
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I INNOWACYJNOŚĆ – WPROWADZENIE

W literaturze ekonomicznej wiele uwagi poświęca się zagadnieniom przedsiębiorczości i innowacyjności. Pojęcie przedsiębiorczości jest analizowane z punktu widzenia organizacji, zachowań osób i ich sposobu działania oraz radzenia sobie w każdej sytuacji. W związku z funkcjonowaniem różnego typu organizacji, wiele uwagi poświęca się tzw. przedsiębiorczości wewnętrznej. Jej rodowód sięga początków nauki o przedsiębiorstwie.

W odniesieniu do działalności gospodarczej przedsiębiorczość jest postrzegana jako organizowanie zasobów ekonomicznych w zyskowe przedsięwzięcia. Działania o charakterze przedsiębiorczym wiążą się z ryzykiem, lecz ich skutki przejawiają się w postaci nowych produktów, usług, sposobów wytwarzania, form organizacji biznesu, sposobów sprzedaży. Są one także postrzegane przez pryzmat indywidualnych działań, zmierzających do tworzenia przedsiębiorstw. Postawa przedsiębiorcza może być utożsamiana z postawą innowacyjną.

Szczególnie ważna jest przedsiębiorczość rozwojowa o wysokim poziomie innowacyjności, nakładów, ale i efektów. Wiąże się ona głównie z funkcjonowaniem większych organizacji [Chodyński, 2007, s. 15]. Wynika to stąd, że **innowacyjność** jest obecnie słowem kluczem, a w obszarze nowoczesnej gospodarki mamy kilka takich określeń, np. **gospodarka oparta na wiedzy, społeczeństwo informacyjne**, ponadto pojęcie **innowacji** w przypadku przedsiębiorstwa oznacza proces zmian w celu uzyskania nowego produktu, nowej usługi bądź nowej jakości. Może być to zmiana radykalna, dająca zupełnie nowy produkt, ale również częściowa, prowadząca do udoskonalenia produktu. O innowacji można mówić na poziomie przedsiębiorstwa, na poziomie kraju, na poziomie świata, stawiając coraz wyższe wymagania w odniesieniu do tego, na jakim poziomie dana zmiana jest nowością.

1.1. Przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość jest zagadnieniem złożonym, w zależności od dziedziny nauki różnie pojmowanym, dlatego też interdyscyplinarność podejść do przedsiębiorczości jest przyczyną trudności w samym zdefiniowaniu jej pojęcia. Przedsiębiorczość postrzegana jest jako cecha osoby zaradnej, zorganizowanej i sprawnie funkcjonującej na rynku pracy i często również odnoszącej sukcesy w życiu prywatnym.

W literaturze naukowej, przedsiębiorczość najczęściej jest opisywana z perspektywy ekonomii i gospodarki [Świeszczak, 2016, s. 19]. W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty (obok pracy, ziemi i kapitału) czynnik produkcji (zasób).

Jedną z charakterystyk przedsiębiorczości z punktu widzenia ekonomii jest określenie jej „jako dynamicznego procesu dostrzegania, przekształcania oraz tworzenia, który wymaga zaangażowania energii i pasji w celu kreowania, a także wdrażania nowych pomysłów lub rozwiązań” [Duratko, Hodgetts, 2008, s. 21]. R.A. Baron i S.A. Shane uważają, że przedsiębiorczość jest procesem, który jest ciągiem zdarzeń i działań trwających długo. Istotą jest to, czy proces zaczyna się od koncepcji nowych działań związanych z produktem bądź usługą [Baron, Shane, 2007, s. 3]. Wielu autorów opisujących przedsiębiorczość wskazuje na przedsiębiorczość jako sposób myślenia, postrzegania oraz postępowania, który koncentruje się na poszukiwaniu szans [Timmons, 1999, s. 27].

W nauce o zarządzaniu przedsiębiorczość koncentruje się na funkcjach zarządzania skierowanych na zasoby organizacyjne, wykonywane z zamiarem osiągnięcia celów organizacji w sposób sprawny i skuteczny. Główne obszary przedsiębiorczości w funkcjach zarządzania obejmują tworzenie i wybór strategii działania, koordynację celów przedsiębiorstwa, eliminację słabych stron i zagrożeń, wykorzystanie mocnych stron i szans w potencjale przedsiębiorstwa, tworzenie nowoczesnej struktury organizacyjnej, tworzenie i wprowadzenie systemów motywowania i oceny pracowników, udoskonalanie procesu komunikowania się oraz tworzenie systemów i metod kontroli.

Przedsiębiorczość w zarządzaniu polega na znajdowaniu bardziej skutecznych sposobów prowadzenia działalności organizacji w konkurencyjnym i turbulentnym otoczeniu. Przedsiębiorczość organizacji przejawia się doborem odpowiedniej dla przedsiębiorstwa strategii, budowaniem elastycznych struktur, promowaniem i wdrażaniem innowacji, wdrażaniem innowacyjnych metod zarządzania, w tym zarządzania wiedzą, uznania wiedzy za główną metodę budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa i podejmowania inicjatyw budowania organizacji uczącej się.

Istnieje silny związek między przedsiębiorczością a zarządzaniem, wspólny obszar przedsiębiorczości i zarządzania dotyczy czterech „i” – *imagination, ideas, invention, innovation*. Efektem wzajemnych relacji przedsiębiorczości i zarządzania jest identyfikacja i wykorzystanie szans i okazji podczas kreowania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej. Z poglądów P.F. Druckera [1995, s. 15] wynika, że w czasach wysokiego ryzyka i ograniczonej zdolności przewidywania należy wykorzystywać strategie przedsiębiorcze, które czynią przedsiębiorstwa bardziej innowacyjnymi, sprawiają bowiem,

że przedsiębiorcy stają się bardziej kreatywni, łatwiej identyfikują szanse, podejmują bardziej przemyślane decyzje i są odpowiedzialni za pracowników.

Przedsiębiorczość jako podejście do zarządzania bardzo trafnie określił H. Stevenson z Harvard Business School [Stevenson, Spence, 2011, s. 34], jako chwywanie szans ponad aktualnie kontrolowanymi zasobami. J. Timmons¹ z Babson College zinterpretował powyższą definicję jako tworzenie czegoś wartościowego z praktycznie niczego. Warto jednak dodać, że do chwywania i wykorzystania „szansy” wprawdzie nie są potrzebne zasoby materialne, ale niezbędne są zasoby wiedzy, które w tym przypadku mogą zrekompensować ich brak.

Analiza pojęciowa przedsiębiorczości

W literaturze naukowej, zwłaszcza nauk ekonomicznych oraz regionalistyki, pojęcie przedsiębiorczości definiowane jest szeroko, lecz niejednoznacznie. Rozważania dotyczące przedsiębiorczości obejmują rozumienie przedsiębiorczości zarówno jako cechy działania, jak i roli przedsiębiorcy. Pojęcia te są ze sobą związane, ponieważ nie ma przedsiębiorczości bez przedsiębiorcy i odwrotnie.

Termin „przedsiębiorczość” pojawia się w XVIII wieku w Anglii i jest związany z rewolucją przemysłową, postępem technicznym oraz pojawiającymi się na dużą skalę innowacjami (zob. tab. 1.1).

Tabela 1.1. Wybrane definicje przedsiębiorczości

Autorzy	Definicje
A. Smith, J.B. Say [Lutz, 2015, s. 13–17]	Przedsiębiorczość to działanie postrzegane przez pryzmat roli przedsiębiorcy, który tworzy przedsiębiorstwo lub obejmuje nad nim kontrolę. Dostrzega okazje i wykorzystuje je dla interesów oraz jest sprawcą ekonomicznych zmian i postępu. W ujęciu klasycznym przedsiębiorczość wiąże się przede wszystkim z innowacyjnością.
J. Schumpeter [1960, s. 7–19]	Przedsiębiorczość to rodzaj działalności, który polega na wprowadzaniu nowych kombinacji czynników produkcji, nowych wyrobów i metod, zdobywaniu nowych rynków zbytu i nowych źródeł zaopatrzenia oraz na tworzeniu nowych, bardziej efektywnych form organizacyjnych działalności gospodarczych.

¹ J.A. Timmons (1941–2008) Amerykanin, profesor przedsiębiorczości, znany jako pionier badań zarówno w zakresie przedsiębiorczości, jak i edukacji. Prowadził wykłady na tematy przedsiębiorczości, nowych przedsięwzięć, finansowania przedsiębiorczości i kapitału podwyższonego ryzyka. W 2004 r. Timmonsa nazwano Entrepreneurship Educator of the Year by the United States Association for Small Business Entrepreneurship. On pierwszy użył słowa „przedsiębiorczość” w tytule swojej pracy doktorskiej, obronionej w 1971 r. w Harvard Business School: *Entrepreneurial and Leadership Development in an Inner City Ghetto and a Rural Depressed Area*.

Autorzy	Definicje
P. Drucker [1992, s. 30–37]	Istotą przedsiębiorczości jest ścisły związek działań przedsiębiorczych i innowacyjnych, za pomocą których zmierza się do sukcesu na rynku. Zdaniem P. Drukera człowiek przedsiębiorczy zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję.
R.W. Griffin [2004, s. 7]	Przedsiębiorczość to proces planowania, organizowania, prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka.
R. Runstadt [Polowczyk, 2009]	<i>„Przedsiębiorczość to dynamiczny proces tworzenia wartości dodanej. Wartość ta jest tworzona przez jednostki, które akceptują ryzyko majątkowe, czasu i kariery, związane z dodaniem wartości do jakiegoś produktu lub usługi. Produkt ten lub usługa może, ale nie musi, być nowy czy unikalny, ale wartość musi w jakiś sposób być dodana przez przedsiębiorcę przez zapewnienie i rozmieszczenie niezbędnych umiejętności i zasobów”.</i>
F. Knight [2002, s. 277–289]	Przedsiębiorczość utożsamiana jest z przedsiębiorcą jako zarządzającym przedsiębiorstwem, działającym w warunkach niepewności, ryzykującym kapitałem, który ma prawo do dysponowania zyskiem, stanowiącym swoistą rekompensatę za ryzyko ponoszone przez przedsiębiorcę.
M.E. Porter [2010, s. 11]	Utożsamia przedsiębiorczość z istotą przewagi konkurencyjnej wyrażającej się poprzez łańcuch wartości, czyli tym samym przez koordynację działań w ramach organizacji.
J. Targalski [2003, s. 12]	Przedsiębiorczość jako proces zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, obejmujący m.in.: rozpoznanie szans i możliwości działania na rynku, opracowanie planu działalności, zgromadzenie niezbędnych zasobów, założenie przedsiębiorstwa oraz zarządzanie nim w kolejnych fazach jego rozwoju.
M. Bratnicki [2005, s. 39]	Przedsiębiorczość jest jednym z najważniejszych nośników zdobywania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, jest ważnym czynnikiem w strukturze zarządzania. Przejawia się w działaniu przedsiębiorcy, który zdobywa bogactwo, a przy okazji zwiększa tempo zmian w gospodarce, wykorzystując swój talent i nierzadko szczęście.
A. Klasik [2006, s. 279]	<i>„Przedsiębiorczość można scharakteryzować jako uwarunkowany społecznie proces tworzenia szans na kreowanie bogactwa oraz ich twórcze wykorzystanie poprzez użytkowanie zasobów finansowych, materialnych oraz kapitału ludzkiego i społecznego w sposób innowacyjny”.</i>
T. Kraśnicka [2002a, s. 115]	<i>„dla rozwoju przedsiębiorczości ważne są czynniki kulturowe, takie jak: systemy wartości i przekonań, tradycje przedsiębiorczości na danym obszarze, zaufanie jako zasób kulturowy, model rodziny i więzi rodzinnych oraz klimat społeczny (nie)sprzyjający przedsiębiorczości”.</i>

Autorzy	Definicje
OECD [Podręcznik Oslo..., 2008, s. 12]	Według raportu OECD przedsiębiorczość wiąże się głównie ze zdolnością ludzi do rozpoczynania nowych przedsięwzięć (<i>new ventures</i>), ilością i jakością rozpoczynających działalność firm oraz łatwością, z jaką te firmy mogą się znaleźć na rynku i go opuścić.

Źródło: na podstawie pracy: Bratnicki, Strużyna, 2001, s. 36–37.

Przedsiębiorczość należy rozumieć w wymiarze procesu, który jest aktem tworzenia czegoś nowego – nowej organizacji, nowego przedsiębiorstwa – oraz zespołu cech opisujących szczególny sposób postępowania człowieka.

Zdaniem K.B. Matusiaka „*przedsiębiorczość oznacza takie łączenie i angażowanie do prowadzonego w warunkach niepewności i ryzyka biznesu wymaganych czynników wytwórczych, aby zapewnić zysk osobie lub grupie osób pełniących funkcje przedsiębiorcy*”. (...) „*Przedsiębiorczość jest często definiowana, jako proces kreowania czegoś odmiennego ze względu na wartość, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, zakładając towarzyszące temu finansowe, psychiczne i społeczne ryzyko oraz uzyskanie dzięki temu nagrody finansowej i osobistej satysfakcji. A w szerszym makroekonomicznym ujęciu to zorganizowany, społeczny proces tworzenia i wykorzystywania szans*” [2006, s. 27].

Na działanie przedsiębiorcze składają się [Domański, 1992, s. 8]: określenie przedsięwzięcia, którego inicjatorem może być jednostka lub grupa osób, powołanie do realizacji przedsięwzięcia organizacji nastawionej na osiągnięcie wyznaczonych celów, bezpośrednie zarządzanie organizacją, autonomiczna alokacja zasobów znajdujących się w dyspozycji organizacji, podjęcie przez lidera ryzyka, które doprowadzi do sukcesu lub niepowodzenia przedsięwzięcia.

Przedsiębiorczość niesie ze sobą wiele różnych efektów, identyfikowanych na trzech poziomach.

1. Na poziomie przedsiębiorcy, menedżera, osoby przedsiębiorczej – przedsiębiorczość umożliwia osiągnięcie dochodu, który zapewni oczekiwany poziom egzystencji i zaspokoi potrzeby wyższego rzędu (np.: samorealizacji, autonomii, prestiżu, sukcesu), rozwój umiejętności, wiedzy i doświadczenia, realizację procesu uczenia się oraz ułatwia zmiany na drodze kariery zawodowej.

2. Na poziomie przedsiębiorstwa – przedsiębiorczość umożliwia rozwój przedsiębiorstwa, wdrażanie i realizację procesu innowacyjności, wdrażanie innowacyjnych metod zarządzania, budowę centrów B+R, których wynikiem są wynalazki, licencje, nowe innowacyjne produkty, technologie i rozwiązania organizacyjne, budowę przewagi konkurencyjnej, poszukiwanie nowych rynków i nisz rynkowych.

3. Na poziomie całej gospodarki – efektem zachowań i działań przedsiębiorczych jest wzrost gospodarczy, poprawa poziomu życia mieszkańców, nowe (udoskonalone) produkty, technologie i metody organizacyjne, efektywna alokacja zasobów, tworzenie nowych miejsc pracy, poprawa pozycji konkurencyjnej gospodarki, generowanie dochodów podatkowych, tworzenie klasy średniej.

Przedsiębiorczość, przedsiębiorca (menedżer), przedsiębiorstwo

W ogólnym znaczeniu przedsiębiorczość to proces organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz proces podejmowania ryzyka z nią związanego. Natomiast przedsiębiorca to osoba, która podejmuje działania będące w obszarze przedsiębiorczości, organizuje i prowadzi działalność gospodarczą oraz podejmuje związane z tym ryzyko (zob. tab. 1.2).

Tabela 1.2. Zalety i wady prowadzenia własnego przedsiębiorstwa

Zalety	Wady
• Duża swoboda decyzyjna • Możliwość kreowania kierunku rozwoju firmy • Możliwość doboru partnerów do współpracy • Możliwość wdrażania własnych pomysłów • Konieczność ciągłego poszerzania wiedzy z zakresu zarządzania firmą • Budowanie firmy rodzinnej z orientacją na swoje dzieci • Nienormowany czas pracy • Wyższy status społeczny • Możliwość zwiększenia dochodów • Możliwość wliczenia w koszty pewnych wydatków domowych	• Duże indywidualne ryzyko • Indywidualna odpowiedzialność materialna • Odpowiedzialność za pracowników • Duże niebezpieczeństwo popełnienia błędu • Problemy z klientami, dostawcami, konkurencją, urzędami itp. • Nienormowany czas pracy • Niepewny urlop • Niebezpieczeństwo wydłużenia fazy rozwoju • Nieregularność i niepewność dochodów • Życie w stresie

Źródło: na podstawie pracy: Kwasek, 2007, s. 7.

W ujęciu atrybutowym przedsiębiorca charakteryzuje się „duchem przedsiębiorczości”, definiowanym jako zbiór specyficznych cech mentalnych i psychologicznych, takich jak pomysłowość, wyobraźnia i intuicja, zapał i energia, inicjatywa, konsekwencja i determinacja w działaniu, umiejętność podejmowania ryzyka, umiejętność pracy w grupach oraz zdolność motywowania.

Socjologowie stworzyli katalog empirycznie potwierdzonych cech menedżera nastawionego na zmiany i innowację. Z badań wynika, że przedsiębiorczy przywódca (przedsiębiorca) zazwyczaj wykazuje niezadowolenie z istniejącego stanu, tym samym dąży do wytworzenia w firmie nastroju podobnego do nieusatisfakcjonowania (czasem, więc może być postrzegany jako postać destrukcyjna). Docenia wyobraźnię i talent innowacyjny u innych, potrafi motywować ludzi z wyobraźnią, wykorzystując ich możliwości.

W ujęciu czynnościowym przedsiębiorca to osoba, która organizuje przedsięwzięcia rynkowe i kieruje ich realizacją, podejmując ryzyko w nadziei na sukces. W szczególności przedsiębiorca to osoba podejmująca ryzyko i działająca w warunkach niepewności, dostarczająca kapitał finansowy, innowator, użytkownik czynników produkcji, decy-

dent, rozjemca, menedżer lub nadzorca, organizator lub koordynator zasobów ekonomicznych, dokonujący alokacji zasobów w celu ich alternatywnego wykorzystania, właściciel, zleceniobiorca.

Osobą odpowiedzialną za przyszłość przedsiębiorstwa jest menedżer, często określany jako innowator. Powinien on być osobą odważną, polegającą na własnych sądach (w ocenie ludzi i zdarzeń), wierzącą w swoje możliwości i pomyślne efekty, która nie poprzestaje na tworzeniu wizji, lecz jest nastawiona na działanie. Jest autorytatywny, powinien być wrażliwy, posiadać umiejętności sprawnego komunikowania się i potrafić skutecznie prowadzić negocjacje.

Nadrzędnym celem przedsiębiorcy jest utrzymanie wysokiej pozycji przedsiębiorstwa na rynku, co wymaga szerokiej wiedzy z zakresu zarządzania (zob. tab. 1.3).

Tabela 1.3. Obszary przedsiębiorczości na tle funkcji zarządzania

Funkcje zarządzania	Obszary przedsiębiorczości
Planowanie	• Tworzenie strategii firmy • Wybór strategii działania • Koordynacja celów przedsiębiorstwa z ogólnymi tendencjami w gospodarce • Określenie szans i zagrożeń przedsiębiorstwa • Eliminacja słabych i wykorzystanie mocnych stron w rozwoju przedsiębiorstwa • Optymalizacja decyzji w odniesieniu do: rentowności, zaopatrzenia, reklamy, programu produkcji itp.
Organizowanie	• Tworzenie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa • Dobór pracowników • Kształtowanie technologii produkcji (usług) • Optymalizacja produkcji (usług) • Usprawnienia organizacyjne, techniczne • Organizacja pracy własnej (menedżera)
Motywowanie	• Metody oceny pracowników • Proces motywowania pracowników • Proces komunikowania się
Kontrolowanie	• Techniki i metody kontroli • Ustalanie obszarów sprawowania kontroli

Źródło: na podstawie pracy: Stróżycki (red.), 2002, s. 119.

Celem działalności przedsiębiorcy–menedżera jest zapewnienie wysokiego poziomu efektywności własnego przedsiębiorstwa lub kierowanej przez niego firmy. Podejmowane działania powinny w pierwszej kolejności zapewnić maksymalną efektywność

wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa (pracowników, surowców, finansów, technologii, itp.) oraz stworzyć możliwość pozyskania tych zasobów, których przedsiębiorstwo nie posiada, ale zabiega o nie na rynku lokalnym, krajowym lub międzynarodowym (zob. tab. 1.4).

Tabela 1.4. Narzędzia i działania przedsiębiorcze

Narzędzia i potencjał przedsiębiorczości	Czynności przedsiębiorcy–menedżera
Marketing	• Określenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku • Pozycjonowanie produktów przedsiębiorstwa na rynku • Strategia zdobywania nowych rynków zbytu • Strategia kreowania marki przedsiębiorstwa • Odnajdowanie i ocenianie możliwości rynkowych prowadzących do zaspokojenia potrzeb określonych odbiorców (nabywców) oraz dokładne ustalenie tych potrzeb • Opracowywanie produktu oraz strategii jego dystrybucji oparte na wiedzy • Przygotowanie odpowiedniej strategii ceny i promocji • Reklama i informacja o produkcie • Opracowanie strategii zwiększenia zyskowności przedsiębiorstwa poprzez pozyskanie nowych klientów, zachęcanie ich do większych i częstszych zakupów
Innowacje	• Opracowanie strategii innowacyjności przedsiębiorstwa • Opracowanie strategii wprowadzania nowych produktów i usług na rynek • Wprowadzenie do przedsiębiorstwa konkurencyjnych, nowych technologii • Usprawnienia organizacyjne i techniczne we wszystkich dziedzinach aktywności przedsiębiorstwa • Kształtowanie innowacyjnego wizerunku przedsiębiorstwa • Kształtowanie konkurencyjnego wizerunku przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Należy podkreślić, że nie wystarczy, by menedżer był człowiekiem ambitnym, aktywnym, pełnym pomysłów i zamierzeń. Aby osiągnąć sukces, powinien on posiadać użyteczną w biznesie wiedzę. Dopiero zespół wymienionych cech tworzy warunki do odnoszenia sukcesów menedżera w budowie przedsiębiorstwa.

Najczęściej cytowany w literaturze ekonomicznej J. Schumpeter [1960, s. 58 i n.] uważa, że przedsiębiorczość wynika z funkcji realizowanych przez przedsiębiorcę, a funkcją przedsiębiorcy jest „kombinowanie” czynników produkcji (zob. pkt 1.2). Analizując przyczyny rozwoju gospodarczego, wprowadził on pojęcie tzw. nowych kom-

binacji dla rozwoju gospodarczego – wprowadzanie nowego towaru na rynek, z jakim konsumenci nie są jeszcze obeznani, wprowadzenie nowej metody produkcji, otwarcie nowego rynku, na którym wprowadza się nową produkcję lub dopiero taki rynek się buduje, zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, przeprowadzenie nowej organizacji przemysłu przez stworzenie monopolu lub złamanie monopolu. Realizacja tych założeń opierała się na kombinacjach, które nazwano „przedsięwzięciami”, natomiast osoby, które realizują te kombinacje, nazwano „przedsiębiorcami” [Lichtarski (red.), 2003, s. 49].

Przedsiębiorczość jest cechą lub sposobem zachowania się przedsiębiorcy, które to zachowanie lub cechę sprowadza się do gotowości i zdolności podejmowania i rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, umiejętność wykorzystania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowania się do zmieniających się warunków funkcjonowania gospodarki [Stańda, Wierzbowska, 2004, s. 9]. Przedsiębiorczość jest pojęciem często używanym potocznie, kojarzącym się z takimi określeniami, jak: „zmysł gospodarczy”, „dobra organizacja”, „gotowość do działania”, „permanентna aktywność”, „zdolność do działania”. Tak sformułowane określenia opisują rodzaj aktywności bądź gotowości do działania jako dążenie do osiągnięcia założonego celu twórczego i efektywnego działania. Przez przedsiębiorczość często rozumie się umiejętność dostrzegania i wykorzystania nowych możliwości produkcyjnych, usługowych czy organizacyjnych, dających szansę na relatywnie duże korzyści w warunkach braku pewności co do sukcesu całego przedsięwzięcia [Barańska, Gierczyńska, Szostek, 2002, s. 34] (zob. tab. 1.5).

Tabela 1.5. Wybrane czynniki istotne dla procesu rozwoju przedsiębiorczości

Czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorczości	Czynniki hamujące rozwój przedsiębiorczości
• Łatwość tworzenia nowych przedsiębiorstw • Wysoki poziom wykształcenia pracowników • Gotowość do podjęcia pracy • Łatwy dostęp do wiedzy • Dostępność komunikacyjna • Przejrzysty i stabilny system podatkowy • Możliwość uzyskania niskoprocentowanego kredytu • Dostęp do nowoczesnych technologii • Tanie nośniki energii • Przychylność władz samorządowych • Stabilna sytuacja polityczna	• Wysoka stopa kredytowa • Brak stabilnej polityki rządu wobec przedsiębiorstw • Wysokie koszty pracy • Niestabilność przepisów dotyczących zatrudnienia • Korupcja • Niestabilna polityka fiskalna • Niski poziom rozwoju infrastruktury techniczno-ekonomicznej • Długi okres zwrotu inwestycji • Brak planów przestrzennego zagospodarowania • Niejasne procedury administracyjne

Źródło: opracowanie własne.

Człowiek przedsiębiorczy i jego cechy

Przedsiębiorczym człowiekiem jest osoba, która osiąga na rynku i w życiu rodzinnym sukces. Można powiedzieć, że przedsiębiorczość jest w pewnej mierze wrodzoną dyspozycyjnością psychiczną, jak też nabytą w wyniku nauki umiejętnością. Tak jak w innych dziedzinach życia ludzkiego, największe sukcesy odnosi ta jednostka, która jest uzdolniona naturalnie, a jednocześnie posiadała określone umiejętności zdobyte poprzez naukę oraz towarzyszącą nauce praktykę. Tę ostatnią rozumiemy jako zbieranie kolejnych doświadczeń w trakcie działalności rynkowej. Osoba posiadająca znanie przedsiębiorczości musi posiadać niezbędną wiedzę o terenie swojego przyszłego działania, a zarazem wiedzę o rynku. Powinna poznać realia materiałowe, finansowe oraz psychospołeczne, obejmujące ten wycinek rodzajowy rynku, który ma się stać terenem jej działania.

Dynamizm w działaniu. Należy zaznaczyć, że nie wszystkie osoby są przedsiębiorcze bądź chcą być przedsiębiorcze. Ludzie dzielą się na osoby aktywne, z inicjatywą, poszukujące nowych rozwiązań w sposobach uprawiania albo wykonywania czegoś lub posługiwania się czymś. Jednakże – obok osób o takich cechach – wielu ludzi jest biernych i obawiających się ryzyka płynącego z inicjatywy w dążeniu do zmian w poszukiwaniu bardziej optymalnych rozwiązań. Ludzie bierni mogą być dobrymi wykonawcami poleceń innych osób, jeśli osoby te wezmą na siebie ryzyko powodzenia danego przedsięwzięcia. Osoby zaliczane do biernych pragną wysoce ustabilizowanego trybu życia, określonego schematu powtarzających się zachowań. Boją się nowości, a w warunkach niepewności co do przyszłości – wpadają w popłoch. W skrajnych przypadkach osoby bierne nie mogą być wykonawcami prac i działań, które wciągają ich do współdziału nawet w niewielkim ryzyku.

Zrównoważenie intelektualne i emocjonalne. Cecha ta niejako ogranicza bogactwo skojarzeń myślowych, z których wyłaniają się pomysły do działań. Istnieją jednak osoby, które charakteryzuje tzw. gonitwa myśli. Polega ona na tym, że osoba taka wprawdzie posiada mnóstwo pomysłów opartych na oryginalnych skojarzeniach, ale żadnego z nich nie potrafi opracować dokładniej, nie wspominając o ich realizacji. Nawet wartościowe pomysły porzuca w fazie wstępnego opracowania, wciąż poszukując lepszych.

Zdolność przewodzenia i współpracy z innymi ludźmi. Jest to ważna cecha dość widocznie rozróżniająca ludzi. Zdolności lub umiejętność przewodzenia ludziom oraz ich organizowania musi towarzyszyć umiejętność współpracy. Sama umiejętność przewodzenia, bez towarzyszącej jej cechy zwanej umiejętnością współpracy z innymi ludźmi, nie zapewnia zachowania pożądanego w przedsiębiorczości. Tworzy ona bowiem zachowanie, które cechuje człowieka despotycznego, dyktatora. Działalność rynkowa wymaga zaś od przedsiębiorcy cierpliwości i okazywania życzliwości w nawiązywaniu i utrzymywaniu kontaktów z innymi osobami działającymi na rynku.

Odwaga. Przedsiębiorczość związana jest z ryzykiem, a ryzyko z odwagą jego podejmowania. Odwaga wzmacnia dążenie do sukcesu u przedsiębiorcy. Można dużo wiedzieć o dobrze zapowiadającym się interesie, a jednocześnie mieć dostatecznie dużo obaw, aby danego przedsięwzięcia nie podjąć. Oczywiście żaden sprawny w działaniu

przedsiębiorca nie wyzbywa się wszystkich obaw. Chodzi jednak o to, aby żywione obawy nie przybrały charakteru obsesji. Należy pamiętać, że w działalności gospodarczej na rynku nie ma przedsięwzięć nieobarczonych żadnego rodzaju ryzykiem.

Pewność siebie. W zachowaniu rynkowym, które charakteryzuje duża liczba kontaktów interpersonalnych zarówno w obrębie zespołu tworzącego przedsiębiorstwo, jak i zewnętrznych – osoba, która posiadała wiedzę rynkową, jest dynamiczna, zrównoważona emocjonalnie, dysponuje „techniką” rozmowy, gestu, uśmiechu, zjednująca do siebie ludzi – musi być pewna siebie. Przede wszystkim przedsiębiorca w rozmowie z innymi osobami nie może okazać przypadkowym gestem, drżeniem głosu itp., że tak do końca nie jest pewny swojej propozycji lub podjętego działania. Pewność siebie można wykazać, uzasadniając propozycję działania lub samo działanie dostatecznie przekonującą informacją statystyczną czy wyliczeniem finansowym. Takie zachowanie budzi zaufanie partnerów z zewnątrz, współpracowników oraz osób przyglądających się z boku.

Ambicja. Dowodzi ona, że dana osoba ma dobrze opracowany plan życiowy, zna cel swoich dążeń oraz wie, do jakich osiągnięć jest zdolna. W języku socjologicznym mówi się, że dana osoba ma określone ambicje zawodowe, życiowe itp.

Co to znaczy być człowiekiem przedsiębiorczym? Czy wystarczy mieć cechy powszechnie uznane za świadczące o przedsiębiorczości? Ważniejsze cechy, postawy i umiejętności człowieka przedsiębiorczego zawiera tabela 1.6.

Tabela 1.6. Cechy, postawy i umiejętności człowieka przedsiębiorczego

Cechy	Postawy i umiejętności
• Posiadanie marzeń, wytyczanie sobie ambitnych celów, snucie planów na przyszłość, wizja swego życia, odwaga w działaniu i myśleniu • Ciekawość świata, pragnienie poznawania nowych rzeczy • Energia, zapał, wytrzymałość, zdolność do szybkiej regeneracji sił psychofizycznych • Wytrwałość i upór w działaniu przez dłuższy czas • Wiara we własne siły, docenianie własnych umiejętności, pewność siebie, zaradność, zdolność do podejmowania ryzyka i umiejętność oceny związanych z nim zagrożeń • Optymizm wynikający z posiadanej wiedzy i znajomości uwarunkowań społeczno-prawnych otoczenia lokalnego, krajowego i międzynarodowego, pozwalający na znajdowanie szans nawet w niesprzyjających warunkach • Empatia • Zdolności organizatorskie	• Umiejętność znoszenia porażek oraz znajdowania w nich inspiracji do dalszego działania • Umiejętność cieszenia się z sukcesu • Umiejętność bycia liderem, wpływania na innych i zachęcania ich do współpracy • Pomysłowość, zaradność, wykazywanie inicjatywy • Poszukiwanie wiedzy i docieranie do jej źródeł • Praktyczne stosowanie posiadanej wiedzy • Podnoszenie kwalifikacji, samodoskonalenie • Panowanie nad własnymi emocjami • Dobre komunikowanie się z innymi ludźmi • Uczciwość w stosunku do siebie i do innych • Odpowiedzialność za siebie i innych • Solidarność międzyludzka • Dbanie o rodzinę • Dbanie o ochronę środowiska naturalnego

Źródło: opracowanie własne.