

Krzysztof Wach

Uniwersytet Ekonomiczny

w Krakowie

Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury

Entrepreneurship as a factor of socio-economic development: literature review

Streszczenie

Celem artykułu jest syntetyczna prezentacja selektywnego przeglądu literatury z zakresu ekonomii jako dyscypliny naukowej oraz omówienie tych głównych teorii, koncepcji i modeli, które łączą przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym, czy szerzej – z rozwojem społeczno-gospodarczym. Niniejszy tekst opiera się na kwerendzie literatury, jej analizie i krytyce. Artykuł podzielono na dwie główne części, z których pierwsza omawia rozumienie pojęcia przedsiębiorczości w naukach ekonomicznych, a druga stanowi syntetyczny raport z przeglądu i studiów literatury. Opracowanie omawia cztery podstawowe wymiary przedsiębiorczości w literaturze ekonomicznej: jako funkcje osobowości, czynności menedżerskich, indywidualnego przedsiębiorcy rynku oraz trzy pochodne funkcje, które przypisuje się przedsiębiorczości w modelach na etapie ich operacjonalizacji: samozatrudnienie, sektor MŚP oraz czwarty czynnik produkcji. W pracy omówiono trzy grupy teorii łączących przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym, tj. teorie bogactwa, teorie oparte na wiedzy oraz teorie oparte na technologii. Pomimo licznych koncepcji omówionych w artykule wyraźnie widać fragmentaryczność wiedzy naukowej w tym zakresie, stąd opierając się na dotychczasowym dorobku, należy nadal poszukiwać holistycznego rozwiązania związku przedsiębiorczości z rozwojem społeczno-gospodarczym, który odpowiadałby restrykcjom ekonomii głównego nurtu.

Abstract

The purpose of this article is the synthetic presentation of a selective literature review in the field of economics as a scientific discipline and a discussion of the major theories, concepts and models combining entrepreneurship and economic growth or, more broadly, socio-economic development. The article is based on an enquiry of literature, its analysis and constructive criticism. The paper is divided into two main parts, the first of which discusses the understanding of the concept of entrepreneurship in economic sciences and the other constitutes a synthetic report and the literature studies. The article discusses the four basic dimensions of entrepreneurship in economic literature (as a function of personality, managerial process, individual entrepreneurs, market) and three derivative functions attributed to economic models at the operationalisation stage (self-employment, SMEs, and the fourth factor of production). The article discusses three groups of theories linking entrepreneurship to economic growth, i.e. wealth-based theories, knowledge-based theories and technology-based theories. Despite numerous concepts discussed in the article it is clear that there is a fragmentation of scientific knowledge in this area, hence attempts to look for holistic solutions linking entrepreneurship with socio-economic development based on previous works, which would correspond to the restrictions of mainstream economics, should be continued.

Słowa kluczowe: funkcje przedsiębiorczości; małe i średnie przedsiębiorstwa, MŚP, rozwój społeczno-gospodarczy; samozatrudnienie; teoria przedsiębiorczości; wzrost gospodarczy

Keywords: economic growth; entrepreneurship functions; entrepreneurship theory; self-employment; small and medium-sized enterprises, SMEs, socio-economic development

Wstęp

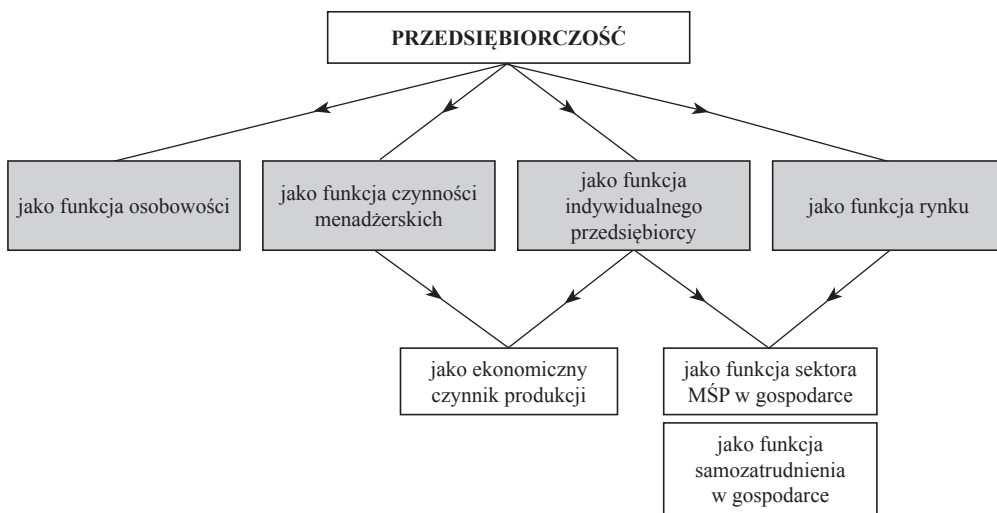
Literatura ekonomiczna głównego nurtu w zasadzie pomija przedsiębiorczość jako jedną ze zmiennych w swoich modelach, nie wspominając już o roli przedsiębiorczości we wzroście gospodarczym lub rozwoju społeczno-gospodarczym. Nowe koncepcje tworzone przez ostatnie kilka dekad uwidaczniają konieczność uwzględniania w teoriach i modelach ekonomicznych również czynników trudno uchwytnych, które nie sposób skwantyfikować. Jedną z takich zmiennych jest przedsiębiorczość, choć – jako domena badawcza – przeżywa ona swój rozkwit już od kilku dekad. Temat przedsiębiorczości jest najchętniej podejmowany przez publikacje z zakresu zarządzania, zdecydowanie rzadziej przez ekonomistów. Główny tego powód – jak już wspomniano – to kwantyfikacja. Stąd publikacje ekonomiczne nader często upraszczają w swoich modelach problematykę przedsiębiorczości do samozatrudnienia czy sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), co oczywiście z punktu widzenia teorii przedsiębiorczości jest nieuzasadnione i wypacza fenomen przedsiębiorczości. Uwzględniając jednak to, że większość praw i modeli ekonomicznych analizuje tylko kilka zmiennych przy założeniu *ceteris paribus*, fakt takiego, nawet niepełnego podejmowania tematu przedsiębiorczości należy przyjąć z zadowoleniem.

Celem artykułu jest syntetyczna prezentacja selektywnego przeglądu literatury z zakresu ekonomii jako dyscypliny naukowej oraz omówienie tych głównych teorii, koncepcji i modeli, które łączą przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym czy szerzej – z rozwojem społeczno-gospodarczym. Artykuł opiera się na kwerendzie literatury, jej analizie i krytyce. Podzielono go na dwie główne części, z których pierwsza omawia rozumienie pojęcia przedsiębiorczości w naukach ekonomicznych, a druga stanowi syntetyczny raport z przeglądu i studiów literatury.

Delimitacja przedsiębiorczości i jej wymiarów

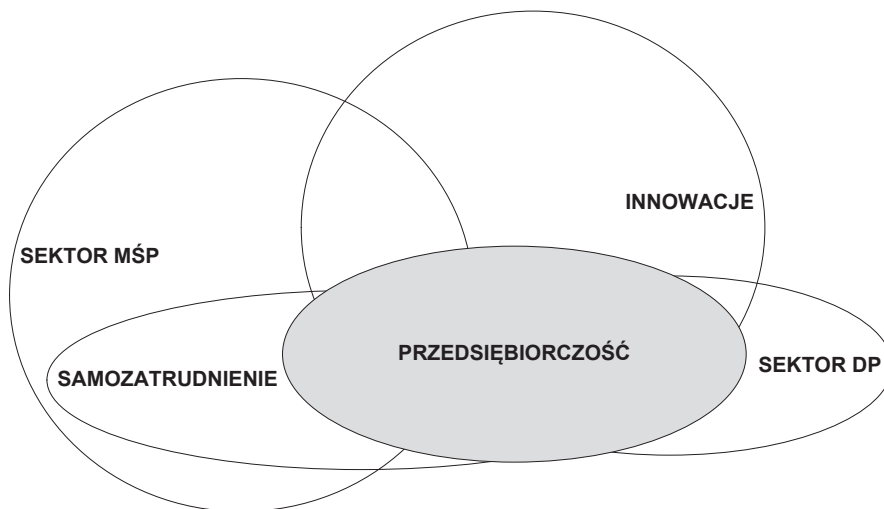
Przedsiębiorczość jest niewątpliwie pojęciem niejednoznacznym, zarówno w języku potocznym, jak i naukowym. Przedsiębiorczość jako obszar badawczy cechuje wyjątkowa multidyscyplinarność (badania prowadzone w wielu dyscyplinach naukowych odrębnie) i interdyscyplinarność (badania na styku co najmniej dwóch dyscyplin naukowych). Należy zaznaczyć, że większość prac naukowych z zakresu przedsiębiorczości powstaje w ramach nauk ekonomicznych, mimo to przedsiębiorczość jest tutaj wielowątkowym oraz wieloaspektowym problemem badawczym (Gaweł, 2008: 11-25; Wach, 2013: 246-250; Wach, 2014a: 22-23; Wach, 2014b: 13-30). Przedsiębiorczość jako wątek badawczy w naukach ekonomicznych najwcześniej pojawił się w ekonomii, co jest dość oczywiste i naturalne. Stevenson oraz Jarillo (1990: 18) wyróżniają trzy główne pytania w badaniach nad przedsiębiorczością: dlaczego, jak oraz co się dzieje?. Pierwsze z nich można utożsamiać z cechą ludzkiego działania, drugie z procesem, a trzecie z efektem dla gospodarki. Rozszerzając tę klasyfikację, można przyjąć, że w literaturze przedmiotu w naukach ekonomicznych występują cztery podstawowe funkcje przedsiębiorczości (ryc. 1) oraz trzy funkcje pochodne, które to – mimo że dość obszernie opisane w literaturze przedmiotu – nie są jednak – jak należy sądzić (ryc. 2) – wystarczająco wyodrębniono na tle przyjętych kryteriów klasyfikacyjnych – występują jednak na poziomie operacjonalizacji przedsiębiorczości w modelach makroekonomicznych.

Ryc. 1. Podstawowe funkcje przedsiębiorczości w naukach ekonomicznych



Źródło: opracowanie własne.

Ryc. 2. Delimitacja przedsiębiorczości i pojęć pokrewnych w ujęciu Stama



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Stama (2008: 5).

(Wymiar I) Przedsiębiorczość jako funkcja osobowości

Badania nad przedsiębiorczością na poziomie jednostki skupiają się wokół cech ludzkiego działania, a najczęściej dotyczą przedsiębiorcy – choć także zespołu pracowników. Badania nad osobowością przedsiębiorczą (*entrepreneurial personality*) są prowadzone zarówno w zarządzaniu, jak i w naukach behawioralnych, z wykorzystaniem trzech głównych nurtów badawczych: instrumentalizacji osobowości, ontologii osobowości, teoretycznej pragmatyki.

W badaniach behawioralnych najczęściej wyróżnia się osiem podejść badawczych (Wickham, 2006: 53-59): psychodynamiczne, dyspozycyjne, biologiczne, psychologii ewolucyjnej, fenomenologiczne, behawioralne, socjo-kognitywne, tj. oparte na uczeniu się, oraz kwalifikacyjne. Z kolei w naukach o zarządzaniu można wymienić sześć ujęć badawczych (Cunningham & Lischeron, 1991): szkołę „wielkiej osoby”, szkołę cech psychologicznych, szkołę klasyczną, szkołę menedżerską, szkołę przywództwa oraz szkołę intraprzsiębiorczości. Przedsiębiorczość jest tutaj analizowana jako pierwsze z trzech kluczowych pytań: „Dlaczego przedsiębiorcy działają?” (Stevenson & Jarillo, 1990: 18), czyli poszukiwanie przyczyn przedsiębiorczości.

(Wymiar II) Przedsiębiorczość jako funkcja czynności menedżerskich

Przedsiębiorczość jako funkcja czynności menedżerskich to analiza z perspektywy trzeciego z kluczowych pytań: „Jak przedsiębiorcy działają?” (Stevenson & Jarillo, 1990: 18), czyli eksploracja i eksplanacja zachowań menedżerskich. Ten wątek badawczy został zapoczątkowany przez Gartnera (1988), który ogłosił, że z perspektywy zarządzania najważniejsze jest badanie procesu przedsiębiorczego. Bygrave oraz Hofer (1991: 14) uszczegóławiają, że „proces przedsiębiorczy obejmuje wszystkie funkcje, czynności i działania związane z postrzeganiem szans i tworzeniem (nowych) organizacji do ich realizacji”. Na podstawie szczegółowej analizy literatury przedmiotu, która w tym aspekcie dynamicznie się rozwija, należy wyróżnić dwie główne gałęzie badawcze (Landström, 2010: 18-19):

- przedsiębiorczość jako proces tworzenia nowych przedsięwzięć,
- przedsiębiorczość jako proces odkrywania i wykorzystywania okazji.

(Wymiar III) Przedsiębiorczość jako funkcja indywidualnego przedsiębiorcy

W badaniach ekonomicznych najczęściej analizuje się rolę przedsiębiorcy. Etymologicznie termin ten należy wywodzić z języka francuskiego (*entrepreneur*), w którym był używany już w XIV oraz XV w., a na polu naukowym został rozpropagowany znacznie później przez takich francuskich ekonomistów, jak Richard Cantillon (1680–1734) czy Jean-Baptiste Say (1767–1832), a także przez Françoisisa Quesnela (1542–1619), opata (*abbé*) Nicolasa Baudeau (1730–1792), Anne-Roberta Jacques Turgota (1727–1781). W tym czasie w anglojęzycznej literaturze przedmiotu używano pojęć: *an adventure*, *a projector*, *an undertaken* (Hébert & Link, 2010: 24), a także sporadycznie innych określeń. Niemieckojęzyczna literatura posługiwała się własnym pojęciem – będącym *nota bene* najbliższym francuskiemu odpowiednikowi – *der Unternehmer*, początkowo propagowanym przez Johanna Heinricha von Thüнена (1785–1850) oraz H.K. von Mangoldta (1824–1858). Terminu tego używał w 1912 r. Joseph Schumpeter (1883–1950), który w 1934 r. posłużył się pojęciem *an entrepreneur* w późniejszym tłumaczeniu swojego przełomowego dzieła na angielski. Warto zaznaczyć, że również w Polsce w XVIII i XIX w. w powszechnym użyciu było polskie słowo *antreprenier* – etymologicznie wywodzące się z języka francuskiego – oznaczające właściciela prywatnego przedsiębiorstwa teatralnego lub cyrkowego, a także organizatora imprez widowiskowych. W moim odczuciu byłoby to dużo trafniejsze określenie, odpowiadające francuskiej oraz angielskiej koncepcji *entrepreneur*, niż polskie słowo *przedsiębiorca*, które ma wiele innych znaczeń.

Z perspektywy ekonomii przedsiębiorczość jako funkcję indywidualnego przedsiębiorcy najczęściej utożsamia się z funkcją rynku. Można jednak – jak się wydaje – próbować rozdzielić te dwie funkcje przedsiębiorczości: funkcję przedsiębiorcy potraktować z perspektywy mikroekonomicznej, a funkcję rynku – na poziomie makroanalizy, z elementami mezo- i mikroekonomicznej teorii. Warto w tym miejscu przypomnieć za von Misesem (2007: 219), że „mówiąc o przedsiębiorcach, ekonomia ma na uwadze nie konkretnych ludzi, ale określoną

funkcję”. W literaturze najczęściej wyróżnia się pięć podstawowych funkcji przedsiębiorcy, określanych jako rynkowe funkcje przedsiębiorcze (Hébert & Link, 1989; Landström, 2010):

- ponoszenie ryzyka (Cantillon, 1755; Say, 1803; Knight, 1916),
- kreowanie okazji i wprowadzanie innowacji (Schumpeter, 1912),
- organizowanie i koordynowanie ograniczonych zasobów ekonomicznych (Say, 1803),
- poszukiwanie okazji do osiągnięcia zysku (Mises, 1951; Kirzner, 1973),
- akumulowanie i alokowanie kapitału (Smith, 1776; Ricardo, 1817; Marshall, 1890).

(Wymiar IV) Przedsiębiorczość jako funkcja rynku

W tradycyjnej ekonomii teoria rynku w ujęciu analizy podaży-popytu, a także teoria ceny czy ekonomiczna teoria firmy, wyjaśnia mechanizm rynkowy w oparciu o pewne idealistyczne założenia (*homo economicus*), pomijając w swoich modelach to, co jest nieuchwytnie (Wach, 2010) – w tym także rolę przedsiębiorczości i przedsiębiorcy (Baumol, 1968: 72; Kirzner, 2010: 37). Ważnym elementem teorii jest zatem Misesowski *homo agens*, koncepcja „jednostki czujnej na nowe cele i odkrywającej wcześniej nieznanne zasoby” (Kirzner, 2010: 41).

Hébert oraz Link (2009: 4) podkreślają, że poziom przedsiębiorczości w gospodarce i społeczeństwie uzależniony jest od trzech kluczowych warunków:

- wolnego rynku i otwartej gospodarki, które zapewniają równy dostęp do okazji przedsiębiorczych,
- gwarantowanej własności prywatnej,
- stabilności instytucji, które umacniają dwa powyżej wymienione warunki.

Przedsiębiorczość jest tutaj analizowana z perspektywy trzeciego pytania: „Co się dzieje, kiedy przedsiębiorcy działają?” (Stevenson & Jarillo, 1990: 18), czyli poszukiwania efektów przedsiębiorczości. Stąd najczęściej przedsiębiorczość jest sprowadzana do funkcji sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, jednak tylko na potrzeby operacjonalizacji badań empirycznych. Owe badania naukowe próbują określać wpływ sektora MŚP na wzrost – zarówno wzrost gospodarczy (PKB), jak i wzrost zatrudnienia w gospodarce.

Podsumowując rozważania na temat wymiarów badawczych przedsiębiorczości (tab. 1), warto uwzględnić także wymiary analityczne: ze względu na podmiot analizy oraz układ przestrzenny. Z uwagi na podmiot badawczy Low oraz MacMillan (1988: 151) wyróżniają pięć poziomów badań nad przedsiębiorczością: poziom jednostki (*individual level*), poziom zespołu (*group level*), poziom organizacji (*organization level*), poziom sektora (*industry level*) oraz poziom społeczeństwa (*societal level*). Należy tutaj zaznaczyć, że jest to jedynie typizacja – po pierwsze, sporządzona z perspektywy nauk behawioralnych z dodatkowym uwzględnieniem branży (nauki ekonomiczne), po drugie, dość niekompletna, ponieważ pomija poziom makroekonomiczny (gospodarka w ujęciu krajowym czy globalnym). Niewątpliwie zaletą tej typologizacji jest uwzględnienie poziomu zespołu, który w naukach ekonomicznych jest z reguły pomijany, a w teorii przedsiębiorczości jest bardzo istotny (intraprzedsiębiorczość). Stąd można oczekiwać, że klasyczne ujęcie pięciu poziomów analitycznych w naukach ekonomicznych wydaje się bardziej kompleksowe. Tutaj uwzględnia się takie poziomy, jak: mega, makro, mezo, mikro oraz nano, przy czym ten ostatni w Polsce jest często określany jako poziom mikro-mikro (Gorynia, 1993a, 1993b).

Tab. 1. Podstawowe funkcje przedsiębiorczości w naukach ekonomicznych

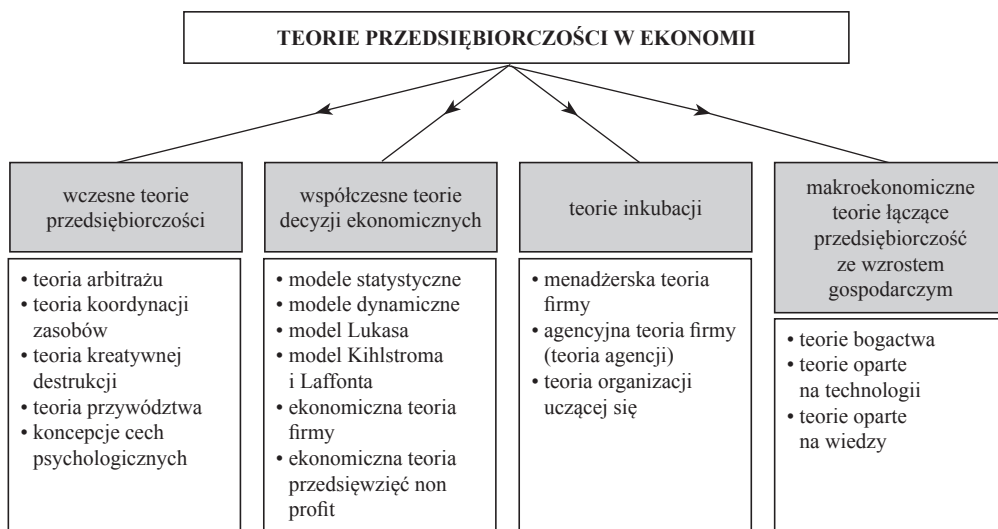
Kryterium	Przedsiębiorczość jako funkcja			
	osobowości	czynności menedżerskich	indywidualnego przedsiębiorcy	rynku
Ujęcie	przyczynowe	czynnościowe		skutkowe
Pytanie badawcze	Dlaczego?	Jak?		Co jest efektem?
Poziom analizy	nano, mikro	nano, mikro	nano, mikro	mezo, makro, mega
Podmiot analizy	jednostka, zespół	jednostka, zespół, przedsiębiorstwo	jednostka, przedsiębiorstwo	sektor, gospodarka, społeczeństwo
Faza przedsiębiorczości	potencjalny przedsiębiorca, przedsiębiorca	przedsiębiorca na każdym etapie cyklu życia przedsiębiorstwa (początkujący, doświadczony i dojrzały)		
Podejście badawcze	pozytywne, normatywne	pozytywne, normatywne	pozytywne, normatywne	pozytywne normatywne
Wiodąca dyscyplina	nauki behawioralne	zarządzanie (ekonomia behawioralna)	ekonomia, zarządzanie	ekonomia
Subdyscypliny i specjalizacje	przedsiębiorczość jako (sub)dyscyplina naukowa w obrębie nauk ekonomicznych oraz			
	<ul style="list-style-type: none"> zarządzanie humanistyczne psychologia osobowości 	<ul style="list-style-type: none"> zarządzanie przedsiębiorcze ekonomia behawioralna 	<ul style="list-style-type: none"> mikroekonomia (teoria firmy) 	<ul style="list-style-type: none"> makroekonomia mezoekonomia
Przedmiot analizy	cecha	proces (zarządzanie), czynnik (ekonomia)	zachowanie konkurencyjne kierujące rynkiem	efekt
Obszary badawcze	<ul style="list-style-type: none"> Jakie są cechy przedsiębiorczej jednostki? Jakie są motywy przedsiębiorczych zachowań ludzkich? Jaką rolę odgrywa otoczenie w stymulowaniu przedsiębiorczości? 	<ul style="list-style-type: none"> Jak należy w sposób przedsiębiorczy zarządzać firmą? W jaki sposób wdrażać nowe przedsiębiorstwa i uruchamiać nowe firmy? 	<ul style="list-style-type: none"> Jakie funkcje ekonomiczne pełni przedsiębiorca w przedsiębiorstwie? Jaki jest efekt przedsiębiorczości na wyniki przedsiębiorstwa? 	<ul style="list-style-type: none"> Jakie są efekty przedsiębiorczości dla branży, sektora danej gospodarki, całej gospodarki, dla społeczeństwa? Jak należy zorganizować przedsiębiorczą gospodarkę?
Szczególne funkcje	-	przedsiębiorczość jako czynnik produkcji	przedsiębiorczość jako funkcja sektora MŚP	
			przedsiębiorczość jako funkcja samozatrudnienia	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Stevenson i Jarillo (1990), Low i MacMillan (1988) oraz Landström (2010).

Rola przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym¹

Powiązanie przedsiębiorczości ze wzrostem gospodarczym, czy szerzej z rozwojem społeczno-gospodarczym, implikuje ograniczenie przeglądu koncepcji teoretycznych tylko do literatury z zakresu ekonomii, mimo że w literaturze z zakresu przedsiębiorczości dominuje podejście nauk o zarządzaniu – łącznie nauki ekonomiczne to ok. $\frac{2}{3}$ całości publikacji, z tego zaledwie 15% to publikacje powstałe z perspektywy ekonomii (Wach, 2014a: 23). Ten syntetyczny i selektywny przegląd literatury oparto na klasyfikacji teorii przedsiębiorczości, rozwijanych w ekonomii jako dyscyplinie naukowej (ryc. 3) – korzystając z koncepcji klasyfikacyjnej Parkera, a teorie makroekonomiczne – ze względów merytorycznych – stanowią główną oś kwereńdy naukowej.

Ryc. 3. Klasyfikacja teorii przedsiębiorczości w ekonomii w ujęciu Parkera



Źródło: opracowanie własne na podstawie Parkera (2009: 31-76, 139-142, 264-273).

Parker (2009: 67-74) w obrębie teorii makroekonomicznych, łączących przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym, wyróżnia trzy grupy tych teorii:

- teorie bogactwa (*wealth-based theories*),
- teorie oparte na technologii (*technology-based theories*),
- teorie oparte na wiedzy (*knowledge-based theories*).

Teorie bogactwa

Interesujące jest pionierskie powiązanie przedsiębiorczości z ponoszeniem ryzyka – zaproponowane przez Evansa oraz Jovanovica (1989) – w tym modele ograniczenia płynności (model EJ), w których „możliwości pozyskania środków finansowych są traktowane jako główny czynnik decydujący o podejmowaniu własnej działalności gospodarczej” (Gaweł, 2004: 23). Osoby pożyczające kapitał uruchomią działalność gospodarczą tylko wtedy, jeśli ich dochody,

¹ Dobór koncepcji i modeli dokonano za publikacją Parkera (2009: 31-76, 139-142, 264-273), na której w dużej mierze oparto niniejszą część artykułu.

po uwzględnieniu kosztu pożyczenia kapitału z odsetkami, przekroczą zarobki oferowane pracownikom najemnym (Parker, 2009: 269). Evans oraz Jovanovic (1989) wykazali, że osoby bardziej zamożne częściej stają się przedsiębiorcami, mają bowiem własny kapitał niezbędny do prowadzenia działalności gospodarczej, są też jednocześnie przedsiębiorcami i kapitalistami. Osoby bogatsze prowadzą z reguły większe przedsiębiorstwa niż osoby mniej zamożne lub biedne (Parker, 2009: 270).

Banerjee oraz Newman (1993) opracowali jedną z najlepiej znanych teorii łączących przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym, wyjaśniając motywy przedsiębiorcze, czyli opierając się na podstawowych założeniach wspomnianego modelu EJ. Ich koncepcja uwzględnia trzy kategorie zajęcia zawodowego, takie jak: (i) przedsiębiorczość (*entrepreneurship*): reprezentującą właścicieli przedsiębiorstw opłacających pracowników, (ii) samozatrudnienie (*self-employment*): reprezentującą właścicieli przedsiębiorstw niezatrudniających pracowników oraz (iii) wynagradzane zatrudnienie (*paid employment*). Te trzy kategorie zajęć zawodowych odpowiadają trzem klasom społecznym, z których najbogatsza to przedsiębiorczość. Pierwotną rolą przedsiębiorczości w tym modelu jest tworzenie bogactwa. Z kolei dystrybucja bogactwa determinuje wybory zawodowe. Model przewiduje kilka ścieżek rozwojowych poszczególnych gospodarek (Parker, 2009: 68-69): (i) kapitalistyczną (*capitalist development process*), w której większość to pracownicy najemni, a tylko nieliczni to bogaci przedsiębiorcy, (ii) rzemieślniczą (*artisanal development*), w której dominuje samozatrudnienie, z relatywnie niewielkim odsetkiem pracowników najemnych, oraz (iii) zrównoważoną (*equilibrium development*), gdzie występuje stosunkowo niewielka liczba pracowników najemnych, którzy z natury są słabo opłacani. Gawęł (2004: 26) zauważa, że „w przypadku wysoko wynagradzanych pracowników najemnych spodziewane zyski z własnej działalności gospodarczej są relatywnie niższe niż ich płace, zatem częściej pozostają oni w zatrudnieniu”. Przedsiębiorczość w tej koncepcji jest zatem naturalnym i jedynym źródłem bogactwa społeczeństw.

Aghion oraz Bolton (1997) zaproponowali model moralnego ryzyka (*model of moral hazard*). W modelu AB kluczową rolę odgrywa system finansowy, bowiem biedniejsi muszą podzielić się zyskiem z działalności gospodarczej z instytucjami finansowymi, od których pożyczają kapitał na uruchomienie i prowadzenie działalności gospodarczej (Parker, 2009: 272). Rozwój gospodarczy przyczynia się do bogacenia się, dzięki czemu eliminowane są przeszkody w pożyczaniu kapitału do inwestowania w działalność gospodarczą, co prowadzi do sytuacji – typowej dla współczesnych gospodarek rozwiniętych – że każdy może stać się przedsiębiorcą (Parker, 2009: 69).

Lloyd-Ellis oraz Bernhardt (2000), odwołując się na powyżej omówionych koncepcji, zaproponowali model oparty na dystrybucji umiejętności przedsiębiorczych, które wpływają na wzrost i rozwój gospodarczy. Występowanie umiejętności przedsiębiorczych zapewnia odpowiednią liczbę utalentowanych przedsiębiorców, a tym samym – trwałe wzrosty gospodarcze. Z kolei niski stopień umiejętności przedsiębiorczych prowadzi do endogenicznych, długookresowych cykli produkcyjnych. Nieutalentowani przedsiębiorcy wolą przejść na płatne zatrudnienie. Odpowiednie umiejętności przedsiębiorcze są dobrze opłacane. Taka ścieżka rozwojowa zapewnia transfer bogactwa od przedsiębiorców do pracowników najemnych (Parker, 2009: 69).

Teorie oparte na technologiach

Teorie oparte na technologiach łączą dwa aspekty przyczynowo-skutkowe: wpływ postępu technologicznego na wybór zajęcia zawodowego związanego z przedsiębiorczością oraz wpływ postępu technicznego na przedsiębiorstwa ze względu na ich klasę wielkości.

Według Schaffnera (1993) postęp technologiczny powoduje wzrost oczekiwanych zysków, ale i wzrost ryzyka zarówno dla pracowników, jak i przedsiębiorców. Przedsiębiorcy zatrudniający pracowników z reguły przerzucają to ryzyko na pracowników, którzy są słabiej opłacani. Sytuacja ta determinuje wybór przedsiębiorca/pracownik, który tutaj może działać dwubiegunowo.

Lazear (2005) uważa, że rozwój technologiczny wymaga coraz to nowszych umiejętności technologicznych, z czym lepiej sobie radzą duże przedsiębiorstwa. Przedsiębiorczość (choć mierzona liczbą MŚP) spada, gdyż małe przedsiębiorstwa są mniej efektywne w realizacji projektów wysokich technologii.

Garicano oraz Rossi-Hansberg (2006) w rozwoju technologii widzą redukcję kosztów komunikacji, co sprzyja temu, żeby duże przedsiębiorstwa upodabniały się do małych, ale w efekcie sytuacja ta skutkuje spadkiem przedsiębiorczości (mierzonej w ten sam sposób). Jednocześnie postęp technologiczny może oddziaływać wręcz przeciwnie. Ekonomia skali niekoniecznie musi być jedynym właściwym rozwiązaniem. Obniżenie kosztów produkcji powoduje wzrost liczby małych przedsiębiorstw korzystających z rozwiązań technologicznych (Parker, 2009: 72), a tym samym – wzrost przedsiębiorczości. Są to przeciwstawne stanowiska, dla których brakuje jednoznacznych dowodów empirycznych.

Skoro rozwój technologiczny prowadzi do wzrostu gospodarczego, powstaje zatem pytanie, jak należy to mierzyć. Jak zauważa Florczak (2011), jednym ze sposobów jest łączna efektywność czynników produkcji (*total factor productivity*, TFP). Blau (1987) udowodnił, że wzrost TFP występuje w sektorach zdominowanych przez samozatrudnienie, a tym samym „jako pierwszy badacz wykazał związek TFP z przedsiębiorczością” (Parker, 2009: 139). Z kolei Acs, Audretsch oraz Evans (1994) wykazali, że zależność pomiędzy przedsiębiorczością a egzogenicznym rozwojem technologicznym przyjmuje postać U-krzywej.

Teorie oparte na wiedzy

Teoria endogenicznego wzrostu (Romer, 1986) stanowi podstawę teorii opartych na wiedzy łączących przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym. Tworzenie wiedzy przyspiesza tworzenie nowej wiedzy (*knowledge spillover*). Wiedza jest dobrem publicznym stymulującym przedsiębiorczość, bowiem to przedsiębiorcy wykorzystują wiedzę do dalszego rozwoju swoich przedsiębiorstw. Z wiedzy wytworzonej przez jednych przedsiębiorców (Sieja, Wach, 2008) korzystają inni (Schmitz, 1989). Wiedza jest transferowana i reprodukowana przez przedsiębiorców, a jej źródła leżą w środowisku akademickim oraz w prywatnych jednostkach badawczo-rozwojowych. Cohen oraz Levinthal (1989) zauważają, że są trzy podstawowe sposoby eksploatacji wiedzy:

- nowe przedsięwzięcia gospodarcze (określane jako przedsiębiorczość),
- inwestycje kapitałowe typu *corporate venturing*,
- przedsiębiorstwa istniejące w sposób oportunistyczny.

Drucker (1976) uważany jest za protoplastę paradygmatu gospodarki przedsiębiorczej. Dostrzegając nadchodzące zmiany rewolucji przedsiębiorczej w swoim wizjonerskim artykule z drugiej dekady lat 70. XX w., a następnie w połowie lat 80. rozwinął swoją koncepcję w znanej książce *Innowacje i przedsiębiorczość* (Drucker, 1985). Termin ten został spopularyzowany przez Audretscha i Thurika na początku XXI w. (2000, 2001, 2004), kiedy to dostrzeżono fundamentalną zmianę w kierunku gospodarki przedsiębiorczej (*entrepreneurial economy*). Odejście od dominacji dużych przedsiębiorstw w gospodarce, a tym samym powstanie gospodarczego fenomenu małych i średnich przedsiębiorstw, zaowocowało zmianami w procesach internacjonalizacji przedsiębiorstw i globalizacji gospodarki światowej. Utrata przewagi komparatywnej dużych gospodarek rozwiniętych na rzecz krajów rozwijających się – w związku z ich przewagą kosztową w produkcji masowej – spowodowała reorientację strategiczną opartą

na wiedzy, informacjach i innowacjach, w rezultacie czego w literaturze przedmiotu (Rachwał, 2013) i w praktyce gospodarczej spopularyzował się paradygmat gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*). Jak zauważają Audretsch i Thurik (2000), „gospodarka, której przewagą komparatywną jest nowa wiedza, wymaga zupełnie innej struktury przemysłowej, jak również wartości ekonomicznych”, stąd w reorganizacji gospodarek kluczową rolę odegrały małe i średnie przedsiębiorstwa i wszelkie działania przedsiębiorcze, a podstawą wzrostu gospodarczego stało się – według Audretscha (2009) – przedsiębiorcze społeczeństwo (*entrepreneurial society*). „W gospodarce przedsiębiorczej opartej na wiedzy istotne dla kształtowania polityki pytanie przesuwa się od «Jak rządy mogą zachęcać przedsiębiorstwa do wykorzystywania potencjału rynkowego?» do «Jak rządy mogą współtworzyć otoczenie wspierające sukces i żywotność przedsiębiorstw?»” (Audretsch & Thurik, 2001: 31-32).

Podsumowanie

Analiza literatury ujawniła występujący w niej chaos pojęciowy z zakresu przedsiębiorczości. O ile literatura dotycząca przedsiębiorczości w zasadzie dwutorowo pojmuje przedsiębiorczość: jako cechę ludzkiego działania oraz jako proces menedżerski w dwóch wariantach, o tyle publikacje z ekonomii uwidaczniają wyjątkowy brak konsensusu i precyzji pojęciowej w tym zakresie. Można przyjąć, że trzy znaczenia, w których przedsiębiorczość jest omawiana w literaturze, nie budzą żadnych zastrzeżeń: jako czwarty czynnik produkcji, jako funkcja indywidualnego przedsiębiorcy oraz jako konkurencyjne zachowanie rządzące rynkiem. Niemniej jednak w przeciwieństwie do zarządzania – gdzie przedsiębiorczość na ogół kwantyfikuje się przez percepcję menedżerską, tworząc różne wskaźniki oparte na testach psychologicznych i socjologicznych – ekonomia w zasadzie pozostaje bezradna, a takie próby kwantyfikacji przedsiębiorczości w skali gospodarki są nie tyle bezzasadne, co niemożliwe. Stąd teoria ekonomii posługuje się dwoma bardzo nieostryimi uproszczeniami, sprowadzając przedsiębiorczość albo do samozatrudnienia, albo do sektora MŚP, co pozwala na operowanie na danych statystycznych i ukazywanie wpływu przedsiębiorczości na gospodarkę realną. Trzeba jednak pamiętać, że są to uproszczenia i jasno należy to podkreślać, albowiem używanie pojęcia przedsiębiorczości jako synonimu własnej działalności gospodarczej czy sektora MŚP jest niedopuszczalne z perspektywy teorii przedsiębiorczości. Taka trywializacja jest bardzo rażąca dla osoby zajmującej się naukowo przedsiębiorczością, ponieważ jest typowa dla języka potocznego.

Przegląd literatury wykazał ponadto, że ostatnie kilka dekad to okres ożywionego rozwoju i rozkwitu licznych koncepcji oraz modeli ekonomicznych uwzględniających przedsiębiorczość. Pobieźna analiza bibliometryczna wykazała mnogość prac naukowych wiążących te dwa pojęcia – przedsiębiorczość (*entrepreneurship*) oraz wzrost gospodarczy (*economic growth*) – w różnych bazach danych²:

- 1) EBSCO Host: 5513 publikacji,
- 2) Emerald Insight: 8099 publikacji,
- 3) JSTOR: 7752 publikacje,
- 4) ScienceDirect: 13 999 publikacji,
- 5) Scopus: 1280 publikacji,
- 6) Spinger Link: 14 068 publikacji,
- 7) Web of Science: 1242 publikacje,
- 8) Willey Online Library: 15 902 publikacje.

² Wyniki kwerendy z 9 lutego 2015 r.

Przytoczone dane jednoznacznie wskazują, że w zasadzie niemożliwa jest pełna kwerenda tego problemu. Można jedynie dokonać pewnego selektywnego przeglądu ważniejszych publikacji, co jest jednocześnie największym ograniczeniem badawczym metodologicznych założeń niniejszego artykułu. Podsumowując, warto nadmienić, że niniejszy tekst powstał na podstawie kilku selektywnie dobranych książek oraz kilkunastu artykułów, bez stosowania szczegółowej procedury metodologicznej wyboru odpowiednich tekstów przy użyciu filtrowania w kwerendzie.

Konkludując, należy stwierdzić, że pomimo licznych koncepcji omówionych w artykule wyraźnie widać fragmentaryczność wiedzy naukowej w tym zakresie, stąd – opierając się na dotychczasowym dorobku – należy nadal poszukiwać holistycznego rozwiązania związku przedsiębiorczości z rozwojem społeczno-gospodarczym, który odpowiadałby restrykcjom ekonomii głównego nurtu. Warto zatem kontynuować badania w tym zakresie, zwiększając zakres analizowanych prac.

Literatura References

- Acs, Z.J., Audretsch, D.P., Evans, D.S. (1994). Why does the self-employment rate vary across countries and over time?. *CEPR Discussion Paper*, 871, Centre for Economic Policy Research.
- Aghion, P., Bolton, P. (1997). A theory of trickle-down growth and development. *Review of Economic Studies*, 64. 151-172.
- Audretsch, D.B. (2009). Emergence of the Entrepreneurial Society. *Business Horizons*, 52(5), 505-511.
- Audretsch, D.B., Thurik, A.R. (2000). Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1-2), 17-34.
- Audretsch, D.B., Thurik, A.R. (2001). What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
- Audretsch, D.B., Thurik, A.R. (2004). A Model of The Entrepreneurial Economy. *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 12.
- Banerjee, A.V., Newman, A.F. (1993). Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101, 274-298.
- Baumol, W.J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58(2), 64-71.
- Blau, D.M. (1985). Self employment and self-selection in developing country labour markets. *Southern Economic Journal*, 52, 351-363.
- Bygrave, J.E. & Hofer, C.W. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-23.
- Cohen, W.M., Levinthal, D. (1989). Innovation and learning. *Economic Journal*, 99, 569-596.
- Cunningham, J., Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-61.
- Drucker, P. (1976). The Coming Entrepreneurial Revolution: A Survey. *The Economist*, December 25, 1976.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. New York, NY: HarperCollins Publishers.
- Evans, D.S., Jovanovic, B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97, 111-119.
- Florczak, W. (2011). Ekonometryczna analiza makro-uwarunkowań wzrostu gospodarczego Polski. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 4(8), 75-92.
- Garicano, L., Rossi-Hansberg, E. (2006). The knowledge economy at the turn of the twentieth century: the emergence of hierarchies. *Journal of the European Economic Association*, 4(2-3), 396-403.

- Gartner, W.B. (1988). „Who is an Entrepreneur?” is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Gawel, A. (2004). Sytuacja na rynku pracy a przedsiębiorczość w Polsce. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 5, 21-33.
- Gawel, A. (2008). Entrepreneurship – A Theoretical Approach (chapter 1). In: M. Rekowski (Ed.), *Entrepreneurial Tissue and Regional Economy: Case Studies of Selected Polish and Spanish Regions*. Poznań: The Poznan University of Economics Publishing House, 11-25.
- Gorynia, M. (1993a). Delimitacja systemów gospodarczych w naukach ekonomicznych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LV(2), 65-72.
- Gorynia, M. (1993b). Poziomy analizy w naukach ekonomicznych. *Ekonomista*, 4, 501-506.
- Hébert, R.F., Link, A.N. (1989). *A History of Entrepreneurship*. Oxon, UK: Routledge.
- Kirzner, I. ([1973]2010). *Konkurencja i przedsiębiorczość*. Chicago-Warszawa: Fijorr Publishing Company.
- Landström, H. (2010). *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*. Heidelberg: Springer.
- Lazear, E.P. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labour Economics*, 23, 649-680.
- Lloyd-Ellis, H., Bernhardt, D. (2000). Enterprise, inequality and economic development. *Review of Economic Studies*, 67, 147-168.
- Low, M.B., MacMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 35, 139-161.
- Parker, S.C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. UK: Cambridge University Press.
- Rachwał, T. (2013). Rola przedsiębiorstw przemysłowych w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 21, 189-201.
- Romer, P.M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Schaffner, J.A. (1993). Rising incomes and the shift from self-employment to firm-based production. *Economics Letters*, 41, 435-440.
- Schmitz, J.A. (1989). Imitation, entrepreneurship and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 97, 721-739.
- Sieja, M., Wach, K. (2008). Implementacja algorytmów ewolucyjnych w gospodarce opartej na wiedzy. *Przedsiębiorczość - Edukacja*, 4, 82-89.
- Stam, E. (2008). Entrepreneurship and Innovation Policy. *Jena Economic Research Papers*, 2008-06.
- Stevenson, H.H., Jarillo, J.C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
- von Mises, L. (2007). *Ludzkie działanie*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Wach, K. (2010). Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych. *Horyzonty Wychowania*, 9(17), 95-105.
- Wach, K. (2013). Edukacja na rzecz przedsiębiorczości wobec współczesnych wyzwań cywilizacyjno-gospodarczych. *Przedsiębiorczość - Edukacja*, 9, 246-257.
- Wach, K. (2014a). Edukacja dla przedsiębiorczości: pomiędzy przedsiębiorczą pedagogiką a edukacją ekonomiczną i biznesową. *Horyzonty Wychowania*, 13(28), 11-31.
- Wach, K. (2014b). Paradygmat gospodarki przedsiębiorczej a polityka wspierania przedsiębiorczości (rozdział 1). W: K. Zieliński (red.), *Formy i przejawy współczesnej przedsiębiorczości w Polsce*. Warszawa: Difin, 13-30.
- Wickham, Ph.A. (2006). *Strategic Entrepreneurship*. 4th ed. Harlow, UK: Pearson Education – Prentice Hall.

Krzysztof Wach, profesor nadzwyczajny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Doktor habilitowany nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii (przedsiębiorczość międzynarodowa), doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu (przedsiębiorczość strategiczna), specjalista z zakresu przedsiębiorczości międzynarodowej. Autor kilkunastu książek, ponad 150 publikacji naukowych, redaktor naczelny kwartalnika

naukowego *Entrepreneurial Business and Economics Review* (EBER), członek komitetów redakcyjnych kilku czasopism naukowych, w tym rocznika *Przedsiębiorczość – Edukacja*. W latach 2012–2014 pełnił funkcję Krajowego Eksperta OECD oraz Eksperta Komisji Europejskiej ds. Przedsiębiorczości. Jest uczestnikiem międzynarodowych projektów edukacyjnych i badawczych (m.in. Jean Monnet, Atlantis, International Visegrad Fund, Central European Initiative). Odbił gościnne wykłady m.in. w Grand Valley State University (Grand Rapids, USA), Roosevelt University (Chicago, USA), University of Detroit Mercy (Detroit, USA), Loyola University Chicago (Chicago, USA), Northumbria University (Newcastle, UK), University College London (UK), Universidad Politécnica de Cartagena (Kartagena, Hiszpania).

Krzysztof Wach, Associate Professor of the Cracow University of Economics (Poland). Habilitated doctor of economics (DEcon), PhD in management, specialist in international entrepreneurship, author of several books and over 150 scientific articles, editor-in-chief of the scientific quarterly 'Entrepreneurial Business and Economics Review', member of editorial boards of several scientific journals, including the annual 'Entrepreneurship – Education'; in the years 2012-2014 an OECD and the European Commission national expert for entrepreneurship, participant of various international education and research projects (e.g. Jean Monnet, Atlantis, International Visegrad Fund IVF, Central European Initiative CEI), visiting professor in various American and European universities, including Grand Valley State University (Grand Rapids, USA), Roosevelt University (Chicago, USA), University of Detroit Mercy (Detroit, USA), Loyola University Chicago (Chicago, USA), Northumbria University (Newcastle, UK), University College London (UK), Technical University of Cartagena (Cartagena, Spain).

Adres/Address: Uniwersytet Ekonomiczny
Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków, Polska
e-mail: wachk@uek.krakow.pl

Artykuł powstał w ramach projektu badawczego nr 054/WE-KPI/02/2015/S/5054 pt. „Przedsiębiorczość inkluzyjna: współczesne wyzwania i perspektywy rozwoju” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.