków finansowych i z ponoszeniem ryzyka niepowodzenia, gdyż w tym ujęciu funkcje przedsiębiorcy i kapitalisty są oddzielone. J. Schumpeter podkreślał, iż przedsiębiorca musi mieć wizję i odwagę, nie musi przy tym sam dysponować kapitałem niezbędnym do realizacji swoich idei. Nie musi być właścicielem przedsiębiorstwa, może być pracownikiem wykonawczym. Właściciel firmy, który nie wdraża nowych produktów lub środków wytwarzania, nie jest przedsiębiorcą. Przedsiębiorcą jest więc ten, kto faktycznie realizuje nowe kombinacje. Badacz zwracał uwagę na fakt, iż motywem działania przedsiębiorcy jest nie tylko chęć uzyskania dla siebie korzyści materialnych i zaspokajania swych potrzeb konsumpcyjnych, ale także zdobycia satysfakcjonującej go pozycji społecznej oraz osiągnięcia poczucia władzy i nie-

zależności. „Przedsiębiorcy w każdym systemie gospodarczym są wyjątkami (...), bodźcem ich działalności jest chęć wyżycia się, twórczości, realizacji nowatorskich posunięć” [Górski, 1960, s. 18].

W tym miejscu warto podkreślić, iż kontynuatorami myśli J. Schumpetera, zwłaszcza w zakresie nauk o zarządzaniu, byli P.F. Drucker oraz R.D. Hisrich i M.P. Peters. Zdaniem P.F. Druckera to innowacje nadają, bezproduktywnym z pozoru zasobom, nowe możliwości tworzenia bogactwa [Drucker, 2004, s. 161]. Według P.F. Druckera innowacja jest efektem procesów społeczno-gospodarczych. Wymaga wiedzy i pomysłowości, ale przede wszystkim jest wynikiem ciężkiej pracy. Jest podstawową funkcją przedsiębiorczości, przenika wszystkie fazy biznesu. Może się przejawiać w produkcji, projekcie, technice, marketingu, metodach zarządzania [Drucker, 1998, s. 55]. Badacz twierdził, iż w przedsiębiorstwie menedżer pełni dwa ważne zadania [Drucker, 1998, s. 365]:

1. Tworzy prawdziwą całość, większą niż suma ich części; tworzy produktywny byt, który wyprodukuje więcej niż wynosi suma włożonych zasobów.
2. Wydobywa i nadaje efektywność wszelkim siłom tkwiącym w wykorzystywanych zasobach, przede wszystkim ludzkich.

P.F. Drucker traktował przedsiębiorców – podobnie jak J. Schumpeter – jako ożywczy element zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarki. „Zwłaszcza w gospodarce opartej na konkurencji, sukces biznesu (...), jego przetrwanie, zależy od klasy i wydajności menedżerów” [Drucker, 1998, s. 17]. R.D. Hisrich i M.P. Peters przedsiębiorczość określają jako proces kreowania czegoś odmiennego ze względu na wartość, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, zakładając towarzyszące temu finansowe, psychiczne i społeczne ryzyko oraz uzyskanie dzięki temu nagrody finansowej i osobistej satysfakcji [Ujda-Dyńska, 2006, s. 202]. Tu przedsiębiorczość została ukazana przez pryzmat swojej gospodarczej funkcji. Jest ona rozumiana jako podejmowanie działania, organizowanie lub reorganizowanie społecznych lub ekonomicznych mechanizmów, kierujących posiadane zasoby do praktycznego wykorzystania, przy akceptowaniu niepewności i ryzyka w prowadzonej działalności.

Trzecią szkołę reprezentuje I.M. Kirzner, który badał przedsiębiorczość na dwóch poziomach: jednostkowym i procesów rynkowych.

I.M. Kirzner postrzegał przedsiębiorczość jako indywidualne odkrywanie informacji i możliwości rynkowych. Stwierdził, że przedsiębiorcy działając w warunkach nierównowagi rynkowej, korzystają z sytuacji, w której uczestnicy rynku nie mają o nim pełnej wiedzy. Równoważenie rynku jest podstawową funkcją przedsiębiorcy. „W stanie równowagi nie ma miejsca dla przedsiębiorcy” [Glinka, 2008, s. 26]. Aby móc działać skutecznie i równoważyć rynki, przedsiębiorca musi być otwarty, wrażliwy i wyczulony na informacje (Kirzner określił to mianem *alertness to information*). Wrażliwość i otwartość jest ważniejsza od posiadania informacji. Trzeba przede wszystkim „mieć wiedzę o tym gdzie zdobyć wiedzę” [Glinka, 2008, s. 26].

Odkrycie przez przedsiębiorcę możliwości ma charakter pierwotny i jest związane z przekraczaniem dotychczasowych granic. W tym znaczeniu przedsiębiorczość staje się niezbędnym elementem mechanizmu rynkowego [Gruszecki, 2002, s. 200–202], a proces rynkowy odbywa się poprzez odkrycie przedsiębiorcze, które „systematycznie przesuwają granice czystej niewiedzy” [Gruszecki, 2002, s. 200–202]. Dynamiczny i konkurencyjny proces odkryć przedsiębiorczych zbliża rynek do stanu równowagi, choć nie może zagwarantować dojścia do tego stanu. W tym nurcie przedsiębiorczość utożsamia się z umiejętnością identyfikacji i wykorzystania możliwości rynkowych.

Główne zainteresowania I.M. Kirznera koncentrowały się wokół zysku, który według tego autora był najważniejszym celem przedsiębiorcy, a także rekompensatą za arbitraż, tzn. działanie w warunkach nierównowagi rynkowej i próbą jej przywrócenia. Podkreślał jednak, że przedsiębiorczości nie można traktować jako źródła osiągania zysku. Wyższy poziom przedsiębiorczości nie przekłada się na wyższy poziom zysku. Przedsiębiorczość jest bardzo ważnym, ale niematerialnym zasobem [Piecuch, 2010, s. 27]. Największy zysk, w opinii I.M. Kirznera, może przynieść przedsiębiorcy zapewnienie sobie pozycji monopolisty na danym rynku, ale jego osiągnięcie i utrzymanie jest niezwykle trudne, zwłaszcza dla małych przedsiębiorstw. Zatem trwała przewaga konkurencyjna powinna być dążeniem każdego przedsiębiorcy.

I.M. Kirzner polemizował z poglądami J. Schumpetera na temat roli przedsiębiorczości i przedsiębiorców w kształtowaniu ładu rynkowego. Uważał, że przedsiębiorczość jest pojęciem koniecznym dla zrozumienia istoty funkcjonowania rynków i kształtowania się cen. Przyczynia się ona do realokacji zasobów i równowagi rynkowej. Przedsiębiorcy dostrzegają istniejącą na rynku szansę polegającą najczęściej na rozbieżnościach między cenami sprzedaży określonych dóbr, ustalonymi przez producentów, a cenami, za jakie skłonni są je nabyć konsumenci. Przedsiębiorcy, którymi mogą być również pośrednicy i producenci nie muszą posiadać na wstępie żadnych aktywów, wykorzystują zauważoną szansę, realizują swój zysk i jednocześnie doprowadzają do rynkowej równowagi. Działalność przedsiębiorców jest zawsze konkurencyjna, a aktywność konkurencyjna zawsze ma charakter przedsiębiorczy.

I.M. Kirzner wyraźnie podkreślał różnice w pojmowaniu roli przedsiębiorcy, występujące pomiędzy nim a J. Schumpeterem. Uważał, że J. Schumpeter nadmiernie zawęził pojęcie przedsiębiorczości, odnosząc je dla działań przełomowych i twórczych. W tym kontekście konkurencja cenowa jest przykładem konkurencji „nieprzedsiębiorczej”, a w przekonaniu Kirznera należy ją uznać za równie przedsiębiorczą jak konkurowanie nowymi produktami i metodami wytwarzania.

Te odmienne poglądy wynikają z różnic poglądów ekonomii początku XX w. i drugiej połowy XX w. W koncepcjach obu badaczy istnieją jednak pewne podobieństwa: przedsiębiorczość jest traktowana jako najważniejszy element rynku, jej istotą jest poszukiwanie szans. Przedsiębiorcy działają w sposób nierutynowy.

Ważny jest stan równowagi (choć w obu koncepcjach ma odmienne znaczenie). W pełni zgadzają się w jednej kwestii: w gospodarce w stanie równowagi nie ma miejsca dla przedsiębiorcy.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO CECHA I PROCES

Bogactwo definicyjne i wielość nurtów znaczeniowych pojęcia przedsiębiorczości, skłania do wniosku, iż bardzo trudno, o ile jest to w ogóle możliwe, wyłonić uniwersalną jej definicję. W literaturze przedmiotu istotę przedsiębiorczości rozpatruje się przez pryzmat dwóch nurtów, koncentrujących się na cechach osobowościowych przedsiębiorców i procesie przedsiębiorczości.

Pierwszy nurt prowadzi do źródła tkwiącego w indywidualnych cechach osobowości jednostek i skupia się na badaniu cech osobowości przedsiębiorców.

Podejście osobowościowe jest przedmiotem zainteresowania wielu współcześnie istniejących szkół przedsiębiorczości [Gaweł, 2007, s. 40]:

- szkoła cech psychologicznych koncentruje się na charakterystyce cech osobowości przedsiębiorców,
- szkoła tzw. wspaniałej jednostki (*great person school*) podkreśla wrodzone cechy przedsiębiorcy,
- klasyczna szkoła przedsiębiorczości wskazuje na innowacyjność jako najważniejszą cechę przedsiębiorcy,
- szkoła zarządzania skupia się na metodach zarządzania stosowanych przez przedsiębiorców,
- szkoła przywódcza podkreśla, że przedsiębiorcy pełnią rolę liderów,
- szkoła przedsiębiorczości wewnętrznej koncentruje się na zachowaniach przedsiębiorczych w organizacjach.

Przedsiębiorczość analizuje się z punktu widzenia cech osobowości, które wyróżniają przedsiębiorców w społeczeństwie. Jednakże nie można wyznaczyć takiego zestawu cech, które miałyby charakter uniwersalny i charakteryzowałyby każdego przedsiębiorcę. Na gruncie psychologii wskazuje się zróżnicowane spektrum cech osobowości, przypisywanych przedsiębiorcom. Wydaje się, iż ważnymi dla osiągnięcia sukcesu w działalności gospodarczej są następujące cechy osobowości [Strelau, 2001, s. 360]:

- potrzeba osiągnięć,
- wewnętrzne poczucie kontroli,
- odporność psychiczna,
- pewność siebie,
- proaktywność.

Potrzebę osiągnięć określa się jako dążenie do ciągłego poprawiania własnego poziomu wykonania zadań. Ludzie z silną potrzebą osiągnięć są skoncentrowani na swoich obowiązkach i dążą do jak najlepszego wykonania zadań,

odznaczają się realizmem w wyznaczaniu celów. Osoby o wysokiej motywacji osiągnięć charakteryzuje słaba potrzeba bezpieczeństwa, natomiast priorytetem staje się dążenie do osobistego rozwoju i odnoszenia sukcesów zawodowych. Dla przedsiębiorcy prowadzenie własnej firmy oznacza możliwość podejmowania i realizowania nowych, trudnych i różnorodnych zadań, co pozwala na zaspokojenie potrzeby osiągnięć.

Wewnętrzne poczucie kontroli to przekonanie człowieka o możliwości kształtowania własnych działań. Wyzwała ono postawy proinnowacyjne, zwiększa także sprawność w osiągnięciu wyznaczonych celów.

Odporność psychiczna warunkuje możliwość skutecznego funkcjonowania w okolicznościach podwyższonego ryzyka i niepewności. Wysoki próg stresu i frustracji zapobiega szybkiemu „wypalaniu się”.

Pewność siebie jako cecha osobowości przedsiębiorcy sprawia, że jest on bardziej skłonny do podejmowania wyzwań o zwiększonym stopniu ryzyka. Sprzyja pozytywnemu myśleniu i koncentrowaniu się na możliwości odniesienia sukcesu. Ogranicza postrzeganie podejmowanych działań w kategoriach porażki.

Proaktywność wymusza na przedsiębiorcy poszukiwanie okazji do wprowadzania zmian w otoczeniu, a następnie ich wytrwałe i konsekwentne wdrażanie. Ułatwia przedsiębiorcy dostrzeganie istniejących nisz rynkowych, a następnie podejmowanie działań w celu ich wykorzystania i odniesienia korzyści.

Badania związków między cechami osobowości a przedsiębiorczością spotkały się z wieloma głosami krytyki. Stawia się zasadnicze pytania: czy dana osoba rodzi się z cechami predestynującymi ją do bycia przedsiębiorcą?, czy przedsiębiorczość wiąże się z talentem?, czy jest to zbiór cech nabytych, które można zdobyć poprzez wykształcenie i doświadczenie życiowe?

Odpowiedź na te pytania nie jest oczywista. W literaturze przedmiotu ścierają się dwa przeciwstawne poglądy na ten temat. Pierwszy pogląd podkreśla, iż cechy przedsiębiorcy mają charakter wrodzony. Według L.H. Habera [1997, s. 16] ideał przedsiębiorcy *homo hubris* to człowiek z rozbudowaną potrzebą osiągnięć i stałą skłonnością do podejmowania ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Drugi pogląd wskazuje, iż cechy i umiejętności przedsiębiorcze można w sobie wykształcić. T. Kraśnicka [2000, s. 592] wyraża pogląd, że przedsiębiorczość można kształtować w procesie edukacyjnym oraz na etapie wychowania i socjalizacji. S. Sudoł [2008, s. 10] twierdzi, iż przedsiębiorczości można się nauczyć w procesie podejmowanych działań praktycznych.

Wrodzone i nabyte źródła przedsiębiorczości indywidualnej nie wykluczają się, a wręcz wzmacniają. Predyspozycje do bycia przedsiębiorczym mogą być znakomicie rozwijane w procesie wychowawczym i edukacyjnym, w sprzyjających warunkach środowiskowych oraz w doświadczeniu praktycznym.

Krytycy nurtu upatrującego źródła przedsiębiorczości w cechach osobowościowych wskazują, że nie bierze się pod uwagę zmian cech osobowości przed-

siębiorky, dokonujących się w czasie prowadzenia przez niego firmy, podkreślając, że podobnie jak przedsiębiorstwo przechodzi przez różne fazy rozwoju, tak również przedsiębiorca zmienia się w czasie. Wykształca w sobie nowe cechy i umiejętności. Podkreślają także, iż „zestaw cech należałoby raczej traktować jako zespół predyspozycji, które mogą się ujawnić przy wystąpieniu innych okoliczności” [Safin, 2005, s.45]. T. Gruszecki stwierdza, że: „w każdej populacji żyje ograniczona liczba ludzi o cechach i możliwościach potencjalnych przedsiębiorców. Do tego jeszcze, aby mogli oni działać w sposób przedsiębiorczy, odkrywać okazję, tworzyć nowe kombinacje czynników produkcji, zakładać firmy – musi być spełniony cały szereg warunków instytucjonalnych, politycznych i kulturowych” [Gruszecki, 1994, s. 29].

Krytycy podejścia osobowościowego postulują również, by postrzegać przedsiębiorcę poprzez pryzmat jego zachowań. To podejście, zwane behawioralnym, koncentruje się na budowaniu modelu zachowań przedsiębiorczych. Według P.F. Druckera przedsiębiorczość to specyficzne zachowanie, które odzwierciedla się w kreatywności i innowacyjności. Przedsiębiorczość najpełniej objawia się w działaniu, które powinno być nowatorskie, nierutynowe i efektywne.

Podejścia osobowościowe i behawioralne nie powinny być jednak traktowane rozdzielnie. Na poparcie tej tezy można przytoczyć poglądy współczesnej psychologii osobowościowo-społecznej, według której cechy osobowościowe wyjaśniają ludzkie zachowania. Na przykład orientacja na sukces, jako cecha osobowościowa przypisywana przedsiębiorcom, pozostaje we współzależności z innowacyjnością jako zachowaniem przedsiębiorców. Zatem osobowość przedsiębiorców decyduje o ich zachowaniu.

Drugi nurt rozważań na temat przedsiębiorczości wskazuje na przedsiębiorczość jako proces podejmowania nowych inicjatyw gospodarczych, rozwoju dotychczasowej działalności, pobudzania innowacyjności, wprowadzania i stosowania nowych technologii, tworzenia nowych produktów i usług. R. Griffin określa przedsiębiorczość „jako proces organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka” [Griffin, 2000, s. 730]. P.F. Drucker [1992, s. 15] sprowadza istotę procesu przedsiębiorczego do kreowania nowych przedsięwzięć gospodarczych opartych na autentycznych innowacjach lub na ich twórczej imitacji. Z kolei J. Targalski [2009, s. 21] proponuje, by przez pojęcie przedsiębiorczość rozumieć proces zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Proces ten składa się z następujących faz rozwoju:

1. rozpoznania szans i możliwości działania na rynku,
2. opracowania planu działalności i zgromadzenia niezbędnych zasobów,
3. założenia przedsiębiorstwa,
4. zarządzania przedsiębiorstwem (prowadzenia przez kolejne fazy rozwoju).

O ile w badaniach skoncentrowanych na osobie przedsiębiorcy kluczowymi kwestiami teoretycznymi są: kto i dlaczego zostaje przedsiębiorcą oraz jakie cechy osobowości przyczyniają się do sukcesu lub porażki, o tyle w badaniach skoncen-

trowanych na procesie przedsiębiorczym istotne jest określenie czynników, które umożliwiają dostrzeżenie nowych i efektywnych możliwości rynkowych. W procesie przedsiębiorczym oprócz rozpoznania możliwości istotna jest również ich ocena. W przypadku, gdy poziom ryzyka jest postrzegany przez przedsiębiorców jako wysoki, wówczas ocena możliwości jest negatywna, a przedsiębiorcy nie przechodzą z fazy zamierzeń do fazy realizacji projektów.

W tym miejscu należy przytoczyć za S. Sudołem [2008, s. 10], nieodosobniony w literaturze przedmiotu pogląd, że bardziej racjonalne jest rozumienie przedsiębiorczości tylko jako cechy, postawy lub działania z dodaniem przymiotnika „przedsiębiorcze”. Cecha lub 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 – zdaniem tego autora – wiązanie pojęcia przedsiębiorczości z procesem, który może się składać z kilku faz. Proces i przedsięwzięcie przebiega w czasie, podczas gdy przedsiębiorczość, jako cecha i postawa osoby lub organizacji charakteryzuje się trwałością i stałością.

Co jest zatem istotą przedsiębiorczości? W kontekście dotychczasowych rozważań przedsiębiorczość jest zarówno cechą, jak i procesem działania na rzecz rozwoju dotychczasowej działalności lub/i powstawania nowych przedsięwzięć. Postawa przedsiębiorcza i proces przedsiębiorczości przenikają się wzajemnie [Wiatrak, 2008, s. 41]. Przedsiębiorczość jako cecha osobowości wyrażająca się aktywnym zachowaniem, przejawia się w gotowości podejmowania nowych lub rozszerzania dotychczasowych działań. Gotowość ta, wyrażona w działaniu, przechodzi w proces polegający na rozwoju dotychczasowej działalności gospodarczej lub powstawaniu nowych przedsięwzięć.

PODSUMOWANIE

Przedsiębiorczość to zagadnienie o charakterze interdyscyplinarnym, którego rolę zauważamy w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego. Wieloaspektowość tej problematyki przesądza o bogactwie poglądów naukowych na temat przedsiębiorczości, przedstawianych w wielu kontekstach interpretacyjnych.

Na kształtowanie się współczesnego rozumienia istoty przedsiębiorczości wpływ wywarły trzy szkoły ukształtowane według poglądów: F. Knighta, J. Schumpetera i I.M. Kirznera. Typologia ta nie wyczerpuje w pełni wszystkich koncepcji, daje jednak pogląd na bogactwo i złożoność problemu.

Rozważania teoretyczne na temat przedsiębiorczości koncentrują się przede wszystkim wokół dwóch nurtów. Pierwszy nurt prowadzi do źródła tkwiącego w indywidualnych cechach osobowości. Drugi nurt wskazuje na przedsiębiorczość

jako proces podejmowania nowych inicjatyw gospodarczych, rozwoju dotychczasowej działalności, pobudzania innowacyjności, wprowadzania i stosowania nowych technologii, tworzenia nowych produktów i usług. W centrum zainteresowania badaczy coraz częściej znajduje się przedsiębiorczość określana jako proces. Badacze próbują odpowiadać na pytanie, jak funkcjonują przedsiębiorcy, a nie jaki zespół cech osobowości sprzyja przedsiębiorczym zachowaniom. W rezultacie spojrzenie statyczne na przedsiębiorcę ustępuje pola badaniom dynamiki zjawisk przedsiębiorczości.

Bogactwo poglądów w odniesieniu do przedsiębiorczości rodzi trudności z jej sklasyfikowaniem. Złożoność zagadnienia powoduje, że trudno przedstawić wszystkie jej aspekty, z którymi mamy do czynienia w życiu społeczno-gospodarczym.

BIBLIOGRAFIA

- Drucker P.F., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, wyd. PWE, Warszawa.
- Drucker P.F., 2004, *Natchnienie i fart, czyli innowacje i przedsiębiorczość*, wyd. Emka, Warszawa.
- Drucker P.F., 1998, *Praktyka zarządzania*, wyd. Czytelnik, Kraków.
- Gaweł A., 2007, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, wyd. AE, Poznań.
- Glinka B., 2008, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, wyd. PWE, Warszawa.
- Górski J., 1960, *Słowo wstępne [w:] Teoria rozwoju gospodarczego*, wyd. PWN, Warszawa.
- Griffin R., 2007, *Podstawy zarządzania organizacjami*, wyd. PWN, Warszawa.
- Gruszecki T., 1994, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, wyd. CEDOR sp. z o.o., Warszawa.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, wyd. PWN, Warszawa 2002.
- Haber L.H., 1997, *Przedsiębiorczość – rynkowym parametrem podmiotowości człowieka w procesie pracy*, „Humanizacja Pracy” nr 4.
- Jaremczuk K. (red.), 1999, *Przedsiębiorczość w procesie przemian strukturalnych w Europie Środkowo-Wschodniej*, wyd. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów.
- Kraśnicka T., 2000, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – podejście wielowymiarowe [w:] Przedsiębiorstwo w procesie transformacji*, red. K. Jaremczuk, wyd. PWSZ, Przemyśl.
- Lichtarski J. (red.), 2007, *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, wyd. AE, Wrocław.
- Piecuch T., 2010, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Piocha S., Gabryszak R. (red.), 2008, *Ekonomia menedżerska dla MSP*, wyd. Difin, Warszawa.
- Safin K., 2005, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości [w:] Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, wyd. PWSZ, Tarnobrzeg.
- Say J.B., 1960, *Traktat o ekonomii politycznej*, wyd. PWN, Warszawa.
- Strelau J. (red.), 2001, *Psychologia. Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej*, wyd. GWP, Gdańsk.
- Sudoł S., 2008, *Przedsiębiorczość – jej pojmowania, typy i czynniki ją kształtujące*, „Problemy Zarządzania”, nr 2.

- Targalski J., 2003, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Targalski J., Francik A., 2009, *Przedsiębiorczość zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Ujda-Dyńska B., 2006, *Przedsiębiorca i przedsiębiorczość w teorii ekonomii [w:] Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, red. K. Jaremczuk, wyd. PWSZ, Tarnobrzeg.
- Wiatrak A.P., 2008, *Przedsiębiorczość korporacyjna – istota, uwarunkowania i podstawowe obszary*, „Problemy Zarządzania” nr 2.

Streszczenie

Wielowątkowość i złożoność zagadnień poruszanych w problematyce przedsiębiorczości spowodowała, że nie wykształciła się jednolita teoria przedsiębiorczości. Literatura przedmiotu nie dostarcza także precyzyjnego zdefiniowania „przedsiębiorczości”. Rozważania na temat przedsiębiorczości konkretnej osoby, grupy osób lub instytucji wymagają zatem ujęcia interdyscyplinarnego, co z jednej strony znacznie utrudnia rozwój teorii przedsiębiorczości, a z drugiej strony stanowi niezbędną w nauce różnorodność koncepcji. Bogactwo definicji przedsiębiorczości oraz nieustanny ich rozwój, warunkuje potrzebę stałego klasyfikowania i systematyzowania. Bez tego trudno zinterpretować i wyeksponować złożoność i wielowątkowość problemu. Dla usystematyzowania można przyjąć, że współczesne badania naukowe w ekonomii i zarządzaniu dotyczące przedsiębiorczości, nawiązują do trzech głównych nurtów związanych z poglądami: F. Knighta, J. Schumpetera i I.M. Kirznera.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, koncepcje, cecha, proces

Theoretical basics of entrepreneurship

Summary

Multithreading and complexity of the issues raised in the issues of entrepreneurship meant that it developed a unified theory of entrepreneurship. Literature does not provide the precise definition of „entrepreneurship”. Considerations on enterprise specific person, group of persons or institutions therefore require an interdisciplinary approach, which on the one hand, significantly hinders the development of the theory of entrepreneurship, on the other hand provides the necessary academic diversity of approaches. Lots of definition of entrepreneurship and their constant development, determines the need for a permanent classification and systematization. Without this it is difficult to interpret the complexity and multi-threading problems. For the systematization can be assumed that modern-examining of research in economics and management for the enterprise, refer to the three main trends associated with the views of F. Knight, J. Schumpeter and I.M. Kirzner.

Keywords: entrepreneurship, concepts, feature, process

JEL: B31