
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W TEORIACH EKONOMII I ZARZĄDZANIA

1.1. Geneza przedsiębiorczości

Aby zrozumieć istotę przedsiębiorczości, jej znaczenie w procesie gospodarowania, uwarunkowania mające wpływ na kształtowanie się i rozwój jej współczesnych teorii, dostrzec ich ewentualne historyczne implikacje – należy dokonać retrospektywnej analizy tej kategorii, prześledzić warunki mające wpływ na jej rozwój w przeszłości oraz kierunki jej ewolucji na przestrzeni dziejów. Zdaniem T. Kraśnickiej [Kraśnicka, 2002, s. 20] przyjęcie historycznej płaszczyzny rozważań nad istotą przedsiębiorczości wynika z założenia, że jest to kategoria historyczna, której zrozumienie i wyjaśnienie byłoby niezwykle trudne bez jej historycznych odniesień.

Przedsiębiorczość istnieje, od kiedy istnieje człowiek. Gospodarowanie od początku dziejów było związane z przedsiębiorczością i przedsiębiorcami. *Odkąd człowiek zszedł z drzewa, ciągle miał do czynienia z problemem przeżycia, nie jako jednostka, ale jako członek grupy społecznej* [Heilbroner, 1993, s. 15].

Jednak analiza literatury przedmiotu z zakresu przedsiębiorczości dowodzi, że zainteresowanie tą kategorią w różnych okresach historycznych nie zawsze było jednakowo duże. **Nie każda gospodarka, nie każdy system polityczny stwarzały (stwarzają) warunki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości, zachęcające do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej.** Nie zawsze też doceniano znaczenie przedsiębiorczości w gospodarce, a poglądy w tym zakresie ulegały znacznym przemianom – od zupełnego niedostrzegania jej roli w systemie gospodarczym (np. ekonomia klasyczna,

teoria D. Ricarda czy ekonomia marksowska) po przekonanie, że jest to główna siła napędowa gospodarki, „motor postępu”, akcelerator wzrostu i rozwoju gospodarczego (np. poglądy J. Schumpetera).

Samo pojęcie „przedsiębiorca” wywodzi się prawdopodobnie z języka francuskiego i zostało po raz pierwszy użyte w średniowieczu. Przedsiębiorcę utożsamiano wówczas z osobą sprawującą nadzór nad wytwarzaniem dóbr, a w XVII wieku głównie z osobą podejmującą ryzyko, osiągającą zysk (lub ponoszącą stratę) z kontraktów rządowych dotyczących wytwarzania dóbr lub świadczenia usług. Używane było wówczas stosunkowo rzadko i nie znalazło się w powszechnym użyciu. W języku angielskim pojęcie „przedsiębiorczość” nie przyjęło się aż do połowy XVIII wieku. Co ciekawe, wcześniej było używane na określenie na przykład aktora, osoby stojącej na czele wypraw wojennych, a nawet dyrektora (kierownika) lub organizatora spektakli muzycznych [Baumol, 1993, s. 11; Hisrich, Peters, 1989, s. 6]!

Być może pierwszym przedsiębiorcą (a na pewno wzorcem przedsiębiorczości w kulturze) był Prometeusz, który wykrał bogom ogień, przez co skierował losy ludzi na zupełnie inne tory.

Za jeden z wcześniejszych przykładów postawy przedsiębiorczej uznaje się działalność M. Polo, który odkrył drogę handlową do Indii i krajów Dalekiego Wschodu. Odkrył tym samym nowe źródło nieznanych luksusowych towarów, których sprzedaż przynosiła ogromne zyski [Gru-

szecki, 1994, s. 40]. Z kolei za prekursora przedsiębiorczości w literaturze amerykańskiej jest uznawany A. Lincoln, który, określając cele ówczesnego społeczeństwa amerykańskiego, twierdził: *każdy Amerykanin winien być najemnym pracownikiem na początku swojej pracy, później pracować samodzielnie we własnej firmie, a następnie tak ją rozwijać, aby móc zatrudniać innych ludzi, by pracowali dla niego* [Hisrich, Peters, 1989, s. 6].

W wymiarze psychologicznym i ekonomicznym przedsiębiorczość od zarania dziejów była związana z poszukiwaniem i wdrażaniem nowych form rozwoju, zmianą statusu społecznego na tle zdobytej władzy lub kapitału przez szczególnie aktywne i mobilne jednostki, grupy społeczne, narody, poprzez udział w globalnie ważnych wydarzeniach, na przykład: podbojach, odkryciach geograficznych, emigracjach, prowadzeniu szeroko rozumianej działalności gospodarczej o różnym zasięgu terytorialnym [Haber, 2000, s. 19].

Można więc stwierdzić, że **osoby o cechach dzisiejszych przedsiębiorców występowały (funkcjonowały) w każdej epoce historycznej, niezależnie od stopnia rozwoju społeczeństwa i poziomu rozwoju gospodarczego**. Jeśli przyjmiemy za J. Schumpeterem [Schumpeter, 1960, s. 8], że podstawową funkcją przedsiębiorcy jest reformowanie lub rewolucjonizowanie stosowanego dotąd wzorca produkcji, wprowadzanie i wykorzystywanie nowych pomysłów, nierozpoznanej technicznej możliwości nowego lub znanego towaru czy wreszcie wytwarzanie znanego towaru za pomocą nowych metod – to zapewne już we wspólnocie pierwotnej lub w epoce kamienia żył ktoś, kto odkrył nowe zastosowanie dla używanych dotąd rutynowo narzędzi; ktoś, kto je udoskonalał, kto odkrył, że siekierę albo inne narzędzie z kamienia można z lepszym skutkiem zastąpić takim samym z brązu. W końcu ktoś, kto „zaryzykował” i jako pierwszy zastosował koło. Zastosował, nie wynalazł, bowiem zgodnie z poglądem wspomnianego już J. Schum-

petera **przedsiębiorca nie jest wynalazcą**, gdyż wynalazca dostarcza idei, a przedsiębiorca podejmuje czyny, umie odpowiednio wykorzystać rezultaty twórczej działalności wynalazcy. Co prawda, w praktyce wynalazcy stają się często przedsiębiorcami, a przedsiębiorcy wynalazcami, jednak J. Schumpeter podkreślał wyraźnie różnicę między inwencją, czyli wynalezieniem czegoś, a innowacją, czyli stworzeniem nowych połączeń znanych do tej pory środków [Schumpeter, 1960, s. 8]. Od zawsze żyli więc ludzie, którzy działając spontanicznie, dokonywali istotnych zmian, wcale nie zdając sobie z tego sprawy, którzy dzięki inicjatywie, odwadze, pomysłowości dokonywali trwałych zmian – przyczyniali się do rozwoju swoich społeczności. Osoby takie współcześnie z całą pewnością nazywalibyśmy przedsiębiorcami.

Pojęcie „przedsiębiorca” prawdopodobnie po raz pierwszy zostało użyte w literaturze przedmiotu w 1755 roku przez R. Cantillona¹, francuskiego ekonomistę, który sam także z powodzeniem zajmował się biznesem i finansami. Jako pierwszy nadał on temu pojęciu sens techniczny, przypisując przedsiębiorcy centralną rolę w handlu. Jednak naukowe opracowania z zakresu przedsiębiorczości pochodzą z okresów znacznie późniejszych. Historia myśli dotyczących przedsiębiorczości datuje się od czasu, kiedy zaczęły powstawać pierwsze manufaktury. Wtedy to narodziły się pierwsze, choć jeszcze nie całkowicie swobodne działania przedsiębiorcze. Dopiero wówczas znalazły one naukową podbudowę. Był to okres tzw. kapitalizmu handlowego, a przedsiębiorca był utożsamiany z kupcem. Jego działalność wyrażała się w nowej, rewolucyjnej (na owe czasy) filozofii gospodarowania, której celem było osiągnięcie zysków, wyzwalamie ludzkich ambicji oraz stwarzanie możliwości ich realizacji w praktyce. Postawa taka nie była wówczas łatwa do zaakceptowania, napotykała na opór społeczny, a przedsiębiorcy niejednokrotnie byli narażeni na krytykę czy wręcz napiętnowanie².

WAŻNE

Dopiero gospodarka rynkowa i przedsiębiorstwo kapitalistyczne stworzyły możliwość „przedsiębiorstwa”, czyli przyczyniły się do powstania uwarunkowań koniecznych do rozwoju zachowań przedsiębiorczych.

¹ R. Cantillon żył w latach 1680–1734. Jego główne dzieło *Essai sur la nature du commerce en général*, w którym przedstawił (obok obszernej teorii na temat funkcjonowania ówczesnego rolnictwa) swoją teorię przedsiębiorczości, znane jest od 1730 roku. Opublikowane zostało jednak dopiero po jego śmierci w 1755 roku, dlatego też często w literaturze przedmiotu podaje się rok 1730 bądź 1755 jako rok, w którym po raz pierwszy użyto terminów „przedsiębiorczość”, „przedsiębiorca” [Petrozolik-Skowrońska, 1997, s. 641].

² Panująca wówczas sytuacja, przedkapitalistyczne życie gospodarcze, obowiązujące stosunki feudalne, nie pozostawiały zbyt dużo miejsca dla działań przedsiębiorczych, które przekraczałyby ogólnie przyjęte normy, pozwoliłyby stworzyć pozycję społeczną porównywalną do zajmowanej przez członków ówczesnych klas rządzących. Działalność gospodarcza rozwijała się w ramach cechu i rzadko kiedy się z niego wyzwalała. Główne drogi awansu „biegły” przez Kościół, dwory wielkich magnatów ziemskich oraz hierarchię dowódców wojskowych. Rutyna działania ukształtowana w warunkach feudalizmu nie nadawała się zatem w ogóle do wykorzystania przez przedsiębiorcę, który z reguły „burzy” określone nawyki i sposoby myślenia, wyłamuje się ze stałego, zrutynizowanego trybu działalności [Schumpeter, 1995, s. 166].

Przedsiębiorczość i przedsiębiorcę zaczęto w gospodarce rynkowej postrzegać jako główne siły napędowe tej gospodarki, umożliwiające osiągnięcie zawodowego i społecznego awansu. Kapitalistyczna ewolucja (choć bardzo często przybierała formę rewolucji, nie obywała się bowiem bez ofiar) zniszczyła całkowicie lub przynajmniej przyczyniła się do zniszczenia *instytucjonalnych urzędów świata feudalnego, a mianowicie dworu, wsi i organizacji cechowych*. „Świat” rzemieślnika został zniszczony przez automatyczne skutki konkurencji przedsiębiorcy kapitalistycznego. „Świat” pana feudalnego i chłopca zniszczyły głównie działania polityczne [Schumpeter, 1995, s. 166].

Kapitalizm zlikwidował feudalne bariery uniemożliwiające rozwój przedsiębiorczości, stworzył odpowiednie warunki jej rozwoju: polityczno-gospodarczą wolność, prywatną własność środków produkcji, rynek wraz z funkcjonującą na nim konkurencją. Te uwarunkowania uznaje się powszechnie za bazowe założenia gospodarki rynkowej, ułatwiające podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej. To swoiste „makroregulatory” mieszczące się w warstwie politycznej, stwarzające odpowiednie warunki do rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości. Stanowią tworzące integralną całość filary, na których się opiera funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Uzupełnione o zasady wolnego kształtowania się cen, stóp procentowych, płac i wiele innych, przyczyniają się do prawidłowego jej funkcjonowania, umożliwiają rozwój przedsiębiorczości.

1.2. Wybrane teorie przedsiębiorczości

1.2.1. Przedsiębiorczość w ujęciu R. Cantillona

Prawdopodobnie po raz pierwszy – jak już wspomniano – w literaturze ekonomicznej pojęcia „przedsiębiorca” użył R. Cantillon, który zauważył, że istniejące między rynkami różnice cen stwarzają okazję, by „kupić tanio i sprzedać drogo”. Zjawisko to uznał za szansę dla tych, którzy zidentyfikują i wykorzystają te różnice – nazwał ich właśnie przedsiębiorcami. Choć samo to spostrzeżenie nie było na owe czasy niczym nowym, kupcy zachowywali się tak przecież od setek lat – to R. Cantillon jako pierwszy dostrzegł fakt, że kupcy hurtowi i detaliczni kupują towary po cenie „pewnej”, by następnie sprzedać je po cenie „niepewnej” [Barreto, 1989, s. 34]. Zwrócił więc uwagę na ryzyko tkwiące w ich działalności – ryzyko to (wynikające z braku pewności działań) czyni ich, jego zdaniem, właśnie przedsiębiorcami. Zapoczątkował jednocześnie teorię tzw. **arbitrażu**, wskazującą na fakt, że jednym ze źródeł zysku jest różnica cen tych samych produktów na różnych lokalnych rynkach.

R. Cantillon odróżniał tych, którzy żyją z niepewnych dochodów (przedsiębiorcy), od tych, którzy żyją ze stałych dochodów (pracownicy) [Kraśnicka, 2002, s. 25]. Jako pierwszy wyraźnie odróżnił zatem osobę przedsiębiorcy, kapitalistę i kierownika przed-

siębiorstwa, przypisując każdemu z nich odmienne funkcje gospodarcze. R. Cantillon precyzował dokładnie, co rozumie przez pojęcie przedsiębiorcy, za którego uważał osobę *umiejącą zachować się na rynku niezrównoważonym i wykorzystać proces przywracania równowagi do osiągnięcia zysku* [Gruszecki, 1994, s. 33]; osobę odpowiedzialną za całą wymianę i cyrkulację w państwie, która kupuje po cenie ustalonej, a następnie sprzedaje po cenie niepewnej, która wreszcie nie należy do jakiejś wyodrębnionej kategorii społecznej – każdy bowiem w jego mniemaniu mógł zostać przedsiębiorcą. Definiując przedsiębiorcę, wskazywał na dwie jego istotne cechy, które są przywoływane także współcześnie. Chodzi mianowicie o [Bławat, 2003, s. 18]:

- „polowanie” na okazję,
- podejmowanie ryzyka.

Zaprezentowana przez R. Cantillona **koncepcja przedsiębiorczości** wiążąca jej istotę z **ryzykiem i niepewnością** to prawdopodobnie historycznie pierwsze ujęcie, rozwijane następnie przez wielu innych pracowników nauki, choć należy podkreślić, że u osób, na które teoria ta wywarła bezpośredni wpływ, nie znalazła ona poparcia.

1.2.2. Przedsiębiorczość w ekonomii klasycznej

Przedstawiciele nurtu klasycznej ekonomii angielskiej prezentowali niechętny stosunek do przedsiębiorczości. Nie zauważali oni pozytywnego wpływu przedsiębiorczości na gospodarkę. Zachowaniom przedsiębiorcy przypisywali natomiast dużą pasywność. Łączyli przedsiębiorczość (podobnie jak zysk) z wyzyskiem pracy najemnej i niesłusznym bogaceniem się przedsiębiorców.

Przedstawiciele ekonomii klasycznej *decydującą rolę w systemie gospodarczym przyznawali mechanizmowi rynkowemu nazywanemu przez A. Smitha niewidzialną ręką rynku, który sam za pośrednictwem cen reguluje wielkość produkcji i ilość kapitału w gospodarce* [Kraśnicka, 2002, s. 20]. Taki stosunek do przedsiębiorczości i przedsiębiorców cechuje większość klasyków angielskich – byli oni praktycznie jednomyślni w tej kwestii – nie akceptowali przedsiębiorców i przedsiębiorczości. Na przykład D. Ricardo prawie w ogóle nie używał określenia „przedsiębiorca”. Wyjątkiem jest A. Smith, który używał terminów „przedsiębiorczość” i „przedsiębiorca” (choć częściej do jego określenia używał pojęcia „kapitalista”). Doceniał rolę przedsiębiorców w gospodarce. Podkreślał wielokrotnie, że to ich moc twórcza, skłonność do podejmowania ryzyka, wynalazczość uruchamiają „spirale wydajności”. Twierdził także, że to rewolucja przemysłowa w swoich początkach *umożliwia zdobycie bogactw każdemu, kto był dostatecznie szybki, dostatecznie sprytny i dostatecznie pracowity, by utrzymać się w jej nurcie* [Heilbroner, 1993, s. 56].

A. Smith wyszczególnił **cztery formy inwestowania kapitału**, wskazując tym samym na następujące kierunki (formy) przedsiębiorczości:

- 1) wytwarzanie surowców – rolnictwo, rybołówstwo,
- 2) przetwarzanie surowców – fabrykanctwo,
- 3) przemieszczanie surowców i produktów z miejsc, gdzie są one w obfitości, do miejsc, gdzie ich brakuje – kupiectwo hurtowe,
- 4) dokonywanie podziału poszczególnych części surowców i produktów na drobne porcje stosownie do oczekiwań potrzebujących – kupiectwo detaliczne.

A. Smith uważał, że przedsiębiorca to ten, który ma dużą skłonność do oszczędzania i wykorzystania tych środków do realizacji określonych przedsięwzięć.

A. Smith utożsamiał przedsiębiorcę z właścicielem przedsiębiorstwa, dostarczycielem kapitału, a jego sukces z szybkim i inteligentnym dostosowywaniem się do wydarzeń zachodzących w gospodarce. Wyraźnie zatem odróżniał funkcję

kapitalisty od przedsiębiorcy, tzn. tego, który jest właścicielem przedsiębiorstwa, podejmuje ostateczne decyzje i jest narażony na ryzyko.

1.2.3. Przedsiębiorczość w ujęciu J.B. Saya

Niektórzy ekonomiści uważają, że to właśnie J.B. Say, a nie R. Cantillon, zapoczątkował poważne, naukowe rozważania na temat przedsiębiorczości. Dzieła J.B. Saya są dużo bardziej znane, ponadto użył on pojęcia „przedsiębiorca” w znaczeniu, jakie słowo to posiada do dziś. Wprowadził także do literatury pojęcie „**przedsiębiorca przemysłowy**”. Dokonał rozróżnienia na **zysk płynący z kapitału** i **zysk z przedsiębiorczości**. Wskazał na zdolność do nadzoru i zarządzania jako podstawowe cechy przedsiębiorcy.

J.B. Say upatrywał istotę przedsiębiorczości w takim zachowaniu się przedsiębiorcy, które przenosi ekonomiczne zasoby z obszaru o niższej wydajności i uzysku do obszaru o wyższej wydajności i uzysku, zwiększając wytwarzanie i osiągając wyższy zysk.

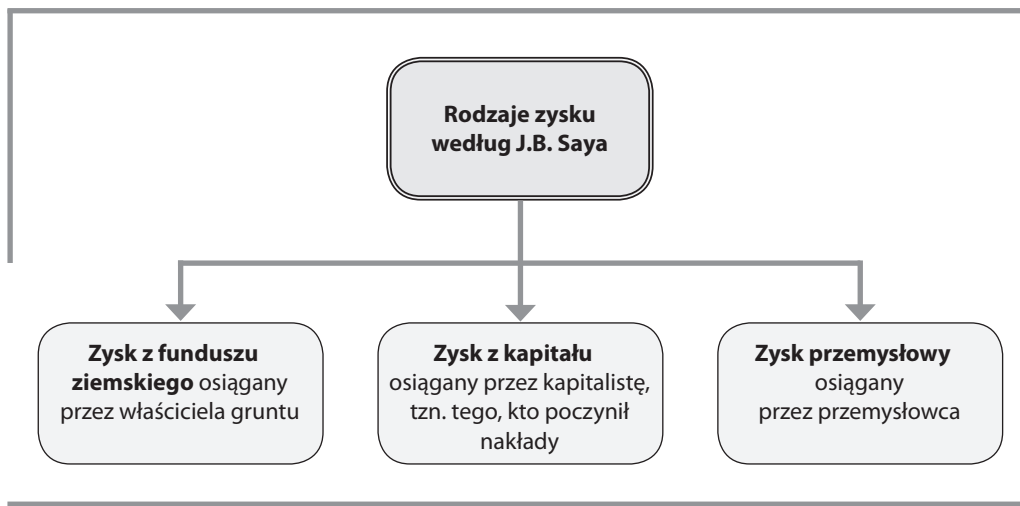
W jego koncepcji **przedsiębiorca to samodzielny producent**, w którego osobie łączą się czynniki kapitału, pracy i działalności przedsiębiorczej. To centralna postać w gospodarce. Ważną funkcją przedsiębiorcy – zdaniem J.B. Saya – jest „kombinowanie czynników produkcji”, doprowadzenie do ich połączenia, jednak pod warunkiem, że czynniki te zostają połączone po raz

pierwszy. Dokonywanie tego w trakcie prowadzenia przedsiębiorstwa jest – jego zdaniem – zwykłą rutyną, niczym nadzwyczajnym, nie zasługuje na miano działań przedsiębiorczych.

J.B. Say wprowadził następujące rodzaje przedsiębiorców:

- **przedsiębiorcę przemysłu** – który umiejętnie wykorzystuje czynniki naturalne w celu wytworzenia produktów, do których ludzie przywiązują wartość,
- **przedsiębiorcę przemysłu rolnego** – jest nim rolnik, jeżeli do niego należy ziemia,
- **przedsiębiorcę przemysłu rękodzielniczego** – jest nim rękodzielnik,
- **przedsiębiorcę przemysłu handlowego** – jest nim kupiec.

Interesujące było stanowisko J.B. Saya w kwestii zysku osiąganego przez przedsiębiorcę. Uważał on bowiem, że niezależnie od tego czy kapitał jest pożyczony, czy też nie – cały wygospodarowany zysk należy się przedsiębiorcy w chwili sprzedaży jego produktów, gdyż wziął on na siebie całkowite ryzyko prowadzonej działalności. J.B. Say dokonał ponadto podziału zysku z działalności przedsiębiorczej na trzy kategorie (rys. 1.1).



Rysunek 1.1. Kategorie zysku J.B. Saya

Źródło: opracowanie własne.

Dla J.B. Saya **przedsiębiorcami** są **przemysłowcy**, rękodzielnicy, rolnicy oraz kupcy, a zatem osoby, które zamierzają stworzyć jakikolwiek produkt na własne ryzyko i dla własnego zysku [Bławat, 2003, s. 19]. Jako pierwszy wyodrębnił też, obok kapitału materialnego, tzw. **kapitał niematerialny**, taki jak na przykład talent lub wiedzę, oraz wskazał na przedsiębiorcę jako na pracowitego, aktywnego, wynalazczego kierownika produkcji, który przyczynia się do kreowania kapitału niematerialnego właśnie.

1.2.4. Przedsiębiorczość w teorii T. Veblena

T. Veblen, przedstawiciel (twórca) instytucjonalizmu³, wniósł istotne uzupełnienia do obowiązującej logiki gospodarowania. Zdecydowanie odrzucał koncepcję *homo*

³ Instytucjonalizm – szeroki nurt badawczy kładący nacisk na poznanie instytucjonalnych ram działalności gospodarczej. Powstał na gruncie amerykańskim na przełomie XIX i XX wieku, a wywodzi się z niemieckiej szkoły historycznej.

oeconomicus. Uważał, że jest ona hedonistyczna, mechanistyczna, sprzeczna z rzeczywistością⁴.

Głównym przedmiotem zainteresowania T. Veblena w większości prac była koncepcja „klasy próżniaczej”, nastawionej na konsumpcję, oderwanej od niosących przemiany sił ekonomicznych, opóźniającej proces przemian społecznych i postęp, wyrażający się w rozwoju i racjonalnej organizacji produkcji masowej, upowszechnianiu dobrobytu itp.⁵ Klasę próżniaczą cechuje skłonność do „ostentacyjnego próżnowania”, podkreślającego jej dominującą pozycję gospodarczą i społeczną. T. Veblen wprowadził też pojęcie „konsumpcja na pokaz”. Twierdził, że próżniactwo ludności, nieracjonalna konsumpcja stają się istotną treścią życia przedstawicieli świata kapitału [Górski, Sierpiński, 1987, s. 143].

Teorię klasy próżniaczej T. Veblen przeciwstawił koncepcji nosicieli „instynktu pracy”, tzn. ludzi związanych z nowoczesną produkcją przemysłową. To „świat przemysłu”, grupa społeczna, która jest nosicielem postępu, a dominującą pozycję przypisuje w niej nie robotnikom, lecz technikom, inżynierom, organizatorom produkcji, a więc grupom menedżerskim. Stworzony przez nich system przemysłowy oparty na nowoczesnej technologii zmierza do rozwoju produkcji, do jej ciągłego doskonalenia, wprowadzania zmian, rozwijania różnorodnych form biznesu. Inżynierowie, technicy, przedstawiciele świata przemysłu to przedsiębiorcy, których znaczenie w gospodarce, ich wpływ na rozwój gospodarczy T. Veblen niejednokrotnie podkreślał w swoich dziełach. Przypisywał im rolę przewodnią w świecie gospodarczym, uważał za nosicieli postępu technologicznego i wszelkich pozytywnych zmian. Robotnicy byli dla niego siłą bierną. Przejmują

⁴ Na jego twórczości w znacznej mierze zaważyły warunki historyczne panujące wówczas w Stanach Zjednoczonych. Starał się on przede wszystkim badać procesy ekonomiczne, które się dokonywały w ówczesnej Ameryce: rozwój wielkiej przedsiębiorczości w formie spółek akcyjnych, kształtowanie się monopolu, gwałtowny postęp w dziedzinie form organizacyjnych rynku kapitałowego, krachy giełdowe, kryzysy ekonomiczne itp. Należy tu podkreślić, że T. Veblen jako Norweg z pochodzenia nie był obciążony balastem tradycji amerykańskiej i zachował bezstronność przybysza w obserwowanych zjawiskach i stosunkach społecznych. Dlatego między innymi jego teoria jest interesująca i wydaje się być obiektywną charakterystyką stanu ówczesnej gospodarki amerykańskiej. Żeby zrozumieć zainteresowania T. Veblena przedsiębiorczością w tamtym okresie, tj. na przełomie XIX i XX wieku, należałoby przybliżyć stan ówczesnej gospodarki. Był to okres bujnego rozwoju przemysłu w Stanach Zjednoczonych, przyspieszonej akumulacji, szybkiego powstawania i rozwoju wielkich zakładów przemysłowych i gigantycznych fortun, w których na wielką skalę wykorzystywano możliwości ówczesnej techniki. Już wtedy przedsiębiorstwa amerykańskie były uważane za największe na świecie, realizujące najwyższą wydajność pracy. W Stanach Zjednoczonych prowadzono również wówczas badania nad zwiększeniem racjonalności organizacji produkcji i wyeliminowaniem marnotrawstwa czasu pracujących. Dominującą rolę odgrywały koncepcje marginalistyczne, oderwane od rzeczywistości, skoncentrowane na problemach abstrakcyjnej logiki gospodarowania. Czynniki ludzkie traktowano jako wielkość stałą; zajmowano się głównie ilościową stroną ekonomicznych zjawisk i procesów. Punktem zainteresowania był tradycyjny, klasyczny *homo oeconomicus*, kierujący się w działalności gospodarczej jedynie korzyściami osobistymi, egoizmem ekonomicznym [Górski, Sierpiński, 1987, s. 137].

⁵ O blisko 150 lat wyprzedził T. Veblena A. Smith, który, podobnie jak on, podkreślał, że dla większości ludzi bogatych największą rozkoszą, jaką daje im posiadanie bogactw, jest wystawianie na pokaz swojego bogactwa [Heilbroner, 1993, s. 64].

oni wprawdzie pewne nawyki i obyczaje od klas panujących, ale są zbyt bierni, mało wykształceni, reprezentują zbyt niski poziom kulturalny, aby mogli przewyciężyć tradycyjne obciążenia konserwatywne. Siłą prawdziwie postępową jest więc tylko **inteligencja techniczna** – przedsiębiorcy, i z nią należałoby wiązać nadzieje na rozwój gospodarczy i społeczny [Górski, Sierpiński, 1987, s. 16].

T. Veblen dał początek nurtowi „**kapitalizmu managerów**” w gospodarce. Utożsamiał bowiem przedsiębiorcę z menedżerem, dostrzegając istotną jego rolę w fachowym zarządzaniu produkcją. Odrzucał natomiast kategorię fakt kojarzenia przedsiębiorcy wyłącznie z własnością, krytykował też przedsiębiorcę-właściciela. Uważał, że w społeczeństwie przemysłowym są oni zbędni. Większą rolę odgrywają technicy i inżynierowie, którzy planują, koordynują i organizują produkcję maszynową, zarządzając nią. Podkreślał także, że dobry przedsiębiorca nie może być zastąpiony przez opłacanych menedżerów.

T. Veblen w swoich pracach szeroko pisał o tzw. **kulturze pieniężnej**, określając tym mianem kapitalizm. Uważał, że epoce tej można i trzeba przeciwstawić inne czynniki natury psychologicznej i społecznej, które wykształcają się w długim procesie historycznego rozwoju. Do czynników tych zaliczał przede wszystkim instynkt pracy, dobrej roboty, „bezinteresowną ciekawość”, poczucie poświęcenia się dla zbiorowości. Określał te cechy jako dominujące sposoby myślenia, postawy duchowe lub koncepcje życia. Dlatego punktem wyjścia badań ekonomicznych, a jednocześnie poszukiwań sił motorycznych w gospodarce nie powinno być – jego zdaniem – badanie racjonalnej, abstrakcyjnej jednostki, lecz owych, uznawanych powszechnie, reguł i zasad postępowania. Zasady te mogą być w sprzyjających warunkach źródłem działań przedsiębiorczych jednostek.

1.2.5. Przedsiębiorczość w teorii J. Schumpetera

Mimo ogromnej różnorodności definicji przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w literaturze przedmiotu, nadal klasyczna pozostaje teoria J. Schumpetera⁶. Jego słynny już dziś proces „**twórczej destrukcji**” (kreatywnej destrukcji, kreatywnego niszczenia, twórczego niszczenia) pozostaje aktualny i we współczesnym procesie gospodarowania, a poglądy o wyjątkowej roli przedsiębiorców, o traktowaniu ich jako demiurgów – boskich budowniczych gospodarki – również nie straciły na aktualności. Co więcej, ich wyjątkowa rola została wielokrotnie na przestrzeni dziejów potwierdzona. Prace J. Schumpetera wywarły decydujący wpływ na rozwój późniejszych teorii przedsiębiorczości, a nawet na teorię rozwoju całej gospodarki kapitalistycznej.

⁶ Jego podstawowa praca z tego zakresu: *Theory of Economic Development*, została napisana i opublikowana w języku niemieckim w 1912 roku, wydanie angielskie pochodzi z 1934 roku, natomiast jej polskie tłumaczenie: *Teoria rozwoju gospodarczego*, zostało opublikowane w 1960 roku.