

NICOLAI J. FOSS, PETER G. KLEIN

ORGANIZOWANIE
DZIAŁANIA
PRZEDSIĘBIORCZEGO

NOWE SPOJRZENIE NA FIRME

ORGANIZOWANIE
DZIAŁANIA
PRZEDSIĘBIORCZEGO

NOWE SPOJRZENIE NA FIRME

MECENASI WYDANIA:

Robert Ciborowski

Łukasz Jasiński

Witold Kwaśnicki

REWSOFT

Stowarzyszenie Libertariańskie

Bartosz Baranowski

Piotr Bigaj

Jakub Czuchnowski

Wojciech Dąbek

Michał Dębowski

Jan Krzeptowski-Sabała

Dawid Megger

Krzysztof Nowak

Artur Puskarczyk

Michał Puskarczyk

Jacek Rusiecki

Mikołaj Stempel

Piotr Szewc

Wsparcia finansowego udzielili również:

Mateusz Musielak

Marzena Starnawska

NICOLAI J. FOSS, PETER G. KLEIN

ORGANIZOWANIE
DZIAŁANIA
PRZEDSIĘBIORCZEGO

NOWE SPOJRZENIE NA FIRME

Przełożył Jan Lewiński

Instytut Ludwiga von Misesa
Wrocław 2017

Seria: Pod Prąd Głównego Nurtu Ekonomii

Tytuł oryginału: *Organizing Entrepreneurial Judgment:
A New Approach to the Firm*

Copyright © 2012 Nicolai J. Foss and Peter G. Klein

Copyright © 2012 Cambridge University Press

Copyright © 2017 Instytut Edukacji Ekonomicznej

im. Ludwiga von Misesa, Wrocław

www.mises.pl

Tłumaczenie: Jan Lewiński

Przedmowa do wydania polskiego: Tomasz Mickiewicz

Redakcja serii: Marcin Zieliński

Redakcja językowa: Elżbieta Michalak

Korekta: Mateusz Benedyk, Paweł Kot

Indeksy: Anna Gruhn

Projekt okładki i stron tytułowych: Marta Ozdarska

ISBN 978-83-65086-11-2

Instytut Edukacji Ekonomicznej

im. Ludwiga von Misesa

pl. Strzelecki 20

50-224 Wrocław

Łamanie: PanDawer

pandawer@pandawer.pl

Wydanie pierwsze

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA DO WYDANIA POLSKIEGO	VII
WSTĘP	XI
ROZDZIAŁ 1. POTRZEBA STWORZENIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCIOWEJ TEORII FIRMY	1
<i>Teoria firmy w ekonomii</i>	3
<i>Przedsiębiorczość</i>	5
<i>Dlaczego przedsiębiorczość i teoria firmy stanowią całość?</i>	8
<i>Omówienie naszej narracji</i>	16
ROZDZIAŁ 2. CZYM JEST PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ?	25
<i>Przedsiębiorca, czyli wielki nieobecny w teorii ekonomii</i>	26
<i>Koncepcje przedsiębiorczości i przedsiębiorstwa</i>	30
<i>Podsumowanie: osąd przedsiębiorczy jako naturalne uzupełnienie teorii firmy</i>	45
ROZDZIAŁ 3. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ: OD ODKRYWANIA SPOSOBNOŚCI DO OSĄDU	47
<i>Austriacka szkoła ekonomii</i>	49
<i>Kirzner i przedsiębiorcza czujność</i>	60
<i>Kirzner i poświęcona przedsiębiorczości literatura z dyscypliny nauk o zarządzaniu</i>	79
<i>Wnioski</i>	83
ROZDZIAŁ 4. CZYM JEST OSĄD?	85
<i>Knightowska niepewność</i>	89
<i>Osąd: celowe działanie w warunkach niepewności</i>	99
<i>Osąd, inwestycje komplementarne i przedmiot badań w naukach o przedsiębiorczości</i>	109
<i>Wnioski</i>	112

ROZDZIAŁ 5. OD PLASTELINY DO HETEROGENICZNEGO KAPITAŁU	115
<i>Przedsiębiorczość i organizacja w świecie plastelinowego kapitału</i>	117
<i>Austriacka teoria kapitału: omówienie</i>	123
<i>Heterogeniczność kapitału widziana przez pryzmat atrybutów</i>	127
<i>Osąd przedsiębiorczy na tle złożonej struktury kapitałowej</i>	132
<i>Wnioski</i>	140
ROZDZIAŁ 6. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I EKONOMICZNA TEORIA FIRMY	143
<i>Przedsiębiorczość i teoria firmy: dlaczego tak niewiele je łączy?</i>	145
<i>Ugruntowane teorie firmy</i>	148
<i>Współczesna teoria firmy a przedsiębiorczość</i>	159
<i>Przedsiębiorczość jako niewykorzystany potencjał dla teorii firmy</i>	170
<i>Wnioski</i>	175
ROZDZIAŁ 7. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A NATURA I GRANICE FIRMY	177
<i>Powstanie przedsiębiorstwa</i>	178
<i>Granice firmy</i>	190
<i>Dynamika granic przedsiębiorstwa</i>	194
<i>Kalkulacja ekonomiczna, osąd i granice organizacji</i>	197
<i>Wnioski</i>	203
ROZDZIAŁ 8. ORGANIZACJA WEWNĘTRZNA: OSĄD PIERWOTNY I POCHODNY	205
<i>Osąd pierwotny i pochodny</i>	210
<i>Przedsiębiorczość pochodna: twórcza i niszcząca</i>	215
<i>Konsekwencje dla organizacji gospodarczej</i>	226
<i>Rozproszona wiedza, zwierzchność i organizacja przedsiębiorstwa</i>	233
<i>Wnioski</i>	239
ROZDZIAŁ 9. PODSUMOWANIE DYSKUSJI	241
<i>Wprowadzenie</i>	241
<i>Znaczenie dla teorii przedsiębiorczości</i>	243
<i>Znaczenie dla teorii firmy</i>	252
<i>Znaczenie dla polityki publicznej</i>	262
<i>Uwagi końcowe</i>	271
INDEKS OSOBOWY	311
INDEKS RZECZOWY	313

PRZEDMOWA DO WYDANIA POLSKIEGO

Wraz z tą książką polski czytelnik otrzymuje możliwość zapoznania się z analizą dwu czołowych współczesnych teoretyków organizacji, których prace są szeroko cytowane i dyskutowane. Ta książka dotyczy teorii firmy, teorii przedsiębiorczości i powiązań między nimi.

W standardowej teorii mikroekonomii, która wykrystalizowała się w pierwszej połowie XX wieku na podstawie prac Walrasa, Hicksa, Allena i innych, niewiele jest miejsca na analizę przedsiębiorczości. Ta standardowa teoria modeluje zachowania gospodarcze w taki sposób, że decyzje podejmowane są przez optymalizatorów, których równie dobrze mogłoby nie być, gdyż ich wybory opierają się na algorytmach. Znając ceny zasobów i preferencje dotyczące ryzyka, nie potrzebujemy właścicieli, menedżerów i przedsiębiorców. Wystarczą algorytmy. Przedsiębiorstwo (a zatem i przedsiębiorca) zostają zredukowane do funkcji produkcji.

Idąc krok dalej, można zatem argumentować, że gospodarka bez prywatnych przedsiębiorców będzie działać równie dobrze jak ta z prywatnymi przedsiębiorcami – pod warunkiem, że zachowamy dostępność parametrów właściwych dla podjęcia efektywnych decyzji. Taki właśnie klasyczny argument sformułował nasz rodak Oskar Lange w 1936 roku. Do obalenia tego poglądu nie wystarczają narzędzia standardowej mikroekonomii. Argumentów dostarczył dopiero Ludwig von Mises, wskazując na rolę motywacji i bodźców. W swojej słynnej polemice z Langem pisał o tym, że państwowe przedsiębiorstwa, gdyby nawet działały przy właściwych parametrach ekonomicznych, nadal będą bardziej przypominać dzieci bawiące się w sklep niż autentyczny handel. Będzie tak z uwagi na brak motywacji do podejmowania ryzyka i wysiłku, a zatem z uwagi na brak przedsiębiorczości.

Mises to jedna z kluczowych postaci w tradycji ekonomii austriackiej; obok niego pojawia się Friedrich Hayek z naciskiem na rozproszony charakter wiedzy, który sprawia, że centralistyczne projekty polityki gospodarczej są nieskuteczne, oraz Joseph Schumpeter ze swoim naciskiem na niszczące równowagę innowacje, wprowadzane przez przedsiębiorców i warunkujące rozwój. I to właśnie ekonomia austriacka oraz zastosowanie jej do odpowiedzi na współczesne pytania jest osią książki Nicolaia Fossa i Petera Kleina. Raz jeszcze: jeśli przyjmiemy, że rola przedsiębiorców

w rozwoju zarówno na poziomie mikro, jak i w efektach zagregowanych na poziomie gospodarki jest kluczowa, to musimy wyjść poza klasyczną teorię mikroekonomii, w której nie ma zbyt wiele możliwości analizy tego, w jaki sposób proces zmiany jest spowodowany przez przedsiębiorców, wykorzystujących własne zasoby do innowacji i inwestowania oraz podejmujących się nieubezpieczonych zagrożeń, a także – jak podkreślają Foss i Klein – podejmujących osady dotyczące działania w oparciu o swoją specyficzną i niedoskonałą wiedzę.

Zgodnie z tym kluczowa wartość dodana tej książki leży w podkreśleniu, jak różne wysiłki zmierzające do poszerzenia perspektywy mikroekonomicznej poza teorię równowagi marginalistycznej były ze sobą powiązane, jak się różniły i, w końcu, jakie były ich konsekwencje dla ujmowania przedsiębiorczości. Foss i Klein argumentują w szczególności, że ekonomiczna analiza praw własności, bodźców, heterogeniczności kapitału oraz subiektywnej i rozproszonej wiedzy może prowadzić do sformułowania bogatej teorii przedsiębiorczości, która wychodzi poza perspektywę Walrasowskiej równowagi ogólnej.

Jednocześnie jednak ich omówienie teorii nie-Walrasowskiej jest krytyczne, a nie apologetyczne, co znowu stanowi o wartości książki. W szczególności kwestionują oni nacisk na oś „przedsiębiorczych sposobności” i na rolę „nastawienia na odkrywanie” – elementy teorii wywodzące się od Kirznera i dominujące obecnie w głównym nurcie badań nad przedsiębiorczością. Podkreślają, że koncentrowanie się na sposobnościach nie jest zbyt konstruktywne, dopóki nie łączy się z analizą działań przedsiębiorczych. Patrząc bowiem z zewnątrz, sposobności możemy zidentyfikować dopiero *ex post*. Ważniejszym obiektem analizy, będącym w centrum badania nad zjawiskiem przedsiębiorczości, jest zatem decyzja inwestycyjna; dopiero ta, opierając się na rozpoznaniu sposobności, staje się eksperymentem tworzącym wartość ekonomiczną. Jak zauważają autorzy, w tym aspekcie ich podejście jest podobne do koncepcji fundamentalnej transformacji Olivera Williamsona. Możemy też zauważyć, że nacisk autorów na działanie jako jednostkę analizy prowadzi nas z powrotem od Kirznera do Misesa.

Ujmując rzecz bardziej ogólnie, charakterystyczna dla podejścia autorów, które akcentuje ludzkie działanie jako centralny przedmiot badań, jest krytyka też Kirznera. To jednak prowadzi do trudności: jak zachować ten indywidualizm epistemologiczny, a jednocześnie znacząco przyczynić się do rozwoju teorii firmy?

Odpowiedź autorów polega na połączeniu wątków zaczerpniętych z Misesa ze współczesną ekonomiką organizacji Williamsona, a w szczególności z teorią kosztów transakcyjnych – w szczególności tam, gdzie podejmuje ona nie tylko problematykę granic przedsiębiorstwa (jak u Ronalda Coase’a), lecz także jego wewnętrznej organizacji. Foss i Klein wychodzą tu jednocześnie poza znaną z teorii agencji kwestię przekazywania należących pierwotnie do właściciela praw do podejmowania decyzji. W szczególności bogatsze jest u nich rozumienie „decyzji”, w którym uwzględniają oni „przedsiębiorczy osąd”; pytanie zatem dotyczy tego, jak w ramach organizacji delegować ten ostatni.

Zgodnie z ujęciem autorów rozproszenie wiedzy w organizacji powoduje, że standardowa perspektywa teorii agencji staje się zbyt wąska. Zagadnienia praw do podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie nie da się zredukować do wyboru hierarchii, w ramach której jej wyższy szczebel wybiera dobrze określony cel działania dla szczebla podrzędnego. Widzimy tutaj perspektywę Hayeka zastosowaną do problemów wewnątrz firmy.

I chociaż już dzięki Williamsonowi wiemy, że umowy nie są kompletne, ponieważ sporządzenie kompletnych umów jest zbyt kosztowne, to Foss i Klein zwracają uwagę, że kompletne umowy są kosztowne również w innym sensie. Ograniczając prawa do podejmowania decyzji przez precyzyjne określenie oczekiwanego działania, kompletne umowy ograniczają działania przedsiębiorcze. I odwrotnie: tworząca wartość aktywność przedsiębiorcza wewnątrz firmy, inicjatywa pracowników, może wynikać z delegowania „prawa do osądów pracowniczych”. Tu jednak wraca znów problem agencji: pracownicy, którym te prawa są delegowane, mogą bowiem prowadzić eksperymenty przedsiębiorcze, które albo okażą się produktywne, albo przyniosą zredukowanie wartości ekonomicznej. To prowadzi nas z powrotem do kwestii optymalnego ustroju organizacji. O ile bowiem standardowa teoria agencji skupia się na realizowaniu prywatnych korzyści przez pracownika kosztem interesu właściciela, to Foss i Klein wprowadzają tutaj aspekt przedsiębiorczości wewnątrz firmy, który dotyczy alternatywy: zwiększania wartości firmy w wyniku inicjatywy pracowników w porównaniu z ryzykiem niszczących wartość eksperymentów i zmian na niższym poziomie organizacji.

Tym, co zrobiło na mnie największe wrażenie podczas lektury książki, jest to, jak pozornie bez wysiłku autorzy poruszają się w szerokim polu literatury, znajdując intelektualnie pobudzające związki między pozornie niezwiązanymi ze sobą teoriami. W książce można znaleźć powiew

świeżości: autorzy zarówno wykazują dobrą znajomość standardowej teorii ekonomii, jak i wskazują na jej ograniczenia. Jako przykład nowego spojrzenia można wskazać na ostatni rozdział, w którym podkreślają, jak zachowanie perspektywy przedsiębiorczościowej może zmniejszyć niebezpieczeństwa polityki antykryzysowej. Niebezpieczeństwa pojawiają się wtedy, gdy polityka antykryzysowa jest oparta o standardową makroekonomię skupiającą się na agregatach, a zanedbuje mikroekonomiczne kwestie dotyczące błędnej alokacji kredytu i inwestycji.

Autorzy podkreślają, że oferują przedsiębiorczościową teorię firmy, a nie teorię przedsiębiorczości. Dlatego jasno twierdzą, że teoria przedsiębiorczości dotyczy wszystkich firm, a nie – wężiej – nowych firm, firm prowadzonych przez właścicieli-menedżerów, firm rodzinnych czy małych i średnich przedsiębiorstw. To podejście jest zgodne z niektórymi obecnymi kierunkami w badaniach dotyczących przedsiębiorczości. Według autorów wszyscy właściciele majątku to (potencjalni) przedsiębiorcy. Takie ujęcie uzupełnia ten nurt badań nad przedsiębiorczością (reprezentowany chociażby przez Williama Baumola), który skupia się na tworzeniu nowych firm przez właścicieli-menedżerów, a zwłaszcza na tworzeniu nowych przedsięwzięć o dużym potencjale wzrostu. Książka stanowi zatem ciekawą próbę rozszerzenia teorii przedsiębiorczości na pole ekonomiki organizacji. Intuicje austriackie teorii ekonomicznej zostają tu twórczo wykorzystane do pytania o rolę przedsiębiorczości wewnątrz firmy.

Tomasz Mickiewicz
Aston University w Birmingham
oraz Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

WSTĘP

W ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci przedsiębiorczości – długie lata zaniechanej przez ekonomistów i przedstawicieli nauk o zarządzaniu – udało się szturmem podbić salony. Ponowne wydobywanie na światło dzienne w latach siedemdziesiątych XX wieku prekursorskiej pracy Coase’a *Natura firmy* (1937) wywołało ożywioną dyskusję, która pozwoliła rozkwitnąć ekonomicznej teorii firmy. Pojawiło się nowe pole badań „przedsiębiorczości strategicznej”, a równolegle powróciły studia nad przedsiębiorczością w dziedzinach wzrostu i rozwoju gospodarczego, socjologii i antropologii.

Nas, badaczy zarządzania i organizacji, którzy w ciągu ostatniej dekady zagadnieniom przedsiębiorczości poświęcili wiele czasu i energii, z oczywistych względów ten nowy trend cieszy. Pozostajemy pod przemożnym wpływem najnowszych publikacji poświęconych teorii firmy. Mimo to sądzimy, że przedstawicielom obu nurtów literatury naukowej umknęły pewne ważne refleksje. Celem naszej książki jest usunięcie tej luki, dlatego przedstawimy i rozwinemy tu teorię przedsiębiorczości, która położy większy nacisk właśnie na badanie związków między przedsiębiorczością a zarządzaniem.

Zajmiemy się zwłaszcza rozbudowaniem idei Franka Knighta (1921), który widział przedsiębiorczość jako *osąd**. Konceptualizację tej idei można znaleźć m.in. w pionierskim traktacie Richarda Cantillona (1755) czy w pracach austriackiego ekonomisty Ludwiga von Misesa (1949). „Osądowi” poświęca się nieco miejsca w tytułach zwróconych ku praktyce, przykładowo w książce *Rozstrzygająca decyzja: jak liderzy-zwycięzcy dokonują trafnych wyborów* (Tichy i Bennis 2007), a także w publikacjach dotyczących wypracowywania decyzji politycznych, takich jak *A Call for Judgment* (2010) Amara Bhidé. Mimo to osąd nie odgrywa znaczącej roli

* Ang. słowo *judgement* jest pojęciem bardzo obszernym. Tutaj *osąd* należy rozumieć jako osobniczą *zdolność* (cechę umysłowości zależną m.in. od doświadczenia) do podejmowania decyzji na podstawie posiadanych informacji, wiedzy, intuicji itd. W dalszej części książki autorzy zajmą się m.in. zagadnieniem przekazywania (delegowania) osądu, co będziemy rozumieć nie jako przekazanie samej zdolności (bo to, oczywiście, nie jest możliwe), lecz jako przekazanie agentowi w organizacji prawa do korzystania z jego indywidualnego osądu (przykład: JL).

w konwencjonalnej ekonomicznej teorii firmy czy w głównym nurcie prac o przedsiębiorczości i zarządzaniu strategicznym. Ogólnie rzecz ujmując, zauważamy niedostatek teorii traktujących o osądzie, zwłaszcza biorąc pod uwagę na jego potencjalnie istotne miejsce w teoriach organizacji gospodarczej. To właśnie głęboka potrzeba stworzenia takiej teorii i wysnuć jej konsekwencji stała się główną siłą motywującą nas do napisania tej pracy.

Głównymi adresatami książki są badacze nauk społecznych, którzy podzielają naszą fascynację stykiem szeroko pojętych dyscyplin przedsiębiorczości i organizacji. Pisaliśmy ją przede wszystkim z myślą o naukowcach zajmujących się problematyką zarządzania – w szczególności przedsiębiorczością, przedsiębiorczością strategiczną i zarządzaniem strategicznym – nie zapominając o ekonomistach pasjonujących się teorią firmy i przedsiębiorczością. Pragniemy w ten sposób wpłynąć na praktykę badań nad przedsiębiorczością prowadzonych w naukach o zarządzaniu i w ekonomii. Chcemy też, aby naszym wkładem stały się refleksje i tezy, które okażą się wartościowe dla historyków studiów nad przedsiębiorczością oraz nad zarządzaniem i organizacją, a także metodologów specjalizujących się w rozwijaniu konstrukcji teoretycznych w naukach społecznych. Choć wiele przytaczanych przez nas argumentów dotyczy najczęściej teorii firmy i teorii przedsiębiorczości, to z naszej książki można skorzystać nawet bez wnikliwej znajomości obu tych zagadnień. Na przykład naukowiec zajmujący się przedsiębiorczością, ale niezbyt zainteresowany teorią firmy, może uznać za interesujące i przydatne wywody, które znajdzie w rozdziałach 2–5. Co więcej, mimo że naszym celem było skonstruowanie spójnej narracji, to jednak znaczną część rozdziałów można czytać jako samodzielne teksty.

Nasze rozumowanie jest zakorzenione w ekonomii, ale rezygnujemy z formalnego modelowania, teorii decyzji, teorii gier, ekonometrii i im podobnych, oraz unikamy, na ile to możliwe, technicznego żargonu. Wiele miejsca poświęcamy najnowszym rozważaniom dotyczącym teorii zarządzania, ale nasza argumentacja nie wymaga większego obycia z literaturą przedmiotu czy znajomości jej specjalistycznego języka. Nasza książka powinna zatem być zrozumiała dla uczonych o różnych specjalizacjach i celach badawczych, a nie tylko dla tych, którzy zajmują się teorią przedsiębiorczości rozumianą jako gałąź ekonomii i nauk o zarządzaniu.

O tych kwestiach rozmyślaliśmy, rozmawialiśmy i pisaliśmy od wielu lat, dlatego też jest niemożliwe, by w pełni wyrazić wdzięczność, jaką jesteśmy winni współpracownikom, studentom, recenzentom maszynopisów, uczestnikom dyskusji podczas warsztatów i konferencji oraz osobom

wspierającym naszą pracę. Chcielibyśmy jednak wspomnieć przynajmniej niektórych z nich. Przede wszystkim wiele wynieśliśmy z rozmów z uczestnikami konferencji i seminariów, które odbywały się w murach Kopenhaskiej Szkoły Biznesu, Uniwersytetu Stanowego Ohio, Norweskiej Szkoły Ekonomii i Zarządzania, Wyższej Szkoły Handlowej w Sztokholmie, Uniwersytetu Illinois, Uniwersytetu Missouri, a także na spotkaniach Academy of Management, Austrian Scholars Conference, Strategic Management Society oraz corocznych zjazdach i konferencjach Wirth Institute. Pragniemy podziękować (nie obarczając przy tym nikogo jakąkolwiek odpowiedzialnością) Rajshree Agarwal, Jayowi Barneyowi, Toddowi Chilesowi, Teppo Felinowi, Kirsten Foss, Sandrze Klein, Richardowi Langlois, Stefanowi Linderowi, Jacobowi Lyngsiemu, Henry'emu Manne'owi, Jemu Mahoneyowi, Josephowi Salerno, Nilsowi Stieglitzowi, Michaelowi Sykucie, Randallowi Westgrenowi, Sidneyowi Winterowi i Ulrichowi Witowi za ich cenne uwagi i wymianę zdań na temat idei, które przybliżamy na tych stronach. W naszych badaniach korzystaliśmy też ze wsparcia Pera Bylunda i Mario Mondellięgo.

Choć Czytelnik w przeważającej części książki znajdzie świeże treści, to jednak, pisząc ją, czerpaliśmy z naszych wcześniejszych prac, dlatego chcielibyśmy podziękować za udzielone zgody na umieszczenie wcześniej publikowanych fragmentów następującym wydawnictwom:

- Springer Publications za: Nicolai J. Foss i Peter G. Klein, *Entrepreneurship and the Theory of the Firm: Any Gains From Trade?*, [w:] Rajshree Agarwal, Sharon A. Alvarez i Olav Sorenson (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research: Disciplinary Perspectives*, Springer, New York 2005, s. 55–80.
- Blackwell Publishing za: Kirsten Foss, Nicolai J. Foss, Peter G. Klein i Sandra K. Klein, *The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital*, „Journal of Management Studies”, 44(7), 2007, s. 1165–1186.
- Sage Publications za: Kirsten Foss, Nicolai J. Foss i Peter G. Klein, *Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization*, „Organization Studies”, 28(12), 2007, s. 1893–1912.
- Sage Publications za: Nicolai J. Foss i Ibuki Ishikawa, *Toward a Dynamic Resource-based View: Insights from Austrian Capital and Entrepreneurship Theory*, „Organization Studies”, 28(5), 2007, s. 749–772.

- Senate Hall Academic Publishing za: Peter G. Klein i Nicolai J. Foss, *The Unit of Analysis in Entrepreneurship Research: Opportunities or Investments?*, „International Journal of Entrepreneurship Education”, 6(3), 2008, s. 145–170.
- Wiley za: Peter G. Klein, *Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization*, „Strategic Entrepreneurship Journal”, 2(3), 2008, s. 175–190.
- Sage Publications za: Rajshree Agarwal, Jay B. Barney, Nicolai J. Foss i Peter G. Klein, *Heterogeneous Resources and the Financial Crisis: Implications of Strategic Management Theory*, „Strategic Organization”, 7(4), 2009, s. 467–484.
- Mises Institute za: Peter G. Klein, *Risk, Uncertainty, and Economic Organization*, [w:] Jörg Guido Hülsmann i Stephan Kinsella (red.), *Property, Freedom, and Society: Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL 2009, s. 325–337.
- Association of Private Enterprise Education za: Nicolai J. Foss i Peter G. Klein, *Alertness, Action, and the Antecedents of Entrepreneurship*, „Journal of Private Enterprise”, 25(2), 2010, s. 145–164.
- Edward Elgar Publishing za: Nicolai J. Foss i Peter G. Klein, *Entrepreneurial Alertness and Opportunity Discovery: Origins, Attributes, Critique*, [w:] Hans Landström i Franz Lohrke (red.), *The Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, Edward Elgar, Cheltenham 2010, s. 91–120.

ROZDZIAŁ I.

POTRZEBA STWORZENIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCIOWEJ TEORII FIRMY

Rozważania nad teorią przedsiębiorczości i teorią firmy najlepiej byłoby prowadzić, łącząc je ze sobą. Mimo to dotychczas raczej pomijano istotne związki między tymi dwoma obszarami badawczymi. Ten stan rzeczy skłonił nas do napisania tej książki.

Ale co łączy firmy z przedsiębiorcami? Czy te pierwsze potrzebują tych drugich, aby spełniać swoje zadania? Albo czy przedsiębiorcy są niezbędni do tego, aby firmy poradziły sobie w konkurencyjnym procesie rynkowym? Jeśli istotnie mają oni do odegrania jakąś rolę w firmie, to na czym ta rola polega? Gdzie w firmie mamy do czynienia z działalnością przedsiębiorczą? Jak sposób zorganizowania firmy wpływa na ten rodzaj aktywności? Czy działalnością gospodarczą kierują przedsiębiorcy, czy może wynajęci do tego menedżerowie? Jak organizacja firmy (np. alokacja rezydualnych praw do dochodu i do kontroli) wpływa na ilość i jakość idei przedsiębiorczych? Czy przedsiębiorczość może być właściwością zespołu menedżerów, czy jest to tylko zjawisko jednostkowe?

Praktykom, decydom politycznym i innym niebędącym specjalistami czytelnikom pytania te muszą się jawić jako dotyczące najbardziej fundamentalnych aspektów idei rynku – teorii cen, ekonomii branży, zarządzania strategicznego, teorii organizacji, a nawet marketingu i finansów. Wszak zachowania przedsiębiorcze nie przebiegają w próżni. Przedsiębiorcy, jak wszyscy uczestnicy gospodarki, aby osiągnąć swoje cele, korzystają z rzadkich zasobów, muszą nimi gospodarować, oceniać zamienności (*trade-offs*)* na krańcu itd.¹ Co więcej, ponieważ i przedsiębiorczość, i teoria

* Innymi słowy, porównywać koszty alternatywne wybieranych możliwości (przypp. JL).

¹ Jak zobaczymy w rozdziale 2 i dalej, część co istotniejszych teorii przedsiębiorczości abstrahuje od rzadkości, uznając zdolność przedsiębiorczą za cechę czy funkcję pozaekonomiczną. W tym rozumieniu zdolności przedsiębiorczej jako takiej nie da się badać jako rzadkiego zasobu. A przecież przedsiębiorcy potrzebują komplementarnych czynników produkcji – ziemi, pracy czy kapitału – które podlegają standardowym prawom podaży i popytu.

firmy dotyczą przedsięwzięć komercyjnych, tworzenia nowych firm, a także kształtowania nowej wartości i utrzymywania już istniejącej itd., to we wspólnej części tych dwóch pól należałoby się spodziewać bardzo płodnej wymiany intelektualnej, choćby przez wzgląd na to, że pojawia się tam całe mnóstwo ważkich praktycznych zagadnień badawczych. A jednak studia nad przedsiębiorczością i badania organizacji gospodarczej ze sobą nie korespondują. Współczesna teoria firmy wręcz ignoruje przedsiębiorczość, a w ekonomii i badaniach nad zarządzaniem literatura poświęcona przedsiębiorczości niewiele wnosi do ekonomicznej teorii firmy.

Ten stan rzeczy skutkuje brakiem poważnej teorii firmy przedsiębiorczej. A taka teoria mogłaby przecież wesprzeć procesy decyzyjne zderzające się z problemami na styku przedsiębiorczości i organizacji. Oczywiście w ekonomii i w naukach o zarządzaniu znajdziemy teorie start-upów, a innowacjom produktowym, procesowym czy organizacyjnym poświęcono nie tak mało literatury. Lecz nie tylko młode, ale i dojrzałe firmy działają przedsiębiorczo – warto tu zwrócić uwagę na nacisk praktyków na kwestie „sanacji przedsiębiorstw” (*corporate renewal*) czy „ducha przedsiębiorczego” (*entrepreneurialism*). Do tego przedsiębiorczość przejawia się wszak również na wielu innych, poza innowacjami, polach działania. Do bardziej „przedsiębiorczych” zachowań nakłania się nawet podmioty operujące poza rynkiem, w tym urzędników państwowych, filantropów i profesorów uniwersyteckich.

Dobra teoria przedsiębiorczości powinna wyjaśniać warunki, w jakich przedsiębiorczość zachodzi i na jakie sposoby się przejawia, oraz objaśniać wzajemne zależności między zachowaniami przedsiębiorczymi a firmą, branżą i charakterystyką otoczenia. We współczesnej literaturze przedsiębiorczości przedstawia się ją jako teorię uruchamiania firmy. Ale kiedy ten etap kreacji mamy już za sobą, działalność gospodarcza gubi ową „przedsiębiorczą” właściwość i zaczynają w niej dominować motywy „zarządcze”. Częściowo jest to skutek dziedzictwa pozostawionego przez słynną pracę Schumpetera o innowacjach (Schumpeter 1911). Ale w przypadku każdego przedsiębiorstwa procesy jego ustanawiania, wzrostu i podejmowania w jego ramach stałych czynności zachodzą ciągle, a te rzeczy, które mają znaczenie we wczesnych etapach jego rozwoju, nie wyparowują z dnia na dzień jak kamfora. Dlatego holistyczne spojrzenie na przedsiębiorczość wymaga zrozumienia zarządczych i organizacyjnych aspektów funkcji przedsiębiorczej. Uważamy też, że poważne potraktowanie przedsiębiorczej strony organizacji i strategii pozwoli

znacząco ulepszyć ekonomiczną teorię firmy. Podsumowując, teoria przedsiębiorczości i ekonomiczna teoria firmy mogą ogromnie skorzystać na wzajemnej wymianie doświadczeń. Wpierw jednak trzeba je ze sobą skojarzyć.

Widoczna dla nas fundamentalna przepaść między tymi dwiema gałęziami literatury badawczej i nasza wiedza o korzyściach z wzajemnej wymiany doświadczeń między nimi skłania nas do podjęcia wyzwania polegającego nie tylko na opisaniu owych korzyści, ale też na ich spożytkowaniu. Właśnie dlatego chcemy przedsiębiorczość i firmę zdecydowanie do siebie zbliżyć, na czym zyskają nie tylko obie zajmujące się nimi od strony teoretycznej gałęzie nauki, ale również dyscypliny i dziedziny pochodne. Nie widzimy po temu nazbyt wielu istotnych przeszkód. Ów stary mur, dzielący przedsiębiorczość i teorię firmy, nie wyrósł z jakiegoś przyrodzonego braku przystawalności, lecz jest skutkiem wyjątkowej drogi, którą – zwłaszcza po drugiej wojnie światowej – przeszedł rozwój nauki ekonomii. Jest w tym wyjątkowy chichot historii, gdyż jedno z kluczowych dokonań na polu ekonomicznej teorii przedsiębiorczości, czyli *Risk, Uncertainty and Profit* Franka H. Knighta (1921), to również pionierska analiza podstawowych kwestii dotyczących przedsiębiorstw, rynku i konkurencji, postrzeganych przez współczesnych ekonomistów jako zagadnienia fundamentalne dla teorii firmy.

Ale zarówno teoria firmy, jak i teoria przedsiębiorczości poszły w swoim rozwoju drogami, które zdusiły w zarodku pierwotny Knightowski program skonsolidowanego traktowania działalności gospodarczej i przedsiębiorcy. Naszym ogólnie pojętym celem jest powrót do tego programu. W dalszej części tego rozdziału wyjaśnimy, dlaczego jest on potrzebny, i opiszemy część powodów – historycznych i tych mających swoje źródło w samej dziedzinie badań naukowych – które sprawiły, że owa konsolidacja się nie powiodła, a także podsumujemy konstruktywną część naszego wyводу.

TEORIA FIRMY W EKONOMII

Ekonomiczna teoria firmy, znana też jako ekonomia organizacji lub ekonomia organizacyjna, jest dobrze ugruntowanym i mającym rozległe wpływy polem ekonomii. Nic więc dziwnego, że ekonomia kosztów transakcyjnych (Williamson 1985), teorie agencji (Holmström 1979), projektowania mechanizmów, ujęcia firmy jako sieci kontraktów (Jensen i Meckling 1976) i firmy w ujęciu ekonomicznej teorii praw własności (Hart

i Moore 1990) weszły do zwykłego dyskursu naukowego akademików, studentów i praktyków studiujących firmy i rynki².

W literaturze dyscypliny nauk o zarządzaniu zasobowa teoria firmy i podejście do firmy w kategoriach wiedzy zdominowały analizę wydajności organizacyjnej (Wernerfelt 1984; Barney 1986 i 1991; Peteraf 1993; Peteraf i Barney 2003). Teorie te w wielu aspektach wywodzą się z wcześniejszych teorii firmy: behawioralnych (Cyert i March 1963), ewolucyjnych (Nelson i Winter 1982) czy neoklasycznych (Demsetz 1973). Co więcej, miały też przez długi czas przemożny wpływ na badania dotyczące zarządzania (zob. Mahoney 2005). Dawno temu Rumelt (1984) dowodził, że zarządzanie strategiczne powinno być budowane na „twardym fundamencie” w postaci „modelu firmy stworzonego przez ekonomistę”. Wielu badaczy zajmujących się zarządzaniem strategicznym i pokrewnymi dyscyplinami podążyło tym tropem (Foss 1999; Becarra 2009).

Krótko mówiąc, ekonomiczna i zarządcza analiza przedsiębiorstwa to żywy obszar badań naukowych i zastosowań – bogaty w rozkwitającą literaturę doświadczalną oraz różnorodność konkurujących teorii i stanowisk. Nie dziwi, że w naukach ekonomicznych firma od dawna stała na piedestale, obecna zwłaszcza w teoriach produkcji i wymiany, w badaniach struktury branży, w ekonomii pracy i w innych dziedzinach. Wszystkie podstawowe podręczniki zawierają rozdział poświęcony „teorii firmy”, w którym znajdziemy znajome równania i wykresy opisujące zbiór możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa, krzywe kosztów i przychodów czy równowagowe ceny i wielkości produkcji. Podstawowe kursy ekonomiczne przywołują pojęcie przedsiębiorstwa, gdyż stanowi ono nieodzowny element teoretycznej analizy ceny (Machlup 1963). Gdy ekonomiści rozważają branżowy czy ogólnogospodarczy wpływ takich zdarzeń jak choćby zmiana ceny pewnego czynnika produkcji, muszą uwzględnić również to, jak reprezentatywna firma zareaguje na tę zmianę w kwestiach substytucji owego czynnika, ceny produktu i innych³.

² Zgodnie z utartym zwyczajem zaliczamy teorię agencji do „teorii firmy”, choć, ściśle rzecz ujmując, nie mówi się w niej o istnieniu czy granicach przedsiębiorstw (Hart 1989).

³ Marshall, autor koncepcji „firmy reprezentatywnej” [w polskim przekładzie *Zasad ekonomiki „firmy typowej”* – przyp. JL], firmę taką wyobrażał sobie jako „istniejącą dość dawno, dość pomyślnie się rozwijającą; musi nią kierować człowiek o normalnym uzdolnieniu; musi mieć dostęp do normalnych ekonomij wewnętrznych i zewnętrznych, możliwych przy danych rozmiarach produkcji ogólnej; należy przytem wziąć w rachubę rodzaj produkowanych towarów, warunki ich zbytu i ogólną

Ale teoria firmy pojętej jako jednostka kontraktowa lub organizacyjna – w zapoczątkowanej przez artykuł *Natura firmy* Ronalda Coase'a (1937) literaturze poświęconej istnieniu, granicom i wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa – jest w historii ekonomii zjawiskiem raczej nowym. Jak zobaczymy w rozdziale 6, ekonomia organizacji przedsiębiorstw jako samodzielny temat badań wyodrębniła się w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku, towarzysząc przełomowym odkryciom Williamsona (1971, 1975 i 1979), Alchiana i Demsetza (1972), Hurwicza (1972), Marschaka i Radnera (1972), Rossa (1973), Arrowa (1974), Jensena i Mecklinga (1976), Kleina, Crawforda i Alchiana (1978), Holmströma (1979) i innych. Gdy ekonomiści doszli do wniosku, że potrzebują teorii organizacji gospodarczej, teoria firmy w tym Coase'owskim znaczeniu weszła, można rzec, do panteonu teoretycznych i empirycznych „historii sukcesu” w ekonomii⁴. Jak będziemy jeszcze wywodzić, pod wieloma ważnymi względami teoria firmy może zwiększyć potencjał rozwojowy przedsiębiorczości jako dyscypliny. Umożliwia ona bowiem rozwiązanie istotnych problemów dotyczących umiejscowienia (*locus*) przedsiębiorczości, na co dotychczasowe badania pozostawały ślepe.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Później badania przedsiębiorczości wysunęły się na pierwszy plan ekonomii. Także inne nauki społeczne, w tym socjologia (Thornton 1999), antropologia (Oxfeld 1992), politologia (Klein i in. 2010), historia działalności gospodarczej i gospodarki (Landes i in. 2010), zaczęły zgłębiać te tereny. W szkołach biznesu rezygnuje się z traktowania przedsiębiorczości jako osobnego programu dotyczącego rozruchu nowej firmy (rozpisywanie biznesplanu, finansowanie przedsięwzięcia, transfer technologii i pokrewne tematy), a zaczyna się ją uwzględniać w kursach menedżerskich, marketingowych, finansowych czy księgowych. W ostatniej dekadzie nastąpił wysyp związanych z przedsiębiorczością kierunków uniwersyteckich, stanowisk w katedrach, ośrodków edukacyjnych i badawczych, czasopism, publikacji i grantów badawczych. Ekonomiści coraz wyraźniej widzą,

konjunkturę gospodarczą” [Marshall 1890, t. I, s. 305–306; zachowano pisownię przekładu – przyp. JL]. Bardziej ogólnie o roli tego narzędzia heurystycznego u Marshalla i w myśli post-Marshallowskiej zob. Foss (1994).

⁴ Autorem określenia „historia sukcesu” jest Williamson (2000, s. 605), który tak opisywał dokonania empiryczne w dziedzinie ekonomii kosztów transakcyjnych.

że przedsiębiorczość odgrywa główną rolę w postępie technologicznym i (dlatego) jest ważna dla procesów wzrostu (np. Blau 1987; Aghion i Howitt 1992; Baumol 1994; Wennekers i Thurik 1999; Blanchflower 2000).

Wagę roli, jaką odgrywa przedsiębiorca, dostrzegano nawet przed *Bogactwem narodów*; to właśnie on zajął centralne miejsce w prekursorskim traktacie Richarda Cantillona (1755). Można by więc oczekiwać, że w ciągu kolejnych lat wtopi się on w teorię ekonomii jako ważna jej część. Tak się jednak nie stało, a powody tego stanu rzeczy wyjaśnimy później. W rzeczywistości najpóźniej od czasu II wojny światowej przedsiębiorczość została wypchnięta poza nawias głównego nurtu ekonomii, a jej wagę doceniali jedynie twórczy i być może dobrze znani, jednakże „heterodoksyjni” (zatem raczej mało wpływowi) ekonomiści, w tym zwłaszcza przedstawiciele szkoły austriackiej (np. Mises 1949; Hayek 1968; Kirzner 1973) i tradycji „schumpeterowskiej” (Futia 1980; Nelson i Winter 1982). Mimo pojawienia się mniej więcej trzydzieści lat temu dwóch doniosłych prac, w których podano dwa podstawowe „przepisy” na modelowanie przedsiębiorczości rozumianej jako samozatrudnienie (Lucas 1978; Kihlstrom i Laffont 1979), dopiero w ostatnim dziesięcioleciu przedstawiciele głównego nurtu ekonomii zaczęli się brać na poważnie za koncepcję przedsiębiorcy.

Choć uznaje się powszechnie, że formalne modelowanie stosowane w głównym nurcie ekonomii nie przystaje w pełni do zjawiska przedsiębiorczości⁵, to przynajmniej niektóre jego aspekty można odwzorować z użyciem tradycyjnego instrumentarium równowagi i maksymalizacji warunkowej. Wiele uwagi przyciągnęło zagadnienie analizy wyboru zawodowego (np. Holmes i Schmitz 1990) i jej znaczenia dla całego wachlarza problemów politycznych (w tym zachęt skłaniających mniejszości do wchodzenia w role przedsiębiorców, dostępu do kredytu jako bariery wejścia, względnego wkładu małych i dużych firm w innowacje itd.). Ten kierunek badawczy jest w praktyce tożsamy ze współczesnymi badaniami przedsiębiorczości w ekonomii. Wiele wysiłku włożono też w rozważania zagadnień mających bezpośrednie znaczenie dla badań nad zarządzaniem, takich jak choćby uczenie się przedsiębiorczości (np. Parker 1996).

⁵ Bianchi i Henrekson (2005, s. 354) poddali kwerendzie wiele modeli przedsiębiorczości w głównym nurcie, dochodząc do wniosku, że przedstawiona za ich pomocą „przedsiębiorczość jest nieodmiennie zdefiniowana bardzo wąsko i nie ujmuje pełni bogactwa i złożoności funkcji wskazywanych poza głównym nurtem ekonomii”.

Ogólnie rzecz ujmując, przedsiębiorczość staje się pełnoprawnym obszarem badań ekonomicznych⁶.

Sytuacja w naukach o zarządzaniu wygląda pod wieloma względami podobnie. Przedsiębiorczość zadomowiła się tam już dawno temu, ale w ostatniej dekadzie publikacje te radykalnie zmieniły swój charakter. Do pewnego stopnia wynikało to z nawiązania zdecydowanie ściślejszej współpracy z badaczami zarządzania strategicznego (Baker i Pollock 2007), co zaowocowało powstaniem dyscypliny przedsiębiorczości strategicznej⁷, choć możliwe, że bardziej znaczącą przyczyną była dramatyczna transformacja samej dziedziny przedsiębiorczości. Podczas gdy wczesne prace badawcze prowadzono głównie z zarządami małych i rodzinnych przedsiębiorstw, to już te nowsze – czerpiące z obserwacji psychologii, ekonomii i socjologii – mają na uwadze szerszy zestaw zagadnień, teorii i zjawisk, a zatem więcej uwagi poświęcają definiowaniu wchodzących w ich zakres konstrukcji teoretycznych czy precyzyjnemu formułowaniu pytań i standardowych procedur badawczych (przegląd tej problematyki można znaleźć: Shane 2003).

To rodzi bardziej ogólne pytanie: czym właściwie jest przedsiębiorczość? Prosta metodą demarkacji różnych kategorii przedsiębiorców i ekonomicznych teorii przedsiębiorczości jest wprowadzenie podziału na tych badaczy, którzy określają przedsiębiorczość jako *rezultat* czy zjawisko (np. samozatrudnienie, start-upy), i tych, dla których jest to *sposób myślenia lub zachowania* (np. kreatywność, innowacyjność, czujność, osąd, adaptacja).

Wiele wczesnych prac o przedsiębiorczości (np. Schumpeter 1911; Knight 1921) można przypisać do drugiej kategorii, którą Klein (2008b) nazywa „funkcjonalną” w tym znaczeniu, że przedsiębiorczość przywoływano tu jako konieczny etap w wyjaśnianiu innych zjawisk, takich jak wzrost gospodarczy (Schumpeter) czy istnienie firmy i zysku (Knight). Ponieważ przedsiębiorca był potrzebny tylko do zrozumienia innych zjawisk, znajdujących

⁶ U Parkera (2005) znajdziemy znakomity przegląd ostatnich badań przedsiębiorczości w ekonomii.

⁷ Wśród dowodów na podbój badań nad zarządzaniem przez idee dotyczące przedsiębiorczości wymienić można choćby uruchomienie w 2008 roku „Strategic Entrepreneurship Journal”, czasopisma bliźniaczego dla prestiżowego „Strategic Management Journal”. Jako przykłady artykułów z dziedziny przedsiębiorczości strategicznej wymienić można: Hitt i Ireland (2000), Ahuja i Lampert (2001) oraz Ireland, Hitt i Sirmon (2003). Foss i Lyngsie (2011) dokonują przeglądu przedsiębiorczości strategicznej i omawiają związki teje z bliskimi jej dziedzinami i teoriami, przykładowo spojrzeniem zasobowym czy teorią zdolności dynamicznych.

się zazwyczaj na wyższych poziomach analizy, traktowano go w kategoriach dość abstrakcyjnych, skonwencjonalizowanych. Podobnie abstrakcyjne podejście do działalności gospodarczej znajdziemy m.in. w podstawach teorii cen (Machlup 1967). W części współczesnych prac ekonomicznych poświęconych przedsiębiorcy, szczególnie u Kirznera (1973, 1985 i 1992), też spotkamy się z ujęciem przedsiębiorcy w ramach bardzo abstrakcyjnych (z podobnych zresztą powodów). Otóż tam stopa procentowa nie pochodzi od samego przedsiębiorcy, ale od tych zjawisk, które jego istnienie pomagają wyjaśnić. Ponadto te teorie nie przyglądają się zbyt bacznie uwarunkowaniom przedsiębiorczej aktywności (Bjørnskov i Foss 2008).

Tymczasem traktująca o przedsiębiorczości literatura badań nad zarządzaniem (oraz część publikacji poświęcona ekonomii pracy) o wiele bliżej przygląda się przedsiębiorcy i działaniom przedsiębiorczym. Opisuje więc heurystyki decyzyjne, po które przedsiębiorca sięga (Sarasvathy 2003), błędy poznawcze, jakie popełnia (Busenitz i Barney 1997), doświadczenia będące podstawą jego działań (Shane 2000), rodzaj niepewności, z którym się mierzy (Alvarez i Barney 2010), strukturę sieci, w której się znajduje (Sorenson i Stuart 2005), jego wcześniejszą praktykę zawodową (Klepper 2002; Braguinsky, Klepper i Ohyaama 2009, Elfenbein, Hamilton i Zenger 2010) itp. Spora część tej literatury skłania się ku Kirznerowskiej koncepcji przedsiębiorczości rozumianej jako „odkrywanie sposobności” (Shane i Venkataraman 2000), aczkolwiek, jak jeszcze wykażemy (rozdział 2), taki pogląd może opierać się częściowo na niezrozumieniu istoty dorobku Kirznera.

DLACZEGO PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I TEORIA FIRMY STANOWIĄ CAŁOŚĆ?

Firma jako umiejscowienie przedsiębiorczej aktywności

Uważamy, że prace badawcze poświęcone teorii firmy i przedsiębiorczości mogą razem posłużyć stworzeniu lepszej teorii firmy, umożliwiając pełniejsze zrozumienie natury i skutków ekonomicznych przedsiębiorczości. Z tego punktu widzenia pytania, które rodzą się na styku przedsiębiorczości i teorii firmy, dotyczą *umiejscowienia (locus)* przedsiębiorczości⁸. Shane i Venkataraman (2000, s. 218) stwierdzili, co odbiło się donośnym

⁸ Jest może znaczące, że jedno z najbardziej wpływowych czasopism poświęconych przedsiębiorczości nosi (wciąż) nazwę „Small Business Economics”.

echem i zyskało programową rangę, że przedstawiciele nauk o zarządzaniu, którzy zajmują się strategią i organizacją, co do zasady starają się odpowiedzieć na trzy rodzaje pytań badawczych, a mianowicie dlaczego, kiedy i jak:

- 1) pojawiają się sposobności przedsiębiorcze;
- 2) określone (a nie inne) osoby i firmy odkrywają sposobności i je wykorzystują;
- 3) dla wyzyskania tych sposobności uruchamiane są różne formy działania.

W tej grupie problemów znajdziemy pytanie o to, „w jaki sposób zorganizowane jest w gospodarce wykorzystywanie przedsiębiorczych sposobności” (2000, s. 224). Kiedy Shane i Venkataraman pisali swój artykuł, nie było zbyt wielu takich publikacji, które mogłyby stanowić przykład prac rozwijających dyscyplinę w tym kierunku. Blisko dziesięć lat później sprawy nie mają się o wiele lepiej, choć coraz powszechniej rozumie się konieczność integracji. Naszym zdaniem ekonomiczne teorie firmy szczególnie dobrze nadają się do tego, by wyjaśnić nie tylko „wykorzystywanie”, ale i odkrywanie czy nawet ocenianie przedsiębiorczych sposobności. A teorie te, o czym przekonamy się w kolejnych rozdziałach, splatają się jeszcze lepiej z innymi sposobami ujmowania przedsiębiorczości.

Jednym z naszych celów jest w tym kontekście wyjaśnienie, dlaczego przedsiębiorcy wybierają takie, a nie inne sposoby organizowania swoich działań. Wspominaliśmy już, że materia ta zyskuje na istotności i zaczyna być w ekonomii i naukach o zarządzaniu przedmiotem badań coraz liczniejszych prac na temat przedsiębiorczości. Ale problematykę tę rozpatruje się tylko w wąskim zakresie. Weźmy choćby model równowagi ogólnej Lucasa (1978), stanowiący punkt wyjścia dla większej części współczesnego dorobku ekonomii dotyczącego przedsiębiorczości. To model wzajemnego zestrojenia działalności gospodarczej i talentu przedsiębiorczego, zakładający, że dystrybucja tego talentu nie jest jednolita. „Talent przedsiębiorczy” to eklektyczna zmienna obejmująca umiejętności przedsiębiorcze, zarządcze i właścicielskie. Lucas opisuje takie korespondowanie wielkości firmy z talentem przedsiębiorczym, kiedy to najzdolniejsi przedsiębiorcy kierują największymi firmami. Mamy tu jeden rodzaj związku – aczkolwiek wysoce skonwencjonalizowanego – między organizacją firmy a przedsiębiorczością.

Można wątpić, czy da się pogodzić podejście klasyków do przedsiębiorczości z jej ustawieniem w roli czynnika produkcji, który ma charakter tylko funkcji koordynującej (zob. Bianchi i Henrekson 2005, s. 358). Ale

bliższe *meritum* jest zapytanie o to, dlaczego właściwie w ujęciu Lucaśa przedsiębiorcy mieliby potrzebować firm. Czy nie mogą pełnić swojej funkcji koordynującej po prostu na podstawie umów? Dlaczego potrzebują do tego mechanizmów władztwa (*governance*), jakie istnieją w firmach? Zbliżoną krytykę można skierować pod adresem innej istotnej konstrukcji teoretycznej, tj. modelu samozatrudnienia przedstawionego przez Kihlstroma i Laffonta (1979). W ramach tej teorii jedyną kategorią różnicującą agentów są ich preferencje ryzyka. Podejmując wątek podniesiony przez Knighta (1921) (sugerujący, że w ramach organizacji firmy „śmiałkowie” ubezpieczają „bojaźliwych”), Kihlstrom i Laffont pokazują istnienie równowagi przy podziale populacji uczestników rynku na przedsiębiorców, cechujących się względnie niską awersją do ryzyka, i pracowników, u których jest ona wyższa. Łączą oni też przedsiębiorczość z braniem „odpowiedzialności za przedsięwzięcie”, a tym samym z ponoszeniem ryzyka. W ich argumentacji wyraźnie widać, że dzieje się to w warunkach działalności gospodarczej. Ale nie jest już tak oczywiste, dlaczego, aby współdzielić ryzyko, ludzie muszą akurat tworzyć firmy, skoro równie łatwo mogliby to uczynić na podstawie umów. Właśnie z tego względu sporej części dalszych badań opartych na tych dwóch artykułach (oraz na: Holmes i Schmitz 1990) umyka z pola widzenia problem umiejscowienia przedsiębiorczości, pojmowanej we właściwym sensie porównawczo-institutionalnym (Coase 1964; Williamson 1985): nie identyfikuje się tam w systematyczny sposób stosownych alternatyw i nie zestawia ze sobą korzyści netto.

Na podobnej zasadzie większość prac dotyczących przedsiębiorczości bierze za wyjaśniany przez siebie przedmiot (*explanandum*) spółki, sugerując tym samym, że po zakończeniu fazy rozruchu działania przedsiębiorcze ustają. Duża część badań o przedsiębiorczości, prowadzonych w ramach dyscypliny nauk o zarządzaniu, zwyczajnie *definiuje* przedsiębiorczość jako tworzenie nowych firm czy, ogólniej, organizacji. Tak czy owak, w wielu takich badaniach *dojrzałe* firmy po prostu wyrzuca się poza nawias przedsiębiorczych uczestników gospodarki. A przecież najnowsze prace dotyczące przedsiębiorczości strategicznej wskazują, że także firmy o ugruntowanej pozycji mogą funkcjonować w wysoce przedsiębiorczy sposób, odkrywając i wykorzystując nowe sposobności, dokonując osądów w kwestii istniejących i potencjalnych zasobów, a także wprowadzając nowe produkty i procesy (Hitt i Ireland 2000). Skorzystanie z nowych sposobności przez przejście, odsprzedaż, dywersyfikację czy reorientację działalności oznacza zmianę granic firmy (co jest jednym z węzłowych

zagadnień Coase'owskiej teorii firmy). Dojrzałe firmy mogą też motywować do podejmowania wewnątrz struktury korporacyjnej zachowań wyglądających na w pełni „przedsiębiorcze” – określanych często w pracach o przedsiębiorczości z dziedziny nauk o zarządzaniu „intraprzedsiębiorczością” bądź „korporacyjnymi przedsięwzięciami podwyższonego ryzyka”. Wewnętrzną reorganizację można przeprowadzić, stosując zachęty płacowe (Jensen i Meckling 1992) czy inne mechanizmy, takie jak regulowanie dostępu do zasobów (Rajan i Zingales 1998). Z tym wiąże się inny węzłowy punkt Coase'owskiej teorii firmy, mianowicie zagadnienie organizacji wewnętrznej.

Nadmieniliśmy już, że naukowcy zajmujący się studiowaniem organizacji, zarządzania strategicznego, międzynarodowego biznesu itd. często sięgają po teorię firmy wycinkowo. Na przykład wiele problemów zarządzania strategicznego (takich jak decyzje o integracji pionowej czy dywersyfikacji) obecnie rutynowo przedstawia się jako zagadnienia efektywnego władztwa. Stąd wśród badaczy najczęściej cytowanych w najważniejszych czasopismach o zarządzaniu w biznesie znajdziemy Olivera Williamsona, być może najśłynniejszego reprezentanta współczesnej teorii firmy (Williamson 1975, 1985 i 1996). Niemniej w najnowszych pracach o przedsiębiorczości z dziedziny badań nad zarządzaniem kwestii *umiejscowienia* (*locus*) przedsiębiorczości, mimo postulatów Shane'a i Venkataramana (2000), poświęca się niewiele miejsca.

Ku rozwinięciu teorii przedsiębiorczości

Jak wskazaliśmy wcześniej, w ciągu ponad dwustu lat studiów prowadzonych w naukach społecznych nad przedsiębiorczością badacze opisywali ją niekiedy jako rezultat (np. utworzenie nowej firmy), a w innych przypadkach jako zachowanie (np. odkrywanie, osądzanie, kreatywność). Empiryczne badania ekonomiczne na temat przedsiębiorczości zazwyczaj przyjmują to pierwsze podejście, przede wszystkim z przyczyn natury pragmatycznej (nic dziwnego, skoro rezultaty łatwiej jest dostrzec i zmierzyć niż zachowania). Jednak to ujęcie może wprowadzać w błąd, jeśli każdy rodzinny sklepik zaczniemy traktować jako śmiałe przedsięwzięcie, nie biorąc pod uwagę nowych innowacyjnych zachowań dojrzałych firm⁹.

⁹ To prawdziwa zмога największych baz danych gromadzących informacje o aktywności przedsiębiorczej, jak choćby Global Entrepreneurship Monitor. Niektórzy

Naukowcy podchodzący do koncepcji przedsiębiorczości od drugiej strony – behawioralnej albo funkcjonalnej – wyobrażali ją sobie od czasów Cantillona na różne sposoby: jako innowacyjność, czujność, branie na siebie niepewności, adaptację, kreatywność i przywództwo. W rozdziale 2 dokonamy przeglądu różnych wskazanych tu teorii i definicji. Stwierdzimy, że jedno stanowisko – Knightowska koncepcja przedsiębiorczości jako osądu – pozwala wytłumaczyć funkcję przedsiębiorczą w sposób pozwalający o wiele łatwiej zintegrować ją z dotychczasowym dorobkiem naukowym dotyczącym firmy niż inne teorie przedsiębiorczości. Dominujące w literaturze nauk o zarządzaniu podejście do przedsiębiorczości nakazuje przywiązywać ogromną wagę do indywidualnego rozpoznawania czy odkrywania możliwości zdobycia zysku, ale w mniejszym stopniu zajmuje się środkami mającymi służyć wykorzystaniu tego rodzaju sposobności. Obecna jest tu tendencja do skupiania się na kognitywnych czy behawioralnych cechach osób, które zakładają nowe przedsięwzięcia (np. Baron 1998). Równoległy nurt badań, czyli prace o „orientacji przedsiębiorczej” (Lumpkin i Dess 1996; Wiklund i Shepherd 2003), rozważa rozpoznawanie czy odkrywanie sposobności osiągnięcia zysku na szczeblu firm. Żadna z tych teorii tak naprawdę nie przygląda się z bliska zasobom i zdolnościom niezbędnym do tego, aby sposobności czy inwestycje przekuć w zysk. A przecież właśnie zwrócenie uwagi na zasoby używane przez przedsiębiorców w trakcie uruchamiania nowych przedsięwzięć i przy pracy z tymi już funkcjonującymi może rzucić nowe światło na to, jak postrzegane sposobności i realne inwestycje ulegają przekształceniu w działania tworzące wartość.

W ogólności przedstawiciele nauk o zarządzaniu, którzy studiują przedsiębiorczość, zaczynają zauważać, że przedsiębiorczość jest ściśle związana z centralnymi zagadnieniami organizacji i strategii firmy, a nie tylko z konkretnymi problemami zarządzania małymi przedsiębiorstwami (np. Shane i Venkataraman 2000; Alvarez i Barney 2005). Od czasów artykułu Coase’a (1937) za fundamentalne dla ekonomicznej teorii firmy uznaje się pytania o to, dlaczego firmy *istnieją* (mimo że dostępne są wszak inne, kontraktowe metody rozmieszczania zasobów), co determinuje jej *granicę* (tj. alokację produktywnych czynności między przedsiębiorstwami)

badacze i decydenci starają się omijać tę pułapkę, skupiając się na start-upach w konkretnych branżach, np. informatycznej czy farmaceutycznej. Jak powiedział nam pracownik jednej z ważniejszych fundacji wspierających badania nad przedsiębiorczością: „Nie szukamy kolejnych restauracji czy pralni chemicznych”.

i *wewnętrzną organizację* (czyli strukturę organizacyjną, system nagradzania itd.). Staniemy oto na stanowisku, że przyczyny istnienia firm mogą się bezpośrednio łączyć z przedsiębiorczymi sposobnościami. Firmy mogą być zakładane po to, by wykorzystać sposobności lub stać się miejscem przedsiębiorczych eksperymentów. A na te działania wpływać może alokacja własności i praw własności wewnątrz przedsiębiorstw i między nimi.

Ku rozwinięciu teorii firmy

Przez kilkadziesiąt lat William Baumol krytykował ekonomistów za to, że ignorują osobę przedsiębiorcy. Wciąż aktualna jest często przywoływana kąśliwa uwaga Baumola, że „w teoretycznej firmie za sterami nie ma przedsiębiorcy – ksiązę Danii został wyrzucony poza nawias dyskusji o *Hamlecie*” (Baumol 1968, s. 68), mimo że w międzyczasie rozumienie „teoretycznej firmy” się zmieniło.

Teorie firmy (pamiętając, że zaliczamy do niej także teorię agencji, ekonomię kosztów transakcyjnych i teorię firmy w ujęciu ekonomicznej teorii praw własności) często krytykowano za ich statyczną naturę (Boudreaux 1989; Langlois 1992; Furubotn 2001)¹⁰. Mimo że są pewne subtelne różnice między tymi teoriami (Foss 1993a; Gibbons 2005), choćby te dotyczące nieprzewidzianych ewentualności czy specyfiki procesu (np. „fundamentalna transformacja” w: Williamson 1985), łączy je w dużej mierze statyczna i „zamknięta” ontologia. Mówiąc wprost, skupiają się na rozwiązaniach danych problemów optymalizacji, unikając pytań o źródła tych problemów czy wręcz o pochodzenie samej firmy. Teorie te wychodzą od odgórnego przyjęcia określonej siatki środków i celów. Jednak badacze przedsiębiorczości z dawien dawna twierdzą, otwarcie bądź niejawnie, że odejście od tego założenia jest koniecznym krokiem na drodze do stworzenia teorii przedsiębiorczości (Schumpeter 1911; Knight 1921; Mises 1949; Kirzner 1973).

Jest całkiem prawdopodobne, że tego rodzaju argumentacja przyczyniła się do powstania rozżewu między ekonomią, w tym teorią firmy,

¹⁰ *Notabene* nie uważamy, że ujęcia firmy zasobowe, w kategoriach wiedzy czy zdolności dynamicznych są jako takie teoriami firmy. Zwykle bowiem nie przywiązują wagi do Coase’owskich pytań o istnienie, granice i wewnętrzną organizację firmy. Istnieją wprawdzie w literaturze tych ujęć próby podejścia do rzeczonoego problemu (np. Kogut i Zander 1992), ale dotychczas nie były one udane. Dyskusję na ten temat znaleźć można w artykule Fossa (1999).

a przedsiębiorczością. Jak w innym kontekście (w „radykalnie subiektywistycznej” krytyce głównego nurtu ekonomii) wskazuje Coddington (1983, s. 61):

Spójny i uniwersalny subiektywizm wymaga z analitycznego punktu widzenia ogromnej wstrzemięźliwości. [...] Oczywiście można byłoby [...] spędzić wiele czasu i energii na przekonywaniu ludzi zajmujących się makroekonomią, projektowaniem modeli ekonometrycznych, ekonomią matematyczną, teorią równowagi ogólnej itd., że błędzą. Ale gdyby to się udało, wszystkie te grupy zawodowe musiałyby po prostu zamknąć swój interes.

Z uznanymi ekonomicznymi teoriami firmy trudno pogodzić również najważniejsze wątki wiązane często z problematyką przedsiębiorczości, takie jak proces, niepewność w sensie Knighta, niewiedza, niejasność, zmieniające się preferencje, złożoność itd. Jeśli potraktujemy te wątki jako warunek *sine qua non* teorii przedsiębiorczości, to w rzeczy samej bardzo utrudnimy dialog między przedsiębiorczością a tymi teoriami.

Ale można też wskazać bardziej pragmatyczne kierunki krytyki statycznego podejścia współczesnej teorii firmy – takie, które nie wymagają jej fundamentalnego odrzucenia. Przykładowo w teorii agencji znajdziemy ważne tezy o wpływie zachęt na wysiłek wkładany w podejmowane działania i związku między zachętami płacowymi a ryzykiem. Obserwacje te mają spore znaczenie dla zrozumienia przedsiębiorczej aktywności zachodzącej w firmie (Jones i Butler 1992). Lecz wyjaśniając, jak pryncypał skłania agenta do zrobienia czegoś, teoria pomija bardziej podstawowe pytanie o to, *jakiego* działania powinien od agenta wymagać pryncypał, czy właściwie w jaki sposób pryncypał uzyskał swoją pozycję. Ale można sobie wyobrazić prostą, bazującą na ekonomii opowieść o tym, jak pryncypał stał się tym, kim jest, zamiast być agentem. I taką właśnie historię przedstawimy w rozdziale 8. Podobnie można przyjąć zręby wyjaśnienia granic firmy przez Coase’a (oparte na założeniu o minimalizowaniu kosztów transakcyjnych), poszerzając jednak jego zakres i przydatność przez dodanie aspektów behawioralnych, eksperymentalnych czy poznawczych. Będziemy się starali to zrobić w rozdziałach 4 i 6.

Choć nasza argumentacja ma charakter teorii werbalnej, odchodzącej od modelowania matematycznego, które stało się standardem we współczesnych pracach nad przedsiębiorstwem, uważamy, że nasza dyskusja w wielu miejscach pozwala rozwinąć teorię firmy. Przykładowo powiązaliśmy

istnienie firmy z kosztem handlowania osądem przedsiębiorczym. Twierdzimy, że zrozumienie granic firmy przynajmniej w pewnej mierze wymaga dostrzeżenia związku komercyjnego eksperymentowania z takimi kombinacjami zasobów, których doborem kieruje osąd przedsiębiorcy. Rzucimy też nowe światło na kwestie wewnętrznej organizacji, analizując sposób delegowania przez przedsiębiorców-menedżerów przedsiębiorczej inicjatywy na niższe szczeble firmy. Oczywiście pozostawimy ocenę wartości i zakresu tego wkładu Czytelnikowi.

Szerszy kontekst zarządzania

Nasze spojrzenie ma też znaczenie dla strategii firmy, zwłaszcza w kontekście zasobowej teorii firmy. Z naszego punktu widzenia przedsiębiorczość nie jest po prostu jeszcze jednym zasobem – jak kapitał rzeczowy czy finansowy, reputacja, kapitał ludzki, wiedza techniczna itp. – lecz źródłem tego, co w dalszej części książki będziemy nazywać osądem „podstawowym” albo „pierwotnym”. Głównym ogniskiem zainteresowania badań strategicznych jest heterogeniczność firm i przedsiębiorstwa nietypowe, a nie te reprezentatywne. Dyscyplina ta zajmuje się również zdolnościami koordynacji specyficznymi dla firmy (np. Kogut i Zander 1992; Denrell, Fang i Winter 2003). Nasze ujęcie problemu wskazuje, że systematyczne rozbieżności w wynikach firmy można wyjaśnić tym, że przedsiębiorcy różnią się między sobą zdolnościami egzekwowania pierwotnego osądu i delegowania w gestię podwładnych „osądu pochodnego”. W tym względzie nasza koncepcja uzupełnia standardowe ujęcie zasobowej teorii firmy, która skupia się na przychodzie z poszczególnych czynników produkcji, ale pomija zwrot z działalności firmy, wynikający z oryginalnego dobrania owych czynników przez konkretnych przedsiębiorców (zob. Foss i in. 2008). Zdolność organizowania zasobów sama w sobie jest kompetencją, co Denrell i in. (2003) nazywają zdolnością kreowania i dostrzegania strategicznych sposobności.

Zgodnie z tym przedsiębiorstwa mogą „upodmiotowić” swoich pracowników częściowo ze względu na to, że w coraz większym stopniu domagają się oni pewnego zakresu autonomii, a po części dlatego, że pozostawienie prawa do podejmowania decyzji dysponującym większą wiedzą zatrudnionym może mieć większy sens ekonomiczny (Jensen i Meckling 1992). Ale jednocześnie upodmiotowienie, delegowanie odpowiedzialności itd. może też ich zmotywować do wykazywania się większą inicjatywą,

czyli zachowań uznawanych zazwyczaj właśnie za „przedsiębiorcze”. Tego rodzaju lokalne przedsiębiorcze zachowania mogą owocować wieloma usprawnieniami procesowymi, które razem składają się na „krzywą doświadczenia” (Zangwill i Kantor 1998) i mogą doprowadzić do nawiązania relacji z zewnętrznymi partnerami (klientami, dostawcami, uczelniami i innymi), posiadającymi potencjalnie przydatną wiedzę (Foss, Laursen i Pedersen 2011) oraz mogącymi wspomóc udoskonalanie produktów i, w pewnych przypadkach, przyczynić się do przełomów innowacyjnych. Dlatego praktykowanie przedsiębiorczości wewnątrz struktur korporacyjnych może mieć niebagatelny wpływ na wydajność organizacyjną.

OMÓWIENIE NASZEJ NARRACJI

Łącząc ze sobą przedsiębiorczość i teorię firmy, musimy pokazać badaczom obu tych dziedzin potencjalne korzyści z wzajemnej wymiany. Główną osią naszej narracji będzie zatem wykazanie istnienia tego potencjału i rozpoznanie, czy nie został on już dostrzeżony i zrealizowany. Planujemy dowieść istnienia tych korzyści, pokazując, w jaki sposób obie dyscypliny mogą skorzystać na wzajemnym odwoływaniu się do swoich doświadczeń.

Pewne niefortunne zaszłości historyczne

Dlaczego omawianych tu korzyści nie dostrzeżono i nie wyzyskano wcześniej? Najbardziej oczywista odpowiedź jest taka, że w XX wieku rozwój ekonomii, a wraz z nią ekonomicznej teorii firmy poszedł drogą, która w praktyce uniemożliwiła uwzględnienie przedsiębiorcy. Ekonomiczna teoria firmy po prostu powstała i nabrała kształtu w okresie, gdy przedsiębiorcy w badaniach mikroekonomicznych już nie było. Najpierw wykluczono go w latach trzydziestych, kiedy to przedsiębiorstwo wpasowano w ramy neoklasycznej teorii cen (O'Brien 1984), a potem w latach osiemdziesiątych, gdy teorię firmy wyrażono na nowo za pomocą języka teorii gier i ekonomii informacji (np. Holmström 1979; Grossman i Hart 1986). Stopniowa „petryfikacja” neoklasycznego punktu widzenia w ekonomii, która odcisnęła się piętnem na wizji teorii firmy w głównym nurcie, zostawiła niewiele miejsca dla przedsiębiorczości. Baumol (1994, s. 17) nazywa to „widmem krążącym nad modelami ekonomicznymi”. Rzeczywiście, same pojęcia „przedsiębiorcy” i „przedsiębiorczości” nie

występują w indeksach nawet najbardziej fundamentalnych prac o ekonomii organizacji i zarządzania – przykładem są Brickley, Smith i Zimmerman (2008) czy Besanko i in. (2010)¹¹. W szczególności omówimy tę sprawę w rozdziale 2.

Ale i badania przedsiębiorczości nie są bez winy. To właśnie wielu przedstawicieli tego nurtu odcięło – wprost lub przez dorozumienie – przedsiębiorczość od przedsiębiorstw. Działania przedsiębiorców rozważali oni często jako niezależne, swobodne akty poznawcze, zupełnie oderwane od dalszych procesów wykorzystania szczególnego przedsiębiorczego wglądu podczas dobierania i łączenia zasobów w gotowe produkty i usługi. W publikacjach naukowych przejawem tego sposobu ujmowania problemu jest skupianie się na osobistych, psychologicznych cechach osób uruchamiających działalność gospodarczą. Zwłaszcza w literaturze nauk o zarządzaniu zwykło się kojarzyć przedsiębiorczość z zuchwałością, śmiałością, wyobraźnią czy kreatywnością (Begley i Boyd 1987; Chandler i Jansen 1992; Aldrich i Wiedenmayer 1993; Hood i Young 1993; Lumpkin i Dess 1996). Zgodnie z tą koncepcją przedsiębiorczość nie jest immanentną częścią każdego ludzkiego procesu decyzyjnego, jak wskazywali Knight (1921) i Mises (1949), ale specjalistyczną działalnością, w której dobrze radzą sobie wyjątkowo predysponowani do tego ludzie. Lecz jeśli owe cechy charakteru stanowią esencję przedsiębiorczości, to nie ma żadnego jasnego jej związku z teorią firmy. Potrzebne osobiste przymioty zapewne bez kłopotu da się uzyskać na rynku, po prostu podpisując umowę o świadczeniu usług doradczych, o zarządzaniu projektem lub jakąś inną. Innymi słowy – umiejscowienie przedsiębiorczości zasadniczo jest bez znaczenia.

Dorobek Schumpetera odegrał też istotną rolę w oddzieleniu teorii przedsiębiorczości od teorii organizacji gospodarczej. Schumpeter to bez cienia wątpliwości najbardziej znany ekonomista mający wkład w teorię przedsiębiorczości. I to na pewno *właśnie jego* skojarzą najczęściej z tą tematyką niebędący specjalistami ekonomiści lub badacze zarządzania (np. Nordhaus 2004). Ale Schumpeter nie tylko oderwał przedsiębiorcę od firmy, odpowiada on także za przypisanie mu cech heroicznych. W tej wizji przedsiębiorca to niemal genialny *Gründer*, postać tak wyjątkowo

¹¹ Dwie brytyjskie prace o podręcznikach z podstaw ekonomii (Kent 1989; Kent i Rushing 1999) potwierdzają podobne braki. Kwerenda podręczników używanych przez studentów uniwersytetów szwedzkich (przy czym zasadniczo są to te same pozycje, które znajdziemy na uczelniach amerykańskich i w innych krajach) również świadczy o nieobecności koncepcji przedsiębiorcy (Johansson 2004).

rzadko spotykana, że już samo jego pojawienie odbija się potężnym echem. Przedsiębiorca to osoba, która wprowadzając „nowe kombinacje” – nowatorskie produkty, metody wytwórcze, rynki zbytu, źródła zaopatrzenia czy powiązania międzygałęziowe – wytrąca gospodarkę z jej dotychczasowej równowagi, rozpoczynając proces nazwany przez Schumpetera „kreatywną destrukcją”¹².

Jak jednak będziemy dowodzić, przedsiębiorczość bardzo często przyjmuje formę bardziej przyziemną, co więcej, ściśle związaną z organizacją firmy. Tymczasem Schumpeterowski przedsiębiorca wcale nie musi posiadać kapitału czy nawet pracować pod szyldem jakiegokolwiek biznesu. Stąd wniosek, że nadzwyczaj wątła jest nić między przedsiębiorcą a przedsiębiorstwem, które ten posiada, dla którego pracuje czy z którego przedstawicielami podpisuje umowy. W dodatku skoro przedsiębiorczość u Schumpetera jest *sui generis*, niezależna od swojego otoczenia, to forma czy struktura firmy nie ma żadnego wpływu na poziom przedsiębiorczości.

Koncepcje przedsiębiorczości

Rozziew między przedsiębiorczością a przedsiębiorstwem odnajdziemy też w przypisywanym zazwyczaj Israelowi Kirznerowi (1973, 1979a i 1992) ujmowaniu tej pierwszej jako czujności wobec sposobności osiągnięcia zysku. Wpływ tego ujęcia w naukach społecznych jest tak wielki, że przyćmiewa go chyba tylko spuścizna pozostawiona przez Schumpetera. Prace Kirznera wywarły w naukach o zarządzaniu przemożny wpływ na badania przedsiębiorczości. To one stały się dla przedstawicieli całej dyscypliny inspiracją do stopniowego odejścia od ujmowania przedsiębiorczości w kategoriach zarządzania małymi przedsiębiorstwami i przechodzenia do koncepcji przedsiębiorczości jako zjawiska ogólnego, zogniskowanego na odkrywaniu sposobności (Shane i Venkataraman 2000; Shane 2003).

Za swego rodzaju paradoks można uznać rzecz, której będziemy się baczniej przyglądać w dalszej części książki, mianowicie zafascynowanie przedstawicieli nauk o zarządzaniu pracami Kirznera, mimo że w jego

¹² Myśl Schumpetera ewoluowała w czasie jego długiej kariery, a w późniejszych pracach (np. Schumpeter 1942) przyjął on w większym stopniu funkcjonalną i odpersonalizowaną koncepcję przedsiębiorczej innowacji. Omówienie tego można znaleźć w: Becker i Knudsen (2003).

teorii przedsiębiorcy nie posiadają kapitału, a jedynie muszą czujnie rozglądać się za sposobnościami osiągnięcia zysku. Jeśli nie mają własnych aktywów, to nie biorą niepewności na swoje barki. Dlatego łączność między Kirznerowską przedsiębiorczością a teorią firmy jest dość słaba. Każdy właściciel, menedżer, pracownik czy niezależny wykonawca może czujnie wypatrywać sposobności; stąd Kirznerowski przedsiębiorca nie potrzebuje przedsiębiorstwa, aby wypełniać swoją funkcję w gospodarce. Kirzner ignoruje prawie całe podłoże przedsiębiorczości z wyjątkiem sposobności osiągnięcia zysku; można wręcz powiedzieć, że w samym pojęciu przedsiębiorczości nie ma dla niego nic interesującego poza jej rolą jako siły równoważącej. A zatem jest to koncepcja czysto funkcjonalna. Tymczasem powstałe w dyscyplinie nauk o zarządzaniu prace dotyczące przedsiębiorczości zwykły odmalowywać jej inną, mniej anonimową wizję, otwarcie wskazującą na jej związki z firmą. Bardziej szczegółowo omówimy poglądy Kirznera na ten temat w rozdziale 3.

Także inne teorie przedsiębiorczości (np. charyzmatyczne przywództwo w: Witt 1998 i 1999) w dużym stopniu pomijają kwestię umiejscowienia przedsiębiorczości. Bliżej przyjrzymy się tej problematyce w rozdziale 2. Na razie pragniemy tylko odnotować, że jedynym pod tym względem wyjątkiem w pracach o przedsiębiorczości jest jej ujęcie jako *osądu*, które znajdziemy w pierwszym ekonomicznym dziele wnoszącym wkład w tę tematykę, czyli w *Ogólnych rozważaniach nad naturalnymi prawami handlu* Cantillon (1755). Choć wizja przedsiębiorczości jako osądu pojawia się w dorobku wielu autorów, to najczęściej kojarzy się ją z Frankiem Knightem (1921). Występuje też jednak u Misesa (1949) (i w mniejszym stopniu u jego poprzedników, takich jak Menger [1871])¹³. Dla Knighta organizacja firmy, zysk i przedsiębiorca są pojęciami, które łączy ścisła więź. Z jego punktu widzenia są one odpowiednio ucieleśnieniem, skutkiem i źródłem komercyjnego eksperymentowania (Demsetz 1988b).

Jak już sugerowaliśmy, naszą pracę w dużej części postrzegać można jako zmierzającą do reinterpretacji, przeformułowania, udoskonalenia i uwspółcześnienia wizji Knighta. Prace Schumpetera stanowiły inspirację dla całej rzeszy ekonomistów ewolucyjnych, historyków działalności gospodarczej, autorów prac na temat strategii technologii i wielu innych. Dorobek Kirznera odegrał poważną rolę w badaniach przedsiębiorczości w dyscyplinie nauk o zarządzaniu. Najwyższa pora, aby mającemu

¹³ O związku między teoriami przedsiębiorczości u Mengera i Knighta zob. Martin (1979).

fundamentalne znaczenie dzieła Knighta przywrócić należne miejsce. W rozdziałach 3 i 4 omówimy specyficznie Knightowskie spojrzenie, zwracając jednak większą niż on sam uwagę na pojęcie osądu.

Być może trudniej dostrzegalna przyczyna rozłamu między obydwoma omawianymi tu tematami badań leży w sposobie myślenia o przedsiębiorczości – dominującym zarówno w literaturze ekonomicznej, jak i w tej z zakresu nauk o zarządzaniu – zgodnie z którym rozpoznawanie czy uzmysławianie sobie sposobności osiągnięcia zysku oddziela się od procesu ich pożytkowania bądź realizowania. Wielu badaczy przedsiębiorczości doprawdy szczególny nacisk kładzie w swoich pracach na analizowanie problematyki odkrywania owych sposobności, przemilczając aspekt ich wykorzystywania, a także lekceważąc takie kwestie jak gromadzenie zasobów, poznawanie ich cech, testowanie własnych przypuszczeń co do ich działania itd. Procesu rozmieszczania zasobów (dla wykorzystania sposobności) nie rozpatruje się jako części dziedziny przedsiębiorczości, ale wpisuje się go *implicite* w tradycję teoretyczną nauk strategicznych, zachowania w organizacji, ekonomii organizacji itd. Sam Kirzner (1973, 1979a i 1985) widzi przedsiębiorcze odkrywanie jako jednoczesne odkrywanie i wykorzystywanie sposobności. Ten sposób myślenia może pasować do paradygmatycznego Kirznerowskiego przykładu znalezienia banknotu na chodniku i stanowić w kontekście celu tej teorii (a tym jest wyjaśnienie równowagowego procesu rynkowego) tylko nieszkodliwe założenie. Ale patrząc z dalszej perspektywy, jest to myśl naprowadzająca na mylny trop w badaniu natury przedsiębiorczości i prowadząca do jej oderwania od teorii firmy.

Podobnie w dyscyplinie nauk o zarządzaniu – teorie organizacji i strategii gospodarczej, choć wykazują zainteresowanie kwestią poznawczych aspektów procesu odkrywania sposobności (Lumpkin i Dess 1996; Shane 2003), to jednak mają tendencję do uznawania owych sposobności za *dane* od momentu, gdy rozpoczął się już proces sprzęgania ze sobą zasobów¹⁴. Innymi słowy, tradycyjne ujęcia, zarówno w teorii przedsiębiorczości, jak i w naukach o zarządzaniu, prezentują obraz jednostkowego zdarzenia, stanowiącego granicę między dwoma odrębnymi etapami procesu tworzenia wartości. Przyczyniają się tym samym do wydzielenia się dwóch kanonów literatury – tego badającego procesy planowania, dostrzegania i oceny sposobności oraz tego wyjaśniającego, jak owe już sformułowane plany zostaną wykonane przez rozmieszczenie zasobów.

¹⁴ Ważnym wyjątkiem od tej reguły jest Sarasvathy (2003).

Twierdzimy, że rozbitcie procesu tworzenia wartości na wyraźnie wyodrębnione fazy odkrycia, oceny i wykorzystania, przy jednoczesnym pozbawieniu się możliwości uwzględnienia sprzężeń zwrotnych, jest mylące i sztuczne¹⁵. Z naszego punktu widzenia sposobności odniesienia przedsiębiorczej korzyści nie istnieją obiektywnie, niejako oczekując na odkrycie i spożytkowanie. Mogą istnieć wyłącznie jako przejaw działania. Oczywiście dzięki badaniom konsumenckim, ujawniającym niezrealizowany popyt konsumentów na pewne wciąż nieistniejące funkcjonalności konkretnych produktów można szukać obiektywnych *wskazówek* pojawienia się danej sposobności. Lecz z dwóch przyczyn tego rodzaju tropy nie przekładają się na sposobności w sposób automatyczny. Przede wszystkim wskazówki zawsze wymagają *interpretacji*; wyniki ankiet można nawet uznać za dane obiektywne, ale zawarta w nich wiedza ma w sobie istotny pierwiastek subiektywny (Foss i in. 2008). Do tego dodajmy, że samo dostrzeżenie niezaspokojonych potrzeb rynku nie oznacza jeszcze ich przekształcenia w sposobności – to bowiem wymaga od przedsiębiorcy znacznego nakładu zasobów, łącznie z jego własną pracą. Ujmując rzecz inaczej, sposobności powstają w dużej mierze za sprawą przedsiębiorczego działania, podejmowanego z myślą o przyszłości.

Organizowanie procesu przedsiębiorczego

Jest to zasadniczo koncepcja przedsiębiorczości rozumianej jako podejmowanie decyzji na podstawie osądu w warunkach niepewności – myśl obecna w pracach Cantillona (1755), Saya (1803), Knighta (1921) i Misesa (1949). Wedle tego podejścia przedsiębiorcy podejmują decyzje, inwestując zasoby w oparciu o swój osąd dotyczący przyszłych warunków rynkowych. Inwestycje te nie muszą koniecznie przynieść przedsiębiorcom satysfakcjonującego dochodu. Ze względu na to, że rynki osądu są zamknięte, aktywne jego egzekwowanie wymaga uruchomienia działalności gospodarczej i, dodatkowo, posiadania aktywów. W formule Knightowskiej osądu, którego ucieleśnieniem jest przedsiębiorczość, nie da się oszacować w kategoriach jego produktu krańcowego. Z tego względu nie jest też możliwe właściwe wyznaczenie płacy za osąd (Knight 1921,

¹⁵ Można zwrócić tutaj uwagę na podobieństwa do krytyki „liniowego” modelu badań nad innowacjami przedstawionej przez Rosenberga (1982).

s. 311). Można powiedzieć, że przedsiębiorcy nie mogą odwołać się do jakiegokolwiek rynku osądu, więc aby mogli go egzekwować, muszą posiadać własne aktywa produkcyjne. Rzecz jasna osoby, które mają własny osąd i podejmują decyzje, mogą zatrudnić doradców, prognostów, specjalistów technicznych i innych. Jednakże kierują się w tym wyłącznie własnym przedsiębiorczym osądem. Osąd zakłada zatem posiadanie aktywów właśnie dlatego, że opierające się na nim decyzje polegają koniec końców na rozstrzygnięciu o wykorzystaniu zasobów¹⁶.

Pokażemy, jak idea przedsiębiorczości rozumianej jako osąd pozwala na nowo wyjaśnić wspomniane kwestie. Aby wypracować oparty na osądzie sposób rozumienia firmy, czerpiemy z ekonomii austriackiej (Mises 1949; Rothbard 1962; Kirzner 1973) – której chyba najbliższej ze wszystkich innych szkół ekonomicznych do idei przedsiębiorczości – i z ekonomicznej teorii praw własności (Hart 1995; Barzel 1997), będącej istotną częścią współczesnej ekonomii organizacyjnej. W naszym podejściu cele, na jakie można przeznaczyć zasoby, przestają być *danymi*, a zamiast tego są *kreowane*, w miarę jak przedsiębiorcy odkrywają nowe sposoby użycia aktywów w produkcji dóbr. Problem decyzyjny przedsiębiorcy jest utrudniony przez to, że aktywa kapitałowe są *heterogeniczne*, co oznacza, iż nie jest od razu takie jasne, jak je ze sobą odpowiednio połączyć.

Przedsiębiorca musi więc przygotować i zorganizować należące do niego dobra kapitałowe, co wyjaśnimy w rozdziale 5. Ludwig Lachmann (1956, s. 16), który miał wielki wpływ na austriacką teorię kapitału, twierdził: „Żyjemy w świecie nieustannej zmiany; dlatego zestawienia dóbr kapitałowych [...] stale fluktuują, ulegając nieoczekiwanym rozpadom i przekształceniom. W tej właśnie aktywności dostrzeżemy prawdziwą funkcję przedsiębiorcy”. Austriacka teoria kapitału może być wyjątkowym fundamentem dla przedsiębiorczościowej teorii organizacji gospodarczej. Neoklasyczna teoria produkcji postrzegająca kapitał jako permanentny i homogeniczny fundusz wartości, biegunowo odmienny od konkretnego zbioru heterogenicznych dóbr kapitałowych, nie jest tutaj zbyt przydatna¹⁷. Modele firmy w ekonomii kosztów transakcyjnych, podejściu

¹⁶ Zauważmy, że definiujemy firmę w kategoriach własności zasobów, a nie stosunku zatrudnienia. W tym sensie przedsiębiorstwo może składać się z jednego właściciela zasobów – stąd rzemieślnik ze swoimi narzędziami to już firma, natomiast taki sam człowiek, który używa narzędzi należących do innych osób, jest już pracownikiem.

¹⁷ Jak na ironię koncepcja kapitału jako homogenicznego funduszu zawdzięcza swoją popularność Knightowi (1936).

zasobowym czy ekonomicznej teorii praw własności używają koncepcji heterogeniczności aktywów, ale cechuje je skłonność do przywoływania potrzebnych specyficzności *ad hoc* – wyłącznie dla uzasadnienia wybranych problemów wymiany. Dla ekonomii kosztów transakcyjnych takim problemem będzie specyficzność aktywów, a dla teorii zdolności będzie to wiedza milcząca. Ujęcie austriackie – począwszy od Mengerowskiej (1871) koncepcji dóbr wyższego i niższego rzędu, przez Böhm-Bawerkowskie (1884) pojęcie okrężności, Lachmannowską (1956) teorię wielu specyficzności, a skończywszy na Kirznerowskiej (1966) definicji struktury kapitałowej bazującej na pojęciu subiektywnych planów przedsiębiorczych – daje solidną podstawę dla opartej na osądzie teorii przedsiębiorczego działania.

Jednym ze sposobów na operacjonalizację austriackiej koncepcji heterogeniczności jest przyjęcie podejścia Barzela (1997). Zgodnie z nim dobra kapitałowe różnią się *atributami*, czyli postrzeganymi przez przedsiębiorcę cechami, funkcjami czy możliwościami wykorzystania. Aktywa są heterogeniczne w tym znaczeniu, że różnią się charakterystyką atrybutów, które dla każdego z poszczególnych dóbr zmieniają się (również w czasie) i przyjmują odmienne wartości. Ponieważ przedsiębiorcy działają w warunkach Knightowskiej niepewności, to przy podejmowaniu decyzji o produkcji zapewne nie znają wszystkich istotnych atrybutów każdego składnika aktywów. Podobnie nie mogą z całkowitą pewnością ustalić z góry przyszłej charakterystyki zasobów użytych w produkcji.

Własność, granice firmy i wewnętrzna organizacja

Przedsiębiorcy, zamierzający stworzyć lub odkrywać nowe atrybuty aktywów kapitałowych, będą się starali pozyskać do nich tytuły własności z jednej strony dlatego, że tytuły te mają walory spekulacyjne, a z drugiej ze względu na możliwość oszczędzenia na kosztach transakcyjnych. Zauważmy, że mamy tu przedsiębiorczość, która nie polega wyłącznie na przygotowaniu lepszego niż inne zestawienia aktywów kapitałowych o „danej” charakterystyce atrybutów, pozyskaniu tychże aktywów i skierowaniu ich do produkcji na jakiś rynek. Przedsiębiorczość może też oznaczać *eksperymentowanie* z aktywami kapitałowymi w celu odkrycia ich nowych, wartościowych atrybutów.

Tego rodzaju eksperymenty mogą przybrać postać wypróbowywania nowych możliwości zdobytych dzięki przejęciom czy fuzjom z innymi

przedsiębiorstwami albo sprawdzania nowych kombinacji aktywów już znajdujących się pod kontrolą przedsiębiorcy. Sukces takich eksperymentów zależy nie tylko od zdolności przedsiębiorcy do przewidywania przyszłych cen i warunków rynkowych, lecz także od wewnętrznych i zewnętrznych kosztów transakcyjnych, sprawowania przezeń kontroli nad odpowiednimi aktywami, jego udziału w oczekiwanym dochodzie itd. Te aspekty naszej teorii rozważymy w rozdziałach 6, 7 i 8.

ROZDZIAŁ 2.

CZYM JEST PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ?

Przedsiębiorczość to jedna z najszybciej rosnących gałęzi dyscypliny badań nad zarządzaniem, przywoływana coraz częściej w ekonomii, socjologii, antropologii, finansach, a nawet w prawie. Wyodrębniono ją jako osobny dział (wyspecjalizowane pole szczególnej uwagi) w ramach Academy of Management w 1987 roku, a dziś ma swój własny kod tematyczny (L26) w systemie klasyfikacji „Journal of Economic Literature”. Instytucje naukowe i polityczne, jak choćby Bank Światowy, System Rezerwy Federalnej, Komisja Europejska i Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa, OECD, agencje zaangażowane w rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich i inne organizacje w coraz większym stopniu interesują się badaniem przedsiębiorczości i zachęcaniem do niej. Kauffman Foundation wyraźnie zwiększyła środki, które w tej właśnie sferze przeznacza na gromadzenie danych, badania akademickie i edukację.

Przedsiębiorczość staje się też jednym z najbardziej popularnych tematów w szkołach wyższych (Gartner i Vesper 1999; Solomon, Duffy i Tarabishy 2002). Kursy, programy i zajęcia z tego przedmiotu znajdziemy nie tylko w szkołach biznesu, ale i rozsiane po programach nauczania innych uczelni. W 2008 roku w amerykańskich college'ach i na uniwersytetach oferowano ponad 2200 kursów przedsiębiorczości w co najmniej 2000 placówek (Cone 2008), przeszło 600 szkół umożliwiło zdobycie odpowiednika tytułu magistra na kierunku przedsiębiorczości i dalsze 400 specjalizacji w niej (Kuratko 2008). W ciągu ostatnich dwudziestu lat podobnie wzrosła liczba studiów doktoranckich z przedsiębiorczości (Katz 2007), wzrósł też wskaźnik cytowań wielu recenzowanych czasopism akademickich traktujących o przedsiębiorczości (Gatewood i Shaver 2009). Choć w porównaniu z innymi fakultetami szkół biznesu przedsiębiorczość pozostaje specjalizacją słabiej reprezentowaną (Katz 2003), to jednak w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku o ponad 250% wzrosła tam liczba miejsc, o które starało się niemal dwukrotnie więcej kandydatów (Finkle i Deeds 2001). Poza zwyczajową ofertą szkół biznesu coraz łatwiej znajdziemy też kursy przedsiębiorczości społecznej, zarządzania rodzinną działalnością gospodarczą, przedsiębiorczości technicznej,

przedsiębiorczości sztuk scenicznych, i inne w szkołach college of arts and sciences*, inżynieryjnych, pedagogicznych, pracy socjalnej, a nawet sztuk pięknych.

PRZEDSIĘBIORCA, CZYLI WIELKI NIEOBECNY W TEORII EKONOMII

Ponieważ przedsiębiorca pod wieloma względami stanowi personifikację sił rynkowych, można byłoby się spodziewać, że właśnie on stanie się *główną* postacią w ekonomii. A jednak, mimo że jest on co do zasady agentem *ekonomicznym* – „siłą napędową całego systemu rynkowego”, jak określał go Mises (1949, s. 215) – stosunek współczesnej ekonomii do przedsiębiorcy pozostaje ambiwalentny. Powszechnie przyjmuje się, że przedsiębiorczość ma jakieś znaczenie, ale brakuje konsensusu co do jej modelowania i włączenia do teorii ekonomii. I oto „klasyczne” pozycje literatury ekonomicznej dotyczące tej problematyki – Schumpeterowskie innowacje, Knightowską teorię zysku czy Kirznerowską analizę przedsiębiorczego odkrycia – uznaje się zwykle za ciekawe, ale stanowiące niejako osobniczy punkt widzenia, a przez to nieprzekładalne (w prosty sposób) w uogólnieniu na inne obszary i problemy. Do tego dochodzi trudność czy wręcz niemożliwość ich modelowania formalnego. Przy tym, skoro większość przedsiębiorczych działań w jakiś sposób wiąże się z firmami, wydawałoby się, że właśnie przedsiębiorczość utworzy kościec ekonomicznej teorii firmy. Ale, jak wskazaliśmy w poprzednim rozdziale, w wiodących podręcznikach i najważniejszych artykułach naukowych o teorii firmy próżno szukać jakichkolwiek odniesień do osoby przedsiębiorcy. Dla współczesnej ekonomii postać ta jest wciąż owiana nimbem tajemnicy.

Podobnie jest w pracach o zarządzaniu strategicznym, gdzie przedsiębiorca zazwyczaj nie odgrywa większej roli¹. A przecież to właśnie przedsiębiorczość stanowi główne źródło wartości dodanej przez firmę. W praktyce koniec końców najważniejsze decyzje strategiczne w firmie – opracowanie strategii, analizy rynku, pozycjonowanie w branży, dywersyfikacja, integracja pionowa i outsourcing, projektowanie organizacji

* W anglosaskim systemie szkolnictwa *college of arts and sciences* zazwyczaj jest niespecjalistyczną jednostką zależną uniwersytetu, oferującą studentom (nie tylko własnym) szeroką gamę kursów o profilu ogólnym, która może zawierać m.in. podstawowe nauki ścisłe i społeczne, kursy językowe, literackie czy religijne (przyj. JL).

¹ W ramach Academy of Management dział przedsiębiorczości jest grupą odrębną od tych zajmujących się teorią organizacji oraz polityką i strategią firmy.

– są domeną przedsiębiorczości (Yu 2005; Matthews 2006). Ale dopiero w ostatniej dekadzie między nurtami zarządzania strategicznego i przedsiębiorczości nawiązała się bliższa współpraca, owocująca nowymi pozycjami naukowymi z dyscypliny „przedsiębiorczości strategicznej”².

Względna (przy całej jej potencjalnej wadze) nieobecność przedsiębiorczości w ekonomii i naukach o zarządzaniu wynika w dużej mierze z historii rozwoju nauk ekonomicznych (socjologów przedsiębiorczość zdawała się zanadto nie interesować). W interpretacjach procesu rynkowego według ekonomistów klasycznych – Adama Smitha czy zwłaszcza Jeana-Baptiste’a Saya – przedsiębiorca odgrywał centralną rolę; u współczesnych ekonomistów już tak nie jest³. Historyk myśli ekonomicznej Paul McNulty (1984, s. 240) zauważa:

Udoskonalenie koncepcji konkurencji, [...] stanowiące punkt wyjścia dla rozwoju nauki ekonomii w XIX i na początku XX wieku, miało dwojakie skutki: z jednej strony procesy rynkowe osadzano w coraz bardziej rygorystycznych ramach analitycznych, a z drugiej rola firmy stawała się coraz bardziej pasywna.

Owe „coraz bardziej rygorystyczne ramy analityczne” ujmowania rynku, najwyraźniej widoczne w teorii równowagi ogólnej, nie przyczyniły się tylko do większej „pasywności” firmy. Wzmogły też konwencjonalizację i anonimizację samego modelu przedsiębiorstwa, odtrącając na bok wszelkie te dynamiczne aspekty rynku, które najściślej wiążą się z przedsiębiorczością (O’Brien 1984).

Zwłaszcza rozwój podejścia, które nazwano „traktowaniem firmy jako funkcji produkcji” (Williamson 1985; Langlois i Foss 1999) – z grubsza zgodnego z obrazem przedsiębiorstwa znajdującym się w średniozaawansowanych podręcznikach mikroekonomii, gdzie spotkamy w pełni

² „Strategic Entrepreneurship Journal” założono w 2008 roku jako periodyk towarzyszący dla cieszącego się uznaniem „Strategic Management Journal” (trzecie czasopismo, noszące nazwę „Global Strategy Journal”, dołączyło do tego grona w 2010 roku).

³ Machovec (1995, s. 109) zauważa, że zdaniem ekonomistów szkoły klasycznej „dla czujnych jednostek specjalizacja i wolność obrotu była źródłem sposobności”. Od ich następców odróżniało ich spojrzenie, które można zasadniczo określić procesowym; w nim konkurencja była „gobelinem utkany z ofensywnych zachowań komercyjnych, tworzących czysty zysk ze spekulacji co do przyszłych cen, konstruowania nowych metod produkcji oraz inspirowania nowych serii wyrobów lepiej służących konsumentom” (Machovec 1995, s. 136).

przejrzyste zbiory możliwości produkcyjnych – wbił ostatni gwóźdź do trumny teorii przedsiębiorczości osadzonej w kontekście organizacji firmy. Jeśli każde przedsiębiorstwo może podejmować takie same działania jak inne (Demsetz 1991), znajduje się na krzywej możliwości produkcyjnych i zawsze równowagowo dobiera zestawy czynników i wielkości produkcji, to wówczas na przedsiębiorczość po prostu nie ma miejsca. Nawet w bardziej zaawansowanych modelach asymetrycznych funkcji produkcji, cech ukrytych i interakcji strategicznych działania przedsiębiorstw i agentów są modelowane tak, jakby podlegały sztywnym regułom nadającym się do łatwej formalizacji przez badacza. Przedsiębiorca czasem zawita w progi historii działalności gospodarczej czy „schumpeterowskich” modeli innowacji i zmiany technologicznej, ale zazwyczaj pozostaje poza nawiasem współczesnej teorii ekonomicznej.

Dlatego trudno się dziwić, że znaczna część badań dotyczących ekonomii przedsiębiorczości przypada na okres poprzedzający II wojnę światową (tj. Schumpeter 1911; Knight 1921) i że – przynajmniej do niedawna, kiedy nastąpił przyrost liczby publikacji o samozatrudnieniu (Parker 2005) – w przeważającej mierze udział w tym mieli ekonomiści wykraczający poza ekonomię głównego nurtu (np. Kirzner 1973, 1979a i 1985; Casson 1982; Littlechild i Owen 1980). Podejmowano pewne próby włączenia niektórych elementów przedsiębiorczości do tradycyjnych modeli – przy użyciu równowagowych modeli decyzji o samozatrudnieniu (Kihlstrom i Laffont 1979; Lazear 2004), wyboru otwarcia nowego przedsięwzięcia (Holmes i Schmitz 2001) czy decyzji o inwestycji w B+R (Aghion i Howitt 1992)⁴. Nadal jednak w modelach tych przedsiębiorczość traktuje się w sposób abstrakcyjny i niezwykle skonwencjonalizowany, nie stawiając jasnych granic między przedsiębiorczością a „zarządzaniem” czy innymi funkcjami ekonomicznymi.

Większą część gmachu teorii zarządzania strategicznego postawiono na fundamencie ekonomicznym. Widać to zwłaszcza w przypadku dominującego ujęcia zasobowego (Lippman i Rumelt 1982; Barney 1991; Peteraf 1993), które wychodzi od założeń neoklasycznego modelu konkurencji doskonałej i koncepcji firmy jako funkcji produkcji (Foss i Stieglitz 2011). Odwrotnie jest u Penrose (1959), której podejście do wzrostu i zdolności firmy omija ekonomię neoklasyczną szerokim łukiem i bliżej jest mu do austriackiego i ewolucyjnego postrzegania przedsiębiorstw i rynku (Foss i in. 2008). Mimo to „twardy” model Penrose jest w głównym nurcie

⁴ Bianchi i Henrekson (2005) oferują znakomity przegląd prób ujęcia przedsiębiorczości w modelach neoklasycznych.

zarządzania strategicznego zmarginalizowany przez jego zasobową interpretację (Barney 1991; Peteraf 1993)⁵. W takiej sytuacji przestają dziwić trudności w określeniu dla przedsiębiorcy roli przez teorię zarządzania strategicznego.

Tymczasem austriacka szkoła ekonomii – pełniej omawiana w rozdziale 5 – od zawsze, już od czasów protoaustriackich badań Richarda Cantillona (1755), umiejscawiała przedsiębiorcę w centrum gospodarki⁶. Z tego powodu można by się spodziewać, że we współczesnej literaturze o przedsiębiorczości w newralgicznych punktach pstrzyć się będą odniesienia do szkoły austriackiej. Sprawy mają się jednak inaczej. Choć koncepcję „czujności” Kirznera przywołuje się często w niektórych nurtach literatury o przedsiębiorczości, szczególnie tych z zakresu nauk o zarządzaniu (np. Shane 2003), to jednak panuje tam tendencja do fundamentalnie błędnego rozumienia istoty i roli metafory Kirznerowskiego przedsiębiorczego odkrywania. Dodatkowo przyczynowo-realistyczne ujęcie procesu rynkowego, tak charakterystyczne dla podejścia austriackiego, nie miało wielkiego wpływu na rozwój współczesnych, stojących na ekonomicznym fundamencie neoklasycznego ujęcia produkcji i wymiany, badań naukowych nad przedsiębiorczością.

Ekonomia austriacka ma wiele do zaoferowania w zakresie badań nad przedsiębiorczością. I nie chodzi tylko o dobrze znane pojęcia wiedzy rozproszonej lub milczącej i przedsiębiorczego odkrywania, ale też o austriacką teorię kapitału, która naszym zdaniem pozwala poruszyć kwestie bardziej fundamentalne. Ekonomia w wydaniu austriackim podchodzi ze szczególną dbałością do badań nad teorią kapitału i heterogenicznych, subiektywnie postrzeganych cech dóbr kapitałowych. Mają one wielką wagę zwłaszcza dla austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego, która wróciła do publicznego dyskursu podczas kryzysu finansowego 2008 roku i w okresie późniejszej recesji. Wtedy to naukowcy, eksperci i decydenci polityczni zaczęli się rozglądać za alternatywami wobec panującego światopoglądu keynesistowskiego, który podchodzi do całej teorii kapitału po macoszemu⁷.

⁵ O różnicach między rozumowaniem Penrose a podejściem głównego nurtu zarządzania strategicznego zob. Foss (2000).

⁶ Więcej o miejscu Cantillona w tradycji szkoły austriackiej można znaleźć w „Journal of Libertarian Studies” z jesieni 1985 roku. Zob. także Hayek (1931), Rothbard (1995, rozdział 12) i Thornton (1998).

⁷ Bardziej szczegółowe omówienie austriackiej teorii kapitału przedstawimy w rozdziale 5. Jej opracowanie można znaleźć także w: Lachmann (1956) i Lewin

Ze względu na heterogeniczność kapitału atrybuty dóbr kapitałowych nie są zawsze znane *ex ante*. Produkcja to proces czasochłonny, a jej wyniki są niepewne, dlatego nie wszystko w strukturze kapitałowej gospodarki układa się automatycznie. Zamiast tego dobra kapitałowe są rozmieszczane i przemieszczane na najrozmaitsze sposoby, w zestawieniach umożliwiających wytwarzanie określonych dóbr konsumpcyjnych – i ktoś konkretny musi się tego podjąć. W teorii przedsiębiorczości rozwiniętej przez Cantillona, Knighta i Misesa odpowiada za to przedsiębiorca, a jego głównym zadaniem jest kierowanie się własnym *osądem* przy podejmowaniu decyzji o alokowaniu zasobów wytwórczych w warunkach niepewności. Choć Cantillon i Knight nie widzieli kapitału po austriacku – Knight często ścierał się nawet w tej właśnie kwestii z Hayekiem – to naszym zdaniem teoria osądu w połączeniu z austriackim subiektywistycznym ujęciem heterogeniczności kapitału stanowi naturalny most między teorią przedsiębiorczości a ekonomiczną teorią firmy i strategii przedsiębiorstwa.

Nasze rozważania zaczniemy od przeglądu klasycznej i współczesnej teorii przedsiębiorczości, pytając o to, czy przedsiębiorca potrzebuje w nich firmy, a jeśli tak, to na jakiej zasadzie. Odpowiedzi nie są oczywiste. Niektóre teorie, jak Schumpeterowska koncepcja przedsiębiorcy jako innowatora, traktują przedsiębiorcę jako przyczynę bez przyczyny, czystego geniusza, funkcjonującego poza standardowymi więzami nakładanymi przez właścicieli zasobów i innych uczestników rynku, a tym samym niezależnego od przedsiębiorstwa. Bywa on też traktowany jako wykwalifikowany menedżer, korzystający ze swoich talentów przez umiejętne zestawianie czynników wytwórczych, więc będący nieodłączną częścią działalności firmy⁸.

KONCEPCJE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I PRZEDSIĘBIORSTWA

Przedsiębiorczość: perspektywa zawodowa, strukturalna i funkcjonalna

Teorie przedsiębiorczości można podzielić na perspektywy: zawodową, strukturalną i funkcjonalną (zob. Klein 2008b). Teorie *zawodowe*

(1999). O niedawnym renesansie austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego i związkach między szkołą austriacką a keynesistowską zob. Garrison (2001).

⁸ O historii pojęcia przedsiębiorczości w teorii ekonomicznej zob. Elkjær (1991), Van Praag (1999) oraz Ibrahim i Vyakarnam (2003).

definiują przedsiębiorczość jako samozatrudnienie, a ich przedmiotem badań jest indywidualna osoba i cechy jednostek, które uruchamiają własne przedsiębiorstwa; wyjaśniają także problem wyboru między zatrudnieniem a samozatrudnieniem (Kihlstrom i Laffont 1979; Shaver i Scott 1991; Parker 2004). W tej grupie mamy publikacje ekonomii pracy o wyborze zawodowym i literaturę psychologiczną w części zajmującej się osobistymi cechami ludzi postanawiających przejść na samozatrudnienie. McGrath i MacMillan (2000) twierdzą, że konkretne osoby charakteryzuje „przedsiębiorcza postawa”, umożliwiająca im i skłaniająca je do odnajdywania sposobności, które umknęły lub zostały zignorowane przez innych (i że tego rodzaju umysłowość rozwija się prędzej przez zdobywanie doświadczeń niż przez formalne kształcenie). Być przedsiębiorcą znaczy tu mieć określony tytuł zawodowy. Oczywiście większość krajów gromadzi dane o stanie stosunku pracy, a w pracach empirycznych powszechnie używa się samozatrudnienia jako miernika przedsiębiorczości, bo jest to miara łatwa.

Strukturalne teorie za przedmiot badań obierają przedsiębiorstwa czy branże, definiując „przedsiębiorczą firmę” jako firmę nową lub małą. Autorzy publikacji z zakresu dynamiki branży, rozwoju firmy, klastrów i sieci przyjmują punkt widzenia strukturalnej koncepcji przedsiębiorczości (Acs i Audretsch 1990; Aldrich 1990; Audretsch, Keilbach i Lehmann 2005). Sam w sobie pomysł, że wybrana firma, branża czy gospodarka może być bardziej „przedsiębiorcza” niż inne, wskazuje, że przedsiębiorczość można wiązać z konkretną strukturą rynkową (tj. wieloma drobnymi lub młodymi przedsiębiorstwami). Podobnie jak w przypadku zawodowych koncepcji przedsiębiorczości częste sięganie po ujęcia strukturalne może wynikać z dostępności danych. Wszak informacje o start-upach, finansowaniu przedsięwzięć, pierwszych ofert publicznych czy w mniejszym stopniu o wielkości i czasie funkcjonowania firmy są dostępne przez zwyczajowe kanały, takie jak urzędy i firmy statystyczne.

Tymczasem w ekonomicznej teorii przedsiębiorczości klasyczne prace Schumpetera, Knighta, Misesa, Kirznera i innych modelują przedsiębiorczość jako *funkcję*, czynność albo zachowanie, a nie jako rodzaj stanowiska czy struktury rynkowej. Zazwyczaj są to prace skupiające się na działaniach ujmowanych w kontekście procesu. Dla odróżnienia, koncepcje zawodowe i strukturalne skłonne są uważniej badać rezultaty, pomijając procesy. Ale te rezultaty, które najczęściej stają się obiektami prac badawczych dotyczących przedsiębiorczości – samozatrudnienie i start-upy – trudno jednoznacznie zlokalizować w spektrum owych szerszych

koncepcji funkcjonalnych. Przedsiębiorcze myślenie może się objawić w małej i dużej firmie, w firmie mającej długą tradycję i w tej dopiero powstałej; może mieć charakter grupowy albo jednoosobowy czy zaistnieć na różnych stanowiskach pracy. Zafiksowanie autorów współczesnej literatury tematu na zbyt wąskich pojęciach samozatrudnienia i start-upów grozi zbagatelizowaniem roli przedsiębiorczości w gospodarce i organizacji przedsiębiorstw.

Czym właściwie jest funkcja przedsiębiorcza? Propozycji padało już wiele: to zarządzanie małymi przedsiębiorstwami, wyobraźnia lub kreatywność, innowacyjność, czujne wypatrywanie sposobności, zdolność dostosowania się, charyzmatyczne przywództwo i wreszcie osąd. Rozpatrzymy każdą z tych możliwości.

Przedsiębiorczość jako zarządzanie małym biznesem

W programach nauczania wielu szkół biznesu przedmiotem badań jest po prostu zarządzanie małymi przedsiębiorstwami. Przedsiębiorców przedstawia się jako kierowników małych rodzinnych firm lub start-upów. A przedsiębiorczość sprowadza się do rutynowych czynności zarządczych, marketingu, nawiązywania relacji z posiadaczami kapitału podwyższonego ryzyka czy innych źródeł finansowania, rozwoju produktu itp. W tym znaczeniu przedsiębiorczość i teoria firmy – a przynajmniej teoria *niektórych* firm – są ze sobą nierozzerwalnie związane. Z tego punktu widzenia teoria przedsiębiorczości analizuje, w jaki sposób właściciele niewielkich firm zarządzają swoimi aktywami i jak je organizują. Kursy i programy poświęcone przedsiębiorczości skupiają się na nauce rozpisywania biznesplanów, kierowania niewielkimi zespołami studentów czy, dajmy na to, zachęcania potencjalnych dostawców do współpracy. Środowiska takie jak Students in Free Enterprise urządzają konkursy, w trakcie których żacy mogą zweryfikować swoje umiejętności.

Choć są to na pewno sprawy ważne, to ograniczanie sfery przedsiębiorczości do zarządzania małymi firmami z jednej strony wtłacza ją w zbyt wąskie ramy, a z drugiej traktuje ją zbyt szeroko. „Przedsiębiorczy” staje się tu w praktyce niemal każdy aspekt zarządzania takimi przedsiębiorstwami, a przy tym wykluczone zostają identyczne zadania podejmowane w większych lub dojrzszych firmach. Mimo że prace naukowe z tej dziedziny odeszły od takiego ujmowania problemu już

ponad dwadzieścia lat temu, to wciąż króluje ono na uniwersytetach. Nietrudno zrozumieć pragmatyczną stronę tego stanu rzeczy: kursy przedsiębiorczości skrojone są na potrzeby studentów, którzy zamierzają założyć lub właśnie założyli firmę. Potrzebują oni wiedzy umożliwiającej zrozumienie problemów z tego właśnie obszaru. Programy nauczania szkół biznesu zajmują się przedsiębiorczymi zachowaniami dojrzałych firm na innych kursach, w których nazwach nie ma słowa „przedsiębiorczość”; to zwykle takie przedmioty jak „zarządzanie innowacjami” czy „sanacja przedsiębiorstw”. Tymczasem jeśli przedsiębiorczość to tylko zbiór działań kierowniczych czy, ogólniej, zarządzanie w wybranych rodzajach przedsiębiorstw, to nie wiadomo, jaki właściwie jest sens nazywania tych zachowań „przedsiębiorczymi”.

Przedsiębiorczość jako wyobraźnia lub kreatywność

Prace badawcze w naukach o zarządzaniu kojarzą niekiedy przedsiębiorczość ze śmiałością, brawurą, wyobraźnią bądź kreatywnością (Begley i Boyd 1987; Chandler i Jansen 1992; Aldrich i Wiedenmayer 1993; Hood i Young 1993; Lumpkin i Dess 1996). Akcentują przy tym głównie osobiste, psychologiczne cechy przedsiębiorcy. Przedsiębiorczość nie jest tu koniecznym elementem każdego ludzkiego procesu decyzyjnego, lecz wyjątkową, specjalistyczną czynnością, do której wykonywania są pre-dysponowane tylko określone jednostki⁹.

Jeśli te cechy stanowią istotę przedsiębiorczości, to trudno się doszukiwać między nią a teorią firmy jakichś wyraźnych związków (a przynajmniej niełatwo to zrobić bez dodatkowego rozumowania). Możemy założyć, że stosowne rysy charakteru da się zdobyć na rynku, zawierając umowę o świadczenie usług doradczych bądź zarządzanie projektem. Inaczej mówiąc, „niebędący przedsiębiorcą” właściciel czy menedżer może kierować codziennymi zadaniami firmy, w razie potrzeby sięgając do obecnych na rynku źródeł „przedsiębiorczości”. Co więcej, w literaturze tematu nie tłumaczy się w zrozumiwały sposób tego, czy wyobraźnia

⁹ Jak wskazywał przed przeszło dwiema dekadami Gartner (1988, s. 21), w pracach tych znajdziemy cały szereg różniących się między sobą i (często) sprzecznych ujęć przedsiębiorczości: „Przedsiębiorcy przypisuje się zatrwajając wiele cech i wyróżników; gdyby na tej podstawie stworzyć jego portret psychologiczny, przedstawiałby przejaskrawioną postać stereotypowego «everymana», wręcz bezbrzeżnie wypełnionego najrozmaitszymi wyobraźnami i sprzecznymi ze sobą przymiotami”.

i kreatywność są zwykłymi przygodnymi korelatami przedsiębiorczości albo jej warunkami koniecznymi bądź wystarczającymi. To oczywiste, że wielu założycieli firm jest obdarzonymi wyobraźnią i twórczymi ludźmi. Ale jeśli nie są tacy, to czy tym samym przestają być przedsiębiorcami?

Przedsiębiorczość jako innowacyjność

Chyba najpowszechniejszym wśród ekonomistów ujęciem przedsiębiorczości jest przedstawiona przez Josepha Schumpetera idea uznająca przedsiębiorcę za innowatora. Przedsiębiorca wprowadza „nowe kombinacje” – nowatorskie produkty, metody wytwórcze, rynki zbytu, źródła zaopatrzenia czy powiązania międzygałęziowe – wytrącające gospodarkę z jej pierwotnej równowagi w procesie nazwanym przez Schumpetera „kreatywną destrukcją”. Pojęcie przedsiębiorcy-innowatora pojawia się po raz pierwszy w przełomowej *Teorii rozwoju gospodarczego* (1911), a jego dalsze rozwinięcie znajdziemy w dwóch tomach *Business Cycles* (1939). Schumpeter, rozumiejąc, że dla przedsiębiorcy nie ma miejsca w systemie równowagi ogólnej, stworzonym przez Walrasa (którego wielce podziwiał), dał mu rolę dostawcy zmiany gospodarczej (co nie ograniczało się tylko do uruchamiania nowych przedsięwzięć):

W rzeczywistości kapitalistycznej [...] w odróżnieniu od jej pod-
ręcznikowego obrazu nie ten rodzaj [cenowej] konkurencji się
liczy, lecz konkurencja nowych towarów, nowej technologii, no-
wych źródeł podaży, nowych typów organizacji [...] – konkuren-
cja, która dysponuje decydującą przewagą w zakresie kosztów lub
korzyści i która uderza nie w marżę zysku i w wielkość produkcji
istniejących firm, lecz w same ich podstawy i samą ich egzystencję
(Schumpeter 1942, s. 103–104).

Choć istnieje obszerny zasób literatury „schumpeterowskiej” i „neo-
schumpeterowskiej” – zwłaszcza w dyscyplinach zarządzania techno-
logiami i ekonomii ewolucyjnej¹⁰ – to obecne tam wpływy ekonomii
ewolucyjnej, teorii złożoności, ekonomii rozwoju i innych są równie
ważne jak koncepcje samego Schumpetera (Hanusch i Pyka 2005). Au-
torzy wielu współczesnych prac starają się modelować niewielkie, ciągłe

¹⁰ Jest też nawet założone w 1986 roku International Joseph A. Schumpeter Society.

zmiany – tymczasem dla samego Schumpetera ważne były radykalne, nieciągłe przetasowania technologii i rynku. Niewiele też uwagi poświęcał on procesom selekcji naturalnej, za przedmiot badań biorąc skuteczne innowacje. Jak zauważa Rosenberg (1986, s. 197), „znaczną część wkładu Schumpetera w myśl ekonomiczną i społeczną pozostaje zapominiana – nawet przez tych, którzy nie wahaliby się przedstawiać jako «neoschumpeterysty»”.

Schumpeter z całą pieczołowitością dbał o to, aby odróżnić przedsiębiorcę od kapitalisty (i ostro krytykował ekonomistów szkoły neoklasycznej za mieszanie obu pojęć)¹¹. W jego pojmowaniu przedsiębiorcy nie muszą posiadać własnego kapitału czy nawet pracować w ramach firmy. Mimo że mogą być kierownikami lub właścicielami przedsiębiorstwa, to bardziej prawdopodobne, że będą niezależnymi wykonawcami lub rzemieślnikami. Według Schumpetera „ludzie działają jako przedsiębiorcy tylko wtedy, gdy faktycznie tworzą nowe kombinacje; z chwilą ukończenia budowy biznesu tracą tę rolę, osiadając w roli jego zarządców, działających jak każdy inny szef własnego interesu” (Ekelund i Hébert 1990, s. 569).

To by sugerowało, że raczej wąty jest związek między przedsiębiorcą a firmą, której jest właścicielem, dla której pracuje czy z którą wchodzi w relacje kontraktowe. Z przedsiębiorczą aktywnością w przedsiębiorstwie mamy do czynienia wyłącznie wtedy, gdy wprowadza ono do obrotu nowe produkty albo uruchamia nowe procesy czy strategie. Codzienna praca firmy wcale nie musi być przedsiębiorcza. Co więcej, skoro przedsiębiorczość u Schumpetera jest *sui generis*, niezależna od swojego otoczenia, to natura i struktura firmy wcale nie wpływają na poziom

¹¹ Nieco tu upraszczamy, bo jego poglądy dotyczące przedsiębiorcy podlegały ewolucji. Początkowo (Schumpeter 1911) ich głównym elementem były, oprócz bezosobowej funkcji określania nowych kombinacji, zdolności przywódcze indywidualnego przedsiębiorcy, obdarzonego „nadludzką mocą energetycznej woli” (Becker i Knudsen 2003, s. 200). Przedsiębiorca jest tu agentem sprawczym, „cechującym się «skłonnością do działania» zasadzającego się na «umiejętności podporządkowywania sobie innych ludzi i pożytkowania ich dla jego celów, na rozporządzaniu i dominowaniu, co skutkuje skutecznym postępowaniem – nawet jeśli nie potrzeba do tego specjalnie lotnej inteligencji»” (Becker i Knudsen 2003, s. 207) [podane przez Beckera i Knudsen cytaty pochodzą z pierwszego niemieckiego wydania *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*; fragmenty te zostały usunięte przez Schumpetera w kolejnym wydaniu książki, które stało się podstawą dla przekładów na inne języki, w tym na język polski – przyp. MZ]. W czasie, gdy wydawał swoje *Business Cycles*, Schumpeter już nie podkreślał wagi cech osobistych.

przedsiębiorczości. Środki na B+R w korporacjach czy struktury organizacyjne motywujące menedżerów do przejawiania innowacyjnej postawy (Hoskisson i Hitt 1994) niewiele mają wspólnego z Schumpeterowską przedsiębiorczością *per se*¹².

Przedsiębiorczość jako czujne wypatrywanie sposobności

W ostatniej dekadzie w dotyczących przedsiębiorczości pracach z nauk o zarządzaniu zaczęła dominować inna koncepcja funkcji przedsiębiorczej: czujne wypatrywanie sposobności osiągnięcia zysku (Shane i Venkataraman 2000; Shane 2003). Kluczowe dla tej perspektywy jest pojęcie „sposobności”, zdefiniowanej jako sytuacja umożliwiająca ponowne rozdysponowanie zasobów w ten sposób, by przez rozmaite rodzaje arbitrażu stworzyć wartość. Choć podejście to znajdziemy też u Cantillona i J.B. Clarka w ich teoriach przedsiębiorczości, to najpełniej rozwinął je Israel Kirzner (1973, 1979a, 1985 i 1992) (więcej o dorobku Kirznera w rozdziale 3). Współczesne prace z dyscypliny nauk o zarządzaniu omawiają rozpoznawanie, ocenianie i pożytkowanie tego rodzaju możliwości, ale dla Kirznera to ten drugi etap jest podstawą przedsiębiorczego działania, a pozostałe to zarządzanie.

Ujęcie Kirznerowskie pomaga dostrzec, że „procedura odkrywczą”, jak nazwał ją Hayek (1968), leży w naturze konkurencji. Źródłem przedsiębiorczego zysku jest górująca nad innymi trafność przewidywań – odkrywanie czegoś (nowych produktów lub choćby technologii umożliwiającej obniżenie kosztów), czego inni uczestnicy rynku nie są świadomi. Najprostszym przykładem jest arbitrażysta na rynku finansowym lub towarowym. Odkrywa on, że dotychczasowe ceny nie są spójne, co można wykorzystać, odnosząc finansową korzyść. W bardziej typowym przypadku przedsiębiorca dowiaduje się o nowym wyrobie czy korzystniejszej metodzie wytwórczej i postanawia wypełnić tę lukę rynkową wcześniej od innych. Z tego punktu widzenia sukces jest nie rezultatem rozwiązywania problemów maksymalizacji o dookreślonych parametrach, ale wynikiem posiadania wiedzy albo

¹² Jednak inni autorzy inspirujący się Schumpeterem, tacy jak Baumol (1994), uznają wielkości publicznych i prywatnych wydatków na B+R, skalę i zakres ochrony patentowej oraz podstawy edukacji naukowej za istotne determinanty poziomu przedsiębiorczej aktywności.

wglądu, których nie ma nikt inny – czyli czegoś, co znajduje się poza daną siatką środków i celów¹³.

U Kirznera przedsiębiorca nie ma własnego kapitału; wystarczy, że będzie czujnie wypatrywał sposobności osiągnięcia zysku. Skoro nie ma własnych aktywów, to nie ciąży na nim żadna niepewność. Krytycy wytykali to jako wadę Kirznerowskiej koncepcji. Ich zdaniem sama czujność nie wystarczy do zdobycia zysku. Aby odnieść finansową korzyść, przedsiębiorca musi zainwestować zasoby, by zrealizować odkrytą sposobność osiągnięcia zysku. Rothbard (1985, s. 283) zauważa, że „bez pieniędzy przedsiębiorcze pomysły to tylko czcze gadanie; jest tak, dopóki fundusze nie zostaną zdobyte i przeznaczone na te przedsięwzięcia”. Co więcej, poza rzadkimi przypadkami, gdy tanie zakupy i droga sprzedaż zachodzą niemal natychmiastowo (dajmy na to w wypadku elektronicznego obrotu walutami lub towarowymi kontraktami terminowymi), nawet arbitraż wymaga czasu. Cena sprzedaży może spaść, zanim arbitrażycie uda się dobić targu, więc nawet on musi brać pod uwagę możliwość straty. W koncepcji Kirznera najgorsze, co może spotkać przedsiębiorców, to nieudana próba odkrycia istniejących sposobności osiągnięcia zysku. Mogą więc zarabiać lub wychodzić na zero, ale nie jest wyjaśnione, jak właściwie mogliby stracić.

Z tych względów więź między Kirznerowską przedsiębiorczością a teorią firmy jest cokolwiek wątła. Każdy właściciel, kierownik, pracownik czy zewnętrzny wykonawca może czujnie wypatrywać nowych sposobności osiągnięcia zysku. U Kirznera firma nie jest potrzebna przedsiębiorcom do pełnienia ich funkcji. Nie wymagają oni żadnego szczególnego tła instytucjonalnego. Stąd refleksja, że Kirznerowską przedsiębiorczość z innymi gałęziami analizy ekonomicznej, takimi jak organizacja przedsiębiorstw,

¹³ Należy pamiętać, że Kirznerowski sposób widzenia owej lepszej trafności przewidywań różni się znacząco od Stiglerowskiego (1961 i 1962) modelu poszukiwań, w którym wartość nowej wiedzy jest z góry znana i dostępna wszystkim gotowym opłacić koszty jej znalezienia: „Stiglerowski poszukiwacz podejmuje decyzję co do tego, ile czasu warto poświęcić na przetrząsanie zawartości zabałaganionych szuflad i pokrytych grubą warstwą kurzu strychów w poszukiwaniu szkicu, który (jak sobie przypominają członkowie rodziny) Ciotka Klotka uważała za dzieło Toulouse’a-Lautreca. Według Kirznera przedsiębiorca, wchodząc do domu, z flegmą wodzi wzrokiem po ścianach, na których od lat na tych samych miejscach wiszą obrazy, po czym mówi: «Czy to przypadkiem nie jest Lautrec?»” (Ricketts 1987, s. 58).

innowacyjność i teoria firmy, niewiele łączy. To wyjaśnia, dlaczego podejście Kirznera nie było bezpośrednio często stosowane¹⁴.

Bardziej ogólną krytykę perspektywy odkrywania sposobności znajdziemy u Kleina (2008b). Twierdzi on, że w warunkach niepewności „sposobności” można wskazać wyłącznie *ex post*, dlatego to nie one, lecz działania powinny być przedmiotem badań w studiach nad przedsiębiorczością. Pojęcie „sposobności” jest metaforyczne, a nie dosłowne, dlatego skupianie się na nim może doprowadzić do błędu. Dla przykładu subiektywnych preferencji, obecnych w teorii mikroekonomii, nie obserwujemy w działaniu; dostrzec możemy wyłącznie zachowania rynkowe. O preferencjach *wnioskujemy* na podstawie dokonanych wyborów, nie trzeba więc mówić, czym preferencje „są” w jakimś głębszym ontologicznym sensie. Podobnie nie istnieją sposobności, o których możemy jedynie wnosić (*ex post*), biorąc pod uwagę zachowania na rynku – jeśli jakieś działanie przynosi zysk netto, wtedy możemy uznać, że działający człowiek skorzystał ze sposobności. Jak zauważymy wkrótce (i w rozdziale 4), przedsiębiorcze działanie da się opisać bardziej lapidarnie, gdy potraktujemy je jako inwestycję, a nie jako sposobność¹⁵.

Przedsiębiorczość jako zdolność dostosowania się

Na rozpatrzenie zasługuje też nieco mniej obecnie znane podejście do przedsiębiorczości Theodore’a Schultza (1975, 1979 i 1980), zdobywcy ekonomicznej Nagrody Nobla (Klein i Cook 2006). Jest to spojrzenie na funkcję przedsiębiorczą bliskie poglądom Kirznera, zwłaszcza ze względu na jej pojmowanie jako dostosowanie się do równowagi. Schultz, podobnie jak Schumpeter, prowadzi badania w duchu szeroko pojętej tradycji Walrasa. Ale przy tym dostrzega, że rynek po egzogenicznym

¹⁴ Wśród wyjątków znajdują się Ekelund i Saurman (1988), Holcombe (1992), Harper (1995), Sautet (2001), Pongracic (2009) i Huerta de Soto (2010). Harper (1995) stara się połączyć Kirznerowski nacisk na czysto logiczną, analityczną funkcję odkrywania z bardziej instytucjonalnym podejściem poznawczym, uwzględniającym psychologię jednostek.

¹⁵ Jak zauważa Huerta de Soto (2010, s. 18): „Hiszpańskie słowo *empresa*, francuskie i angielskie *entrepreneur* oraz polskie *przedsięwzięcie* pochodzą od czasownika „wziąć” (łacińskie *prehendi* [lub *prendi*] znaczy *brać, chwytac, odkrywać, widzieć, zauważać, łapać, zdobyć*; łacińskie wyrażenie *in prehensa* wyraźnie nawiązuje do działania – znaczy *wziąć, łapać, zdobyć*). A więc przedsięwzięcie jest synonimem działania”.

szoku nie wraca do równowagi w sposób automatyczny. „Odzyskanie równowagi wymaga czasu, a postępowanie ludzi w tym okresie zależy od skuteczności ich reakcji na każdą z danych nierównowag, a także od kosztów i przychodów związanych z dostępnymi im sekwencjami dostosowań” (Schultz 1975, s. 829).

Zaskakujące, że ekonomiści nie poświęcili temu problemowi wiele uwagi. Stało się tak być może ze względu na ogromne trudności w modelowaniu procesów dostosowczych w nierównowadze, w których to procesach dochodzić może do wymian przy „fałszywych” (nierównowagowych) cenach (Hicks 1946; Fisher 1983). Nawet Schumpeter, uznający rozwój gospodarczy za skutek zaburzeń bieżących stanów równowagi, zakładał, że po tego rodzaju wydarzeniach następuje powrót do równowagi. Tymczasem Schultz uznał innowację za daną i skupił się na próbie odpowiedzi na pytanie o to, jak uczestnicy gospodarki dostosowują się do egzogenicznych szoków. Przykładem mogą być rolnicy w gospodarce rozwijającej się. Muszą oni „radzić sobie z serią zmian otoczenia gospodarczego, do których sami, ogólnie rzecz biorąc, nie przyczynili się, gdyż źródłem tychże perturbacji są przede wszystkim działania innych ludzi niż rolnicy. Dlatego właśnie Schumpeterowskiej teorii rozwoju gospodarczego bardzo daleko do wytłumaczenia większości z tych przemian” (Schultz 1975, s. 832). Dodatkowo zatamizowany charakter gospodarki rolnej i wyjątkowe cechy produkcji w rolnictwie wywołują problemy zbiorowego działania i zachowań ubocznych (Olson 1965), co przedłuża takie adaptacje.

W formule Schultza przedsiębiorczość to zdolność dostosowania się albo realokacji zasobów należących do osoby reagującej na zmiany okoliczności. Jako taka przedsiębiorczość nie jest unikatową funkcją wykonywaną przez klasę specjalistów, lecz stanowi nieodłączną część każdego ludzkiego działania: „Bez względu na to, na którą część gospodarki byśmy spojrzeli, dostrzeżemy, że jej uczestnicy świadomie realokują swoje zasoby w odpowiedzi na zmiany warunków ekonomicznych” (Schultz 1979, s. 2). Biznesmeni, rolnicy, gospodynie domowe, studenci, a nawet rektorzy uniwersytetów, dziekani i kierownicy katedr wliczają się według Schultza (1979) w poczet przedsiębiorców.

Po trosze paradoksalnie zakres przedsiębiorczości przejawianej w społeczeństwie określają popyt i podaż. Popyt na usługi przedsiębiorcze zależy od korzyści, jakich można oczekiwać po dostosowaniu zestawu zasobów w obliczu nierównowagi, przy czym korzyści te są funkcją pewnych cech owej nierównowagi. Podaż zdolności przedsiębiorczych określa zdolność dostrzegania i wykorzystywania sposobności przez agentów. Przedsiębiorczość,

jak inne dobra ekonomiczne, jest wartościowa i rzadka (Schultz 1979, s. 6). Dla Knighta i Kirznera jest „pozaekonomiczna” w tym sensie, że stanowi główną siłę napędową procesu kształtowania się cen, ale sama w sobie nie podlega wymianie i wycenie rynkowej. Schultz (1979) zajął stanowisko zdecydowanie odmienne, obstając przy tym, że zdolność przedsiębiorcza jest zasobem mającym – tak jak inne usługi, które można zdobyć rynku – swoją cenę i wielkość. Nie przekształcił jednak tej myśli w dobrze sprecyzowaną teorię podaży i popytu na rynku przedsiębiorczości.

Według Schultza zdolność przedsiębiorcza jest rodzajem kapitału ludzkiego. Jak w wypadku innych form kapitału można tę zdolność pomnożyć, zdobywając wykształcenie i doświadczenie, praktykując ją, dbając o własne zdrowie itd. Choć edukacja i inne metody inwestowania w kapitał ludzki prowadzą też do wzrostu efektywności alokacyjnej i technicznej, to jednak, zdaniem Schultza, na tym nie kończy się wpływ kształcenia na wyniki gospodarcze, zwłaszcza w społecznościach agrarnych w okresach modernizacji. Przynajmniej częściową korzyścią z edukacji jest też poprawa zdolności dostosowania się do zmiany, przykładowo przez przyjmowanie nowych technologii i praktyk organizacyjnych. Co więcej, zagregowany zasób zdolności przedsiębiorczych może wzrosnąć dzięki napływowi imigrantów (jak można mniemać, przyciągniętych większymi sposobnościami odniesienia korzyści przedsiębiorczej), którzy mają określone przedsiębiorcze doświadczenia i umiejętności.

Przedsiębiorczość jako charyzmatyczne przywództwo

Inny nurt badawczy, korzystający z dorobku nauk ekonomicznych, psychologii i socjologii, a w szczególności z refleksji Maxa Webera, wiąże przedsiębiorczość z charyzmatycznym przywództwem. W tym ujęciu specjalnością przedsiębiorców jest komunikacja – zdolność sformułowania planu, zestawu reguł czy szerszej wizji i narzucenia tego innym. Casson (2000) nazywa te plany „mentalnymi modelami” rzeczywistości. Skuteczny przedsiębiorca wyjątkowo dobrze radzi sobie z przekazywaniem ich innym ludziom, którzy zaczynają podzielać wizję (stając się jego naśladowcami). Zazwyczaj jest to pewny siebie i entuzjastyczny optymista (trudno powiedzieć, czy są to warunki konieczne).

Podobnie opisuje przedsiębiorczość Witt (1998 i 1999), mówiąc o „przywództwie poznawczym”. Wyznacza on zręby przedsiębiorczościowej teorii

firmy, łączącej najnowsze osiągnięcia psychologii poznawczej z Kirznerowską koncepcją czujności, podkreślając, że przedsiębiorcy potrzebują komplementarnych czynników produkcji, których koordynacja następuje w obrębie przedsiębiorstwa. Aby firma była skuteczna, przedsiębiorca musi stworzyć wspólną milczącą strukturę celów i to ta struktura ma regulować relacje między członkami jego zespołu. Langlois (1998) wskazuje, że dla ludzi łatwiejsze (i mniej kosztowne) jest podążanie za przewodem konkretnej osoby – lidera – niż trzymanie się abstrakcyjnego zestawu złożonych reguł rządzących pracą przedsiębiorstwa. Prawidłowe korzystanie z charyzmatycznej władzy obniża zatem koszty koordynacyjne wewnątrz organizacji.

Naszym zdaniem słabym punktem tej teorii może być skupienie na aktywach ludzkich zamiast na niezbywalnych aktywach rzeczowych kontrolowanych przez przedsiębiorcę. Czy charyzmatyczny przywódca koniecznie musi posiadać kapitał rzeczowy, czy zamiast tego może być pracownikiem lub niezależnym wykonawcą? Opracowanie biznesplanu, komunikowanie „kultury przedsiębiorstwa” i inne tego rodzaju elementy są z pewnością istotnymi wymiarami przywództwa w biznesie. Ale czy są to cechy skutecznego menedżera, czy skutecznego przedsiębiorcy? Jeśli nawet założymy, że menedżer wysokiego szczebla ma te same umiejętności co przedsiębiorca, to z jakich powodów charyzmatyczne przywództwo miałyoby być uznawane za bardziej „przedsiębiorcze” niż inne, względnie przyziemne zadania kierownicze, takie jak kształtowanie struktury zachęt, ograniczanie oportunistów, rozdzielanie nagród i inne.

Przedsiębiorczość jako osąd

Alternatywą dla przedstawionych teorii jest ujęcie, zgodnie z którym przedsiębiorczość to kierowane osądem podejmowanie decyzji w warunkach niepewności. Szczegółowo pojęcie osądu omówimy w rozdziale 4. Tu poprzestaniemy na tym, że zdefiniujemy osąd jako akt decyzji o rozmieszczeniu zasobów ekonomicznych, podjęty w warunkach niemożliwości przewidzenia jego konsekwencji w ramach znanych prawdopodobieństw. W tej teorii branie na siebie niepewności – tj. podejmowanie decyzji bez pewności ich skutków – jest *raison d'être* przedsiębiorcy. Oczywiście każde ludzkie działanie, aby użyć terminu ukutego przez Misesa (1949), zachodzi w warunkach niepewności i dlatego każde ludzkie zachowanie ma

w sobie pierwiastek przedsiębiorczy. Aby jednak wyjaśnić zagadnienie alokacji zasobów w warunkach rynkowych, zajmiemy się przede wszystkim pewnym specyficznym rodzajem stawiania czoła niepewności: rozmyślnym rozmieszczeniu zasobów wytwórczych w przewidywaniu korzyści finansowej.

Czułość ma zwykle bierny charakter (a nawet trudno ją odróżnić od łutu szczęścia: Demsetz 1983), tymczasem osąd jest aktywny. Czułość to zdolność reagowania na *istniejące* sposobności, podczas gdy osąd odnosi się do tworzenia *nowych*¹⁶. Przedsiębiorcy „to osoby starające się dla zysku aktywnie promować dostosowywanie się do zmiany. Nie zadowala ich bierne dopasowanie swoich [...] działań do tych przeobrażeń ich otoczenia, które łatwo przewidzieć lub które już się zdarzyły; dla nich sama zmiana jest sposobnością do podjęcia agresywnych prób jej przewidzenia i wykorzystania w celu stworzenia dogodniejszych dla siebie warunków” (Salerno 1993, s. 123). Podejmowanie decyzji w niepewnym środowisku jest przedsiębiorcze niezależnie od tego, czy w jego ramach mieściło się wykorzystanie wyobraźni, kreatywności, przywództwa i innych powiązanych czynników, czy nie.

Knight wprowadza pojęcie osądu, aby powiązać zysk i firmę z istnieniem niepewności. Osąd odnosi się tu przede wszystkim do procesu szacowania przez biznesmenów możliwości wystąpienia zdarzeń w przyszłości, gdy nie ma zgody co do ich prawdopodobieństwa, a nawet trudno zgadywać, jakie mogłoby ono być. Dlatego można określić osąd jako usługę usprawniającą jakość decyzji podejmowanych w sytuacjach niespotykanych wcześniej i wymagających pilnej reakcji. Zdolności tej trzeba się nauczyć, ale zawiera ona w sobie część milczącą (niedającą się ubrać w słowa i komunikować). Przedsiębiorczość to taki osąd, którego produktywności krańcowej nie da się oszacować i dlatego nie da się określić możliwej płacy za niego¹⁷. Bierze się to stąd, że dotyczy on najbardziej

¹⁶ Dla Kirznera przedsiębiorczość to „instancja odpowiadająca na sygnały rynkowe. [...] Uznaję przedsiębiorcę nie za źródło innowacyjnych pomysłów kreowanych *ex nihilo*, ale za kategorię czujną na warunki, które już istnieją, ale nie zostały dostrzeżone” (Kirzner 1973, s. 73–74).

¹⁷ „Można twierdzić, że w określonym przypadku źródłem zysku był lepszy osąd. Ale to nic innego jak osąd osądu, konkretnie tego cechującego samego osądającego; przy jednostkowym zdarzeniu nie da się odróżnić dobrego osądu od szczęśliwego trafu, natomiast seria zdarzeń pozwalająca na ocenę osądu lub oszacowanie jego prawdopodobnej wartości zmienia zysk w płacę. [...] Na ile [...] umiejętności są znane, wynagrodzenie za ich użytkowanie można w warunkach konkurencji imputować i stanowi płacę; przekładają się one na zysk tylko w takim zakresie, w jakim

niepewnych zdarzeń, takich jak uruchamianie nowego przedsiębiorstwa, definiowanie nowego rynku. Jak wyjaśnimy dokładniej w dalszej części książki (rozdział 7), przedsiębiorcy nie mogą korzystać z jakiegokolwiek rynku osądu, gdyż takowy nie istnieje. Dlatego osoba pragnąca stosować osąd, którym dysponuje, z konieczności musi przedtem otworzyć firmę, do czego nieodzowna jest własność aktywów. Ostatecznie podejmowanie decyzji na podstawie osądu sprowadza się więc do stanowienia o *wykorzystaniu zasobów*. W sensie Knighta ktoś, kto nie dysponuje dobrami kapitałowymi, nie może być przedsiębiorcą¹⁸.

Narzuca się tu związek z teorią przedsiębiorstwa, szczególnie tymi jej odmianami (będącymi częścią ekonomii kosztów transakcyjnych czy ekonomicznej teorii praw własności), w których posiadanie zasobów postrzegane jest jako nieodłączny składnik organizacji firmy (Hart 1995; Williamson 1996). W tym znaczeniu firmę należy utożsamić z przedsiębiorcą i aktywami będącymi jego własnością, więc przez niego kontrolowanymi. Teoria firmy w gruncie rzeczy bada sposób, w jaki przedsiębiorca wciela w życie swoje postanowienia, które opiera na własnym osądzie – czyli jakie zestawy aktywów stara się pozyskiwać, jakie decyzje (bezpośrednie) pozwala podejmować podwładnym, jakich zachęt używa i w jaki sposób sprawdza, czy jego aktywa są wykorzystywane zgodnie z jego osądem.

Przedsiębiorczość rozumiana jako branie na siebie niepewności jest u Misesa ważnym elementem teorii zysku i straty, a sama teoria stanowi kamień węgielny słynnej Misesowskiej krytyki ekonomicznego planowania w socjalizmie. Punktem wyjścia jest tu dla Misesa opracowana przez jego austriackich poprzedników teoria dystrybucji, bazująca na teorii produktywności krańcowej. Zgodnie z tą ostatnią pracownicy otrzymują płace, kapitaliści procent, a właściciele specyficznych czynników produkcji renty. Każda nadwyżka (bądź niedomiar) zrealizowanych przez przedsiębiorstwo wpływów z użytkowania tych czynników staje się zyskiem (stratą). Zatem zysk i strata to nic innego jak zwrot z przedsiębiorczości. W hipotetycznej równowadze przy założeniu braku niepewności (co Mises nazywa „gospodarką jednostajnie funkcjonującą”) kapitaliści za swoją działalność

pozostają albo zupełnie nieznanne, albo znane wyłącznie ich posiadaczowi” (Knight 1921, s. 311).

¹⁸ Knight (1921, s. 267 i 271) tłumaczy, że „gdyby całkowicie usunąć niepewność, gdyby każdy posiadał doskonałą wiedzę, nie byłoby żadnej okazji do działań takich jak odpowiedzialne zarządzanie czy kontrolowanie czynności wytwórczych. [...] Bezpośrednią racją ich istnienia jest faktyczna obecność niepewności”.

pożyczkową byliby wynagradzani procentem, ale nie byłoby już zysków i strat.

Zgodnie z Misesowskim rozumieniem rynku przedsiębiorcy tworzą plany produkcyjne, opierając się na aktualnych cenach czynników produkcji i przewidywanych przyszłych cenach dóbr konsumpcyjnych. Mises „kalkulacją ekonomiczną” nazywa porównanie tych przyszłych wpływów z obecnym strumieniem nakładów, w obu wypadkach wyrażonych we wspólnej jednostce pieniężnej. W socjalizmie to właśnie nieobecność rynku czynników produkcji, a w konsekwencji brak ich cen, sprawia, że kalkulacja ekonomiczna nie jest możliwa, tym samym czyniąc racjonalne planowanie ekonomiczne niewykonalnym. Toteż Mises pokazuje, że w gospodarce socjalistycznej wprawdzie można zatrudniać pracowników, menedżerów, techników, wynalazców i innych, ale z definicji, wobec braku pieniężnych zysków i strat, nie ma tam miejsca dla przedsiębiorców. Kluczowym elementem gospodarki rynkowej jest przedsiębiorczość, a nie wykorzystanie pracy, kadry kierowniczej czy technologii. Jak wskazuje Mises, kierownikom socjalistycznych zakładów można pozwolić, aby „bawili się w rynek” i udawali menedżerów prywatnych przedsiębiorstw, jak gdyby dbali o własny interes, jednak przedsiębiorcy nie mogą tak po prostu zacząć „bawić się w spekulacje i inwestycje” (Mises 1949, s. 598–599). A gdy przedsiębiorczość jest nieobecna, wówczas złożona, dynamiczna gospodarka nie sprosta wyzwaniu alokowania zasobów, umożliwiającemu ich najbardziej wartościowe spożytkowanie¹⁹.

¹⁹ Mises i Kirzner zazwyczaj uznawani są za przedstawicieli jednolitego austriackiego spojrzenia na przedsiębiorczość. Kirzner – jedna z czołowych postaci współczesnej austriackiej szkoły ekonomii – rzeczywiście stopień doktora uzyskał na Uniwersytecie Nowojorskim pod przewodnictwem Misesa i traktował własny dorobek jako rozwinięcie rozmaitych wątków obecnych w myśli jego mistrza. Uważamy jednak, że Mises bliższy był Cantillonowsko-Knightowskiej wizji przedsiębiorczości będącej osądem odnoszącym się do sposobu wykorzystania zasobów, a nie do czujności samej w sobie. Kirzner (1973, s. 45–46) przyznaje, że w świecie niepewności właściciele zasobów, przeznaczając je na określone cele, korzystają z przedsiębiorczego osądu. Lecz idzie dalej (1973, s. 46–49), wprowadzając narzędzie analityczne „przedsiębiorczości *sensu stricto*”, czyli albo aktu odkrywania, dokonywanego przez osoby niewładające zasobami, albo czujnego wypatrywania przez te osoby sposobności osiągnięcia zysku. Kirzner wywodzi dalej, że właśnie ta funkcja, a nie samo branie na siebie niepewności, jest „siłą napędową” gospodarki rynkowej. Jesteśmy zdania, że koncepcje przedsiębiorczości *sensu stricto* i metafora „czujności” nie pomagają zrozumieć istoty systemu rynkowego. Więcej o tym zob. Klein (1999a, s. 24–25) i rozdział 3.

PODSUMOWANIE: OSĄD PRZEDSIĘBIORCZY JAKO NATURALNE UZUPEŁNIENIE TEORII FIRMY

Każda z przedstawionych tutaj teorii funkcji przedsiębiorczej jest ważna i interesująca. Uważamy jednak, że z teorią firmy w sposób najbardziej naturalny i przydatny łączy się podejście oparte na osądzie. W rozdziale 6 omówimy dominujące w dyscyplinach ekonomii organizacyjnej i zarządzania strategicznego teorie firmy i przyjrzymy się ich punktom wspólnym z teorią przedsiębiorczości. I w tym przypadku będziemy wnioskować, że osąd najnaturalniej wpasowuje się w ramy tych teorii. Uzasadnienie jest nietrudne do pojęcia: przedsiębiorstwa są wiązkami zasobów, a przecież przedsiębiorczą teorią firmy musi dotyczyć zasobów. Choć takie procesy umysłowe jak rozpoznawanie, postrzeganie i ogniskowanie wizji, a także społeczne procesy przywództwa i kształtowania kultury stanowią arcyważny kontekst alokacji zasobów – możemy te procesy traktować jako uwarunkowania decyzji o wykorzystaniu zasobów – to jednak nie są działaniami rynkowymi. Podobnie jak u Misesa, w centrum naszego zainteresowania jest w ostatecznym rozrachunku celowe ludzkie działanie, i chcemy teorii przedsiębiorczości, która traktuje o czynach, a nie o słowach bądź myślach. Pojęcie osądu pozwala skoncentrować się na decyzjach odnoszących się do przedsiębiorczego planu lub przynajmniej samej intencji zakupu, sprzedaży i wykorzystania aktywów produkcyjnych (przy czym osąd nie jest z nimi tożsamy). Takie decyzje były wyraźnie bagatelizowane w wielu pracach o przedsiębiorczości, zwłaszcza w tych z nurtu badawczego „odkrywania sposobności”, który będziemy rozważać w następnym rozdziale.