

Marzena Starnawska

Zachowania przedsiębiorcze a otoczenie instytucjonalne : mechanizmy

Ekonomiczne Problemy Usług nr 90, 93-107

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

MARZENA STARNAWSKA

Politechnika Gdańska

ZACHOWANIA PRZEDSIĘBIORCZE A OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE – MECHANIZMY

Wprowadzenie

W potocznym i naukowym dyskursie na temat otoczenia instytucjonalnego i jego wpływu na przedsiębiorczość dominują pytania związane z tym, jak ten system wygląda bądź powinien wyglądać, aby przedsiębiorczość mogła się rozwijać. Wskazuje się na błędy, luki prawne oraz nieścisłości w istniejącym otoczeniu instytucjonalnym i dokonuje propozycji zmian w regulacjach prawnych, w systemach podatkowych, ubezpieczeń społecznych i wielu innych, które mogłyby potencjalnie przyczynić się do jej rozwoju. W dyskusji nad oceną zakresu przedsiębiorczości dominuje ocena formalnych instytucji, bardzo często zauważa się odwołania do rankingu Banku Światowego *Doing Business*, oceniającego jakość formalnych instytucji regulujących działalność biznesu. O wiele rzadziej podkreśla się znaczenie instytucji nieformalnych, nawiązujących do kulturowych uwarunkowań warunkujących zachowania przedsiębiorcze.

W teorii przedsiębiorczości dominuje założenie, iż podaż przedsiębiorczości może być modyfikowana. Innymi słowy, można w istotny sposób wpływać na ilość i jakość przedsiębiorców w systemach gospodarczo-społecznych.

Wiele tych dyskusji wynika z nieustannie podejmowanego pytania: czy przedsiębiorcą można się urodzić?, czy przedsiębiorców można „wytwarzać”? Odmienne stanowisko przyjął Baumol¹, który założył, że duch przedsiębiorczości charakterystyczny dla danej gospodarki jest stały, a co za tym idzie – podaż przedsiębiorców w danej gospodarce jest również *constans*. Baumol uznał, że ten duch może być odpowiednio ukierunkowany i alokowany. Przedstawił on koncepcję przedsiębiorczości produktywnej i nieproduktywnej, która w swoich proporcjach może się zmieniać w warunkach stałej podaży przedsiębiorców, w zależności od struktury instytucjonalnej.

1. Pojęcie przedsiębiorczości produktywnej i nieproduktywnej w odniesieniu do efektów na poziomie przedsiębiorcy i gospodarki

Baumol² przedstawia swoją koncepcję przedsiębiorczości produktywnej i nieproduktywnej. Produktywna to „jakakolwiek działalność, która bezpośrednio lub pośrednio przyczynia się do zwiększenia wyniku netto PKB albo do zwiększenia możliwości wytworzenia dodatkowego PKB”. Natomiast przedsiębiorczość, która nie przyczynia się do zwiększenia wyniku PKB (albo stagnacji, albo nawet jego zmniejszania) jest zaliczana do nieproduktywnej. Foss i Foss³ proponują poszerzenie definicji przedsiębiorczości produktywnej o elementy odkrycia nowych produktów, ich cech, możliwości oraz procedur prowadzących do zwiększenia nadwyżki (netto PKB). W literaturze proponuje się wyróżnienie kryterium związanego z tym, czy przedsiębiorczość przyczynia się do społecznego dobrobytu⁴, czy też nie, a więc za przedsiębiorczość nieproduktywną uzna się taką, która takich efektów dobrobytu społecznego nie tworzy.

¹ W. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, „Journal of Political Economy” 1990, No. 98 (5), s. 893–921.

² W. Baumol, *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*, MIT Press, London 1993.

³ K. Foss, K. Foss, *Economic Organization and the trade-offs between productive and destructive entrepreneurship*, w: *Entrepreneurship and the firm: Austrian Perspectives on economic organization*, eds. N. Foss, P. Klein, Edward Elgar, Cheltenham (UK), Northampton (MA, USA) 2002, s. 102–127.

⁴ M. Henrekson, T. Sanandaji, *The interaction of Entrepreneurship and Institutions*, IFN Working Paper, Research Institute of Industrial Economics, Stockholm 2010, s. 12; C.J. Coyne, P.T. Leeson, *The Plight of Underdeveloped Countries*, „Cato Journal” 2004, No. 24 (3), s. 235–249.

Coyne i Leeson⁵ do zachowań produktywnych zaliczają te, które po prostu przynoszą wzrost gospodarczy i postęp, a zaliczają do nich arbitraż oraz innowacyjność. Przedsiębiorca wykorzystuje nieodkryte szanse rynkowe, co sprawia, że możliwości produkcyjne gospodarki się zwiększają (z ekonomicznego i technologicznego punktu widzenia) od momentu pewnej nieefektywności do efektywności. Innowacyjność prowadzi do lepszego wykorzystania istniejących zasobów, co w tym przypadku może być zaprezentowane przesunięciem na zewnątrz krzywej możliwości produkcyjnych. To przesunięcie stanowi esencję wzrostu gospodarczego. Mówiąc o nieproduktywnej przedsiębiorczości, Coyne i Leeson zaliczają do niej te działania, które przynoszą zysk pojedynczemu przedsiębiorcy, ale nie przyczyniają się do dobrobytu społeczeństwa lub nawet mu szkodzą. Znajdą się tu zarówno przestępstwa, pogoń za rentą, jak i inne działania „niszczące istniejące zasoby”. W przypadku przedsiębiorczości nieproduktywnej mogą mieć miejsce zachowania innowacyjne jednocześnie niezwiększające możliwości produkcyjnych.

Tak więc przedsiębiorczość będzie zawsze oznaczać, według tej klasyfikacji, nadwyżkę dla indywidualnego przedsiębiorcy (jednostki), jednak nie zawsze w skali makroekonomicznej taka nadwyżka może powstać.

Przedsiębiorczość nieproduktywna dotyczy też pogoni za rentą polityczną⁶ (w odróżnieniu od poszukiwania renty ekonomicznej, jaką przedstawił Ricardo). Działania te mogą być podejmowane zarówno przez pojedyncze jednostki (przedsiębiorców), jak i grupy interesów reprezentujące prywatnych przedsiębiorców⁷. Mają one na przykład posłużyć do uzyskania sprzyjającej regulacji ze strony ustawodawcy. Uzyskanie renty politycznej wiąże się z transferem dochodów od jednych podmiotów do innych poprzez wywieranie wpływu na otoczenie gospodarcze albo stan prawny.

⁵ C.J. Coyne, P.T. Leeson, *The Plight...*

⁶ Taką przedsiębiorczość nazywa się również przedsiębiorczością polityczną.

⁷ Za typowy przykład uzyskiwania renty politycznej są uznawane dochody rolników, uzyskiwane nie dzięki zwiększaniu podaży dóbr, ale dzięki korzystnym regulacjom unijnym w odniesieniu do sztucznie ustalanych cen, różnorodnych ceł czy kontyngentów, bezpośrednich dopłat. Henrekson i Sanandaji, wspominając osobę przedsiębiorcy, mają na myśli nie tylko działalność biznesową, ale również polityczną. Przedsiębiorcy polityczni są również wyczuleni na możliwości, ponoszą ryzyko, tworzą alianse i koalicje, wnoszą innowacje. Przestrzegający prawa przedsiębiorcy biznesowi i polityczni przedsiębiorcy zmieniający instytucje – obie te grupy odkrywają niezaspokojone dotąd potrzeby i odpowiadają na nie, obie ponoszą ryzyko osobiste związane z podejmowanymi przez siebie działaniami.

Widać zatem, że duch przedsiębiorczy może być ukierunkowany na zachowania przedsiębiorcze, które niekoniecznie muszą przynosić korzyści na poziomie gospodarki i społeczeństwa.

2. Otoczenie instytucjonalne jako modyfikator zachowań przedsiębiorczych

Pojęcie instytucji zostało wprowadzone do socjologii przez Spencera, a ekonomiści zapożyczyli je z prac badaczy nauk społecznych⁸. Pierwszym ekonomistą, który wyjaśnił, czym instytucje są, był Veblen; potraktował je jako swoiste i dominujące sposoby myślenia. Do zagadnień instytucji powróciła w latach 70. XX w. nowa ekonomia instytucjonalna (NEI). NEI traktuje je jako „zasady gry” ograniczające i kształtujące zachowania między ludźmi. Zalicza również do nich całą strukturę bodźców mogących kierować ludzkimi działaniami i modyfikować je.

North i wielu innych przedstawicieli NEI wyróżniają instytucje formalne i nieformalne. Do pierwszej grupy zalicza się regulacje prawne (konstytucja, przepisy, regulaminy i inne) i to, w jaki sposób chronią prawo własności. Z kolei instytucje nieformalne odnoszą się do niepisanych norm oraz konwencji, a także postaw zakorzenionych w danym społeczeństwie. Do instytucji zalicza się również sankcje, które dotyczą egzekucji zarówno formalnych, i nieformalnych reguł gry.

Williamson⁹ postuluje, że nieformalne instytucje mają pochodzenie oddolne i zmieniają się organicznie. North uważa, że instytucje nieformalne zmieniają się bardzo powoli w porównaniu z instytucjami formalnymi. Zatem zmiany reguł nieformalnych rządzących gospodarką są trudne do przeprowadzenia, ponieważ są bardzo trwałe. Instytucje nieformalne często powstają w odpowiedzi na instytucje formalne, jako wspólne, zbiorowe, ukryte i niepisane reguły, interpretacje formalnych regulacji, które z kolei mogą modyfikować formalne regulacje, być ich interpretacją. Formalne instytucje mogą

⁸ A. Słomka-Golebiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa w Kielcach, Kielce 2009, s. 113–136.

⁹ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, No. 38 (3), s. 595–613.

zmienić się z dnia na dzień. Ten konflikt sposobu zmian mocno wpływa na zachowania przedsiębiorcze, ponieważ przedsiębiorcy bardzo często kierują się wyuczonymi zachowaniami – uwarunkowanymi instytucjami nieformalnymi, te zaś mogą być ze sobą w sprzeczności.

To, co sprzyja pojawianiu się nieproduktywnych zachowań przedsiębiorczych a hamuje przedsiębiorczość produktywną, to zawiłe i zmienne prawo, czyli niepewność instytucjonalno-prawna¹⁰, nadmierna regulacja gospodarki, niewydolność sądów. Równocześnie nieformalne instytucje mogą jeszcze bardziej potęgować takie zachowania. Trudno w niespójnym systemie dostosowywać się do prawa, przedsiębiorcy są niejako zmuszani do jego łamania w sytuacji, gdy nie chcą doprowadzić do kłopotów finansowych firmy. Zachowania korupcyjne, chęć uzyskania łapówki, arbitralna egzekucja prawa ze strony urzędników czy polityków uprawiających pogoń za rentą polityczną mogą wzmacniać te postawy. Rodzi to wysokie koszty transakcyjne wygenerowane zarówno przez instytucje formalne, jak i nieformalne. I w ten sposób duch przedsiębiorczy traci energię, zasoby i talenty, które mogłyby pomóc w realizowaniu działań bardziej produktywnych w firmie.

Zachęty do przedsiębiorczości produktywnej są tutaj niskie, bo koszty związane z jej prowadzeniem są znacznie wyższe od korzyści, jakie można uzyskać. Zatem wyniki i opłacalność poszczególnych możliwości zarobkowych zależą od jakości instytucji. Mniejsza lub większa opłacalność tych przedsięwzięć przyciąga wrażliwość przedsiębiorczą i wysiłki przedsiębiorcze. To porządek instytucjonalny sprawia, że pomimo dużej aktywności przedsiębiorczej niektóre kraje charakteryzują się ekonomicznie destruktywnymi zachowaniami, a inne przynoszą bogactwo.

3. Strategie przedsiębiorcze w otoczeniu instytucjonalnym o niskiej jakości

W gospodarkach przechodzących transformację ustroju, jak np. w dawnych republikach sowieckich, gdzie otoczenie biznesu jest bardzo niestabilne, a otoczenie instytucjonalne wykazuje się dużymi uchybieniami, można zidentyfikować bardzo specyficzne rodzaje strategii przedsiębiorczych.

¹⁰ C.J. Coyne, P.T. Leeson, *The Plight...*

Welter i Smallbone¹¹ podają ich sześć:

- Poszukiwanie i przewidywanie (*prospecting*) – cechuje firmy, które jak pisze Peng¹², funkcjonują na zmieniającym się rynku, skupiają się na innowacji, ale mają elastyczną strukturę organizacyjną. Autorzy podają nieco odmienny przykład Białorusi, który nie jest już tak wyidealizowany. Częste modyfikacje w oferowanych produktach/usługach, choć mogą być mniej postrzegane jako coś pozytywnego, to wynikają z proaktywności w zarządzaniu, do którego przedsiębiorcy są zmuszani, aby przeżyć na rynku.
- Drugi rodzaj strategii nazwany jest unikaniem¹³. Przedsiębiorczość oznacza przeżycie w otoczeniu prawnym, które jest bardzo umowne, przypadkowe i skorumpowane. Strategie unikania oznaczają łączenie legalnej i nieformalnej produkcji – przez Penga¹⁴ nazywane zacieraniem granic lub „przedsięwzięciami pod skorupą” zakładanymi w celu unikania płacenia podatku. Unikanie podatku niejednokrotnie może być uznane za konieczne dla przeżycia przedsiębiorstw – tam, gdzie poziom opodatkowania jest karygodnie wysoki, łapówki dla urzędników są koniecznością, a kapitał obrotowy jest zbyt mały. Feige¹⁵ postuluje, że niedostosowanie się do prawa ma znamiona racjonalności.
- Trzecia grupa strategii przedsiębiorców dotyczy samodzielności w finansowaniu działalności w sytuacjach, kiedy korzystanie z finansowania z formalnych źródeł jest mało możliwe, zdobywanie tego finansowania odbywa się przy niskim albo nawet zerowym koszcie. Z takich strategii często korzystają przedsiębiorcy seryjni. Przedsiębiorca może również na przykład rozpocząć niezarejestro-

¹¹ F. Welter, D. Smallbone, *Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behaviour in Challenging Environments*, „Journal of Small Business Management” 2011, No. 49 (1), s. 107–125.

¹² M.G. Peng, *Business Strategies in Transition Economies*, Sage, Thousand Oaks, CA and London 2000.

¹³ J. Leitzel, *Rule Evasion in Transitional Russia*, w: *Transforming Postcommunist Political Economies*, eds. J. Nelson, C. Tilly, L. Walker, National Academy Press, Washington DC 1997, s. 118–130.

¹⁴ M.G. Peng, *Business Strategies...*

¹⁵ E. Feige, *Underground activity and institutional change: Productive, protective and predatory Behaviour in Transition Economies*, w: *Transforming Postcommunist...*, s. 21–34.

waną działalność handlową, aby później sfinansować swoje dalsze przedsięwzięcia¹⁶. Często dofinansowywanie przedsiębiorstwa ma swoje źródło wśród krewnych przedsiębiorcy.

- Ostatnie trzy rodzaje strategii to *portfolio entrepreneurship*, czyli prowadzenie działalności na wielu frontach w celu zapewnienia przeżycia firmie; wykorzystywanie sieci i osobistych kontaktów, znajomości – ludzie wyświadczają sobie wzajemnie przysługi; oraz wykorzystywanie konsultantów podatkowych, nowoczesnych technologii do poradzenia sobie z obciążeniami instytucjonalnymi i biurokracją, skomplikowanym prawem. Jest to zachowanie wykazujące umiejętność dostosowywania się.

Te strategie stanowią dobre przykłady nie tylko na to, że przedsiębiorczość jako zjawisko jest w literaturze przedmiotu traktowana wielorako i nie ma zgodności badaczy zajmujących się tą tematyką co do ostatecznej definicji, czym ona jest¹⁷. Widać również wyraźnie, jak silnie otoczenie instytucjonalne determinuje strategie przedsiębiorcze i jak mocno stają się one immanentną cechą gospodarek o podobnych systemach społeczno-gospodarczych.

4. Przedsiębiorczość – przedsiębiorca a otoczenie instytucjonalne – mechanizmy

Zmiany w instytucjach formalnych są nierozłączne z transformacją gospodarki. Mogą ułatwiać zakładanie i przerywanie działalności gospodarczej, mogą sprawiać, że część przedsiębiorstw przechodzi w strefę działań nielegalnych albo nierejestrowanych. Zmiana instytucjonalna przyczynia się do powstawania instytucjonalnych nisz, które są miejscem zagospodarowywanym przez podaż przedsiębiorców nieproduktywnych. Zmieniające się otoczenie instytucjonalne jest korzystnym kontekstem do przedsiębiorczych

¹⁶ F. Welter, D. Smallbone, *The Emergence of Entrepreneurial Potential in Transition Environments: A Challenge for Entrepreneurship Theory or a Developmental Perspective?*, w: *Entrepreneurship and Growth in Local, Regional and National Economies: frontiers in European Entrepreneurship Research*, eds. D. Smallbone, H. Landstrom, D. Jones-Evans, Edward Elgar, Cheltenham (UK), Northampton (MA, USA) 2009, s. 339–353.

¹⁷ A.R. Anderson, M. Starnawska, *Research practices in entrepreneurship: problems of definition, description and meaning*, „International Journal of Innovation and Entrepreneurship” 2008, No. 9 (4).

zachowań polegających na zmienianiu tychże instytucji. Niesprawny system instytucji formalnych generuje takie zachowania przedsiębiorcze, które stają się pewnymi wyuczonymi, wszczepionymi w system społeczno-gospodarczy normami nieformalnymi. Taka sytuacja dotyczy gospodarek transformujących się i po transformacji, które dziedziczą nieufność do instytucji politycznych, niedostateczne docenianie w mentalności społecznej roli przedsiębiorców i upatrywanie źródła ich bogactwa w działaniach niekoniecznie legalnych. Istotna rola szarej strefy w gospodarkach transformujących się jest tego wybitnym przykładem.

W warunkach otoczenia instytucjonalnego o niskiej jakości literatura podaje różne zachowania przedsiębiorcze, takie jak akceptacja, omijanie oraz zmienianie.

Smallbone i Welter¹⁸, nawiązując do pracy Oliver¹⁹, wymieniają akceptację instytucji (*abiding*). Akceptacja oznacza, że przedsiębiorcy uznają istniejące otoczenie instytucjonalne, rozumieją i dostosowują się do niego. Akceptacja przebiega poprzez dostosowanie się do instytucji formalnych, zgodę na nie lub kompromis.

Działalność zgodna z prawem uprawomocnia instytucje, które ją kreują i na nią wpływają. Przedsiębiorcy stosujący się do prawa sami wzmacniają to prawo. Ma to również przełożenie na normy nieformalne. Zachowania korupcyjne są w niektórych gospodarkach i społeczeństwach bardzo mocno akceptowane jako pewna norma społeczna. Tak samo niewchodzenie przez przedsiębiorców w szarą strefę może być owocem dominujących przekonań na temat tego, w jaki sposób przedsiębiorca w danej kulturze funkcjonuje. Akceptacja istniejących instytucji i ich przestrzeganie może niemniej jednak wywołać zmiany instytucjonalne i na poziomie makro kwalifikować się do przedsiębiorczości nieproduktywnej. Przedsiębiorczość, która wiąże się z przełomowymi innowacjami, może mocno zmienić rzeczywistość gospodarczą i istotnie zmodyfikować istniejącą strukturę instytucjonalną poprzez wprowadzenie nowych technologii zmieniających skuteczność działania instytucji lub same instytucje²⁰. Jako przykład często podaje się upowszechnienie internetu

¹⁸ F. Welter, D. Smallbone, *Institutional Perspectives...*, s. 107–125.

¹⁹ C. Oliver, *Strategic Responses to Institutional Processes*, „Academy of Management Review” 1991, No. 16 (1), s. 145–179.

²⁰ C. Kalantardis, *Institutional Change in Post Socialist Regimes: public policy and beyond*, „Journal of Economic Issues” 2007, No. XLI (2), s. 435–442.

i jego wpływ na konieczność zmian w instytucjach formalnych w odniesieniu do praw własności intelektualnej i tym samym zwiększenie się możliwości piractwa komputerowego.

Do kolejnej grupy zachowań przedsiębiorczych ci sami autorzy²¹ zaliczają omijanie instytucji poprzez manipulację lub unikanie jako sposoby niedostosowywania się do nich. Odchylenie (*evading*) to aktywna forma działań wobec instytucji. Polega ona na manipulacji instytucjami formalnymi i jest znamieną dla doświadczonych przedsiębiorców, którzy w swoim środowisku mają dobre kontakty i znajomości, władzę i wpływy. Jest to typowy przykład przedsiębiorczości nieproduktywnej. Unikanie (*avoidance*) ma miejsce wówczas, gdy przedsiębiorca ukrywa niedostosowywanie się do instytucji i ucieka od nacisków instytucjonalnych. Odbywać się to może w dwóch wymiarach. Kwestionowanie instytucji poprzez unikanie dostosowywania się do nich, a tym samym osłabianie ich efektywności. W turbulentnym lub wrogim otoczeniu jest to nie tylko unikanie, ale też każde zachowanie przedsiębiorcze kwestionujące istniejące instytucje. Ma to miejsce w takich środowiskach, gdzie istniejące instytucje formalne nie są akceptowane²². W początkowych fazach transformacji instytucje formalne były szybko wprowadzane na rynek, powolnie je egzekwowano i wykazywały nieścisłości. Przedsiębiorcy interpretowali te instytucje w swoich lokalnych środowiskach i rozwiązywali swoje problemy istniejące na skutek niedoskonałości instytucjonalnych, wprowadzając własne rozwiązania. Przedsiębiorczość związana z omijaniem instytucji ma wpływ na oddziaływanie instytucji formalnych już istniejących. Niedoskonałości systemu instytucjonalnego mogą być w innowacyjny sposób wykorzystywane przez przedsiębiorców w celu uzyskania renty od osób trzecich, np. przy słabości systemu ochrony własności prywatnej albo za pomocą przestępstw ekonomicznych. Działania tutaj podejmowane mogą być kwalifikowane jako legalne, jak np. unikanie opodatkowania przez wykorzystywanie przepisów do zmniejszenia płaconych podatków, poprzez np. dodatkowe umowy na mniejsze kwoty albo przechodzenie w szarą strefę. Jedni przedsiębiorcy będą z tytułu takich działań szukać sposobów obniżenia kosztów, inni razem z doradcami podatkowymi i prawnymi

²¹ F. Welter, D. Smallbone, *Institutional Perspectives...*

²² J. Beckert, *Agency, Entrepreneurs and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations*, „Organization Studies” 1999, No. 31 (5), s. 605–627.

wymyślą nowe przedsięwzięcie gospodarcze, pozwalające im obejść istniejące bariery. Mogą również dotyczyć nielegalnych działań, gdy przedsiębiorca przekupuje urzędnika albo sprzedając mu swoje usługi, wpływa na procedury biurokratyczne i wykorzystuje o nich wiedzę.

Niektórzy badacze²³ traktują omijające zachowania jako kategorię oddzielną od przedsiębiorczości produktywnej i nieproduktywnej. Działania wymijające dotyczą angażowania zasobów w celu omijania systemu prawnego albo nieproduktywnych działań innych jednostek. Do pierwszego zalicza się omijanie opodatkowania, a do drugiego wręczanie łapówek inspektorom, osobom odpowiedzialnym za regulacje dla ominięcia tychże regulacji. Następuje tu przesunięcie istniejących dochodów. Przedsiębiorcy „produktywni” i ich wysiłki są dławione przez działania nieproduktywne innych, a przez to ukierunkowane na działalność wymijającą. Na działania wymijające przeznaczają się odpowiednią ilość zasobów. W wielu przypadkach wymijająca przedsiębiorczość jest jedynym sposobem na to, by działania przedsiębiorcze były zyskowe. Konsekwencje dla społeczeństwa są następujące – straty społeczne. Typowy przykład to omijanie opodatkowania (nieformalne płacenie wypląt, zaniżanie prognozowanych obrotów). Łapówki płacone urzędnikom i inspektorom – dla uniknięcia nieproduktywnych ich działań, ewidencja kosztów i przychodów jest mało realistyczna. Gdyby działalność gospodarcza nie miała miejsca bez obejścia prawa, to taka wymijająca przedsiębiorczość może być uznana za produktywną. W innych przypadkach omijanie instytucji może oznaczać marnowanie się zasobów (przemycanie przez granicę w zamian, a nie legalny import).

Do ostatniej grupy zachowań przedsiębiorczych Welter i Smallbone zaliczają zmienianie instytucji (*alerting*), czyli przedsiębiorczość polegającą na aktywnej pogoni za rentą polityczną. Jak wspomniano wcześniej, literatura opisująca jakość otoczenia instytucjonalnego traktuje je jako czynnik determinujący przedsiębiorczość. Nie zakłada, że przedsiębiorczość może oznaczać kształtowanie instytucji. Zmienianie instytucji to według podziału Oliver²⁴ podejmowanie przez przedsiębiorców prób zmian otoczenia instytucjonalnego i rzadziej dotyczy młodszych lub mniej doświadczonych przedsiębiorców z racji ich małej legitymizacji na rynku lub niewielkich wpływów. Henrekson i Sanandaji zmienianie

²³ C.J. Coyne, P.T. Leeson, *The Plight...*

²⁴ C. Oliver, *Strategic Responses...*

instytucji wyraźnie kwalifikują do kategorii przedsiębiorczości politycznej²⁵. Przypisać ją można nie tylko rządowi, partiom politycznym, ale określonym grupom nacisku (do których mogą należeć przedsiębiorcy). Zmieniając instytucje, politycy nie są w stanie przewidzieć efektów zaprojektowania pewnych instytucji jako trwałych oraz niezmiennych i dodatkowo optymalnych. Trzeba pamiętać o tym, jak przedsiębiorcze działania mogą zmieniać instytucje, a tym samym długookresowy wzrost. Zatem wszelkie potencjalne zmiany instytucjonalne powinny być oceniane pod kątem przedsiębiorczości, do jakiej zachęcają. Podniesienie podatku może wpłynąć na przedsiębiorczość produktywną, ale też może zachęcać do przedsiębiorczości nieproduktywnej.

Równocześnie sami przedsiębiorcy mogą tworzyć grupy nacisku, angażować swoje talenty i zasoby w działalności lobbingowej lub działając nielegalnie, przekupywać urzędników, by podejmowali arbitralne i uznaniowe decyzje. Na poziomie indywidualnym firma będzie przynosiła dochody, natomiast trudno sformułować ostateczną odpowiedź, jakie efekty przyniesie to w skali makroekonomicznej.

Di Lorenzo²⁶ twierdzi, że pogoń za rentą uprawiana przez polityków poprzez zmianę w instytucjach może mieć różnorakie skutki – zarówno produktywne, jak i nieproduktywne. Taki sam wniosek można wysnuć, gdy rozważy się pogoń przedsiębiorców za rentą polityczną. Każde z wymienionych zachowań przedsiębiorczych w odniesieniu do instytucji może mieć swój wymiar nieproduktywny i produktywny.

Trudno jednoznacznie ocenić, czy walka przedsiębiorców z biurokracją i tworzenie zorganizowanych grup nacisku w celu lobbowania określonego ustawodawstwa to marnowanie zasobów oraz talentów przedsiębiorczych, i jakie może to mieć efekty dla dobrobytu społecznego w postaci dodatkowych dóbr. Również działania związane z omijaniem prawa mogą się okazać korzystne w skali makroekonomicznej, bo system instytucjonalny jest niestabilny i niesprawny. Ostatecznie coś, co wydaje się pozytywnym zjawiskiem, jak przedsiębiorczość produktywna, może silnie zaburzyć rynki i ich funkcjonowanie, a także ułatwić działania nieproduktywne, a wręcz grabieżcze, co może generować stagnację lub regres gospodarczy.

²⁵ M. Henrekson, T. Sanandaji, *The interaction of Entrepreneurship...*

²⁶ T. Di Lorenzo, *Competition and Political Entrepreneurship*, „Review of Austrian Economics” 1988, No. 2 (1), s. 59–71.

Powyższe typy zachowań przedsiębiorczych odnoszą się do prób podejmowanych przez indywidualnych przedsiębiorców, dążących do osiągnięcia zysków. Samo przekonanie o tym, że jest to zachowanie akceptowalne, często spotykane w danych społecznościach, już samo w sobie stanowi instytucję nieformalną. Etzioni²⁷ bardzo mocno akcentuje rolę tychże nieformalnych norm, które niejako sankcjonują i determinują tolerancję związaną z pogonią za rentą polityczną. Badania gospodarek przechodzących procesy transformacji pokazują, że jeden przedsiębiorca może równolegle prowadzić działania legalne i nielegalne. A nowa i mała firma w tym samym czasie potrafi podejmować zarówno działania produktywne, jak i te, które wykazują znamiona pogoni za rentą²⁸. Inni autorzy uważają, że indywidualni przedsiębiorcy nie są w stanie angażować się w oba rodzaje przedsiębiorczości naraz.

Podsumowanie

Gospodarki transformujące się są dowodem na to, że opłacalność nieproduktywnych lub wymijających form przedsiębiorczości jest większa niż produktywnych. Przedsiębiorcy są wyczuleni na okazje przedsiębiorcze, ale w warunkach otoczenia instytucjonalnego o niskiej jakości te okazje nie przyczyniają się do wzrostu gospodarczego. Zachowania związane z pogonią za rentą, np. omijanie podatków, stają się nieodzowne do przeżycia firmy lub utrzymania się na rynku. W pewnym sensie takie działania również przyczyniają się do utrzymania się gospodarki na etapie wzrostu czy chociażby do zapobiegania regresji²⁹.

Tak długo jak otoczenie instytucjonalne będzie charakteryzować się niską jakością, czy to z powodu niespójności w prawie, wielu luk prawnych, czy zmienności, tak długo duch przedsiębiorczy będzie ukierunkowany na

²⁷ A. Etzioni, *Entrepreneurship, adaptation and legitimation: a macro-behavioral perspective*, „Journal of Economic Behaviour and Organization” 1987, No. 8, s. 175–189.

²⁸ A. Rehn, S. Taalas, *Znakomstva I Syvazi (Aquaintances and Connections) – Blat, the Soviet Union and Mundane Entrepreneurship*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2004, No. 16 (3), s. 235–250; R. Scase, *Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implications for the SME sector*, w: *Small and medium sized enterprises in transitional economies*, eds. R. McIntyre, R. Dallago, Palgrave Macmillan, London 2003, s. 64–77.

²⁹ D. Smallbone, F. Welter, *Conceptualizing entrepreneurship in a Transition Context*, „International Journal of Entrepreneurship and Small Business” 2006, No. 3 (2), s. 190–206.

działania nieproduktywne, związane między innymi ze zmienianiem prawa, jego omijaniem, a nawet łamaniem.

Pejovic³⁰ sformułował tezę o interakcji pomiędzy instytucjami formalnymi i nieformalnymi. Jeśli wprowadzane reguły formalne są spójne z nieformalnymi, oba rodzaje się wzajemnie umacniają. To sprawia, że otoczenie instytucjonalne korzystnie wpływa na gospodarkę. Nawet jeśli będzie się dążyć do idealnego porządku instytucjonalnego z punktu widzenia regulacji prawnych, trzeba pamiętać, że nieformalne instytucje promujące zachowania nieproduktywne związane z pogonią za rentą lub zachowaniami korupcyjnymi mogą sprawić, że i tak przedsiębiorcy będą poszukiwać tego, co przyniesie im największą korzyść ekonomiczną, mimo że mogłoby to odbyć się ze stratą dla społeczeństwa i gospodarki.

Literatura

- Anderson A.R., Starnawska M., *Research practices in entrepreneurship; problems of definition, description and meaning*, „International Journal of Innovation and Entrepreneurship” 2008, No. 9 (4).
- Arthur W.B., *Increasing returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1994.
- Baumol W., *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*, MIT Press, London 1994.
- Baumol W., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, „Journal of Political Economy” 1990, No. 98 (5).
- Beckert J., *Agency, Entrepreneurs and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations*, „Organization Studies” 1999, No. 31 (5).
- Burt R.S., *Structural holes: the social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA, London 1995.
- Coyne C.J., Leeson P.T., *The Plight of Underdeveloped Countries*, „Cato Journal” 2004, No. 24 (3).
- Davidsson P., *Researching Entrepreneurship*, Springer, New York 2004.
- Davidsson P., Wilklund J., *Levels of analysis in entrepreneurship research: current research practice and suggestions for the future*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2001, No. 25 (4).

³⁰ S. Pejovic, *The effects of the interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, „Journal of Markets and Morality” 1999, No. 2, s. 164.

- Etzioni A., *Entrepreneurship, adaptation and legitimation: a macro-behavioral perspective*, „Journal of Economic Behaviour and Organization” 1987, No. 8.
- Feige E., *Underground activity and institutional change: Productive, protective and predatory Behaviour in Transition Economies*, w: *Transforming Postcommunist Political Economies*, J. Nelson, C. Tilly, L. Walker, National Academy Press, Washington DC 1997.
- Foss K., Foss K., *Economic Organization and the trade-offs between productive and destructive entrepreneurship*, w: *Entrepreneurship and the firm: Austrian Perspectives on economic organization*, eds. N. Foss, P. Klein, Edward Elgar, Cheltenham (UK), Northampton (MA, USA) 2002.
- Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship*, eds. D.B. Audretsch, O. Falck, S. Heblich, A. Lederer, Edward Elgar Publishing 2011.
- Henrekson M., Sanandaji T., *The interaction of Entrepreneurship and Institutions*, IFN Working Paper, Research Institute of Industrial Economics, Stockholm 2010.
- Kalantardis C., *Institutional Change in Post Socialist Regimes: public policy and beyond*, „Journal of Economic Issues” 2007, No. XLI (2).
- Leitzel J., *Rule Evasion in Transitional Russia*, w: *Transforming Postcommunist Political Economies*, J. Nelson, C. Tilly, L. Walker, National Academy Press, Washington DC 1997.
- Oliver C., *Strategic responses to Institutional Processes*, „Academy of Management Review” 1991, No. 16 (1).
- Di Lorenzo T., *Competition and Political Entrepreneurship*, „Review of Austrian Economics” 1988, No. 2 (1).
- Peng M.G., *Business strategies in Transition Economies*, Sage, Thousand Oaks, CA and London 2000.
- Pejovic S., *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, „Journal of Markets and Morality” 1999, No. 2.
- Rehn A., Taalas S., *Acquaintances and connections – blat, the Soviet Union and mundane entrepreneurship*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2004, No. 16 (3).
- Sauka A., Welter F., *Productive, unproductive and destructive entrepreneurship in advanced transition setting: the example of Latvian small enterprises*, w: *Empirical entrepreneurship in Europe*, eds. M. Dowling, J. Schmude, Edward Elgar, Cheltenham 2007.
- Scase R., *Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implications for the SME sector*, w: *Small and medium sized enterprises in in transitional economies*, eds. R. McIntyre, R. Dallago, Palgrave Macmillan, London 2003.
- Słomka-Gołębiowska A., *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa w Kielcach, Kielce 2009.

- Smallbone D., Welter F., *Conceptualizing Entrepreneurship in a Transition Context*, „International Journal of Entrepreneurship and Small Business” 2006, No. 3 (2).
- Welter F., Smallbone D., *Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behaviour in Challenging Environments*, „Journal of Small Business Management” 2011, No. 49 (1).
- Welter F., Smallbone D., *The Emergence of Entrepreneurial Potential in Transition Environments: A Challenge for Entrepreneurship Theory or a Developmental Perspective?*, w: *Entrepreneurship and Growth in Local, Regional and National Economies: frontiers in European Entrepreneurship Research*, D. Smallbone, H. Landstrom, D. Jones-Evans, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton, MA 2009.
- Williamson O.E., *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, No. 38 (3).
- Whyte G., *Escalating Commitment to Course of Action – a Reinterpretation*, „Academy of Management Review” 1986, No. 11 (2).
- Yang K., *Institutional holes and Entrepreneurship in China*, „Sociological Review” 2004, No. 52 (3).
- Zybertowicz A., Pilitowski B., *Polityczna pogoń za rentą: peryferyjna czy strukturalna patologia polskiej transformacji*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, red. M.G. Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2009, <http://www.is.uw.edu.pl/wp.../zybertowicz-i-pilitowski-pogon-za-renta.pdf> (16.04.2010).

Summary

In this paper the ways in which entrepreneurial behaviour is manifested in institutional contexts of different quality is presented. Taken the assumption of Baumol that the supply of entrepreneurs in each economy is constant, and that there are changes in the share of productive and unproductive entrepreneurship in this supply, it is emphasized that the quality of institutional framework determines the outcomes of entrepreneurship on the macro level. It is argued, that entrepreneurial behaviour may not necessarily lead to new start ups or breakthrough innovations. It can be manifested in all possible forms regarding ways of changing, avoiding institutional requirements. It is also posited, that even if some of these bring value added on the level of individual entrepreneur, they may not necessarily result in economic growth, as individual incomes are only distributed as an element of rent-seeking behaviour.