

MAŁGORZATA BIELENIA

Przedsiębiorczość destruktywna w podmiotach gospodarczych w Polsce

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

100000

10000

8000

6000

4000

2000

0



**Przedsiębiorczość destruktywna
w podmiotach gospodarczych
w Polsce**

MAŁGORZATA BIELENIA

**Przedsiębiorczość destruktywna
w podmiotach gospodarczych
w Polsce**

**Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
Gdańsk 2021**

Recenzent

dr hab. Przemysław Banasik, prof. PG

Redakcja, skład i łamanie

Violet Design / Wioletta Kowalska

Projekt okładki stron tytułowych

Joanna Śmidowicz

Publikacja sfinansowana ze środków Wydziału Ekonomicznego
Uniwersytetu Gdańskiego

© Copyright by Uniwersytet Gdański

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-8206-210-6

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot

tel.: 58 523 11 37; 725 991 206

e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl

www.wyd.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: www.kiw.ug.edu.pl

Druk i oprawa

Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego

ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot

tel. 58 523 14 49

Spis treści

Wprowadzenie	9
---------------------------	---

Rozdział 1

Rozważania teoretyczne dotyczące pojęć przedsiębiorczości, przedsiębiorcy i przedsiębiorczości destruktywnej	13
1.1. Pojęcia przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w teorii ekonomii	13
1.2. Przedsiębiorca a wzrost/rozwój przedsiębiorstwa	22
1.3. Przedsiębiorczość a wzrost i rozwój gospodarczy	24
1.4. <i>Profit-seeking v. rent-seeking</i>	29
1.5. Przedsiębiorczość destruktywna	32
1.5.1. Istota przedsiębiorczości destruktywnej	32
1.5.2. Definicja przedsiębiorczości destruktywnej	37
1.5.2.1. Zdefiniowanie przedsiębiorczości destruktywnej według W. Baumola	37
1.5.2.2. Podejście do przedsiębiorczości destruktywnej według C.J. Coyne'a i P.T. Leeson'a	42
1.5.2.3. Podejście do przedsiębiorczości destruktywnej według F. Sauteta	43
1.5.2.4. Podejście do przedsiębiorczości destruktywnej według M. Henreksona	45

Rozdział 2

Instytucjonalne uwarunkowania przedsiębiorczości	49
2.1. Instytucje – definicje i różnorodność podejść	49
2.2. Znaczenie ścieżki zależności dla instytucji nieformalnych	56
2.3. Przedsiębiorczość w nowej ekonomii instytucjonalnej	60
2.4. Wpływ instytucjonalnych uwarunkowań na dystrybucję przedsiębiorczości	63
2.5. Zmiana instytucjonalna a przedsiębiorczość – gospodarki w procesie transformacji	68

2.5.1. Charakterystyczne zmiany w systemie społeczno-gospodarczym w okresie transformacji Polski	68
2.5.2. Wpływ transformacji systemowej na instytucje formalne i nieformalne	70
2.6. Formy przedsiębiorczości destruktywnej typowe dla transformacji	71
2.6.1. Renta transformacyjna	72
2.6.2. Uwłaszczenie nomenklatury	74
2.6.3. Przedsiębiorczość polityczna	77
2.6.4. Przedsiębiorczość instytucjonalna	78
2.6.5. Szara strefa	78
2.6.6. Zachowania dewiacyjne	80
2.6.7. Podsumowanie	81

Rozdział 3

Ekonomiczno-społeczne aspekty przedsiębiorczości

destruktywnej	83
3.1. Produkcja a drapieżne wykorzystywanie okazji	83
3.2. Przedsiębiorczość destruktywna na szczeblu mikro i makro	85
3.3. Przedsiębiorczość destruktywna a korzyści społeczne netto według K. Foss i N. Fossa, S. Desai i Z.J. Acsa	89
3.4. Przedsiębiorczość destruktywna a szara strefa	94
3.5. Przykłady przedsiębiorczości destruktywnej	96
3.6. Skutki bezpośrednie i pośrednie, ilościowe, jakościowe, krótko i długoterminowe	104
3.7. Próby szacowania skutków przedsiębiorczości destruktywnej	111
3.8. Przedsiębiorczość destruktywna a normy społeczne	116
3.9. Podsumowanie	119

Rozdział 4

Skala i formy przedsiębiorczości destruktywnej

w podmiotach gospodarczych w Polsce	125
4.1. Wprowadzenie	125
4.2. Przedmiot badań	126
4.3. Charakterystyka próby	129
4.4. Analiza wyników badania	133
4.4.1. Dostrzeganie przedsiębiorczości destruktywnej legalnych firm	133

4.4.2. Przykłady przedsiębiorczości destruktywnej w działalności legalnych firm w opinii ankietowanych	134
4.4.3. Postrzeganie przedsiębiorczości destruktywnej w poszczególnych sektorach gospodarki	136
4.4.4. Postrzeganie przedsiębiorczości destruktywnej w poszczególnych obszarach działań gospodarczych	138
4.5. Skale postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej	139
4.5.1. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z dokumentacją działań	139
4.5.2. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z zatrudnieniem	144
4.5.3. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z relacjami pomiędzy firmami	148
4.5.4. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z finansami	152
4.5.5. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z podatkami	154
4.5.6. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z tworzeniem wizerunku firmy	158
4.5.7. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z nadużyciami w przedsiębiorstwach	162
4.5.8. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z jakością ofert	166
4.5.9. Skala postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej związanej z występowaniem nienależnych korzyści	169
4.6. Ocena zjawisk i działań w zakresie przedsiębiorczości destruktywnej	172
4.7. Charakterystyka uwarunkowań występowania przedsiębiorczości destruktywnej w podmiotach gospodarczych w Polsce na podstawie danych ankietowych	177
4.8. Ocena istniejących regulacji dotyczących działalności gospodarczej w Polsce	180
4.9. Podstawowy profil działalności w odniesieniu do lokalizacji	184
4.10. Wywiady pogłębione – analiza wyników	186
4.11. Podsumowanie	189
Podsumowanie	193

Rekomendacje	197
Rekomendacje dotyczące działalności wspierającej przedsiębiorczość (system edukacji formalnej, jakości usług rozwoju biznesu – doradztwo biznesowe, coaching i mentoring)	200
Rekomendacje dotyczące poprawy jakości usług rozwoju biznesu (doradztwo biznesowe, coaching i mentoring)	204
Rekomendacje dotyczące poprawy otoczenia regulacyjnego biznesu – regulacje prawne – analiza zmian w prawie gospodarczym (przewidywalność prawa)	206
Bibliografia	217
Spis rysunków i tabel	227
Załącznik 1	
Klasyfikacja instytucji	231
Załącznik 2	
Wywiady pogłębione	233
Załącznik 3	
Skala zjawisk przedsiębiorczości destruktywnej	237

Wprowadzenie

Powszechnie uważa się, że przedsiębiorczość wpływa korzystnie na wzrost i rozwój polskiej gospodarki. Istotnym elementem strategii gospodarczej jest wspieranie działalności przedsiębiorstw. W Polsce podejmowano wiele inicjatyw i działań różnego typu mających na celu wzbudzenie ducha przedsiębiorczości w społeczeństwie, traktując przedsiębiorcę jako ważnego aktora wpływającego korzystnie na tworzenie miejsc pracy i odgrywającego rolę akceleratora wzrostu gospodarczego. Gospodarka polska oraz zachodzące w niej przemiany są ciekawym materiałem do badań, głównie z uwagi na fakt, że nastąpiła zmiana systemu gospodarczego z gospodarki centralnie planowanej na wolnorynkową. Przekształcenia gospodarczo-systemowe na przełomie XX i XXI w. spowodowały, że otworzyły się szerokie możliwości rozwoju przedsiębiorczości oraz sektora MŚP. Znacznie i szybko wzrosła liczba osób decydujących się na otwarcie własnej działalności gospodarczej. Wraz z upadkiem komunizmu zwiększyła się swoboda zakładania przedsiębiorstw polegająca na redukcji formalnych barier wejścia na rynek. Kolejnym ważnym motywem, który powodował w początkowej fazie transformacji wzrost zainteresowania rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej, był utrzymujący się wówczas niedobór towarów i usług. Te procesy związane z pozytywnym wpływem przedsiębiorczości na wzrost i rozwój gospodarki Polski doczekały się wielu analiz i publikacji. Natomiast warto podkreślić, że szczególnie w sferze badań naukowych, w przeciwieństwie do publicystyki, mało miejsca poświęcano mniej pozytywnym obliczom przedsiębiorczości. A przecież działalności sformalizowanych i legalnych przedsięwzięć gospodarczych niemal zawsze towarzyszą działania, które określane są mianem przedsiębiorczości destruktywnej.

Istotą zaproponowanego problemu badawczego jest zwrócenie uwagi na fakt istnienia i skalę działań destruktywnych legalnych przedsiębiorców

w Polsce. Analiza literatury naukowej i rozmaitych raportów dotyczących przedsiębiorczości prowadzi do wniosku, że uprzednio nie zostały powzięte próby empirycznego zbadania przedsiębiorczości destruktywnej. Podjęty w monografii temat przedsiębiorczości destruktywnej stanowi zatem odmienne spojrzenie na zagadnienie przedsiębiorczości, co stanowiło spore wyzwanie dla autorki.

Celem niniejszego opracowania jest określenie form działań zaliczanych do przedsiębiorczości destruktywnej oraz skali ich występowania w podmiotach gospodarczych w Polsce. Realizacja celu została dokonana poprzez:

- 1) zdefiniowanie istoty przedsiębiorczości destruktywnej;
- 2) przedstawienie form przedsiębiorczości destruktywnej;
- 3) zbadanie skali przedsiębiorczości destruktywnej;
- 4) określenie determinant przedsiębiorczości destruktywnej (gospodarczych, instytucjonalnych, politycznych oraz kulturowych);
- 5) ocenę skutków przedsiębiorczości destruktywnej (ekonomicznych, społecznych oraz politycznych).

W pracy określono następujące cele.

Celem głównym jest sprawdzenie, czy na występowanie przedsiębiorczości destruktywnej ma wpływ otoczenie instytucjonalne.

Cele szczegółowe zostały sformułowane w następujący sposób:

- 1) skala i formy przedsiębiorczości destruktywnej zależą od jakości (słabości) otoczenia instytucjonalnego;
- 2) skala przedsiębiorczości destruktywnej w podmiotach gospodarczych w Polsce zmniejsza się wraz z rozwojem gospodarki narodowej;
- 3) przedsiębiorczość destruktywna w podmiotach gospodarczych w Polsce w istotny sposób obniża efektywność makroekonomiczną.

Dwa pierwsze cele, które zostały poddane weryfikacji, dotyczą istnienia zależności pomiędzy występowaniem zjawiska przedsiębiorczości destruktywnej w podmiotach gospodarczych a otoczeniem instytucjonalnym. Zdaniem autorki otoczenie instytucjonalne stanowi nie tylko czynnik aktywizacji przedsiębiorczości, ale także przyczynia się do powstawania niektórych form przedsiębiorczości destruktywnej, która nie jest działalnością

powodującą rozwój gospodarki narodowej. Wobec powyższego został postawiony cel trzeci. W nawiązaniu do artykułu R.S. Sobela¹, wskazującego na przedsiębiorczość produktywną jako źródło wzrostu gospodarczego, można przyjąć, że występowanie przedsiębiorczości destruktywnej w podmiotach gospodarczych obniża efekty makroekonomiczne szacowane w oparciu na kryterium wzrostu PKB. W przypadku gdy respondenci uznają, że przedsiębiorczość destruktywna występowała/występuje na dużą i bardzo dużą skalę (według skali przyjętej w kwestionariuszu), ostatni cel będzie można uznać za osiągnięty.

W rozdziale pierwszym omówiono istotę pojęć w ujęciu teoretycznym – przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy w teorii ekonomii. W związku z tym została postawiona teza, że destruktywne działania przedsiębiorców wywierają negatywny wpływ na gospodarkę. Wykazano, że przedsiębiorczość destruktywna jest różnorodnie definiowana, a relacje pomiędzy tymi określeniami nie są ostre, a zatem nie można podać jednej definicji przedsiębiorczości destruktywnej. W rozdziale drugim, pomimo trudności definicyjnych, omówione zostały ekonomiczno-społeczne aspekty przedsiębiorczości destruktywnej, m.in. określono skutki bezpośrednie, pośrednie, ilościowe, jakościowe, krótko- i długoterminowe. W pracy jednocześnie starano się oszacować skutki przedsiębiorczości destruktywnej poprzez analizę wartości korzyści społecznych netto. Stanowią one różnice pomiędzy społecznymi korzyściami a kosztami. Wieloaspektowe podejście pracy widoczne jest także w analizie przedsiębiorczości destruktywnej z punktu widzenia norm społecznych.

Rozdział trzeci monografii dotyczy przeglądu literatury przedmiotu i dotychczas przeprowadzonych badań w zakresie uwarunkowań instytucjonalnych przedsiębiorczości. W związku z tym dokonano przeglądu definicji i podejść do problematyki instytucji. Wskazano, że sklasyfikowanie ich jest bardzo różnorodne i zależy od wielu czynników. Jednakże ich charakter można sprowadzić do dwóch kategorii i podziału na formalne oraz nieformalne. A zatem okres transformacji w Polsce przyczynił się do zmian instytucjonalnych w ujęciu analizowanej przedsiębiorczości. W pracy

¹ R.S. Sobel, *Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing” 2008, vol. 23 (6), s. 641–655.

autorka podjęła się oceny wpływu transformacji systemowej na instytucje formalne i nieformalne. Lektura piśmiennictwa dotyczącego zmian transformacyjnych skłoniła także do wskazania różnych form przedsiębiorczości destruktywnej omawianego okresu.

Aby zweryfikować założenia teoretyczne dotyczące przedsiębiorczości destruktywnej, przeprowadzono badania empiryczne nad skalą i formami przedsiębiorczości destruktywnej w podmiotach gospodarczych w Polsce. W celu zdiagnozowania postrzegania przedsiębiorczości destruktywnej w realiach współczesnej gospodarki polskiej w rozdziale czwartym autorka omówiła założenia i wyniki badań nad skalą i formami przedsiębiorczości destruktywnej w podmiotach gospodarczych w Polsce. Na ich podstawie udowodniono, że przedsiębiorczość destruktywna występuje w podmiotach gospodarczych w Polsce.

Wnioski z uzyskanych rezultatów można inkorporować w ramy teoretycznych i praktycznych rozważań ekonomii.

■ Rozdział 1

Rozważania teoretyczne dotyczące pojęć przedsiębiorczości, przedsiębiorcy i przedsiębiorczości destruktywnej

1.1. Pojęcia przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w teorii ekonomii

Analiza zjawiska przedsiębiorczości wpisuje się w nowoczesny, szybko rozwijający się w świecie nurt badawczy dotyczący roli przedsiębiorczości w procesie wzrostu, rozwoju gospodarczego oraz funkcjonowania współczesnych gospodarek. W teorii ekonomii obecny jest pogląd, że przedsiębiorczość wpływa korzystnie na rozwój i wzrost gospodarczy i jest uważana za siłę napędową gospodarek lub „motor wzrostu gospodarczego”¹. Nawiązując do *Global Entrepreneurship and Development Index 2011*², przedsiębiorczość wpływa na redukcję ubóstwa i rozwój ekonomiczny, co powoduje, że rządy krajów, głównie zaś organizacje międzynarodowe, starają się prowadzić proprzedsiębiorczą politykę, mającą na celu poprawę otoczenia biznesowego dla przedsiębiorców. W Polsce publikuje się ostatnimi laty coraz więcej opracowań i raportów, które podkreślają, że wspieranie przedsiębiorczości przyczynia się do rozwoju regionalnego i krajowego. Od 2003 r. wydawany jest corocznie przez Ministerstwo Gospodarki raport zatytułowany *Przedsiębiorczość w Polsce*. W publikacjach tych wskazuje się

¹ R.G. Holcombe, *Entrepreneurship and economic growth*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” 1998, vol. 1 (2), s. 60.

² Z.J. Acs, L. Szerb, *Global Entrepreneurship and Development Index 2011*, Cheltenham 2011, s. 25.

na produktywny charakter przedsiębiorczości, podkreślając, że wzrost polskiego PKB jest w dużej mierze efektem działań polskich przedsiębiorców³. Warto przyrzeć się wzrostowi PKB w ostatnich latach. W 2013 r. wzrost PKB polskiej gospodarki był na poziomie 1,6%, co oznacza, że nieznacznie spowolnił w porównaniu z rokiem 2012, gdy wyniósł 2,0%. Jest to wciąż mniej niż w latach 2010–2011 (3,9% i 4,5% wzrost PKB)⁴. Analiza literatury przedmiotu z zakresu przedsiębiorczości dowodzi, iż dominuje pogląd o pozytywnym jej wpływie w systemie gospodarczym. W wymiarze ekonomicznym przedsiębiorczość jest bardzo istotna, a osoba przedsiębiorcy stanowi integralny element społecznych i ekonomicznych mechanizmów. Pojęcie przedsiębiorcy jest nierozłącznie powiązane z terminem „przedsiębiorczość”. Wspomniane stanowisko tożsame jest z ujęciem tematu zaproponowanym przez R.L. Heilbronera, który podaje, że „odkąd człowiek zszedł z drzewa, ciągle miał problem z problemem przeżycia, nie jako jednostka, ale jako członek grupy społecznej”⁵. Bogactwo poglądów naukowych na temat zagadnienia przedsiębiorczości wskazuje na zainteresowanie tym zjawiskiem ekonomistów w różnych okresach historycznych.

W ekonomii istnieje pogląd, że prekursorem rozważań dotyczących przedsiębiorczości był francuski ekonomista R. Cantillon, który sprecyzował dwie najistotniejsze cechy przedsiębiorcy: polowanie na okazję i podejmowanie ryzyka⁶. Autorowi temu przypisuje się także zainicjowanie teorii arbitrażu podkreślającej, że „jednym ze źródeł zysku jest różnica cen tych samych produktów na różnych lokalnych rynkach”⁷. Należy zgodzić się z T. Gruszekim, że przedsiębiorca jest osobą „umiejącą zachować się na rynku nie zrównoważonym i wykorzystać proces przywracania równowagi do osiągnięcia

³ W publikacji z 2010 r. wskazano na produktywny charakter przedsiębiorczości, podkreślając, że najwyższy w krajach Unii Europejskiej wzrost polskiego PKB o 1,8% w 2009 r. był w dużym stopniu efektem działań polskich przedsiębiorców. Zob. *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2010, s. 5.

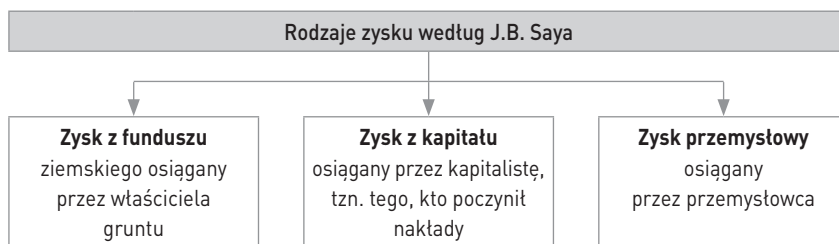
⁴ *Ibidem*, s. 21–22.

⁵ R.L. Heilbroner, *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*, Warszawa 1993, s. 15.

⁶ F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańsk 2003, s. 18.

⁷ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Warszawa 2013, s. 18.

zysku”⁸. Niektórzy ekonomiści za prawdziwego prekursora naukowych rozważań dotyczących przedsiębiorczości uważają J.B. Saya, który zaakcentował konieczność rozróżniania kapitalisty od przedsiębiorcy. W pracy J.B. Saya dostrzec można klasyfikację rodzajów przedsiębiorców oraz przedstawienie kategorii zysku przedsiębiorczego. I tak wyróżnił on następujące rodzaje przedsiębiorców: przedsiębiorca przemysłu rolnego, przedsiębiorca przemysłu rękodzielniczego oraz przedsiębiorca przemysłu handlowego⁹. Bardzo interesujące było stanowisko tego autora dotyczące kwestii podziału zysku z działalności gospodarczej na trzy kategorie (rysunek 1).



Rysunek 1. Kategorie zysku J.B. Saya

Źródło: T. Piecuch, *Przedsiębiorczość...*, s. 21.

Jednym z ekonomistów, dzięki któremu sylwetka przedsiębiorcy zyskała na znaczeniu w teorii ekonomii, był J.A. Schumpeter. W pracy zatytułowanej *Teoria rozwoju ekonomicznego*¹⁰ przedsiębiorca jest autorem nowych rozwiązań, które wpływają na rozwój gospodarczy¹¹. W książce tej J. Schumpeter poruszył zagadnienie przedsiębiorcy kapitalistycznego, dla którego głównym celem prowadzenia działalności jest zysk. J. Schumpeter zwrócił uwagę na fakt, że główną przyczyną rozwoju gospodarki

⁸ T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Warszawa 1994, s. 33.

⁹ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość...*, s. 20.

¹⁰ Warszawa 1960.

¹¹ Szerzej pojęcie nowych kombinacji i rozwoju ekonomicznego zostało przedstawione w J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.

kapitalistycznej jest kreatywna destrukcja. Autor postrzega przedsiębiorcę kapitalistycznego jako innowatora, który dokonuje zmian poprzez destrukcję sytuacji istniejącej na rynku. Charakterystyczne dla J. Schumpetera jest niemalże idealizowanie przedsiębiorcy, który poprzez wprowadzanie „nowych kombinacji” (inaczej innowacji) dla osiągnięcia zysku sprawia, że dany system gospodarczy rozwija się. Autor ten stworzył katalog działań przedsiębiorczych o charakterze innowacyjnym, które mają na celu osiągnięcie zysku przez przedsiębiorcę. Formy występowania zjawiska nowych kombinacji (innowacji) zaprezentował J. Schumpeter¹² na podstawie następujących pięciu przypadków:

- 1) wprowadzenie nowej nieznaney do tej pory metody produkcyjnej lub metody sprzedaży, nieużywanej jak dotąd w danym przemyśle;
- 2) wprowadzenie na rynek nowego artykułu, którego nikt dotąd nie produkował;
- 3) odkrycie nowego rynku zbytu (rynku, gdzie dana gałąź przemysłu nie była dotąd obecna);
- 4) odkrycie nowego źródła surowców lub półproduktów;
- 5) wprowadzenie nowej organizacji produkcji w danym przemyśle (zdobycie monopolu w formach takich jak trust i kartel lub złamanie pozycji monopolu innych).

Można przyjąć pogląd T. Gruszeckiego, że J. Schumpeter zapoczątkował romantyczny obraz przedsiębiorcy, błędnego rycerza systemu gospodarki rynkowej¹³.

Z kolei amerykański ekonomista F.H. Knight przede wszystkim zwraca uwagę w działaniach przedsiębiorczych na stan niepewności i ryzyka¹⁴. Twierdzi on, że w praktyce gospodarczej dominują zdarzenia nieprzewidywalne i prawdopodobne, których nie sposób zmierzyć matematycznie i statystycznie¹⁵. Przedsiębiorca w jego odczuciu jest podmiotem ryzyka.

¹² *Ibidem*.

¹³ T. Gruszecki, *Przedsiębiorca...*, s. 36.

¹⁴ F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Iowa 1921.

¹⁵ E. Grzegorzewska-Mischka, *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Warszawa 2010.

Zdaniem F.H. Knighta osiągnięcie zysku przez przedsiębiorców nierozzerwalnie łączy się z ponoszeniem przez nich ryzyka. W swojej pracy F.H. Knight¹⁶ podkreśla, że nigdy nie ma pewności co do tego, czy zachowania przedsiębiorcze przyniosą oczekiwane rezultaty. W tym kontekście rozróżnia on terminy „ryzyko” i „niepewność”. Wskazując, że ryzyko to odchylenie, przed którym można się ubezpieczyć i które powinno być brane pod uwagę. Niepewność natomiast to odstępstwo od stanu oczekiwanego, przed którym nie można się zabezpieczyć i nie ma możliwości go przewidzieć¹⁷.

I.M. Kirzner zwraca uwagę na aspekt ludzkiego istnienia i uważa za najważniejsze „jego zachowanie przedsiębiorcze”¹⁸. Przedsiębiorcze działania należą do ludzkiej natury i są autonomiczne wobec społecznego kontekstu. Zdaniem T. Gruszeckiego „Kirzner określa przedsiębiorcę jako kogoś, kto wychwytuje okazje, wynikające ze stanów nierównowagi na rynkach i w ten sposób doprowadza do równowagi”¹⁹.

Autorem, który podjął się syntetycznej próby ujęcia omawianego zagadnienia, jest M. Casson, który enumeratywnie wymienił elementy koncepcji przedsiębiorcy:

- „podejmuje rozstrzygające decyzje,
- dostrzega szanse zmian (okazje),
- stara się je wprowadzać w celu osiągnięcia osobistych korzyści,
- działa na rzecz przywrócenia równowagi na rynku,
- może swoje funkcje zarządcze scedować na menedżerów,
- różni się od kapitalisty,
- osiąga zysk w innej formie niż właściciel kapitału”²⁰.

W pracy W. Baumola dostrzec trzeba rozbudowanie modelu J. Schumpetera o kwestię alokacji talentów przedsiębiorczych, gdyż zaakcentowana została potrzeba odpowiedzi na następujące pytanie: „co wpływa na napływ talentów przedsiębiorczych pomiędzy różne działania w wykazie

¹⁶ F.H. Knight, *Risk, Uncertainty...*

¹⁷ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość...*, s. 29.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ T. Gruszecki, *Przedsiębiorca...*, s. 66–67.

²⁰ F. Bławat, *Przedsiębiorca...*, s. 20.

Schumpetera”²¹? J. Schumpeter nie wyjaśnił, co determinuje alokację działań na stworzonej przez niego liście, stąd W. Baumol w swoim artykule podjął trud odnalezienia determinant alokacji owych działań. Twierdzi on, że o alokacji talentów przedsiębiorczych decydują zasady gry (*the rules of the game*)²², które określają stopę zwrotu działań przedsiębiorczych. Wychodząc z zaprezentowanego założenia, warto sprawdzić, czy otoczenie biznesu (szeroko rozumiane instytucje czy też zasady gry) determinuje jedynie działania produktywne, przeciwdziałając możliwości angażowania się w działania nieproduktywne oraz destruktywne. Teoria J. Schumpetera, łącząc tematykę innowacji i przedsiębiorczości, stworzyła podwaliny pod analizę W. Baumola dotyczącą rozróżnienia przedsiębiorczości na produktywną, nieproduktywną i destruktywną (podział wprowadzony przez W. Baumola wskazuje na potrzebę rozróżnienia przedsiębiorczości pod względem produktywności społecznej). W. Baumol uczynił duży krok w kierunku zidentyfikowania efektu netto działań przedsiębiorczych poprzez klasyfikację na podstawie produktywności społecznej (płaszczyzna łącznego wyniku – *aggregate level*). W tym kontekście można wysnuć wniosek, że przedsiębiorczość produktywna przyczynia się do dodatniego efektu netto, przedsiębiorczość nieproduktywna jest nieproduktywna społecznie, natomiast destruktywna została zdefiniowana jako gorsza od nieproduktywnej, czyli powoduje negatywne skutki na płaszczyźnie łącznego wyniku.

Kolejna praca W. Baumola wnosi wkład w historię myśli społeczno-ekonomicznej, wskazując na fakt, że przedsiębiorca odgrywa rolę innowatora i menedżera znajdującego się pod wpływem istniejących struktur motywujących²³. Nawet z powyższego, bardzo skrótowego przedstawienia różnych podejść do przedsiębiorczości wynika wyraźnie ich różnorodność (tabela 1).

²¹ W. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, „Journal of Political Economy” 1990, vol. 98 (5), s. 897.

²² *Ibidem*, s. 894.

²³ W. Baumol, *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, London 1993.

Tabela 1. Główni autorzy przyczyniający się do rozwoju przedsiębiorczości w teorii ekonomii

Rok	Ekonomista	Przedsiębiorcza rola
Klasyyczny okres		
1755	R. Cantillon	Wprowadził pojęcie przedsiębiorcy
		Przedsiębiorca jako spekulant
1800	J.B. Say	Przedsiębiorca jako koordynator
Wczesny neoklasyczny okres		
1890	A. Marshall	Przedsiębiorca jako koordynator, innowator, arbiter
1907	F.B. Hawley	Przedsiębiorca jako właściciel
1911	J. Schumpeter	Przedsiębiorca jako innowator
1921	F. Knight	Przedsiębiorca jako odpowiedzialny decydent w niepewnym otoczeniu
1925	F. Edgeworth	Przedsiębiorca jako koordynator
Dojrzały neoklasyczny okres		
1925	M. Dobb	Przedsiębiorca jako innowator
1927	C. Tuttle	Przedsiębiorca jako odpowiedzialny właściciel w niepewnym środowisku
Nowoczesny klasyczny okres		
1973	I. Kirzner	Przedsiębiorca jako koordynator rzadkich zasobów działający w warunkach niepewności
1982	M. Casson	Przedsiębiorca jako koordynator rzadkich zasobów działający w warunkach niepewności
1993	W. Baumol	Przedsiębiorca innowator i menedżer będący pod wpływem struktury bodźców

Źródło: R. Aidis, *Entrepreneurship and Economic Transition*, Amsterdam 2003, s. 3, table 1, przekład własny https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=385420 [dostęp: 18.03.2021].

W polskiej literaturze zagadnienie pozytywnego wpływu przedsiębiorczości w systemie gospodarczym jest również dość często poruszane, czego dowodzą choćby publikacje T. Gruszeckiego bądź F. Bławata.

T. Gruszecki spośród funkcji przedsiębiorcy akcentuje przede wszystkim: „ponoszenie ryzyka i działanie w warunkach niepewności, wprowadzanie

innowacji, śledzenie zmian i dostosowywanie”²⁴. W ujęciu prezentowanym przez powołanego autora firma utożsamiana jest z przedsiębiorstwem oraz przedsiębiorcą. Twierdzi on, że „przedsiębiorstwo – a więc przedsiębiorca – w gospodarce rynkowej jest przecież podstawowym podmiotem aktywnym”²⁵. Rola przedsiębiorcy została także doceniona przez T. Gruszeckiego w jego książce pochodzącej z późniejszego okresu, gdzie pisze, że „przedsiębiorca jest siłą sprawczą, łączącym inne elementy firmy: przedsięwzięcia, kapitał, produkt, koordynację zasobów, ponoszenie ryzyka”²⁶. T. Gruszecki, powołując się na angielskiego ekonomistę K.W. Glaistera²⁷, przedstawił listę funkcji przyporządkowanych przedsiębiorcy: „osoba podejmująca zysk związany z niepewnością; osoba podejmująca decyzje; innowator; lider w danej gałęzi, branży; organizujący i koordynujący wykorzystanie ekonomicznych zasobów; podejmujący zobowiązania w imieniu firmy; ktoś czyje zdanie rozstrzyga ostatecznie, jeśli jest kilku decydentów (lub decyzje podejmowane są zbiorowo); osoba podejmująca decyzje o użyciu zasobów pomiędzy alternatywnymi zastosowaniami; ten, kto finansuje przedsięwzięcia, zaopatruje je w kapitał; menedżer lub nadzorujący; właściciel przedsiębiorstwa, zatrudniający czynniki produkcji”²⁸.

Jak podkreśla F. Bławat, pojęcie przedsiębiorcy definiowane jest przez wielu teoretyków i badaczy w odmienny sposób. Pojmowanie terminu „przedsiębiorca” jest również uzależnione od tego, czy autor jest ekonomistą, socjologiem, psychologiem, człowiekiem biznesu, politykiem, teoretykiem, czy praktykiem. Ponadto poszczególne definicje pochodzące z różnych okresów rozwoju gospodarczego wskazują na odmienne role, jakie odgrywa przedsiębiorca i przypisuje mu się różnorakie cechy²⁹. Książka wyżej wymienionego ekonomisty jest często przywoływana i omawiana również z uwagi na fakt, że autor ten podjął się próby rozwiązania problemu wieloznaczności pojęcia przedsiębiorcy, proponując zastosowanie w teoretycznych rozważaniach wąskiego i szerokiego jego znaczenia. Pierwsze z wymienionych

²⁴ T. Gruszecki, *Przedsiębiorca...*

²⁵ *Ibidem*, s. 14–15.

²⁶ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Warszawa 2002, s. 142.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ F. Bławat, *Przedsiębiorca...*, s. 28.



ISBN 978-83-8206-210-6

100000

10000

8000

6000

4000

2000