

KRZYSZTOF ZIĘBA
Politechnika Gdańska

**ROLA WYBRANYCH DETERMINANT
W KSZTAŁTOWANIU POSTAW PREPRZEDSIĘBIORCZYCH**

Wprowadzenie

Ostatnia dekada dwudziestego wieku i pierwsze lata nowego stulecia upływają pod znakiem przemian, których zasięg i skala nie mają precedensu. Procesy transformacji ustrojowej obejmujące kraje Europy Środkowej i Wschodniej zepchnęły model gospodarki centralnie planowanej na margines. Globalizacja i internacjonalizacja gwałtownie przyspieszyły, a układ sił w globalnej gospodarce zaczyna się zmieniać, odzwierciedlając rosnącą rolę Chin i innych krajów (grupa BRIC – Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) o wysokim potencjale wzrostowym. Wiodące gospodarki końca dwudziestego wieku zmagają się z problemami nadmiernego zadłużenia, rachitycznego wzrostu gospodarczego i rosnącego bezrobocia. O ile rywalizacja między systemami gospodarki rynkowej i gospodarki centralnie planowanej została bezsprzecznie rozstrzygnięta na korzyść tej pierwszej, o tyle aktualne pozostaje pytanie: jaka gospodarka rynkowa pozwoli sprostać wyzwaniom dwudziestego pierwszego wieku?

Rozwój gospodarek kapitalistycznych po drugiej wojnie światowej przebiegał w gruncie rzeczy zgodnie z opinią sformułowaną przez J.A. Schumpetera¹, który podkreślał, że wielkie korporacje będą stanowić trzon rozwojowy gospodarki, stopniowo wypierając małe i średnie przedsiębiorstwa. Ten pogląd na rozwój gospodarki kapitalistycznej zaczął ulegać zmianie dopiero w końcu lat 70., wraz z opublikowaniem wyników badań wskazujących na fakt, że firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) są istotnym kreatorem miejsc pracy i bynajmniej nie ulegają

¹ J.A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, WN PWN, Warszawa 1995.

postępującej marginalizacji². W ostatnich dwóch dekadach dwudziestego wieku zaczęto poświęcać coraz więcej uwagi rosnącej roli sektora MŚP oraz problematyce przedsiębiorczości³. Przekształcenia zachodzące na przełomie wieków w gospodarkach krajów rozwiniętych coraz częściej interpretuje się jako wynik procesu przechodzenia od schumpeterowskiej gospodarki menedżerskiej (*managed economy*) do gospodarki przedsiębiorczej (*entrepreneurial economy*). D.B. Audretsch i A.R. Thurik widzą w tym przejściu szansę na ograniczenie problemu bezrobocia⁴. Ci sami autorzy określają też 14 obszarów, w których dokonują się zmiany kluczowe dla transformacji gospodarki menedżerskiej w przedsiębiorczą. Wspólnym wątkiem dla nich wszystkich jest rosnąca rola nowych, małych przedsiębiorstw nadających gospodarce przedsiębiorczej właściwy jej dynamizm⁵. Jeśli wspomniany proces transformacji jest udaną diagnozą etiologii zmian zachodzących we współczesnych gospodarkach, to procesom tworzenia nowych firm należy poświęcić znacznie więcej uwagi niż do tej pory.

Stąd właśnie wynika cel główny niniejszego opracowania, a jest nim próba analizy postaw preprzesiębiorczych oraz określenia istotności wybranych determinant tych postaw⁶. Próbie tej towarzyszy zwięzłe przedstawienie pojęcia preprzesiębiorczości i jego miejsca w badaniach nad przedsiębiorczością. Na gruncie polskim praktycznie nie prowadzono dotąd badań nad preprzesiębiorczością, a jedyne badania, w których na marginesie przewija się problematyka preprzesiębiorczości, pozostaje polska edycja *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) z 2004 roku.

1. Miejsce preprzesiębiorczości we współczesnym paradygmacie przedsiębiorczości

Preprzesiębiorczość jest nowym pojęciem w polskiej literaturze poświęconej badaniom nad przedsiębiorczością. Termin ten jest polskim odpowiednikiem tego, co w literaturze anglojęzycznej występuje pod nazwą *nascent entrepreneurship*,

² Por. P. Dominiak, *Sektor MŚP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005.

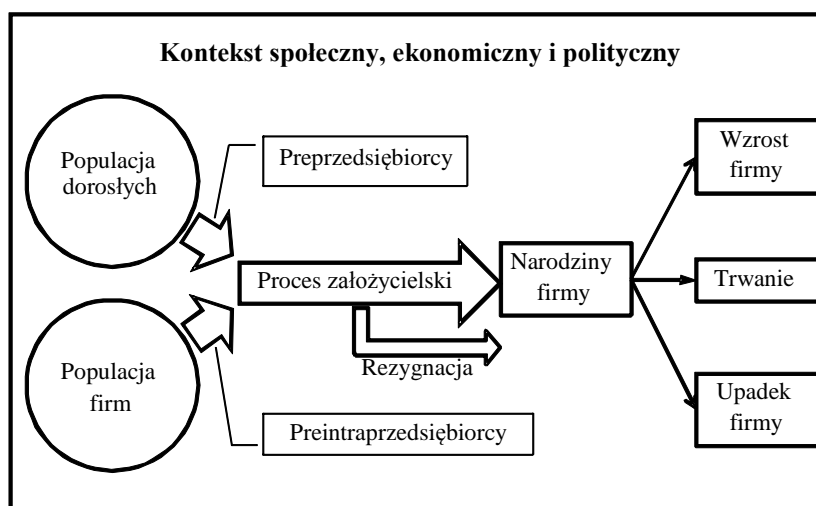
³ W niniejszym tekście rozważania nad przedsiębiorczością skupiają się wokół najbardziej tradycyjnego rozumienia tego pojęcia, związanego z schumpeterowską innowacyjnością i knightowskim działaniem w warunkach niepewności w celu osiągnięcia zysku.

⁴ D.B. Audretsch, A.R. Thurik, *Capitalism and Democracy in the 21st Century: from the Managed to the Entrepreneurial Economy*, „*Journal of Evolutionary Economics*” 2000, no. 10, s. 17–34.

⁵ D.B. Audretsch, A.R. Thurik, *What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies*, „*Industrial and Corporate Change*” 2001, no. 10, s. 267–315.

⁶ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2010–2011 jako projekt badawczy.

użytą po raz pierwszy w połowie lat 90. przez P. Reynoldsa. Prace Reynoldsa, a także innych badaczy, takich jak na przykład W.B. Gartner czy M.P. Bhave, akcentują konieczność podejścia procesowego do problematyki przedsiębiorczości i tworzenia firmy⁷. Oznacza to w praktyce postulat przeorientowania badań nad przedsiębiorczością i odejścia na przykład od analizowania cech charakteryzujących przedsiębiorcę prowadzącego własną firmę na rzecz skupienia się na analizie procesów założycielskich, realizowanych przez rodzących się przedsiębiorców – preprzedsiębiorców. Ich miejsce w procesie tworzenia nowych firm dobrze ilustruje rysunek 1, zaczerpnięty z badań zrealizowanych w ramach PSED (*Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*).



Rys. 1. Koncepcja badań PSED

Źródło: *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics: Study Design, Conceptual Overview*, <http://www.clemson.edu/centers-institutes/spiro/psed/design/index.html>, 5.06.2010.

Proces założycielski przebiega w szeroko pojętym kontekście społecznym, ekonomicznym i politycznym, a jest inicjowany przez preprzedsiębiorców lub preintraprzedsiębiorców. Jego początek jest wyznaczony poprzez podjęcie konkretnych działań zmierzających do założenia firmy, a koniec następuje w momencie narodzin firmy⁸ lub w skutek rezygnacji z dalszych działań. Opisane podejście jest wykorzystywane w metodyce prowadzenia licznych badań, takich jak PSED, PSED II (oraz

⁷ M.P. Bhave, *A process model of entrepreneurial venture creation*, „Journal of Business Venturing” 1994, vol. 9, s. 223–242.

⁸ W tym miejscu zazwyczaj zaczynają się badania nad przedsiębiorczością – ich przedmiotem jest przedsiębiorca rozumiany jako właściciel/menedżer małej firmy.

ich odpowiedniki realizowane w krajach innych niż USA) czy GEM. Uzasadnieniem rosnącej popularności tego podejścia jest fakt, że pozwala ono przewyciężyć typowe mankamenty dotychczasowych badań nad fenomenem tworzenia nowych firm⁹.

Decyzja o rozpoczęciu procesu założycielskiego jest wynikiem oddziaływania wielu czynników. Implikuje to konieczność ich identyfikacji i określenia, na ile są one istotne dla pomyślnego zakończenia procesu założycielskiego – powstania nowej firmy. Należy zakładać, że są wśród nich między innymi cechy osobowe preprzesiębiorcy i właściwe mu postawy, jego kompetencje oraz ogólny kontekst sytuacyjny. Jeśli determinanty procesu założycielskiego mają wpływ nie tylko na jego inicjację, ale i jego cechy jakościowe, długość, intensywność oraz skuteczność, to badanie tych determinant może posłużyć do aktywnego kształtowania populacji preprzesiębiorców, które z kolei sprawi, że stopa niepowodzeń w procesach założycielskich mogła być możliwie jak najniższa.

2. Determinanty preprzesiębiorczości – ujęcie teoretyczne

Powiązanie statusu preprzesiębiorcy z szeroko rozumianymi uwarunkowaniami społecznymi, ekonomicznymi i politycznymi sprawia, że lista potencjalnych determinant tego statusu jest długa. Co więcej, określenie istotności poszczególnych czynników wymaga dokonywania porównań międzynarodowych. Trzeba też pamiętać, że rozdzielanie wpływu poszczególnych rodzajów uwarunkowań jest co najmniej problematyczne. Na potrzeby niniejszego opracowania omówione zostaną osobowe determinanty preprzesiębiorczości. Do tych najczęściej badanych należy zaliczyć posiadanie kapitału ludzkiego, społecznego i finansowego, motywację i percepcję, jak również płeć, wiek, stan cywilny i wielkość rodziny.

Wśród zmiennych określających kapitał ludzki najczęściej wymienia się wykształcenie, doświadczenie w rozpoczynaniu własnej działalności¹⁰, doświadczenie menedżerskie, doświadczenie zawodowe oraz pewność siebie (*self-efficacy*)¹¹.

⁹ P. Davidsson, *Nascent Entrepreneurship*, „Foundations and Trends in Entrepreneurship” 2006, vol. 2, no. 1.

¹⁰ Preprzesiębiorca nie musi być nowicjuszem – status ten nie odwołuje się bowiem do przeszłych doświadczeń, ale do aktualnie podejmowanych działań zmierzających do założenia firmy (niekoniecznie pierwszej, ale także każdej kolejnej).

¹¹ Pojęcie *self-efficacy* zostało po raz pierwszy sformułowane przez A. Bandurę w 1982 r. Pewność siebie jest tu rozumiana jako subiektywne przekonanie danej osoby, że posiada wystarczające umiejętności, wiedzę itp., by zrealizować dane zadanie – w tym przypadku, by założyć własną firmę. Więcej na ten temat w: C.C. Chen, P.G. Green, A. Crick, *Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?*, „Journal of Business Venturing” 1998, vol. 13, s. 295–316.

Wykształcenie generalnie zwiększa skłonność do zakładania własnej firmy, choć zależność ta w świetle niektórych badań nie jest liniowa. Wyniki badań w Niemczech pokazują na przykład, że skłonność ta rośnie wraz z wykształceniem, ale jedynie do pewnego poziomu. W rezultacie osoby z wyższym wykształceniem charakteryzują się mniejszą skłonnością do stawiania się preprzesiębiorcami niż osoby z wykształceniem średnim¹². Można to tłumaczyć innymi dostępnymi opcjami wyboru kariery w przypadku tych pierwszych, co może obniżać w ich oczach atrakcyjność wyboru „ścieżki przedsiębiorczej”.

Doświadczenie menedżerskie i zawodowe z reguły nie stanowią silnego bodźca do rozpoczęcia procesu założycielskiego. Inaczej jest w przypadku doświadczenia w zakładaniu własnej firmy, które zazwyczaj sprzyja podejmowaniu kolejnych prób zostania przedsiębiorcą¹³. Pewność siebie jest bardzo istotnym elementem kształtującym intencje przedsiębiorcze, można zatem domniemywać, że będzie ona charakteryzować preprzesiębiorców w stopniu większym niż w przypadku innych osób. Dostępne wyniki badań zdają się w pełni potwierdzać tę sugestię¹⁴.

Rola kapitału społecznego w stawianiu się preprzesiębiorcą budzi więcej kontrowersji. Z jednej strony prowadzenie własnej firmy przez rodziców bądź (w mniejszym stopniu) znajomych sprzyja osiągnięciu statusu preprzesiębiorcy, co pokazują wyniki GEM i innych badań¹⁵. Z drugiej strony P. Davidsson przywołuje wyniki badań w USA, w których wspomniane zależności są bądź słabe, bądź w ogóle nie istnieją¹⁶. Pojawiają się też wątpliwości co do rozgraniczenia między kapitałem społecznym i ludzkim¹⁷. Co więcej, rola kapitału społecznego nie tłumaczy nadreprezentacji imigrantów i byłych emigrantów w populacji preprzesiębiorców (nie tylko nie tłumaczy, ale wręcz ukazuje sprzeczność).

Dostęp do kapitału finansowego jest niewątpliwie ważny dla funkcjonowania firmy, jednak nie wydaje się istotną determinantą inicjacji procesów założycielskich. W niektórych badaniach osiągnięcie wysokich dochodów zwiększa skłonność do działań preprzesiębiorczych¹⁸, ale bywa też przeciwnie: większa skłonność występuje u osób o dochodach mniej niż przeciętnych. Być może relacja między kapitałem finansowym a preprzesiębiorczością przypomina literę U, należy jednak

¹² J. Wagner, *Nascent Entrepreneurs*, IZA DP no. 1293, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn 2004.

¹³ P. Davidsson, B. Honig, *The role of social and human capital among nascent entrepreneurs*, „Journal of Business Venturing” 2003, vol. 18, no. 3, s. 301–331.

¹⁴ C.C. Chen, P.G. Green, A. Crick, *op.cit.*

¹⁵ F. Delmar, P. Davidsson, *Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2000, no. 12, s. 1–23.

¹⁶ P. Davidsson, *op.cit.*

¹⁷ Przykładem może być praca w firmie należącej do rodziców. Można tu mówić o budowaniu kapitału społecznego, ale jednocześnie nie sposób zaprzeczyć, że ten rodzaj doświadczenia buduje też kapitał ludzki.

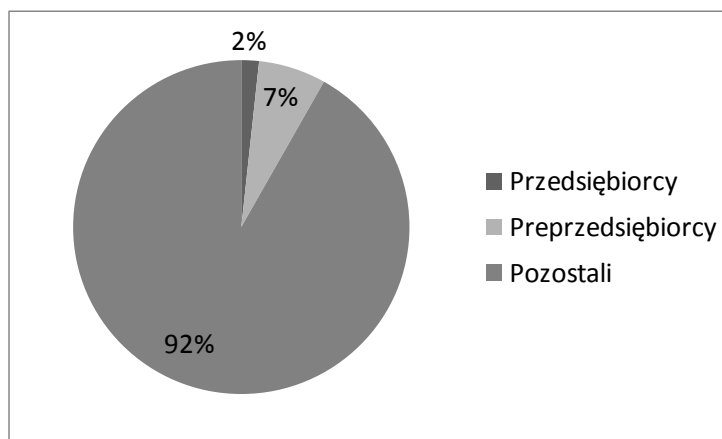
¹⁸ F. Delmar, P. Davidsson, *op.cit.*, s. 1–23.

brać pod uwagę także różne typy motywacji preprzesiębiorców¹⁹. Sposób postrzegania rzeczywistości, mniejsza obawa przed porażką czy poszukiwanie sposobności do uruchomienia własnej firmy również wyróżniają preprzesiębiorców na tle innych. Szczególnie interesujące w tym względzie wydają się wyniki badań N.M. Cartera i innych dotyczące czynników wyboru ścieżki kariery²⁰.

Nadreprezentacja mężczyzn wśród preprzesiębiorców jest niezaprzeczalnym faktem; często również w odniesieniu do wieku formułuje się tezę, że istnieje przedział wiekowy szczególnie sprzyjający preprzesiębiorczości (około 25–34 lat)²¹. W świetle obecnych badań pozostałe czynniki mają raczej wątpliwy związek z preprzesiębiorczością.

3. Analiza preprzesiębiorczych postaw studentów WZiE PG

W ramach badań postaw preprzesiębiorczych przeprowadzonych na Wydziale Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej przebadano łącznie 353 studentów pierwszego roku studiów pierwszego stopnia. W badanej próbie zidentyfikowano 6 przedsiębiorców i 23 preprzesiębiorców. Struktura badanej próby pokazana jest na rysunku 1.



Rys. 1. Struktura badanej próby (n = 353)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

¹⁹ Tak jak w przypadku przedsiębiorców, można je podzielić na pozytywne (wynikające z czynników typu *pull*) oraz negatywne (czynniki *push*).

²⁰ N.M. Carter, W.B. Gartner, K.G. Shaver, E.J. Gatewood, *The career reasons of nascent entrepreneurs*, „Journal of Business Venturing” 2003, vol. 18, s. 13–29.

²¹ F. Delmar, P. Davidsson, *op.cit.*

Wspomniana nadreprezentacja mężczyzn wśród preprzedsiębiorców potwierdziła się, co widać w analizie struktury próby ze względu na płeć przedstawionej w tabeli 1. Choć próba jest zdominowana przez kobiety, stanowiące *de facto* dwie trzecie respondentów, to jednak mężczyźni stanowią ponad 80% preprzedsiębiorców. Jest to znacząca dysproporcja.

Tabela 1

Rozkład badanej próby ze względu na płeć [%]

	Kobiety	Mężczyźni
Przedsiębiorcy	50	50
Preprzedsiębiorcy	17	83
Pozostali	67	33
Ogółem	63	37

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Przedmiotem badania był między innymi tak zwany wrodzony kapitał społeczny²², za którego miarę uznaje się kontakty z przedsiębiorcami (na gruncie rodzinnym lub towarzyskim) oraz doświadczenie w pomaganiu w prowadzeniu firmy. Dane zamieszczone w tabeli 2 wyraźnie pokazują, że znajomość z osobą prowadzącą własną firmę sprzyja przedsiębiorczości. I tak na przykład jedynie 4% preprzedsiębiorców nie znało nikogo, kto prowadzi własną firmę; wśród przedsiębiorców nie było ani jednej takiej osoby.

Tabela 2

Wrodzony kapitał społeczny – uwikłanie w kontekst przedsiębiorczy [%]

	Przedsiębiorcy	Preprzedsiębiorcy	Pozostali
Członek mojej bliskiej rodziny jest przedsiębiorcą	67	52	35
Mój dobry znajomy jest przedsiębiorcą	33	61	45
Nie znam bliżej nikogo, kto jest przedsiębiorcą	0	4	23

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

²² Ze względu na młody wiek respondentów można przyjąć, że nabyty kapitał jest relatywnie niewielki. To samo założenie można uczynić w odniesieniu do elementów kapitału ludzkiego, z wyjątkiem *self-efficacy*.

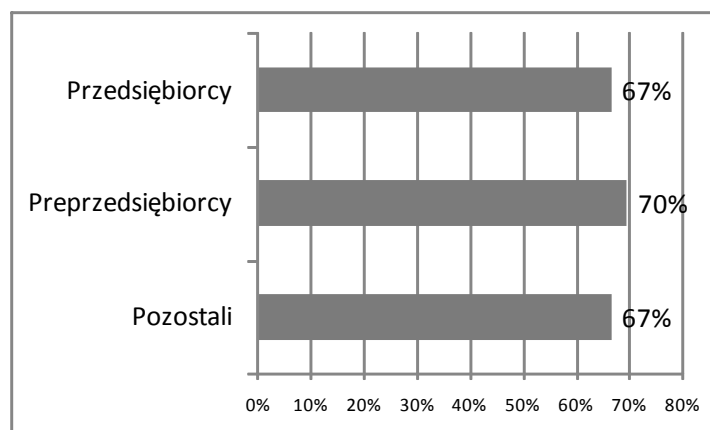
Podobnie kształtują się wyniki, jeśli chodzi o pomoc w prowadzeniu firmy: doświadczeniami w tym względzie legitymuje się ponad 80% przedsiębiorców i ponad połowa preprzesiębiorców, wobec zaledwie 22% pozostałych respondentów. Pokazane jest to w tabeli 2. Nie ma wątpliwości, że w przypadku studentów WZiE PG wrodzony kapitał społeczny ma duże znaczenie dla powstawania postaw preprzesiębiorczych.

Tabela 3
Wrodzony kapitał społeczny – zaangażowanie w pomoc przy prowadzeniu firmy [%]

	Nie dotyczy	Tak	Nie
Przedsiębiorcy	0	83	17
Preprzesiębiorcy	4	57	39
Pozostali	17	22	61

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Jedynym elementem kapitału ludzkiego przebadanym w ramach opisywanych badań była pewność siebie (*self-efficacy*). Co zaskakujące, w świetle innych znanych badań studenci przypisani do kategorii preprzesiębiorców legitymowali się tą cechą tylko trochę częściej niż inni, co pokazano na rysunku 2. Pewnym wytłumaczeniem może być tu fakt, że pewność siebie była badana w odniesieniu do ukończenia studiów, a nie założenia własnej firmy. Mankament ten zostanie usunięty w kolejnych badaniach.



Rys. 2. Pewność siebie (*self-efficacy*) w badanych kategoriach studentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Podsumowanie

Liczne opracowania zajmują się problemami przetrwania firmy i jej wzrostu. Przyjmuje się, że przetrwanie i wzrost zależą od wielu czynników, w tym także od cech, postaw i kompetencji przedsiębiorcy. Można jednak zakładać, że działania przedsiębiorcy po uruchomieniu działalności są pochodną jego cech, postaw oraz kompleksowo rozumianego kontekstu, w którym przyszło mu prowadzić proces założycielski. Dopiero później otoczenie biznesowe, dostępność źródeł finansowania i inne czynniki będą oddziaływać na firmę, nadając jej pewne „cechy nabyte”, które będą eliminować „cechy wrodzone” lub z nimi współdzystować. Warto zatem przesunąć środek ciężkości badań nad przedsiębiorczością w kierunku preprze-
siębiorczości i procesu założycielskiego.

Zaprezentowane badania studentów WZiE PG pokazują rolę wybranych determinant w kształtowaniu postaw preprze-
siębiorczych, a ich kontynuacja pozwoli między innymi na określenie siły oddziaływania edukacji przedsiębiorczej na preprze-
siębiorczość wśród studentów.

THE ROLE OF SELECTED DETERMINANTS IN SHAPING NASCENT ENTREPRENEURIAL ATTITUDES

Summary

The shift from managed to entrepreneurial economy results – among others – in the increasing importance of new venture creations. The focus on new venture creations leads to broadening the paradigm of entrepreneurship by the notion of nascent entrepreneurship, which is explained in this paper. In addition to that, the main personal determinants of nascent entrepreneurship status are briefly discussed. The empirical part of the paper presents the results of research on nascent entrepreneurs among the students of Faculty of Management and Economics, Gdańsk University of Technology.

Translated by Krzysztof Zięba

