Waldemar Adamczyk

POSTULOWANE OBSZARY BADAWCZE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wprowadzenie

Dynamiczny w ostatnich latach rozwój przedsiębiorczości w Polsce i innych krajach, w których do niedawna jeszcze powszechną była gospodarka centralnie sterowana, stworzył konieczność metodycznego poszukiwania miejsca przedsiębiorczości w procesach transformacji gospodarczej. Pojawiło się już wiele prac, w których podejmowana była problematyka przedsiębiorczości, jej znaczenia w gospodarce, rozmiaru, struktury i dynamiki.

W niniejszym opracowaniu podjęta została próba przedstawienia, na tle wybranych wyznaczników przedsiębiorczości w gospodarce rynkowej, niektórych przekrojów i obszarów badawczych przedsiębiorczości z perspektywy mikroekonomicznej. Przedstawiono w nim już publikowane obszary badawcze, dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw, a także zaproponowano inne, będące następstwem wyodrębnienia faz przedsiębiorczości rozumianej jako proces oraz rezultatem podjętej próby systematyki procesu przedsiębiorczości.

1. Determinanty przedsiębiorczości w gospodarce rynkowej

W dążeniu do gospodarki rynkowej podejmowane są różnorodne działania, których nasilenie, tempo i skuteczność w poszczególnych przekrojach nie są jednolite. Istotny wpływ na cenzurę dokonywanych zmian ma, wydaje się, otoczenie oraz głębokość i zakres restrukturyzacji. Celowa zatem, z punktu widzenia przedsiębiorczości, może być próba odpowiedzi na pytanie: czy przedsiębiorczość jest stymulowana i ewentualnie w jakim zakresie poprzez

restrukturyzację poszczególnych segmentów gospodarki. Próba odpowiedzi powinna być, jak się wydaje, zrelatywizowana do modelowego zarysu gospodarki rynkowej.

Gospodarka rynkowa nigdy nie istniała, nie istnieje obecnie i nie będzie istniała w przyszłości bez produkcji towarowej, bez rynku i bez pieniądza[1]. Są to podstawowe atrybuty tej gospodarki. Koherentny z tymi kategoriami jest zysk, konkurencja i ryzyko. W konsekwencji motywacją przedsiębiorcy działającego na określonym segmencie rynku jest najczęściej zysk, którego rozmiary korygowane są m.in. w zależności od skuteczności działania innych przedsiębiorców oraz wpływu otoczenia. Siła konkurencji z jednej strony a poziom umiejętności i cech przystosowawczych przedsiębiorcy z drugiej strony wyznaczają skalę ryzyka, które wyraża się sukcesem i zyskiem na jednym biegunie oraz porażką i stratami – na drugim.

W literaturze wyszczególnia się przesłanki budowy i popierania rozwoju systemu gospodarki rynkowej[2]:

– w gospodarce rynkowej istnieją silne motywacje do aktywności ekonomicznej,

– konkurencja, będąca istotą gospodarki rynkowej, jest swego rodzaju mechanizmem odkrywania informacji i wiedzy, a zatem pobudza innowacyjność i adaptacyjność gospodarki,

– w gospodarce rynkowej istnieje samoczynny mechanizm tworzenia kapitału, bazujący na sprawnych rynkach kapitałowych, konkurencji i przedsiębiorczości,

– rynek i konkurencja promują i wręcz wymuszają efektywność ekonomiczną.

Określone zostały również niektóre charakterystyczne cechy tej gospodarki, do których zaliczono: swobodę działalności gospodarczej; oddziaływanie mechanizmów rynkowych na podaż, popyt i cenę; występowanie przewagi prywatnych podmiotów gospodarczych; istnienie powszechnej konkurencji i zwalczanie monopoli; ograniczona ingerencja państwa w życie gospodarcze; obowiązywanie jednolitych i stabilnych przepisów finansowych, podatkowych, celnych i innych; znaczna swoboda importu i eksportu[3]. W gospodarce rynkowej jest prowadzona pomiędzy przedsiębiorcami swoista „gra" o lepszy pomysł, atrakcyjniejszy produkt, korzystniejszą cenę, niższe koszty, skuteczniejszą promocję, dogodniejszą obsługę lub wyższy poziom usług. Prawidłowy i nie zakłócony w dłuższym czasie przebieg rywalizacji pomiędzy przedsiębiorcami jest źródłem, *ceteris paribus*, stałego wzrostu PNB.

---

[1] W. Sadzikowski, *200 lat gospodarki rynkowej*, PWN Warszawa, 1993, s. 13.

[2] *Między Państwem a rynkiem*, praca zbiorowa pod red. M. Okólskiego, PWN Warszawa 1994, s. 29.

[3] *Ekonomika i orgnizacja przedsiębiorstw*, praca zbiorowa pod red. M. Pietraszewskiego, Wydawnictwo eMPi^2, Poznań 1995, s. 13.

2. Obszary badawcze przedsiębiorczości w literaturze

Określenia obiektów badawczych przedsiębiorczości, z punktu widzenia metodyki badań empirycznych małych i średnich przedsiębiorstw, dokonał B. Piasecki[4]. Wyszczególnił on cztery główne obszary badań:

- osoba przedsiębiorcy
- przedsięwzięcie założycielskie
- firma
- otoczenie

oraz wskazał na kolejny, piąty obszar badawczy, którego przedmiotem mogą być związki pomiędzy obszarami wyżej podanymi.

Pierwszy obszar badawczy obejmuje – według autora – zespół problemów związanych z predyspozycjami psychicznymi przedsiębiorcy, w tym m.in. cechy osobowe (inteligencja, uzdolnienia, umiejętności rozwiązywania problemów, motywacje, postawy, wartości i in.) oraz sposoby zachowań (umiejętności zachowania się w przypadku zmian w czasie, umiejętności kontaktów społecznych i rozwiązywania konfliktów).

Obszar drugi obejmuje m.in. określenie przedmiotu działania firmy, źródła i metody pozyskania kapitału założycielskiego, kształtowanie formy organizacyjnej i prawnej firmy, umiejętność przystosowania tej formy do posiadanego kapitału, dobór osoby zarządzającej lub pracowników najemnych, koncepcje logistyczne.

Trzeci obszar – to m.in. ocena wpływu „szarej strefy" na działalność i kondycję firmy, poszukiwanie metod i narzędzi stymulowania firmy dla osiągnięcia przez nią sukcesu (dywersyfikacja, fuzja, związki i sieci kooperacyjne, innowacje i in.).

Obszar czwarty to według autora badanie nie tylko wpływu na firmę koncepcji polityki gospodarczej Państwa, ale również badanie tych wpływów odrębnie w zakresie właściciela „małego biznesu" i człowieka przedsiębiorczego. Badaniu w tym obszarze podlegałoby także sprzężenie zwrotne pomiędzy przedsiębiorcami a społeczeństwem oraz kierunki procesów społecznych z tym związane.

3. Fazy procesu przedsiębiorczości jako obszary badawcze

W literaturze prezentowane są zróżnicowane stanowiska w kwestii pojęcia „przedsiębiorczość"[5], wskazujące przy tym na jej charakterystycznie niestabilną

---

[4] B. Piasecki, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w obecnej fazie transformacji gospodarczej*, w: *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji rynkowej*, Wydawnictwo Toruńskiej Szkoły Zarządzania, Toruń 1993, s. 134-136.

[5] Przegląd poglądów dotyczących pojęcia „przedsiębiorczość" dokonany został w: W. Adamczyk, *Ewolucja form i typów przedsiębiorczości*, w: *Instrumenty zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*, pod red. T. Mendla, Zeszyty Naukowe nr 236 Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wydawnictwo AE 1995, s. 8.

podmiotowość i przedmiotowość. Złożoność problemu potwierdza także fakt kształtowania poglądów na istotę przedsiębiorczości według trzech powszechnie znanych szkół. Pierwsza z nich, nazywana niekiedy „szkołą schumpeterowską", dostrzega „niszczycielskie" działanie przedsiębiorczości na równowagę określonych segmentów rynku. Scenariusz rynkowego działania przedsiębiorczego według tej szkoły można, wydaje się, ująć w schemacie „równowaga – nierównowaga – równowaga bis". Druga szkoła ukształtowała się wokół poglądów I. Kirznera, według którego przedsiębiorca wychwytuje okazje wynikające z nierównowagi na rynkach i poprzez swoją działalność doprowadza do równowagi (tzw. teoria arbitraż – wykorzystywania różnic na rynkach)[6]. Scenariusz działania byłby wówczas dokładnie odwrotny: „nierównowaga – równowaga – nierównowaga bis". Trzecia grupa poglądów związana jest z bazującą na gruncie gospodarki amerykańskiej koncepcją F. Knighta[7]. Przyjmując założenie, że na wszystkim można zarabiać, tzn. osiągnąć zysk, w poglądach tych wszelką działalność dzieli się na taką, którą można ubezpieczyć na wypadek niepowodzenia oraz taką, której ubezpieczyć nie można. Ta druga grupa jest właśnie obszarem zainteresowania przedsiębiorców. Natomiast zysk przedsiębiorcy jest formą rekompensaty za ponoszone przez niego ryzyko.

Obszary badawcze w tym zakresie byłyby pochodną definicji przedsiębiorczości rozumianej jako proces. Z tego punktu widzenia przedsiębiorczość to zorganizowany proces sekwencyjnych działań ukierunkowanych, w danych warunkach i przy występującym ryzyku, na wykorzystanie nowatorskiego pomysłu w celu generowania korzyści na rynku[8]. Fazy tego procesu mogłyby stanowić odrębne problemy badawcze i obejmować:

- pomysł
- motywację
- środki realizacji
- realizację
- efekt rynkowy.

Obszarem badawczym może być również makrootoczenie i otoczenie konkurencyjne oddziałujące na poszczególne fazy procesu przedsiębiorczości, podobnie jak towarzyszące wszystkim fazom ryzyko.

Pierwszą fazą procesu przedsiębiorczości jest nowatorski z punktu widzenia twórcy lub twórców innowacyjny pomysł. Poprzedzony on jest zazwyczaj wstępnymi przemyśleniami, obserwacją oraz wnioskowaniem, a zakończony jego identyfikacją. Pomysł innowacyjny może być, jak się, wydaje, wynikiem zorganizowanej pracy koncepcyjnej lub efektem działań przypadkowych. Faza

---

[6] Z. Hockuba, *Droga do spontanicznego porządku – transformacja ekonomiczna w świetle problemu regulacji*, PWN Warszawa 1995, s. 114-115.

[7] T. Gruszecki, *Przedsiębiorca*, Wydawnictwo Cedor 1994, s. 50.

[8] W. Adamczyk, *Przedsiębiorczość – próba definicji*, Przegląd Organizacji 1995, nr 11, s. 12-15.

druga związana jest z motywacją. Wydaje się, że bezpośrednim następstwem sformułowanego pomysłu innowacyjnego jest pragnienie uzyskania korzyści. Faza motywacji pełni funkcję sterowania czynnościami w taki sposób, aby doprowadziły one do osiągnięcia zamierzonego efektu.

W kolejnej fazie zapewnia się środki realizacji umożliwiające zmaterializowanie pomysłu. Są one zróżnicowane, a ich struktura i rozmiar uzależnione są od cech pomysłu. Inne zapotrzebowanie na środki realizacji związane będzie z pomysłem wprowadzenia nowego wyrobu na rynek, a inne – w przypadku pomysłu na nową organizację produkcji. W tej fazie proces przedsiębiorczości uzyskuje, jak się wydaje, charakterystykę działalności zorganizowanej. Faza czwarta obejmuje wszystkie działania związane bezpośrednio z realizacją pomysłu, a więc produktu będącego materializacją pomysłu. Produktem w tym rozumieniu będzie nie tylko nowy wyrób o właściwościach fizykalnych, ale również technologia, organizacja lub inna myśl posiadająca cechy użytkowe, a więc możliwa do zastosowania. Osiągnięcie efektu rynkowego, który może dla przedsiębiorcy oznaczać uzyskanie korzyści (zysku) lub poniesienie straty, jest piątą, ostatnią fazą procesu przedsiębiorczości.

Pomiędzy powyższymi fazami procesu przedsiębiorczości jako obszarami badawczymi a przedstawionymi w poprzednim punkcie obiektami badań według B. Piaseckiego zachodzi istotna współzależność. Pierwsze dwie fazy (pomysł i motywacja), zawierając elementy psychologiczno-socjologiczne i społeczne są, wydaje się, zbliżone do osoby przedsiębiorcy", jako obszarem badawczym wskazanym przez B. Piaseckiego. Faza „środki realizacji" może zostać uznana za zbliżoną do „przedsięwzięcia założycielskiego", a dwie ostatnie z wymienionych wyżej faz do obszaru „firma" według wspomnianego autora.

4. Elementy systematyki przedsiębiorczości jako obszary badawcze

Przedsiębiorczość, zdefiniowana poprzednio jako proces, umożliwia próbę dokonania jej systematyki[9]. W rezultacie można wyodrębnić kolejne obszary badawcze przedsiębiorczości:

- rodzaje,
- postacie,
- miejsce realizacji,
- modele własności,
- typy,
- formy organizacyjno-prawne.

---

[9] W. Adamczyk, *Przedsiębiorczość – próba systematyki*, Przegląd Organizacji 1996, nr 2, s. 13-17.

W dalszej części opracowania obszary te zostaną przybliżone, z tym że w sposobie ich prezentacji uwzględniono warunki występujące w Polsce.

Pierwszy z wymienionych obszarów, tj. *rodzaj* przedsiębiorczości, uwzględnia dosyć szeroko przedstawiane w literaturze kryterium legalności. Przedsiębiorczość jako zorganizowany proces może być rejestrowana (szeroko pojętą rejestracją objęty jest podmiot i przedmiot) oraz nie rejestrowana. Z punktu widzenia efektu rynkowego, przedsiębiorczość rejestrowana pozwala na ewidencjonowanie uzyskanych przychodów i kosztów ich uzyskania, określenie rozmiaru zysku lub straty oraz skalę obciążeń, w tym również podatkowych. W rachunku makroekonomicznym ten rodzaj przedsiębiorczości umożliwia m.in. bezpośrednie wyznaczenie jej wpływu na powiększenie produktu narodowego brutto.

Przedsiębiorczość nie rejestrowana określana jest w literaturze jako „szara strefa" lub też jako równoległa, paralelna, podziemna, albo jako gospodarka drugiego obiegu. W literaturze podkreśla się wagę tej działalności, chociaż rozmiaru tego zjawiska nie zdołano dotychczas w miarę dokładnie określić. Prowadzone w Polsce w latach osiemdziesiątych badania w tym zakresie potwierdzały, że obroty „szarej strefy" stanowiły około 12-25% PNB[10]. Według innych ekspertyz zakres jej dochodów stanowi obecnie 20-30% ogólnej wielkości produkcji i usług w kraju[11].

Ten rodzaj przedsiębiorczości może być rozpatrywany z różnego punktu widzenia. Po przyjęciu przyczynowego punktu widzenia może okazać się, że jednym z istotnych powodów jej występowania jest polityka finansowa otoczenia, a ściślej polityka podatkowa Państwa[12]. Nazywana jest ona niekiedy, w skrajnym wymiarze, „nadmiernym fiskalizmem"[13]. W literaturze dostrzega się również inne przyczyny występowania gospodarki równoległej: warunki i sposób funkcjonowania gospodarki oficjalnej, zakres i możliwości uzyskiwania dodatkowych, nie rejestrowanych dochodów, ryzyko związane z naruszeniem prawa, wysokość sankcji karnych oraz rozmiar popytu na rezultaty działalności „szarej strefy"[14].

Rejestrowany i nie rejestrowany proces przedsiębiorczości może być badany według innego problemu badawczego: *postaci przedsiębiorczości*. Wyodrębniony on został przez P. Druckera, który po przyjęciu jednego z podmiotowych

---

[10] A. Z. Nowak, *Polityka pieniężna a druga gospodarka w Polsce w latach osiemdziesiątych*, Wydawnictwo A. Marszałek, Warszawa 1993, s. 7.

[11] *Prywatyzacja polskiej gospodarki w ujęciu regionalnym*, praca zbiorowa pod red. M. Jarosz, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1995, s. 8.

[12] M. Wiśniewski, *Źródła i rozmiary drugiego obiegu gospodarczego w Polsce*, w: Ekonomista 1985, nr 6, s. 915.

[13] Pojęcie i skutki „nadmiernego fiskalizmu" przedstawiła E. Nojszewska, Życie Gospodarcze 1995, nr 13, s. 64-65.

[14] A. Szablewski, *Przedsiębiorczość a rozwój nie rejestrowanej działalności gospodarczej*, w: Gospodarka Planowa 1988, nr 3, s. 77.

aspektów przedsiębiorczości wyróżnił istniejące przedsiębiorstwo i nowe przedsięwzięcie[15]. Wskazał więc, jak się wydaje, że proces przedsiębiorczości może mieć postać skierowaną „do wewnątrz" lub „na zewnątrz" organizacji rozumianej w sensie atrybutowym. Pierwsza z wymienionych postaci może oznaczać, że proces przedsiębiorczości kreowany jest w obrębie dotychczasowej działalności organizacyjnej. Postać „na zewnątrz" z kolei wskazuje, że proces przedsiębiorczości realizowany jest przez organizacje i innych przedsiębiorców w nowo utworzonych formach organizacyjnych. Według Z. Mikołajczyk postacią „na zewnątrz" będzie również fuzja lub wykupywanie jednych przedsiębiorstw przez drugie[16].

Podejmując tematykę przedsiębiorczości wewnętrznej organizacji, J. A. F. Stoner i Ch. Wankel – nazywając ją „twórczym procesem" – określili jej trzy etapy[17]:

1. generowanie pomysłów,
2. rozwinięcie wybranego pomysłu,
3. wdrożenie.

Warunkiem poprawnego przebiegu etapu pierwszego jest – według wspomnianych autorów – prawidłowy przepływ informacji pomiędzy organizacją a otoczeniem; a etapu drugiego – poziom kultury organizacyjnej wewnątrz organizacji, przejawiający się m.in. elastyczną, podatną na niezbędne modyfikacje strukturą organizacyjną. Najważniejszym jednak etapem, weryfikującym skuteczność działań podejmowanych w etapach poprzednich, jest etap trzeci. Polega on – zdaniem autorów – na intensywnych pracach w organizacji w celu wprowadzenia zmaterializowanego pomysłu na rynek.

W przedsiębiorczości wewnętrznej interesująca może być próba wyodrębnienia osoby przedsiębiorcy. Przyjmując konsekwentnie, że proces przedsiębiorczości polega na uczynieniu z innowacji przedmiotu transakcji kupna-sprzedaży, wydaje się, że w tym przypadku przedsiębiorcą będzie organizacja, gdyż pod jej firmą zmaterializowany pomysł znajdzie się na rynku i ona ponosi związane z tym ryzyko. Autor pomysłu – innowator „wewnętrzny", w przypadku sukcesu rynkowego może uzyskać natomiast np. dodatkowe wynagrodzenie. Pogląd ten jest odmienny od prezentowanego m.in. przez P. McGowana, który innowatora działającego wewnątrz organizacji i na jej rzecz – przypisuje mu specyficzne cechy – nazywa „przedsiębiorcą wewnętrznym"[18].

Proces przedsiębiorczości może być realizowany w całości lub w fazie końcowej w kraju albo poza jego granicami. Kolejny postulowany obszar

---

[15] P. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość*, PWE Warszawa 1994, s. 156.

[16] *Jak zarządzać przedsiębiorstwem w gospodarce rynkowej*, praca zbiorowa pod red. Z. Mikołajczyk, PWN Warszawa 1993, s. 18.

[17] J. A. F. Stoner, Ch. Wankel, *Kierowanie*, PWE Warszawa 1994, s. 352.

[18] P. McGowan, *Innowacje i przedsiębiorczość wewnętrzna*, w: *Praktyka kierowania*, praca zbiorowa pod red. D. Stewart, PWE Warszawa 1994, s. 580.

badawczy obejmuje więc *miejsce realizacji przedsiębiorczości*. Efekt rynkowy procesu, w przypadku osiągnięcia sukcesu, przynosi korzyści przedsiębiorcy. Ale nie tylko. Z punktu widzenia makrogospodarki efekt rynkowy przedsiębiorczości powinien powodować również wzrost PNB. Problem realizacji przedsiębiorczości w kraju dostrzegł już A. Smith. Twierdził on, że „jest (...) rzeczą większej wagi, iżby kapitał fabrykanta pozostawał w kraju. Z konieczności bowiem uruchamia wtedy większą ilość pracy produkcyjnej i daje większą wartość rocznego produktu ziemi i pracy społeczeństwa"[19]. W ramach makropolityki gospodarczej powinien więc być stosowany system stymulatorów, który zachęcałby przedsiębiorców do realizacji efektów przedsiębiorczości w kraju. Takimi stymulatorami mogą być, wydaje się, względnie tanie kredyty, dostępność innych form zasilania zewnętrznego, stabilność systemu podatkowego, uporządkowana polityka celna. W gospodarce rynkowej, a więc w warunkach swobodnego przepływu m.in. kapitału i technologii, proces przedsiębiorczości najchętniej realizowany jest tam, gdzie stwarzane są możliwości uzyskiwania największych korzyści. Niektórzy przedsiębiorcy, natrafiając na niesprzyjający wpływ otoczenia i zwiększone ryzyko realizacji przedsięwzięcia, dokonują wyboru: albo wykorzystują pomysł innowacyjny realizując go w „szarej strefie" i tam podejmują próbę osiągnięcia zaplanowanego zysku, albo, co zauważa się szczególnie w przypadku niektórych wynalazków technicznych, poszukują odpowiednich warunków i środków realizacji tego pomysłu poza granicami kraju.

Zorganizowany proces tworzenia i wykorzystywania pomysłu innowacyjnego przebiega w określonym modelu własności. Uwzględniając prawne aspekty własności, badawczy obszar *modeli własności* obejmuje:

– organizacyjne jednostki prywatne (własność prywatna), do której zaliczono także własność spółdzielczą i własność stowarzyszeń,

– organizacyjne jednostki państwowe (własność państwowa),

– organizacyjne jednostki samorządu terytorialnego (własność samorządowa).

Dwa ostatnie z wyszczególnionych modeli własności nazywane są często własnością publiczną. W niektórych przypadkach proces przedsiębiorczości przebiegać może w modelach mieszanych.

Najbardziej rozpowszechniony i szeroko prezentowany w literaturze jest model przedsiębiorczości prywatnej. Badacze przedsiębiorczości prowadzili badania i ogłaszali swoje teorie posiłkując się empirycznym zakresem badań tego modelu własności. Założenie jest, wydaje się, stosunkowo proste: chęć utrzymania i pomnażania kapitału prywatnego stanowi wystarczającą (i konieczną) inspirację do stałego poszukiwania nowych źródeł jego wzrostu m.im. poprzez realizację procesu przedsiębiorczości.

---

[19] A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN Warszawa 1954, tom I, s. 456.

Własność państwowa jest powszechnie stosowanym określeniem, chociaż merytorycznie poprawniejszym byłoby określenie: własność Skarbu Państwa. Dotychczasowe próby utworzenia instytucji Skarbu Państwa nie zakończyły się jednak powodzeniem. Państwowe organizacje gospodarcze, w celu dostosowania ich sprawności działania do warunków gospodarki rynkowej, poddawane są różnym procesom przystosowawczym: od prawnej i ekonomicznej likwidacji w celu prywatyzacji do komercjalizacji, czyli przekształcenia (w podmioty rynkowe) bez zmiany modelu własności.

Własność samorządu terytorialnego (gminy miejskie i wiejskie) stworzona została ustawą z 1990 r.[20] W początkowym okresie samorządy tworzyły zręby tego nowego modelu własności poprzez tzw. komunalizację własności państwowej. Jej przedmiotem były, znajdujące się w granicach administracyjnych gmin, głównie nieruchomości gruntowe zabudowane budynkami, budowlami i infrastrukturą techniczną. Wraz z dobrami materialnymi samorządy przejmowały również organizacje gospodarcze i społeczne, szczególnie te, których działalność związana była ze środowiskiem lokalnym.

W samorządowym modelu własności gminy mają dwojaki wpływ na przedsiębiorczość: realizując poszczególne fazy mogą same tworzyć proces przedsiębiorczości; mogą również współuczestniczyć w procesie przedsiębiorczości innych modeli własności. Realizacja procesu przedsiębiorczości przez samorządy może być identyfikowana w miarę jednoznacznie. Samorząd jest w takiej sytuacji przykładem przedsiębiorczego zachowania organizacji, kwalifikowanego do przedstawionych poprzednio kryteriów przedsiębiorczości.

Trudniejszy do jednoznacznej identyfikacji, stanowiąc przy tym ciekawy problem badawczy, jest współudział samorządu – na zasadzie efektu synergicznego[21] – w procesie przedsiębiorczości, realizowanym przez inne modele własności. Stymulujące oddziaływanie samorządu na przedsiębiorczość innych jednostek organizacyjnych może powodować zmniejszenie skutków niekorzystnego wpływu otoczenia w realizowanym przez nich procesie. W rezultacie proces przedsiębiorczości w tych jednostkach może zakończyć się sukcesem, a ponadto poprawie ulegnie skuteczność działania samorządu. D. Osborne i T. Gaebler wprowadzili, w odniesieniu do organów zarządzających finansami publicznymi, pojęcie „władza przedsiębiorcza"[22], określając jej cechy oraz metody przedsiębiorczego działania, których celem jest m.in. zwiększenie dochodów budżetowych.

---

[20] Ustawa z dnia 8 marca 1990 o samorządzie terytorialnym [Dziennik Ustaw z 1990, nr 16, poz. 449].

[21] Efekt synergiczny (synergetyczny) jest tu rozumiany jako korzystny skutek współdziałania samorządu terytorialnego w procesie przedsiębiorczości z innymi modelami własności w taki sposób, aby współdziałanie to, wzmacniając ten proces, było w rezultacie korzystne również dla ogólniejszych ze swej istoty celów samorządu.

[22] D. Osborne, T. Gaebler, *Rządzić inaczej – jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Wydawnictwo Media Rodzina of Poznań 1992, s. 271.

Wykorzystując Europejską Klasyfikację Działalności Gospodarczej[23], uwzględniającą przedmiotowy rodzaj działalności gospodarczej, wyszczególnić można kolejny obszar badawczy: *typy procesu przedsiębiorczości:*

- typ przedsiębiorczości produkcyjnej,
- typ przedsiębiorczości handlowej,
- typ przedsiębiorczości obejmującej działalność usługową.

Taka typologia przedsiębiorczości znakomicie upraszcza jej ewentualne dalsze, szczegółowe podziały, a ponadto dosyć powszechnie stosuje się – wobec niektórych przedsiębiorców – określenie „typ przemysłowca", albo „typ handlowca".

W literaturze napotyka się niekiedy poglądy, że handel należy zaliczyć do usług[24]. Wydaje się jednak, że z punktu widzenia przedstawionej wyżej typologii przedsiębiorczości istnieją przesłanki, aby handel stanowił oddzielny typ przedsiębiorczości. Potwierdza to nie tylko odrębność zwyczajowa, ale również odmienne funkcje w gospodarce. Natomiast trudno nie zgodzić się z poglądami, że wyodrębnianie typów przedsiębiorczości ma cel głównie teoretyczno-poznawczy i sprawdza się w czystych modelach teoretycznych. W praktyce gospodarczej występuje w zasadzie różnorodność i wielokierunkowość działalności, a więc łączenie poszczególnych typów przedsiębiorczości. O odpowiedniej kwalifikacji statystycznej w ujęciu podmiotowym decyduje najczęściej typ przeważający w strukturze przedmiotowej.

Proces przedsiębiorczości realizowany jest w określonej formie organizacyjnej oraz – po wyłączeniu przedsiębiorczości prowadzonej wyłącznie w ramach „szarej strefy" – w jednoznacznie identyfikowalnej formie prawnej. Ta dualność kolejnego obszaru badawczego przedsiębiorczości (= *forma organizacyjno-prawna*) jest niezbędna, jeżeli uwzględni się fakt, że jednej formie organizacyjnej może być przyporządkowanych wiele form prawnych.

Najbardziej pojemną formą organizacyjną, w której innowatorzy dążą do rynkowego efektu realizacji pomysłu, jest przedsiębiorstwo rozumiane jako wyodrębniona pod względem ekonomicznym i prawnym jednostka gospodarcza. Poza tym samodzielnymi formami organizacyjnymi przedsiębiorczości mogą być również fundacje, fundusze i stowarzyszenia. Powołanie fundacji następuje z woli fundatorów (krajowych lub zagranicznych publicznych osób prawnych albo osób fizycznych; fundatorzy stanowić mogą również układ mieszany), złożonej aktem notarialnym. Zasady funkcjonowania fundacji i jej gospodarkę określa ustawa[25], a cel jej powołania i przedmiot działalności – statut podpisany przez fundatora. W podobny sposób, chociaż z zauważal-

---

[23] K. Rogoziński, *Usługi rynkowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu 1993, s. 53.

[24] Tamże, s. 74.

[25] Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 o fundacjach [Dziennik Ustaw z 1991 r., nr 46, poz. 203].

nymi odmiennościami, szczególnie w kwestiach prawno-finansowych, funkcjonują fundusze. Stowarzyszenia, mimo że ze swej istoty nie zajmują się zarobkowaniem, są również uprawnione do działalności gospodarczej. Działania przedsiębiorcze mogą one realizować samodzielnie lub poprzez powołane do tego celu agencje, biura, ośrodki i in.

Na podstawie przepisów prawa budżetowego[26] tworzone są specyficzne formy organizacyjne przedsiębiorczości: jednostki i zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze i ośrodki specjalne jednostek budżetowych. W literaturze znane są przykłady skutecznej i efektywnej realizacji procesu przedsiębiorczości w szpitalach, szkołach i administracji publicznej[27].

Odrębną formę organizacyjną przedsiębiorczości stanowią tak zwane instytucje finansowe, do których zalicza się banki, firmy ubezpieczające w zakresie rzeczowym i osobowym, giełdy i in. Szczególnie dominującą rolę wyznacza się bankom, które gromadzą środki pieniężne, prowadzą działalność kredytową, organizują i przeprowadzają rozliczenia oraz obsługę obiegu pieniądza. P. Drucker kwalifikuje bankowców do grupy przedsiębiorców, którzy wykonują proces przedsiębiorczości korzystając z wiedzy, i nazywa ich „supergwiazdą". Dzięki wiedzy Georg Siemens założył w 1870 r. słynny dzisiaj Deutsche Bank, z konkretnym zadaniem wyszukiwania przedsiębiorców, finansowania ich działalności oraz narzucania im zorganizowanego i zdyscyplinowanego zarządzania[28].

Wyszczególnione wyżej niektóre formy organizacyjne przedsiębiorczości stanowiły równocześnie odrębne formy prawne. Fazy procesu przedsiębiorczości mogą być realizowane również w obrębie jednej formy organizacyjnej, ale w różnych formach prawnych. Największą liczebnością odmian prawnych charakteryzuje się przedsiębiorstwo. Wśród tych odmian popularne są małe przedsiębiorstwa, zorganizowane jako firmy indywidualne. Znaczą dynamikę przyrostu liczebności wykazują również spółki. Prawnym źródłem tworzenia spółek są przepisy kodeksu cywilnego (spółki osobowe) oraz przepisy kodeksu handlowego (spółki kapitałowe).

Akceptowaną przez przedsiębiorców, wymagającą stosunkowo niewielu założycielskich zabiegów formalno-prawnych, jest spółka cywilna. Stanowi ona umowne, osobowe zrzeszenie się wspólników dążących do osiągnięcia, pod wspólną firmą, określonego celu lub celów gospodarczych. Nie wymaga ona rejestracji sądowej, podlega natomiast wpisowi do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez organy samorządowe. Cechą charakterystyczną spółki cywilnej jest to, że wspólnicy samodzielnie ustalają wnoszone udziały

---

[26] Ustawa z dnia 5 stycznia 1991 – Prawo budżetowe [Dziennik Ustaw z 1993 r., nr 72, poz. 344].

[27] P. Drucker, *Innowacje* ..., op. cit. s. 24 i nast.

[28] Tamże, s. 22 i s. 120.

w dowolnej – z prawnego punktu widzenia – wysokości, a ponadto odpowiedzialność za zobowiązania spółki wspólnicy ponoszą nie tylko jej aktywami, ale również majątkiem osobistym. W literaturze dostrzega się sugestie, aby spółki cywilne tworzyć przy realizacji stosunkowo niewielkich przedsięwzięć gospodarczych lub przy ich względnie niewielkim ryzyku[29].

Spółki prawa handlowego obejmują w szczególności: spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkę akcyjną. Obie są spółkami kapitałowymi, w obu normatywnie uregulowana została wysokość kapitału: odpowiednio udziałowego i akcyjnego. Za swoje zobowiązania spółki te odpowiadają z reguły do wysokości kapitału, z tym że odpowiedzialność za zobowiązania wobec budżetu Państwa uregulowana została nieco odmiennie. Warunkiem uzyskania osobowości prawnej przez oba rodzaje spółek jest dokonanie wpisu do sądowego rejestru handlowego, poprzedzonego prawidłowym spisaniem umowy (statutu w spółce akcyjnej) w formie aktu notarialnego. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest tworzona najczęściej w sytuacji, gdy wspólnicy dysponują odpowiednim kapitałem, a projektowane przedsięwzięcia mają być (w założeniu) zyskowne i umożliwić rozwój firmy. Spółkę akcyjną tworzy się z reguły wówczas, gdy w przewidywanej działalności zakłada się jej dofinansowanie kapitałem rynkowym, pozyskanym w wyniku kolejnych emisji akcji.

Innym, jeszcze niezbyt często spotykanym rodzajem spółki kapitałowej, jest spółka komandytowa. Ma ona na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod wspólną firmą, w której co najmniej jeden wspólnik odpowiada wobec wierzycieli za zobowiązania spółki bez ograniczeń, a również co najmniej jeden wspólnik swoją odpowiedzialność ogranicza do wysokości wniesionego wkładu. Funkcjonowanie tej spółki jest korzystne w sytuacji, gdy jeden wspólnik posiada znaczne zasoby finansowe, a drugi na przykład ma pomysł, ale znacznie mniej środków.

Tradycyjną siłę napędową gospodarki rynkowej stanowi przedsiębiorczość indywidualna. Małe, prywatne przedsiębiorstwa, do powstania których warunkiem z reguły wystarczającym jest dokonanie wpisu (podobnie jak spółek cywilnych) do gminnej ewidencji działalności gospodarczej, funkcjonują według klasycznej formuły przedsiębiorczości, łącząc jej atrybuty: własności, wiedzy i wykonawstwa. W działalności indywidualnej przedsiębiorca przejmuje wszystkie korzyści z działalności firmy, ale równocześnie samodzielnie ponosi pełne ryzyko swojej działalności.

Specyficzną formę prywatnej działalności przedsiębiorczej stanowi, wydaje się, spółdzielnia. Jest ona własnością swoich członków, a jednocześnie ich dobrowolnym i samorządnym zrzeszeniem. Podstawą działalności spółdzielni jest zarejestrowany w sądzie statut. Dla członków spółdzielni, będących często jej pracownikami, ryzykiem działalności tej formy przedsiębiorczości jest kwota wniesionych udziałów.

---

[29] K. Obłój, *Mikroszkółka zarządzania*, PWE Warszawa 1994, s. 11 i nast.

Przedstawione niektóre formy organizacyjno-prawne przedsiębiorczości mogą stanowić źródło różnorodnych związków kapitałowych (kapitałowo-podmiotowych), tworząc bardziej złożone i niejednorodne przedmiotowo struktury przedsiębiorczości. Jedną z bardziej popularnych, a przy tym legalnie tworzonych form organizacyjnych przedsiębiorczości o znacznym stopniu koncentracji kapitału jest holding, nazywany często „spółką spółek". Holding jest odmianą korporacji albo przekształconym trustem, którego celem jest gromadzenie projektów kontrolnych akcji innych spółek. Wśród różnych odmian wyszczególnić można tzw. „czysty holding", występujący jako firma nie posiadająca własnych przedsiębiorstw, ale dysponująca pakietem kontrolnym udziałów lub akcji innych przedsiębiorstw. Ta szczególna forma organizacyjna przedsiębiorczości umożliwia przekształcanie kombinatów i koncernów w wielkie korporacje wielobranżowe funkcjonujące na rynku.

Zakończenie

Prywatyzacja gospodarki w celu dostosowania sprawności jej działania do warunków gospodarki rynkowej stwarza dla przedsiębiorczości szansę jej dalszego rozwoju. Jednak w miarę tego rozwoju następować powinny, wydaje się, dosyć istotne przekształcenia jakościowe procesu przedsiębiorczości. Mniejsze szanse utrzymania się na rynku będą miały przedsięwzięcia, których próbę realizacji podejmować będą przedsiębiorcy-amatorzy, pozbawieni wiedzy i nie wspomagani przez profesjonalistów. Stąd wydaje się niezbędne poszerzenie badań przedsiębiorczości i przedsiębiorców, ponieważ ogromnej liczby powstających nowych firm, ale również w ogromnej swej masie upadających, nie można pozostawiać działaniu wyłącznie „niewidzialnej ręki rynku". Aby jednak przeciwdziałać niekorzystnym zjawiskom związanym z przedsiębiorczością z jednej strony i popularyzować działania prawidłowo przygotowane, zwiększające szansę nie tylko zaistnienia rynku, ale i utrzymania się na nim, niezbędne wydaje się prowadzenie badań przedsiębiorczości w poszczególnych obszarach, między innymi w tych, które zostały zaproponowane w niniejszym opracowaniu.