

ROLA PRZEDSIĘBIORCY W PROCESIE KONKURENCJI

Wprowadzenie

W literaturze ekonomicznej przedsiębiorcy przypisywane są wielorakie funkcje, takie jak: podejmowanie ryzyka, dostarczanie kapitału finansowego, wprowadzanie innowacji, podejmowanie decyzji, bycie liderem w branży, zarządzanie, organizowanie i koordynowanie ekonomicznych zasobów, bycie właścicielem przedsięwzięcia, zatrudnianie czynników produkcji, zawieranie kontraktów, bycie arbitrem, alokacja zasobów (Nijkamp, 2000). Przedsiębiorczość widziana jest więc jako zjawisko o wielu charakterystykach i jest analizowana z różnych punktów widzenia. Wymienione funkcje wskazują, że centralne zagadnienia, jakie pojawiają się w analizie przedsiębiorcy dotyczą między innymi pozycji przedsiębiorcy w ramach firmy, jak i w otoczeniu zewnętrznym, zadań jakie spełnia, czy finansowych wynagrodzeń za swoje działania.

Soltow (1968) pokazuje różne podejścia historyków ekonomii do zjawiska przedsiębiorczości i stwierdza, że poświęcali oni początkowo znaczną uwagę biografiami biznesmenów, historiom firm oraz osiągnięciom pojedynczych przedsiębiorców i znaczeniu wynalazców nowych technologii w wyjaśnianiu rozwoju ekonomicznego. Wyjaśniali też miejsce biznesmenów w kontekście złożonej struktury społeczeństwa. Takie podejście może być rozumiane jako historia biznesu. W późniejszych ujęciach wiele uwagi poświęcano schumpeterowskiej koncepcji przedsiębiorcy jako innowatora, gdzie odróżniano innowacje pierwotne i pochodne, subiektywne i obiektywne. Niektórzy łączyli przedsiębiorczość z funkcją integrującą sekwencję działań dokonujących się w jednostkach biznesowych, działań modyfikowanych przez bieżące siły ekonomiczne i społeczne. Pojawia się koncepcja trzech stopni przedsiębiorczości: empirycznej, racjonalnej i myślowej. Jakże działania przedsiębiorca podejmuje i dlaczego, wyjaśniano też posługując się pojęciami społecznych ról i sankcji. W koncepcji biznesowej administracji wyodrębniano trzy poziomy administracji w dużych korporacjach, gdzie przedsiębiorczą funkcję spełnia najwyższy poziom administracji, podejmujący długookresowe strategiczne decyzje. Według Soltow'a (1968) historycy ekonomii z pojęciem przedsiębiorczości łączą różne funkcje, od czystych innowacji do funkcji czysto rutynowych, mających miejsce w ramach biznesowych firm na wielu poziomach inicjatywy i odpowiedzialności, gdziekolwiek podejmowane są istotne decyzje prowadzące do zmiany, i które wpływają na kombinację i wykorzystywanie zasobów w warunkach niepewności. Akcentują również relacje pomiędzy ekonomiczną zmianą a kontekstem społeczno-kulturowym, w ramach którego zmiana się dokonuje, gdzie elementy społeczne i kulturowe razem z siłami ekonomicznymi, poprzez ich wpływ na przedsiębiorczość, określają kierunek zmian ekonomicznych.

W kontekście takiej różnorodności funkcji przypisywanych przedsiębiorcy istotna jest więc bliższa analiza roli przedsiębiorcy w działaniach gospodarczych przedsiębiorstw. Klasyczni ekonomiści dostrzegali rolę przedsiębiorcy, jako istotnego czynnika wzrostu gospodarczego, choć nie wszyscy tę rolę dokładnie precyzowali. W ekonomii neoklasycznej, gdzie analizę zdominowały formalne, statyczne i deterministyczne modele w schemacie równowagi ogólnej, znikła rola przedsiębiorcy. Przedsiębiorca stał się niepotrzebny, gdyż decyzje zostały ograniczone do optymalizujących wyborów wartości zmiennych

endogenicznych na podstawie dobrze zdefiniowanych relacji funkcyjnych opisujących uwarunkowania na rynkach produktów i rynkach czynników produkcji. Jeżeli pojęcie przedsiębiorcy jest tu używane, to tylko w znaczeniu menedżera wybierającego spośród dobrze określonych zbiorów możliwych wartości cen, dóbr i czynników produkcji. Podobnie rozumiana jest funkcja przedsiębiorcy w modelach firmy będących rozwinięciami teorii neoklasycznej i bazujących na schemacie równowagi ogólnej. Pomimo poszerzonego zakresu działań podmioty podejmujące decyzje spełniają tylko funkcje menedżerskie.

Istotne role przedsiębiorcze akcentowane są w dynamicznych modelach, w których konkurencja rozumiana jest jako proces rywalizacji, a nie stan będący rezultatem tej rywalizacji. W procesie konkurencji przedsiębiorca odgrywa pierwszoplanową rolę, jako innowator, jako podmiot podejmujący decyzję w warunkach niepewności, rozproszonej wiedzy, dokonujący odkryć nierozpoznanych dotąd sposobności zysku, dokonujący transferu wiedzy naukowej do komercyjnych zastosowań.

Struktura opracowania jest następująca: po krótkim omówieniu roli przedsiębiorcy w ekonomii klasycznej przedstawione są funkcje podmiotów podejmujących decyzje w firmach w modelu neoklasycznym i w koncepcjach firmy w tradycji Coase'a, stosujących schemat równowagi ogólnej. W dalszej części omówione są koncepcje przedsiębiorczości: przedsiębiorczość jako innowacje, przedsiębiorczość jako podejmowanie decyzji w warunkach niepewności, przedsiębiorczość jako czujność lub odkrycia oraz przedsiębiorczość oparta na wiedzy. Opracowanie zakończone jest podsumowaniem.

Przedsiębiorca w ekonomii klasycznej

U klasyków przedsiębiorca pojawiał się często, ale jego role i funkcje nie były jasno określone (Baumol, 1968). Według Cantillona przedsiębiorcami są takie osoby, które spełniają funkcje inne niż funkcje kapitalisty dostarczającego zasobów do przedsiębiorstwa. Także kierowanie przedsiębiorstwem nie jest istotą funkcji przedsiębiorcy. Istotą przedsiębiorczości jest przewidywanie przyszłych zdarzeń i podejmowanie ryzyka (Blaug, 1994, s. 468). Przedsiębiorca pojawia się w kontekście wyróżnienia ról: właścicieli ziemi, arbitrow (przedsiębiorców) podejmujących ryzyko dla osiągnięcia zysku i służących (*servants*), osiągających stabilne dochody. Niepewność jest dla przedsiębiorcy, jako ekonomiczna sposobność, ważniejsza niż jego innowacyjna postawa (Nijkamp, 2000).

Smith A. odróżniał funkcję kapitalisty od funkcji kierownika ale nie odróżniał kapitalisty dostarczającego zasobów do firmy od przedsiębiorcy podejmującego ostateczne decyzje. Określenia przedsiębiorca używał jako synonimu właściciela przedsiębiorstwa (Blaug, 1994, s. 467).

Według Say'a przedsiębiorcą jest menedżer koordynujący proces produkcji i dystrybucji dóbr, w którym tworzony jest dobrobyt społeczny. Istotą przedsiębiorczości jest aplikacja wiedzy do tworzenia odpowiednich biznesowych osądów (*judgments*), co wg Say'a jest ważniejsze niż podejmowanie ryzyka (Nijkamp, 2000).

Dla Thünera przedsiębiorca to podmiot podejmujący nie dające się skalkulować ryzyko, wynalazca i odkrywca, osoba uprawniona do rezydualnego dochodu, czyli dochodu pozostałego po opłaceniu: procentu od wykorzystanego kapitału, płac kierownictwa, ubezpieczenia od dającego się skalkulować ryzyka. Działania, w których prawdopodobieństwo zysku lub straty nie da się wyliczyć mają nowatorski charakter. Dlatego przedsiębiorca powinien być wynalazcą i odkrywcą (Blaug, 1994, s. 469).

Ekonomia neoklasyczna a przedsiębiorca

„Doskonalenie” koncepcji konkurencji, prowadzące do jej rozumienia jako

końcowego stanu równowagi, rosnący analityczny rygorizm i formalizm, powodowały, że w modelach ekonomicznych firmy stawały się coraz bardziej pasywnymi i anonimowymi podmiotami. Wyeliminowanie dynamicznych aspektów z modeli firm i z koncepcji konkurencji doprowadziło do zaniku roli przedsiębiorcy w analizach konkurencji i w analizach działań podejmowanych przez firmy. Koncepcja firmy ograniczona została do funkcji produkcji z jasno określonym zbiorem możliwości produkcyjnych. Zachowanie firm jest ściśle zdeterminowane przez uwarunkowania zewnętrzne po stronie rynków czynników produkcji, na których nabywane są czynniki do produkcji i po stronie rynków produktów, gdzie sprzedawane są produkowane dobra (Foss, Klein, 2004). Wszystkie firmy w branży podejmują takie same optymalizujące działania. Firma, jako „czarna skrzynka”, przetwarzająca nakłady w produkty, wybiera pomiędzy alternatywnymi wartościami niewielkiej liczby dobrze zdefiniowanych zmiennych decyzyjnych, takich jak ceny i produkcja. Wartości zmiennych wybierane przez firmę zapewniają maksymalny zysk. Takie decyzje są powtarzane dopóty, dopóki nie nastąpią autonomiczne zmiany w otoczeniu w wyniku działań egzogenicznych sił. Firma jako podmiot podejmujący decyzję jest pasywnym kalkulatorem. Teoretyczna firma jest więc wolna od przedsiębiorcy i jego przedsiębiorczych inicjatyw (Baumol, 1968)¹. Nie ma tu mowy o żadnych pomysłowych działaniach, innowacjach, charyzmatycznych cechach, z czym kojarzona jest przedsiębiorczość. Takie elementy nie pasują do modelu. Baumol nie krytykuje neoklasycznego modelu firmy ale uważa, że dobrze spełnia on funkcję do której został zaprojektowany. Model ten jest narzędziem analizy optymalizacji dobrze zdefiniowanych problemów, do rozwiązania których przedsiębiorcy są niepotrzebni.

W rzeczywistości gospodarczej istnieje jednak szereg problemów i zjawisk, do analizy których modele pozbawione przedsiębiorczości nie są dobrymi narzędziami. Zjawiska takie to między innymi: pionowe i poziome integracje, fuzje, przejęcia, geograficzna i produktowa dywersyfikacja, joint ventures, heterogeniczność kapitału i związane z tym wielorakie jego atrybuty i możliwości kombinacji w zastosowaniach produkcyjnych (Foss, Klein, 2004), brak dokładnej znajomości funkcji produkcji, możliwość braku rynków dla niektórych czynników produkcji (Leibenstein, 1968), różnorodność firm w danych branżach pod względem wewnętrznej struktury organizacyjnej, osiąganych rezultatów i sposobów ich funkcjonowania. Bardzo wiele problemów, z którymi nie radzi sobie neoklasyczna teoria wynika z tego, że firmy znajdują się w sytuacjach nie będących stanami równowagi. Są to procesy dynamicznych zmian w zewnętrznym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym, zmiany preferencji nabywców, zmiany technologiczne, niedoskonałość produkcyjnej wiedzy. W zjawiskach tych duże znaczenia ma niepewność co do przyszłych procesów, tendencji i zdarzeń. Funkcjonowanie w takich uwarunkowaniach wymaga umiejętności radzenia sobie z takimi problemami. Podjęcie problemów pojawiających się poza równowagą wymaga dostrzeżenia na nowo roli przedsiębiorcy.

Przedsiębiorczość w modelach firm w tradycji Coase'a

Coase (1937) zauważył, że w świecie neoklasycznej teorii ceny nie ma powodów dla których istniałyby firmy. Alokacji zasobów w gospodarce może dokonywać gładko funkcjonujący mechanizm cenowy. Jednak, jak zauważa Coase, funkcjonowanie tego mechanizmu wiąże się z kosztami odkrywania istotnych cen, negocjacji, egzekucji kontraktów. Wewnątrz firm pojawiają się również pewne koszty jej funkcjonowania wynikające z problemów przepływu informacji, bodźców, monitorowania, oceny działania

¹ Koncepcję firmy pozbawioną przedsiębiorczości Baumol (1968) ilustruje obrazowo stwierdzeniem, że „Książę Danii został wykluczony z dyskusji o Hamlecie”.

pracowników (Foss, Klein, 2004). Zadaniem przedsiębiorcy w teorii Coase'a jest dostrzeganie różnic kosztów alokacji zasobów przez mechanizm rynkowy i na drodze administracyjnej w ramach firm. Na tej podstawie przedsiębiorca uwewnętrznia nadmierne koszty przemieszczania zasobów od jednego etapu produkcyjnego do drugiego w ramach mechanizmu rynkowego, poprzez grupowanie tych etapów produkcyjnych w firmie w ramach wspólnej własności. W tym świetle przedsiębiorca jest niskokosztowym (obniżającym koszty) substytutem dla mechanizmu cenowego w alokacji zasobów w gospodarce. Ponieważ istnieją nie tylko koszty rynkowej alokacji zasobów, ale również koszty administracyjnej alokacji w firmach, przedsiębiorca wybiera optymalne rozwiązanie polegające na przejęciu takich działań, których koszt w ramach firm będzie mniejszy niż w ramach mechanizmu cenowego. Źródłem zysków przedsiębiorcy jest redukcja kosztów alokacji zasobów, jako wynik przejęcia pewnych transakcji od mechanizmu cenowego i poddanie ich pod administracyjną kontrolę przedsiębiorcy. W opisie firmy i przedsiębiorcy u Coase'a ukryta jest koncepcja równowagi ogólnej. Przedsiębiorczość jest czynnikiem produkcji w określaniu liczby etapów procesu produkcyjnego w ramach firmy. Optymalna ilość tych etapów określana jest przez zrównanie krańcowych wielkości (*at the margin*) kosztów administracyjnego kierowania z kosztami wykorzystania systemu cenowego. Funkcją przedsiębiorczości, jako czynnika produkcji, jest redukcja kosztów kombinacji innych czynników produkcji w ich przetwarzaniu w finalne produkty. Wynagrodzeniem za przedsiębiorczość są oszczędności na kosztach alokacji zasobów. Dobra jakie są produkowane i metody produkcji są dane, nie są określane przez przedsiębiorcę. Wybory przedsiębiorców dokonują się w ramach danych zbiorów czynników produkcji, dóbr i ich cen (Boudreaux, Holcombe, 1989).

Coase mówi jednak o pewnych aspektach funkcjonowania firm, które najlepiej rozumiane są w świetle przedsiębiorczych działań (Foss, Klein, 2004). Jego analiza długookresowych kontraktów zatrudnienia odwołuje się do nieprzewidywalności i potrzeby jakościowej koordynacji w świecie niepewności, w sytuacjach niemożliwych do zawarcia ich w kontraktach. To daje możliwość działań przedsiębiorcy, jako podmiotowi decydującemu w warunkach niepewności.

Alchian, Demsetz (1972), w swojej teorii firmy, jako koncepcji produkcji zespołowej, rolę przedsiębiorcy widzą w funkcji monitorowania członków zespołu. Produkcja osiągnięta przez zespół jest większa niż suma produkcji osiągnięta oddzielnie przez poszczególnych członków zespołu. Pojawia się tu problem skłonności do bumelanctwa prowadzącego do nieefektywności. Aby osoba monitorująca sama nie ulegała pokusie bumelanctwa, wyposaża się ją w prawo do osiągania rezydualnych wypłat za wyniki osiągnięte przez zespół. Podmiot monitorujący poddany konkurencyjnej presji rynku, zmuszony jest podejmować działania prowadzące do tego, aby podlegający mu zespół osiągał maksymalne rezultaty. Pomimo pewnych różnic w porównaniu z Coasem, Alchian i Demsetz opierają swoją analizę na tym samym schemacie danych zbiorów czynników produkcji i dóbr. Przedsiębiorca to podmiot monitorujący produkcję zespołu, czynnik produkcji minimalizujący koszty. Nie jest to kreatywny decydent, ale pracownik osiągający korzyści z monitorowania wkładów pojedynczych pracowników do produkcji zespołu i wyznaczania wynagrodzeń i kar. Widać więc, że używane tu pojęcie rezydualnego dochodu niewiele ma wspólnego z typowym jego znaczeniem. Podmiot monitorujący nie działa w niepewności. Jego dochód jest w pełni określonym zwrotem istniejącym w równowadze, podobnie jak wynagrodzenia jakiegokolwiek innego czynnika produkcji (Boudreaux, Holcombe, 1989).

Wyżej omówione oraz inne koncepcje firmy pozostające w tradycji Coase'a (teoria kosztów transakcji, teoria praw własności, teoria agencji), obejmowane wspólną nazwą teorii kontraktowych, są w znacznym zakresie przedłużeniem neoklasycznej teorii firmy, od której przejęły teorię produkcji i do której dodały takie elementy jak asymetria informacji i różnie rozumiane koszty transakcji. Pozostają jednak dalej tak deterministyczne i zamknięte jak

teoria neoklasyczna. Pojawiają się takie pojęcia jak niepewność czy ignorancja, ale głównie dla uzasadnienia niekompletności kontraktów, a nie do analizy procesu zmian poza równowagą czy przedsiębiorczości (Foss, Klein, 2004).

Teorie posługujące się schematem równowagi ogólnej sprowadzają przedsiębiorczość do zarządzania. Bez względu na specyfikę modelu firmy przedsiębiorca-menedżer wybiera spośród danego zbioru zasobów taką ich kombinację, przy której minimalizowane są koszty produkcji łącznie z różnie rozumianymi kosztami transakcyjnymi. Odnosi się do rutynowych działań wewnątrz firmy i na dobrze zdefiniowanych i ugruntowanych rynkach (Leibenstein, 1968). Menedżer nadzoruje bieżącą efektywność dokonującego się procesu. Jego zadaniem jest dbanie o to, aby dostępne techniki i procesy były odpowiednio użyte dla danego poziomu produkcji, aby zasoby nie były marnowane, to jest aby firmy funkcjonowały na granicy możliwości produkcyjnych, określonych przez dobrze zdefiniowaną funkcję produkcji (Baumol, 1968). Taka przedsiębiorczość, to po prostu inny czynnik produkcji, otrzymujący w równowadze rynkową stopę zwrotu za swoje usługi (Boudreaux, Holcombe, 1989).

Przedsiębiorczość jako innowacje

Właściwa przedsiębiorczość wiązana jest jednak z funkcjami wykraczającymi poza zarządzanie w warunkach długookresowej równowagi. Często rozumiana jest ona jako realizowanie innowacji. Według Schumpetera, innowator wprowadza nowe produkty, nowe metody produkcji, kreuje nowe rynki, zdobywa nowe źródła zaopatrzenia w surowce i półprodukty, zmienia organizację branży poprzez tworzenie lub łamanie monopolu (Baumol, 1990). Takie innowacyjne działania wytrącają gospodarkę z równowagi poprzez proces „twórczej destrukcji” i są źródłem zmian. Schumpeter odróżniał wyraźnie przedsiębiorcę od kapitalisty, Przedsiębiorca nie musi posiadać kapitału, lub nawet pracować w firmie. Przedsiębiorca może być również menedżerem lub właścicielem firmy. Osoba jest przedsiębiorcą, gdy wprowadza innowacje i przestaje nim być, gdy po założeniu firmy i realizacji innowacji kieruje firmą podobnie jak inni menedżerowie. Codzienne operacje w firmie nie wymagają przedsiębiorczości (Foss, Klein, 2004). Przedsiębiorcy, jako założyciele nowych firm i innowatorzy, łamią ustalone procedury, przeciwstawiają się ustalonym metodom działania i otoczeniu. Jako liderzy i nonkonformiści „płyną pod prąd”, z czego osiągają satysfakcję. Pomimo takiej opozycji wobec społeczeństwa są akceptowani przez społeczność bankową, która udziela im kredytów finansujących innowacje. Bankowcy są w stanie doskonale ocenić innowacyjne projekty przedsiębiorców. Przedsiębiorcy wyłamują się z ruchu okrężnego, kierując gospodarkę do nieznanych dotąd możliwości. Ruch okrężny oznacza stacjonarny stan (tutaj rozumiany jako doskonała konkurencja), z powtarzającymi się procesami z okresu na okres, przy takich samych cenach i ilościach, zerowej stopie procentowej i zerowych inwestycjach netto. Nowo powstające innowacyjne firmy prowadzą do wzrostu produktywności poprzez fale inwestycji i dezinwestycji. Nowe firmy nie są ograniczone istniejącymi aktywami i dlatego mogą przodować w innowacjach przed istniejącymi firmami, w wyniku czego stare firmy mogą ponosić straty. Przedsiębiorca innowator stosując bardziej efektywne metody produkcji, osiąga premię tak długo, dopóki naśladowcy nie upowszechnią jego nowatorskich metod. Premia ta stanowi źródło zysków i odsetek. Stopa procentowa równa jest zyskowności krańcowego przedsiębiorcy. Innowacyjna premia dzielona jest na spłacane bankom odsetki i resztę przypadającą przedsiębiorcom. Brak niepewności towarzyszący innowacjom sprawia, że bankowcy zadowolają się bazową stopą od kredytów, co pozwala wynagradzać umiejętności przedsiębiorców resztą premii. Według Schumpetera przedsiębiorca nie jest człowiekiem ekonomicznym (*homo economicus*), zrównującym koszty krańcowe z krańcowymi korzyściami. Gotowy jest do znacznego wysiłku prowadzącego do celu. Motywami jego działania są: radość tworzenia, dążenie do

sukcesu czy poprawa pozycji społecznej (Brouver, 2002).

Rola schumpeterowskiego przedsiębiorcy-innowatora jest dobrze widoczna w kontekście odniesień Schumpetera do ekonomicznego systemu Walrasa. Przedsiębiorca w istotowo statycznym systemie Walrasa spełnia paradoksalną rolę (Andersen, 2006). Z jednej strony, motywowany sposobnościami zysku, łączy elementy systemu w spójną całość w równoważącym procesie. Z drugiej strony, przedsiębiorca nie osiąga dochodu w równowadze. W systemie Walrasa występują cztery grupy podmiotów: właściciele ziemi, pracownicy, kapitaliści i przedsiębiorcy. Przedsiębiorca wynajmuje ziemię od właścicieli ziemskich, zatrudnia pracowników, pożycza kapitał od kapitalistów i łączy te czynniki w różne kombinacje w rolnictwie, przemyśle lub w handlu. Przedsiębiorca inicjuje produkcję, gdzie niektórzy pracownicy zatrudnieni są jako menedżerowie, a wyprodukowane dobra sprzedaje po obowiązujących cenach i robi bilans zysków i strat, które mają miejsce tylko w nierównowadze. Ale nierównowaga niwelowana jest w procesie konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami (w procesie prób i błędów – *tâtonnement*). W równowadze nie ma ani zysków ani strat. Jest to paradoksalna sytuacja, gdyż motywowany zyskiem przedsiębiorca nie osiąga zysku. Czyli przedsiębiorca w równowadze osiąga dochód jako właściciel ziemski, pracownik lub kapitalista. Według Schumpetera przedsiębiorca taki jest fikcją z powodu ograniczeń statycznego systemu. Ograniczenie to Schumpeter dostrzega w rozumieniu prędkości procesu rynkowego. Według Walrasa proces ten przebiega bardzo szybko, a wymiana nie dokonuje się poza równowagą. Schumpeter, zgodnie z koncepcją austriacką, widział ten proces jako powolny.

Statyczny system Walrasa stanowi istotne narzędzie w analizie ekonomicznej, ale odnosi się tylko do niektórych zagadnień rzeczywistości gospodarczej. Parametry systemu ekonomicznego są dane, w statycznych stanach walrasowski przedsiębiorca wykonuje rutynowe procedury. Gdy parametry ulegną egzogenicznym zmianom, rolą przedsiębiorcy jest szybkie dostosowanie się do nowych parametrów i doprowadzenie do nowej równowagi. Do analizy takich zagadnień stosowana jest metoda statyki porównawczej. Jednak wiele zjawisk o dynamicznym charakterze nie może być uchwyconych w systemie Walrasa. Ważne jest zrozumienie, jak dokonują się przejścia od jednego stanu statycznego do drugiego, jak dokonują się zmiany parametrów, jak dokonują się zmiany funkcji produkcji. Do wytłumaczenia tych dynamicznych zjawisk istotną staje się rola schumpeterowskiego przedsiębiorcy innowatora, który przeciwnie do walrasowskiego menedżera równoważącego system, burzy równowagę (Andersen, 2006).

Przedsiębiorczość jako czujność lub odkrycia

Koncepcja przedsiębiorczości jako czujności (*alertness*) lub odkrycia najpełniej rozpracowana została przez I. Kirznera (Foss, Klein, 2004). Według Kirznera konkurencja jest procesem przedsiębiorczych odkryć (Kirzner, 1997), gdzie źródłem przedsiębiorczego zysku jest lepsze przewidywanie, odkrywanie nowych produktów, nieznanych dla konkurentów technologii oszczędzających koszty (Foss, Klein, 2004). Sukces nie jest wynikiem podążania do dobrze zdefiniowanego optimum, ale wynikiem osiągnięcia czegoś nieznanego innym.

Koncepcja przedsiębiorczych odkryć zbudowana jest z elementów teorii Misesa (rynku jako przedsiębiorczego procesu) i Hayeka (roli wiedzy i jej zdobywania przez rynkowe interakcje w równoważącym procesie) (Kirzner, 1997). Według Misesa, siłą napędzającą proces rynkowy nie są ani konsumenci, ani właściciele środków produkcji, ale spekulujący, poszukujący zysku przedsiębiorcy. W stanie równowagi nie ma miejsca na taką aktywność. Przedsiębiorca jest więc kluczem dla austriackiej koncepcji konkurencji, jako procesu rywalizacji. Według Hayeka, w równoważącym procesie uczestnicy rynku zdobywają

lepszą wzajemną wiedzę dotyczącą planów innych uczestników rynku.

Przedsiębiorcze decyzje dokonują się w świecie niepewności i dlatego mają charakter spekulatywny, inaczej niż w świecie neoklasycznej teorii, gdzie decyzje podejmowane są w schemacie stworzonym przez funkcję celu i dobrze znane ograniczenia po stronie zasobów i technologii. W neoklasycznej rzeczywistości, gdy brana jest pod uwagę niepewność, to w formie znanych rozkładów prawdopodobieństw. Dlatego nie ma tam miejsca na przedsiębiorczość nie tylko z powodu braku sposobności czystego zysku, ale również dlatego, że wykluczona jest niepewność, co likwiduje indywidualny charakter decyzji. Przedsiębiorca działający w niepewności nie działa w ramach danych cen i produkcji, ale te dane zmienia poprzez swoje decyzje w procesie konkurencji.

Proces równoważenia rynku w wyniku przedsiębiorczych odkryć związanych z ograniczaniem zakresu ignorancji może być utrudniany poprzez ciągłe zmiany gustów konsumentów, dostępności zasobów i technologii. Ponadto, przedsiębiorcze eksperymentowanie może prowadzić do błędnych decyzji powodujących, że nie ma gwarancji bezbłędnej ścieżki prowadzącej do równowagi. Raczej można mówić o istnieniu i naturze istotnych tendencji na rynkach w kierunku ciągłych odkryć, postrzegania i wykorzystywania sposobności czystych zysków, kierujących rynki w kierunku równowagi. Istotne są tu zdolności czujnych podmiotów rynkowych do odkrywania wcześniejszych błędów. U neoklasyków decyzje nie mogą być korygowane, bo zawsze są poprawne, a powodem zmiany decyzji może być tylko egzogeniczna zmiana decyzyjnego schematu.

Należy podkreślić różnice w rozumieniu niedoskonałości wiedzy w austriackiej koncepcji przedsiębiorczych odkryć i w ujęciu niedoskonałości informacji w głównym nurcie ekonomii, reprezentowanym przez Stiglitz (Kirzner, 1997). Austriacy podkreślają element zupełnej (*unknown*) ignorancji, który różni się od niedoskonałej informacji tym, że odkryciom redukującym ignorancję towarzyszy element zaskoczenia. Przedsiębiorcze odkrycia przesuwają granice ignorancji, zwiększając wzajemną wiedzę uczestników rynku, sprowadzając ceny, ilości i jakość produktów do wartości równowagi, gdzie nie ma miejsca na ignorancję. Dla Stiglitz niedoskonała informacja to taka, co do której wiadomo, że istnieje, ale jej zdobycie jest kosztowne (Kirzner, 1997).

Istotna jest również różnica pomiędzy austriacką koncepcją przedsiębiorczego odkrycia, a koncepcją z głównego nurtu dotyczącą badań, mających na celu zdobywaniu dodatkowych informacji. Koncepcja badań może być rozumiana jako przemyślany proces produkcji brakujących informacji. Badacz jest świadomy natury tego, czego nie wie i zna sposób znalezienia brakujących informacji. Naturą przeoczonych sposobności zysku, które czujny przedsiębiorca może odkrywać jest to, że były one całkowicie przeoczone, że nie ma żadnej świadomości (zupełna ignorancja), że zostały przeoczone i nie uchwycone. Tu Austriacy proponują pojęcia zaskoczenia i odkrycia. Ktoś kto uświadamia sobie to, co ktoś inny wcześniej przeoczył, nie produkuje wiedzy w przemyślany sposób, ale odkrył czyjaś całkowitą ignorancję. Zaskoczenie odróżnia więc odkrycia nieznanymi dotąd sposobności zysku od przemyślanych badań, w których wiadomo, jakich informacji brakuje. To co odpowiada za systematyczną tendencję szeregu odpowiednich zaskoczeń konstytuujących równoważący proces nie jest jakąś serią szczęśliwych przypadków, ale naturalną czujnością na możliwe sposobności lub niebezpieczeństwa zagrożeń, co charakteryzuje naturę ludzką. Taka czujność w niepewności wyraża się w odwadze i wyobraźni, które cechują przedsiębiorcę. Bez wiedzy tego, co szukać, bez przemyślanych technik badawczych, przedsiębiorca cały czas obserwuje otoczenie i jest gotowy do odkryć. Każdemu takiemu odkryciu towarzyszy zaskoczenie. Pojęcie odkrycia można więc usytuować pomiędzy przemyślaną produkcją informacji, a zupełnie szczęśliwym przypadkiem sposobności czystego zysku (Kirzner, 1997).

Przedsiębiorcza odwaga i wyobraźnia napędzające rynkowy proces oraz serie odkryć

będące wynikiem przedsiębiorczej czujności mogą realizować się w warunkach wolności wejść na rynki, gdzie odkrywane są sposobności zysku i dokonuje się konkurencja pomiędzy przedsiębiorcami. Konkurencja taka nie oznacza końcowego stanu rywalizacji ale sam proces rywalizacji.

Przedsiębiorczość jako podejmowanie decyzji w warunkach niepewności na podstawie biznesowych osądów

Koncepcja ta związana jest z nazwiskiem F. Knighta i polega na podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności na podstawie biznesowych osądów (*judgments*) (Foss, Klein, 2004). Istotą przedsiębiorczych działań są decyzje, których zakres możliwych rezultatów jest nieznany. Praktykowanie biznesowych osądów odróżnia się od odwagi, czujności, innowacji i innych cech przypisywanym przedsiębiorcom w innych koncepcjach. Przedsiębiorcy podejmujący decyzje w niepewności na podstawie biznesowych osądów mogą być charyzmatyczni, czujni, kreatywni, ale te cechy nie są konieczne. Biznesowy osąd w pierwszym rzędzie dotyczy tworzenia szacunków przyszłych wyników, których prawdopodobieństwa nie są znane. Taka przedsiębiorczość nie może być szacowana w kategoriach produktu krańcowego i dlatego nie może być wynagradzana zgodnie z tym produktem, gdyż szacunki te dotyczą najbardziej niepewnych zdarzeń. Z tego też powodu usługi takich szacunków przyszłych niepewnych zdarzeń nie mogą być sprzedawane i kupowane na rynku, gdyż takie rynki nie istnieją. Dlatego realizacja decyzji na podstawie takich szacunków sprowadza się do tego, że osoba taka zakłada własną firmę. Taki przedsiębiorca powinien więc dysponować kapitałem lub go zdobywać na rynku kapitałowym. Innowacyjne inwestycje w koncepcji Schumpetera finansowane mogą być przez banki, gdyż są pewne i dlatego banki żądają tylko bezryzykownych stóp od udzielanych kredytów. W sytuacji knightowskiej niepewności inwestycje wymagają również innych metod finansowania niż dług. Ryzyko niepowodzenia wymaga premii za to ryzyko, co ogranicza rozmiary inwestycji. Dlatego kapitał akcyjny może być lepszą formą finansowania niepewnych przedsięwzięć (Brouver, 2002).

Heterogeniczność kapitału a przedsiębiorcze decyzje

W neoklasycznej teorii firmy i w jej rozwinięciach, gdzie teoria produkcji oparta jest na dobrze zdefiniowanej funkcji produkcji, kapitał zakładany jest jako homogeniczny. Decyzje co do metod produkcji sprowadzają się więc tylko do wyboru pomiędzy technikami pracochłonnymi lub kapitałochłonnymi. W rzeczywistości jednak kapitał jest heterogeniczny, co oznacza nie tylko fizyczne zróżnicowanie dóbr kapitałowych, ale również to, że istnieją możliwości zróżnicowanych kombinacji aktywów kapitałowych i różne sposoby ich wykorzystania zgodnie z oceną i planem przedsiębiorcy (Foss, Klein, 2004, Foss Ishikawa, 2006). Oznacza to, że kapitał posiada wielorakie atrybuty, które mogą się zmieniać w czasie nawet dla takich samych dóbr kapitałowych. W świecie niepewności przedsiębiorcy nie znają wszystkich istotnych atrybutów, kiedy podejmowane są decyzje produkcyjne. Nie mogą być znane również wszystkie przyszłe atrybuty, będą one odkrywane dopiero w przyszłości w trakcie wykorzystywania kapitału. Atrybuty mogą być również kreowane w trakcie przedsiębiorczych eksperymentów z nowymi produktami lub metodami produkcji.

Ponieważ niektóre obecne i przyszłe atrybuty kapitału nie są znane, nie wszystkie kombinacje kapitału mogą być wyceniane przez rynek, lub gdy taka wycena ma miejsce, to cena określona na rynku może odbiegać od szacunków nabywających go przedsiębiorców.

W historii ekonomii rozróżniane są dwie teorie kapitału: strukturalistyczna (Smith, Menger, Hayek, Lachman) i ilościowa (Ricardo, Böhm-Bawerk, Solow) (Foss Ishikawa,

2006). W ujęciu ilościowym zakłada się mierzalność pozwalającą na agregowanie, a dobra kapitałowe niekonieczne muszą być homogeniczne. W ujęciu strukturalnym obok heterogeniczności istotne są relacje pomiędzy dobrami, takie jak specyficzność i komplementarność. Mówiąc o kombinacjach kapitału potrzebnych do realizacji pewnych planów produkcyjnych ważna jest jego struktura, a nie tylko lista heterogenicznych dóbr, gdyż obok tych dóbr ważna jest wiedza o ich kompozycji dotycząca relacji komplementarności i specyficzności. Oznacza to, że struktura kapitału może mieć właściwości systemu. Takie systemy z kolei mogą być mniej lub bardziej złożone, o mniej lub bardziej ścisłych powiązaniach pomiędzy elementami składowymi. Wzrost ilości dóbr w różnych kombinacjach, pociągać będzie zwykle wzrost złożoności powiązań między nimi i rosnącą liczbę relacji komplementarności i specyficzności.

Przy takim rozumieniu kapitału widać znaczenie wiedzy dotyczącej kompozycji części w strukturze takiego systemu, która może mieć charakter subiektywnych szacunków biznesowych. Związane jest z tym również to, że złożone relacje pomiędzy różnymi składnikami zasobów mogą stanowić istotną barierę konkurencyjnego naśladownictwa, pozwalającą na osiąganie długookresowych przewag konkurencyjnych. Istotne jest również odróżnienie takich współzależności i powiązań pomiędzy składnikami, co do których wiedza jest ogólnie dostępna od tych, na temat których wiedza (często tylko w formie wyobrażeń) jest dostępna tylko dla danego przedsiębiorcy.

Oprócz komplementarności i specyficzności istotna jest również substytucyjność dóbr kapitałowych oraz to, w jakich warunkach relacje te są dominujące. Według Lachmana (Foss Ishikawa, 2006) substytucyjność i komplementarność dotyczą różnych zagadnień. Komplementarne dobra kapitałowe używane są do tego samego celu. Komplementarność zakłada plan, zgodnie z którym każdy składnik spełnia sobie właściwą funkcję. Mówiąc, że dobro powiązane z pewnym produkcyjnym planem może być substytutem w innych zastosowaniach, musimy mówić o innym planie, zgodnie z którym dobro to będzie wykorzystane. W stosunku do tego alternatywnego planu dobro to jest już komplementarne, a nie substytucyjne. Substytucyjność jest związana ze zjawiskami zmiany zachodzącej, gdy początkowy plan jest korygowany. Na tym tle komplementarność związana jest ze stabilnością implikującą pewną techniczną sztywność. Wiele produkcyjnych działań nie jest koordynowanych automatycznie poprzez system cen. Decydowanie o konkretnej strukturze kapitału i z tym związanym planie produkcji, i o ich ewentualnych zmianach to rola przedsiębiorcy. Realizacja istniejących planów przypada menedżerom.

Mówiąc ogólnie, w sytuacji rozproszonej wiedzy, rzeczywistej niepewności, ograniczonej racjonalności, zupełnej ignorancji, bieżące ceny nie mogą odzwierciedlać wszystkich możliwych atrybutów i kombinacji komplementarnych dóbr kapitałowych. Konieczna jest międzyokresowa przedsiębiorcza alokacja zasobów w formie biznesowych zastosowań nowych innowacyjnych kombinacji zasobów, realizowanie biznesowych osądów (*judgments*), czy wcielanie w życie przedsiębiorczych odkryć.

Przedsiębiorczość oparta na wiedzy

Wiedza kształtująca i wspierająca postęp technologiczny powstaje głównie w akademickich ośrodkach badawczych. Powstaje więc problem, jak taka wiedza znajduje drogę do komercyjnych zastosowań (Witt, Zellner, 2005). Problemy związane z transferem akademickiej wiedzy do biznesu związane są z naturą wiedzy. Ogólnie można mówić o dwóch formach wiedzy: wiedza jawna, możliwa do kodowania i gromadzenia na nośnikach informacji oraz wiedza ukryta o różnych stopniach specyficzności. Ta część wiedzy ukrytej, niejawniej, obejmuje umiejętności metodologiczne w generowaniu nowej naukowej wiedzy, umiejętności rozpoznawania, formułowania i rozwiązywania złożonych problemów,

umiejętności wykorzystania infrastruktury naukowej, umiejętności posługiwania się nowymi technologiami informatycznymi. Te elementy wiedzy ukrytej mają charakter wiedzy zdobywanej w praktyce i nie dają się zapisać na nośnikach informacji, ich nośnikami są osoby, które taką wiedzę zdobyły. Transfer takiej wiedzy musi być inny niż transfer wiedzy jawnej. Dokonuje się to zwykle na drodze migracji ludzi z ośrodków badań naukowych do biznesu. Migracja taka powoduje, że u osób opuszczających ośrodki badawcze ukryta wiedza może się dezaktualizować. Wymagałoby to odpowiednio częstych migracji nowych naukowców dla aktualizacji praktycznej wiedzy. Z drugiej strony, bodźce do przejść są osłabiane z powodu niepewności kariery zawodowej w biznesie powodowanej dezaktualizacją ukrytej wiedzy. Dlatego też firmy chcące pozyskać naukowców do pracy u siebie muszą zapewnić im odpowiednie długookresowe ścieżki kariery zawodowej.

Inicjującym elementem przedsiębiorczości opartej na wiedzy jest dostrzeżenie biznesowych sposobności dla nowej wiedzy naukowej, gdyż nowe odkrycia naukowe nie zawierają wskazówek co do nowych produktów i procesów użytecznych komercyjnie. Na tym etapie konieczne są wyobrażenia i szacunki odnoszące się do nowych idei i warunków rynkowych. Kolejny etap realizacji koncepcji biznesowej polega na pozyskaniu odpowiednich zasobów i ich koordynacji. W tym przypadku chodzi głównie o zasoby wiedzy. W przypadku wiedzy ukrytej nośnikiem tej wiedzy mogą być migrujący naukowcy zatrudniani przez istniejące firmy lub naukowcy-przedsiębiorcy zakładający nowe firmy. W przypadku już istniejących firm konieczna jest jeszcze integracja nowo pozyskanej wiedzy ze zdolnościami firmy.

Po założeniu firmy naukowiec-przedsiębiorca z czasem, gdy dalej dokonuje się postęp w badaniach naukowych, zmuszony będzie do transferu tej nowej wiedzy do firmy. Gdy dotyczy to wiedzy jawnej, może on polegać na swoich zdolnościach absorpcyjnych lub je ulepszać. W przypadku wiedzy ukrytej, wcześniejszy naukowiec a teraz przedsiębiorca, może nie być w stanie takiego transferu samodzielnie dokonać i powinien pozyskać innych naukowców dysponujących taką wiedzą. Będzie występował teraz w roli potencjalnego pracodawcy. Dla pozyskania pracowników z odpowiednią wiedzą gotowych do migracji od nauki do biznesu potrzebne będą prawdopodobnie bodźce w formie gwarancji długookresowej ścieżki kariery zawodowej, na której po dezaktualizacji wnoszonej obecnie wiedzy pracownicy będą przemieszczani od technicznych do innych, na przykład menedżerskich zadań. Takie rozwiązanie jest możliwe w sytuacji, gdy firma rozrosła się już do organizacyjnej formy i pozwala na zatrudnianie pracowników. W innych przypadkach możliwe są rozwiązania w formie partnerstwa z migrującymi naukowcami, sprzedaż firmy, fuzje czy przejęcia (Witt, Zellner, 2005).

Znaczny udział w transferze wiedzy mają jednak duże istniejące już firmy z rozbudowaną strukturą organizacyjną. Firmy te chcąc utrzymywać lub zwiększać przewagi konkurencyjne muszą na bieżąco śledzić postępy w nauce i technologii i poszukiwać sposobności ich komercyjnych zastosowań. Oprócz konieczności absorbowania nowej wiedzy pojawia się tu problem dostosowania pozyskiwanej wiedzy do specyficznych dla firmy kompetencji i procedur, którymi firma się posługuje. Kluczowe kompetencje mogą czasem utrudniać absorpcję nowej wiedzy. Przedsiębiorczość w przypadku dużych firm nie jest mniej ważna niż dla nowo powstających firm, podzielona jest tylko pomiędzy różne osoby. Mogą to być płatni menedżerowie spełniający równocześnie funkcje menedżerskie i przedsiębiorcze. Pojawia się tu konieczność koordynacji usług pracowników wiedzy z ogólną koncepcją biznesu. To zadanie koordynacji mogą dobrze spełniać doświadczeni już pracownicy, awansujący na wewnątrzorganizacyjnej ścieżce kariery zawodowej, którzy wcześniej w procesie migracji od nauki do biznesu zatrudnieni zostali przez organizację. Perspektywa takiej kariery w organizacji jest istotnym bodźcem przyciągania naukowców do organizacji i pozwala na tworzenia bazy wiedzy w firmie. Może się zdarzyć również tak, że pracownicy

nauki zatrudnieni w organizacji, po zdobyciu dodatkowego doświadczenia postanowią opuścić firmę i założyć własną. Mogą też pociągnąć za sobą innych pracowników.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że z pojęciem przedsiębiorczości łączone są wielorakie funkcje związane z podejmowaniem decyzji w ramach firm. Spośród wielu określeń przypisywanych przedsiębiorcy właściwe wydaje się wyróżnienie funkcji menedżera i przedsiębiorcy w ścisłym znaczeniu. Menedżer to podmiot podejmujący rutynowe decyzje w dobrze określonych uwarunkowaniach. Taka przedsiębiorczość to po prostu inny czynnik produkcji otrzymujący w równowadze rynkową stopę zwrotu za swoje usługi, zgodnie ze swoją produktywnością krańcową. Natomiast przedsiębiorca, w ścisłym znaczeniu, to podmiot działający w sytuacji rozproszonej wiedzy, rzeczywistej niepewności, ograniczonej racjonalności, zupełnej ignorancji. Nie może być traktowany podobnie jak inne czynniki produkcji opłacane zgodnie z ich produktywnością krańcową. Jego wynagrodzeniem jest czysty przedsiębiorczy zysk nie mający odzwierciedlenia w żadnym składniku kosztów. Można to podsumować stwierdzeniem Blauga (1994, s. 472), że „teoria przedsiębiorczości zaczyna się tam, gdzie kończy się teoria produktywności krańcowej”. Nie oznacza to, że przedsiębiorca nie może spełniać również funkcji menedżerskich.

Istotnym wnioskiem jest również to, że działania przedsiębiorcze albo burzą albo przywracają równowagę, choć mówienie o równowadze w kontekście niepewności, ograniczonej racjonalności, zupełnej ignorancji, rozproszonej wiedzy, ciągłej zmiany gustów, dostępności zasobów i technologii, jest daleko posuniętym uproszczeniem. Bardziej realistyczna może być analiza procesu konkurencji bez odnoszenia jej do pojęcia równowagi.

Ze względu na brak miejsca w opracowaniu nie zwrócono uwagi na pewne zagadnienia, z których bardzo istotne jest to, że przedsiębiorczość również może mieć charakter nieproduktywny a nawet destruktywny. Zwykle przedsiębiorczość wiąże się z jej pozytywnymi skutkami, jak wzrost i rozwój gospodarczy. Milcząco zakłada się, że w warunkach gospodarki rynkowej, z prywatną własnością, przedsiębiorczość ma charakter produktywny. Decydującym bodźcem przedsiębiorczych działań są sposobności zysku. Dlatego, na jakie działania zwrócona będzie uwaga przedsiębiorców, zależy od reguł gry i systemu wypłat za podejmowane działania (Baumol, 1990). Przy nieodpowiednich regułach gry i złym systemie wypłat znaczna część przedsiębiorczego wysiłku może być ulokowana w działaniach mających charakter pogoni za rentą, czy nawet przestępstw.

BIBLIOGRAFIA:

1. Alchian A., Demsetz H., (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, nr. 62.
2. Andersen E. S., (2006), Appraising Schumpeter's 'Essence' after 100 Years: From Walrasian Economics to Evolutionary Economics, DRUID Paper no. 06-35, www.druid.dk.
3. Baumol W. J., (1968), Entrepreneurship in Economic Theory, *American Economic Review*, May, Vol. 58, Issue 2, s. 64-71.
4. Baumol W. J., (1990), Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive, *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, s. 893-921.
5. Blaug M., (1994), Teoria Ekonomii. Ujęcie retrospektywne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Boudreaux D. J., Holcombe R. G., (1989), The Coasian and Knightian Theories of the Firm, *Managerial and Decision Economics*, vol. 10, s. 147-154.

7. Brouwer M. T., (2002), Weber, Schumpeter and Knight on the entrepreneurship and economic development, *Journal of Evolutionary Economics*, Springer – Verlag, nr 12, s. 83-105.
8. Coase R. H. (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica* , no 4.
9. Foss N. J., Ishikawa I., (2006), *Towards a Dynamic Resource-Based View: Insights from Austrian capital and Entrepreneurship Theory*, DRUID Working Paper no. 06-16, www.druid.dk.
10. Foss N. J., Klein P. G., (2004), *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?*, <http://www.druid.dk>.
11. Kirzner I. M., (1997), *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*, *Journal of Economic Literature*, Vol.XXXV (March 1997); 35, s. 60-85.
12. Leibenstein H., (1968), *Entrepreneurship end Development*, *American Economic Review*, May, Vol. 58, Issue 2, s. 72-83.
13. Nijkamp P., (2000), *Entrepreneurship in modern network economy*, <ftp://zappa.ubvu.vu.nl/20000042.pdf>.
14. Soltow J. H., (1968), *The Entrepreneur in Economic History*, *American Economic Review*, May, Vol. 58, Issue 2, s.84-92.
15. Witt U., Zellner C., (2005), *Knowledge-based Entrepreneurship: The Organizational Side of Technology Commercialization*, <http://www.druid.dk>.