

KRZYSZTOF ZIĘBA

PREPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

POLITECHNIKA GDAŃSKA

monografie

149

PRZEWODNICZĄCY KOMITETU REDAKCYJNEGO
WYDAWNICTWA POLITECHNIKI GDAŃSKIEJ

Janusz T. Cieśliński

REDAKTOR PUBLIKACJI NAUKOWYCH

Michał Szydłowski

REDAKTOR SERII

Błażej Prusak

RECENZENCI

Jerzy Cieślik

Aleksandra Gawel

PROJEKT OKŁADKI

Jolanta Cieślawska

Wydano za zgodą
Rektora Politechniki Gdańskiej

Oferta wydawnicza Politechniki Gdańskiej jest dostępna pod adresem
www.pg.edu.pl/wydawnictwo/akatalog
zamówienia prosimy kierować na adres wydaw@pg.gda.pl

Utwór nie może być powielany i rozpowszechniany, w jakiegokolwiek formie
i w jakiegokolwiek sposób, bez pisemnej zgody wydawcy

© Copyright by Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2015

ISBN 978-83-7348-612-6

WYDAWNICTWO POLITECHNIKI GDAŃSKIEJ

Wydanie I. Ark. wyd. 20,6, ark. druku 16,0, 149/867

Druk i oprawa: Totem.com.pl, sp. z. o.o., sp. komandytowa
ul. Jacewska 89, 88-100 Inowrocław, 52 354 00 40

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
1. WSPÓŁCZESNE BADANIA NAD PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ	11
1.1. Przedsiębiorczość – ujęcie ekonomiczne	18
1.2. Przedsiębiorczość – ujęcie psychologiczne	26
1.3. Przedsiębiorczość – ujęcie socjologiczno-kulturowe	35
1.4. Przedsiębiorczość a wzrost gospodarczy	45
1.5. Podsumowanie	57
2. PREPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO ELEMENT WSPÓŁCZESNEGO PARADYGMATU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	59
2.1. Okazja przedsiębiorcza jako centralne zagadnienie przedsiębiorczości	61
2.2. Proces tworzenia nowego przedsięwzięcia	72
2.3. Koncepcja preprzedsiębiorczości	85
2.4. Preprzedsiębiorczość a poziom rozwoju gospodarczego	98
2.5. Podsumowanie	104
3. BADANIA NAD PREPRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ – DETERMINANTY, MOTYWACJE I ASPIRACJE	110
3.1. Preprzedsiębiorczość w badaniach światowych	111
3.1.1. Badania PSED	112
3.1.2. Badania GEM	119
3.1.3. Polskie edycje badania GEM	122
3.2. Zasobowe determinanty preprzedsiębiorczości	128
3.2.1. Kapitał ludzki	129
3.2.2. Kapitał społeczny	135
3.2.3. Kapitał finansowy	138
3.3. Pozazasobowe determinanty preprzedsiębiorczości	141
3.3.1. Płeć	142
3.3.2. Samoocena przedsiębiorczości	143
3.3.3. Poczucie samoskuteczności	144
3.3.4. Czujność przedsiębiorcza	146
3.3.5. Identyfikacja okazji przedsiębiorczej	147
3.4. Motywacje założycielskie i aspiracje wzrostowe preprzedsiębiorców	149
3.5. Podsumowanie – czynnikowo-wynikowy model preprzedsiębiorczości	161
4. PREPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ WŚRÓD POLSKICH STUDENTÓW – WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH	163
4.1. Uzasadnienie doboru prób wykorzystanych w badaniach	163
4.2. Charakterystyka prób badawczych	166
4.3. Obraz preprzedsiębiorców uzyskany w badaniach empirycznych	178
4.3.1. Kapitał ludzki	178
4.3.2. Kapitał społeczny	179
4.3.3. Kapitał finansowy	184
4.3.4. Płeć	188
4.3.5. Samoocena przedsiębiorczości	189
4.3.6. Poczucie samoskuteczności	191
4.3.7. Czujność przedsiębiorcza	192
4.3.8. Identyfikacja okazji przedsiębiorczej	194
4.3.9. Motywacje założycielskie	195

4.3.10. Aspiracje wzrostowe	201
4.3.11. Czynnikowo-wynikowy model preprzedsiębiorczości w świetle zweryfikowanych hipotez badawczych	205
4.4. Wpływ procesu edukacji na postawy przedsiębiorcze studentów	211
4.4.1. Zmiany statusu potencjalnego przedsiębiorcy wśród badanych studentów	212
4.4.2. Zmiany statusu przyszłego przedsiębiorcy wśród badanych studentów	218
4.4.3. Preprzedsiębiorczość studentów na tle deklarowanych postaw przedsiębiorczych	225
4.5. Podsumowanie	230
ZAKOŃCZENIE	232
BIBLIOGRAFIA	237
Streszczenie w języku polskim	254
Streszczenie w języku angielskim	255

WSTĘP

Począwszy od drugiej połowy XX wieku obserwuje się stały wzrost zainteresowania zagadnieniami związanymi z szeroko pojętą przedsiębiorczością. Przyczyny tego zwiększonego zainteresowania na przestrzeni kilku minionych dekad były różnorakie. Pierwszym impulsem do zwrócenia baczniejszej niż dotąd uwagi na postać przedsiębiorcy był odnotowany renesans małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Po okresie narastającej dominacji dużych przedsiębiorstw i zorientowaniu na produkcję masową, w latach siedemdziesiątych XX wieku zaobserwowano zwiastuny istotnych zmian. Zmiany te, które zaowocowały wzrostem znaczenia MSP, były wynikiem m.in. dokonującego się postępu technologicznego, długofalowego rozwoju gospodarczego oraz pojawienia się zjawiska stagflacji. Ten ostatni czynnik był istotny o tyle, że przyczynił się do podważenia keynesowskiego paradygmatu ekonomii popytowej i spowodował upowszechnienie się alternatywnych nurtów, zakorzenionych w ekonomii klasycznej i neoklasycznej. Stworzyło to korzystne warunki do rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości.

Na przełomie XX i XXI wieku powstała seria publikacji mówiących o dokonującej się w krajach najbardziej rozwiniętych transformacji gospodarczej, wyrażającej się przejściem od gospodarki menedżerskiej do gospodarki przedsiębiorczej. Część opisu gospodarki przedsiębiorczej jest tożsama z popularną obecnie koncepcją gospodarki opartej na wiedzy, jednak gospodarka przedsiębiorcza jest koncepcją szerszą i wielowątkową. Rola wiedzy w gospodarce przedsiębiorczej jest bardzo istotna, ale kluczowym zasobem z punktu widzenia rozwoju gospodarki jest przedsiębiorczość.

Rozumiejąc wagę, jaką współcześnie przypisuje się przedsiębiorczości, należy też podkreślić, że pojęcie to nadal pozostaje niedookreślone – brak jest bowiem jednej, powszechnie akceptowanej definicji przedsiębiorczości mimo, że zagadnieniom definicyjnym poświęcono liczne już opracowania naukowe. W warstwie językowej należy uznać, że de-sygnaty przedsiębiorczości i przedsiębiorcy skutecznie opierają się próbom stworzenia ich kompletnego opisu. Wiązane z nimi leksemy nie oddają w pełni ich znaczenia i wydaje się, że ten stan rzeczy należy raczej zaakceptować.

Nadal też trwa dyskusja, czy nauka o przedsiębiorczości jest już wyodrębnionym, samodzielnym bytem czy też należy uznać ją jedynie za element innej dyscypliny naukowej. Niezależnie jednak od tego, czy emancypację nauki o przedsiębiorczości uznać za w pełni dokonaną czy też nie, można – bez większych wątpliwości – wskazać te dyscypliny naukowe, w których badania nad przedsiębiorczością są zakorzenione. Są to: ekonomia, socjologia, zarządzanie i psychologia (Davidsson, Low, Wright, 2001). W Polsce obserwuje się tendencję, by prace poświęcone przedsiębiorczości lokować najczęściej w nurcie nauk o zarządzaniu (Bratnicki, 2008), choć jak zawsze w przypadku publikacji balansujących na pograniczu różnych nauk, jednoznaczne przypisanie danego dzieła do określonej dyscypliny naukowej może budzić kontrowersje. Nie darmo pisze się od dawna np. o ekonomii przedsiębiorczości (Bratnicki, 2001). Wątpliwości co do usytuowania przedsiębiorczości na tle innych nauk i jej ewentualnej przynależności do którejś z nich nie rozstrzygają nawet najnowsze publikacje – patrz (Sudoł, 2014).

W literaturze poświęconej przedsiębiorczości można wyodrębnić szereg nurtów, podejść i aspektów. Niniejsza książka prezentuje jeden z mniej spopularyzowanych, a jednocześnie ważnych aspektów przedsiębiorczości – preprzedsiębiorczość (*nascent entrepreneurship*). Chociaż proces tworzenia nowych firm i jego znaczenie dla gospodarki Polski był przedmiotem naukowych dociekań już kilkanaście lat temu (Jackson, Klich, Poznańska, 1999), (Jackson, Klich, Poznańska, 2005), to wedle wiedzy autora na polskim rynku nie pojawiła się dotąd ani jedna publikacja, w której problematyka preprzedsiębiorczości byłaby tematem wiodącym. Właśnie ten fakt stanowił bezpośrednią inspirację dla autora, by podjąć próbę zapełnienia tej swoistej luki w polskiej literaturze dotyczącej przedsiębiorczości. Udało się to w znacznej mierze dzięki realizacji grantu habilitacyjnego MNiSW „Analiza postaw preprzedsiębiorczych i ich determinant wśród uczniów i studentów na terenie Trójmiasta”. Cennym uzupełnieniem okazały się badania przeprowadzone wśród studentów University of Glasgow w ramach odbywanego na tej uczelni stypendium naukowego. Łącznie w prowadzonych badaniach wzięło udział ponad 2300 respondentów.

Książka składa się z czterech rozdziałów, poprzedzonych wstępem i zwieńczonych częścią podsumowującą całość. Rozdział pierwszy nakreśla tło dla dalszych rozważań, prezentując pokrótce stan współczesnych badań nad przedsiębiorczością. W rozdziale tym wyodrębniono trzy zasadnicze ujęcia, w jakich bywa rozpatrywana problematyka przedsiębiorczości. Jako pierwsze opisano ujęcie ekonomiczne, co jest zgodne z logiką rozwoju pojęcia przedsiębiorczości – zostało ono stworzone przez ekonomistów. Ważnym uzupełnieniem, a jednocześnie podkreśleniem interdyscyplinarnego charakteru przedsiębiorczości, jest ujęcie psychologiczne oraz socjologiczno-kulturowe. W dalszej części tego rozdziału przeanalizowano związki między przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym. W podsumowaniu rozdziału pierwszego wskazano także mniej znane kierunki badań nad przedsiębiorczością, zakorzenione w innych gałęziach nauk, łącznie z genetyką.

Rozdział drugi jest zogniskowany wokół zagadnienia preprzedsiębiorczości, które jest ukazane jako istotny element współczesnego paradygmatu przedsiębiorczości. Punktem wyjścia do rozważań zaprezentowanych w tym rozdziale jest problematyka okazji przedsiębiorczej. Wobec dużego zróżnicowania definicji pojęcia przedsiębiorcy zaproponowano, by elementem spajającym uczynić okazję przedsiębiorczą, a przedsiębiorcami nazwać te osoby, które zakładają własną firmę i zarządzają nią w celu wykorzystania okazji przedsiębiorczej. W dalszej części tego rozdziału omówiony został proces tworzenia nowego przedsięwzięcia, co pozwoliło w dalszej kolejności na uwypuklenie roli i znaczenia preprzedsiębiorczości w procesie przedsiębiorczym. Rozdział drugi zamyka zwięzła analiza związków między preprzedsiębiorczością a poziomem rozwoju gospodarczego osiąganego w poszczególnych krajach.

W kolejnym rozdziale przedstawiono wybrane wyniki światowych badań nad preprzedsiębiorczością. Na wstępie omówiono główne projekty badawcze, które w sposób bezpośredni (jak badania PSED) lub pośredni (badania GEM) obejmują swym zasięgiem problematykę preprzedsiębiorczości. W dalszej części rozdziału zaprezentowano stan wiedzy na temat determinant preprzedsiębiorczości i na podstawie opisanych tam wyników badań postawiono hipotezy badawcze. Omówiono też problematykę motywacji założycielskich i aspiracji wzrostowych preprzedsiębiorców oraz sformułowano dotyczące ich hipotezy badawcze. W części podsumowującej ten rozdział zaproponowano czynnikowo-wynikowy model preprzedsiębiorczości, łączący determinanty preprzedsiębiorczości z elementami stanowiącymi charakterystykę efektów procesu przedsiębiorczego: motywacjami założy-

cielskimi, aspiracjami wzrostowymi i branżą¹. Wspomniany model preprzesiębiorczości stworzony został na podstawie postawionych w tym rozdziale hipotez.

Ostatni, czwarty rozdział prezentuje wyniki badań empirycznych prowadzonych przez autora na dziesięciu różnych próbach badawczych, obejmujących przede wszystkim studentów (głównie polskich), ale też uczniów ostatnich klas szkół licealnych oraz przedsiębiorców. Uzyskane wyniki posłużyły do weryfikacji postawionych wcześniej hipotez badawczych, jak również do nakreślenia szerszego tła dla analizy zjawiska preprzesiębiorczości. Dzięki przyjętemu sposobowi prowadzenia badań możliwa była również ocena wpływu procesu edukacji studentów na wykazywane przez nich postawy przedsiębiorcze. Elementem zamykającym ten rozdział jest analiza zmian statusu preprzesiębiorcy wśród badanych studentów na tle deklarowanych przez nich postaw przedsiębiorczych. Warto tu podkreślić, że analiza ta objęła nie tylko przedsiębiorców potencjalnych i przyszłych przedsiębiorców, co jest często spotykane w badaniach nad przedsiębiorczością studentów, ale przede wszystkim studenckich preprzesiębiorców. Wyniki badań pokazują, że determinanty statusu przedsiębiorcy potencjalnego i przyszłego różnią się znacząco od determinant preprzesiębiorczości, zwłaszcza jeśli chodzi o siłę oddziaływania.

Do weryfikacji postawionych hipotez wykorzystywane były – w ograniczonym zakresie – metody statystyczne, przede wszystkim test χ^2 . Należy jednak podkreślić, że rola metod ilościowych w tej książce nie jest kluczowa. Wynika to w znacznej mierze z dwóch względów. Po pierwsze, zaobserwowane zróżnicowanie między preprzesiębiorcami i pozostałymi osobami nie jest duże. Jest to zgodne z prezentowaną w literaturze wizją preprzesiębiorcy jako osoby nieodróżniającej się w sposób fundamentalny od generalnej populacji. Statystyczne potwierdzenie takiego niewielkiego zróżnicowania wymaga prowadzenia badań na próbach o bardzo dużej liczności. Wymagania dotyczące liczności prób badawczych stanowią drugi element przesądzający o ograniczonej roli metod ilościowych w tej pracy. Mimo, że badaniami objęto znaczną liczbę respondentów, w niektórych przypadkach okazała się ona niewystarczająca, by zapewnić statystyczną istotność uzyskanych wyników.

Uważny czytelnik zauważy, że w tekście pojęcia „przedsiębiorstwo” oraz „firma” są traktowane synonimicznie, przy czym pojęcie „firma” zdecydowanie dominuje. Może to budzić pewne kontrowersje zwłaszcza, że puryści językowi podkreślają różnice między przedsiębiorstwem a firmą. Autor świadomie zdecydował się na dość konsekwentne stosowanie pojęcia „firma”, bowiem w szerokim odbiorze „przedsiębiorstwo” kojarzone jest z organizacją gospodarczą znacznej wielkości. Gros rozważań prowadzonych w tej książce skupia się jednak na sektorze MSP, do niego bowiem należy przytłaczająca większość zakładanych przedsiębiorstw. Stąd też posługiwanie się słowem „firma” wydaje się łatwiejsze w odbiorze dla czytelników mniej zaznajomionych z problematyką przedsiębiorczości, a jednocześnie nie powinno być mylące lub dwuznaczne dla naukowców specjalizujących się w tej dziedzinie.

Preprzesiębiorczość jest niewątpliwie ważnym elementem składowym procesu przedsiębiorczego. Postrzeganie przedsiębiorczości jako procesu jest podejściem relatywnie nowym, a badanie procesu przedsiębiorczego niesie za sobą istotne walory poznawcze. Jak wiele innych, proces przedsiębiorczy ma charakter selektywny. W jego wyniku – co oczywiste – powstają nowe firmy, ale – co niekiedy umyka uwadze badaczy – część prób założenia własnej firmy kończy się niepowodzeniem. W odniesieniu do preprzesiębiorczości można powiedzieć, że próby te często kończą się niepowodzeniem zanim jeszcze zostaną

¹ Spośród wymienionych elementów jedynie branża nie była przedmiotem prowadzonych badań.

odnotowane w jakichkolwiek statystykach. Selektywność procesu nie stanowi problemu, o ile selekcja jest efektywna. Jeśli zatem porażka dotyka te przedsięwzięcia, które nie miały szans na zaistnienie na rynku, to proces przedsiębiorczy spełnia to samo zadanie, jakie w gospodarce spełnia rynek – eliminuje podmioty nieefektywne. Nie ma jednak dostatecznych dowodów, by zakładać, że selekcja, jaka dokonuje się na etapie procesu przedsiębiorczego jest efektywna. Być może (a nawet niemal na pewno) nie wszystkie porażki poniesione w procesie przedsiębiorczym są tożsame z nieefektywnymi przedsięwzięciami biznesowymi. Jeśli zaś uznać, że proces przedsiębiorczy jest selektywny, lecz nie w pełni efektywny, to pojawia się miejsce na świadome wpływanie na jego wyniki poprzez pewnego rodzaju interwencjonizm – stosowanie narzędzi oddziałujących na wyniki procesów przedsiębiorczych zachodzących w gospodarce. To jednak wymaga daleko posuniętego rozumienia zarówno specyfiki samego procesu przedsiębiorczego, jak i jego kontekstu.

W Polsce ten obszar badawczy, jakim jest preprzedsiębiorczość, pozostaje w olbrzymiej mierze swoistą *terra incognita*. Jedyne większe badania na ten temat, jakich wyniki zostały dotąd opublikowane, to Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012 i 2013². Wyniki GEM są o tyle cenne, że uzyskano je stosując zunifikowaną metodę badań. Można zatem próbować odnieść je do wyników uzyskiwanych w innych krajach, uczestniczących w badaniach GEM. Mankamentem wspomnianej metodyki jest to, że badaniami objęta jest niewielka liczba preprzedsiębiorców, co powoduje, że zaobserwowane prawidłowości mogą być często wynikiem przypadku. Ponadto, ze względu na fakt, że w kolejnych edycjach GEM nie powraca się do tej samej próby badawczej, porównywalność wyników może być problematyczna. Ograniczona jest też możliwość identyfikacji trendów lub zmian tendencji, ponieważ nie można przesądzić, na ile zmiana w uzyskanych wynikach bierze się ze zmiany próby badawczej.

W odróżnieniu od badań Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED), badania GEM nie śledzą zmian w badanej populacji, nie skupiają się też na determinantach preprzedsiębiorczości ani na przebiegu procesów przedsiębiorczych. Zgromadzone w ramach GEM dane nie pozwalają więc na pogłębione badania nad preprzedsiębiorczością w danym kraju. Ponieważ badania typu PSED nie były dotąd prowadzone w Polsce, można bez wahania stwierdzić, że nasza wiedza na temat polskich preprzedsiębiorców, ich charakterystyki osobowej, podejmowanych przez nich działań założycielskich oraz ich rezultatów jest wciąż bardzo ograniczona. Niewiele wiemy o determinantach preprzedsiębiorczości w Polsce i sile ich oddziaływania.

W zamyśle autora monografia ta miała mieć charakter naukowy. Autor ma jednak nadzieję, że zainteresuje ona nie tylko naukowców, ale także dydaktyków prowadzących zajęcia z przedsiębiorczości na poziomie uniwersyteckim, studentów studiów doktoranckich oraz pasjonatów szeroko pojętej problematyki przedsiębiorczości. Być może okaże się także przydatna dla dyplomantów i studentów kierunków związanych z zarządzaniem i ekonomią, jak również dla samych preprzedsiębiorców. Niezależnie od tego, kto i do jakich celów będzie ją wykorzystywał, pełną odpowiedzialność za treści w niej zawarte ponosi wyłącznie jej autor.

Ostateczny kształt tej książki jest wynikiem nie tylko pracy samego autora, ale i życzliwie krytycznych uwag ze strony pierwszych czytelników jej maszynopisu: prof. Piotra Dominiaka i dr hab. Julity Wasilczuk. Chciałbym im tutaj bardzo podziękować: prof. Do-

² Wspomniane edycje GEM, opisujące badania przeprowadzone w latach 2011 i 2012, są odpowiednio drugą i trzecią edycją tych badań w Polsce. Pierwsza dotyczyła roku 2004, ale problematyka preprzedsiębiorczości była tam potraktowana bardzo marginalnie. Sama nazwa – preprzedsiębiorczość – została po raz pierwszy użyta sześć lat później.

miniakowi za nieustającą życzliwość i wsparcie, dr hab. Julicie Wasilczuk za inspirację do podjęcia tego tematu i za pomoc w pozyskiwaniu danych. Jestem niezwykle wdzięczny recenzentom książki: dr hab. Aleksandrze Gawel i dr. hab. Jerzemu Cieślakowi. Ich wnikliwe uwagi i sugestie umożliwiły mi poprawienie jasności wyводу oraz – miejscami – jego pogłębienie; pozwoliły też na wyeliminowanie niejasności i niejednoznaczności pojawiających się w tekście. Jednocześnie spora część sugestii recenzentów miała charakter indykatywny, co dało mi pewną swobodę w zakresie ich uwzględnienia w ostatecznej wersji książki.

Wyrazy wielkiej wdzięczności należą się też tym, którzy – mimo, iż nie mieli znaczącego wkładu merytorycznego – walczyli przyczynili się do powstania tej książki. W pierwszym rzędzie mojej żonie Małgosi, bez której wsparcia i pomocy jej napisanie byłoby niezwykle niemożliwe. Piotrusiowi i Oli za cierpliwie znoszenie wymówek taty, że nie może się z nimi pobawić, bo pisze książkę. Chciałbym też podziękować moim Rodzicom, których niezawodna, codzienna pomoc była po prostu nieoceniona. Tę książkę chciałbym zadedykować właśnie Im oraz Piotrowi Delekkie, który – gdyby to tylko było możliwe – z pewnością byłby jednym z pierwszych jej czytelników.