

Maria Agnieszka Paszkowicz

Opinie studentów o przedsiębiorczości w świetle koncepcji zorientowanej na ludzkie możliwości

Problemy Profesjologii nr 1, 65-88

2015

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.

Maria Agnieszka Paszkowicz

OPINIE STUDENTÓW O PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W ŚWIETLE KONCEPCJI ZORIENTOWANEJ NA LUDZKIE MOŻLIWOŚCI

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę zjawiska przedsiębiorczości na podstawie dostępnej literatury oraz z perspektywy koncepcji opartej o ludzkie możliwości. Do ilustracji omawianego zagadnienia wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych wśród studentów Uniwersytetu Zielonogórskiego.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, studenci, koncepcja zorientowana na ludzkie możliwości, możliwości, funkcjonowanie, czynniki konwersji.

STUDENTS' OPINION ON THE ENTREPRENEURSHIP IN THE LIGHT OF THE CAPABILITY APPROACH

Abstract

The article presents an analysis of the phenomenon of entrepreneurship on the basis of the available literature and from the perspective of human-based capabilities approach. To illustration of this issue there are use the results of the survey conducted among students from the University of Zielona Góra.

Key words: entrepreneurship, students, capability approach, capabilities, functioning, conversion factors.

Wstęp

Przedsiębiorczość – obok pracy, kapitału i ziemi – stanowi czwarty czynnik wytwórczy w teorii ekonomii¹. Jej istotą jest „takie połączenie i skierowanie do biznesu prowadzonego w warunkach niepewności i ryzyka innych czynników wytwórczych, które przyniosą zysk osobie lub grupie osób pełniących funkcję przedsiębiorcy”². Przedsiębiorczość jest tak ważnym aspektem życia gospodarczego, że stała się jednym z filarów Europejskiej Strategii Zatrudnienia (ESZ) – obok zatrudnialności, zdolności adaptacyjnej pracowników i pracodawców oraz równości szans. W świetle ESZ przedsiębiorczość oznacza podejmowanie działań zmie-

¹ E.G. Carayannis, E.T. Samara, Y.L. Bakouros, *Innovation and Entrepreneurship. Theory, Policy and Practice*, Springer Cham Heidelberg New York Dordrecht London, 2015, s. 138.

² F. Kapusta, *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wyd. Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006, s. 18.

rzających do ułatwiania obywatelom Unii Europejskiej (UE) podejmowania działalności gospodarczej, prowadzenia jej oraz zatrudniania innych osób, a także motywowanie do samozatrudnienia. Przedsiębiorczość w tym ujęciu jest jednym ze sposobów przeciwdziałania bezrobociu³.

Należy zwrócić uwagę na wielowymiarowość przedsiębiorczości. W wymiarze ekonomicznym pozwala ona odnaleźć nowe rozwiązania w celu racjonalnego wykorzystania potencjału twórczego człowieka; w wymiarze osobowym mamy do czynienia z podmiotem, który dokonuje czynu; w wymiarze społecznym czyn ten jest zawsze skierowany na kogoś (nawet gdy czynimy coś dla siebie); w wymiarze kulturowym zaś czyn zawsze dokonywany jest w kontekście określonej kultury⁴. Stąd też wynikają trudności w precyzyjnym ujęciu tego zjawiska.

Celem niniejszej pracy jest z jednej strony zaprezentowanie przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w ujęciu koncepcji zorientowanej na ludzkie możliwości (*capability approach, CA*), a z drugiej – sposobu postrzegania przedsiębiorczości własnej i cudzej przez studentów Uniwersytetu Zielonogórskiego.

Praca składa się z trzech części. W pierwszej części przedstawiono założenia teoretyczne dotyczące pojęć „przedsiębiorca” i „przedsiębiorczość” w oparciu o dostępną literaturę. W drugiej części zaprezentowano koncepcję zorientowaną na ludzkie możliwości oraz krótko scharakteryzowano jej podstawowe elementy. Trzecia część zawiera analizę wyników badań w oparciu o CA.

1. Pojęcie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości

W literaturze przedmiotu pojęcie przedsiębiorczości często wiązane jest z rozwojem gospodarczym poprzez Produkt Krajowy Brutto (PKB), produktywność czy zatrudnienie. Ekonomisci w większości wiążą to pojęcie z powstawaniem nowych podmiotów gospodarczych.

Dyskusja na temat treści pojęcia przedsiębiorczości i przedsiębiorcy ciągle trwa. Badacze tego pojęcia wskazują na ich różne aspekty. Przykładowe definicje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości zestawiono w tabelach 1 i 2. Niektórzy autorzy definiują przedsiębiorców jako jednostki, które są samozatrudnione⁵, a utajonego (potencjalnego) przedsiębiorcę (*latent entrepreneur*) jako jednostkę, która wolałaby być samozatrudniona (*self-employment*). Utajeni/potencjalni przedsiębiorcy (*latent entrepreneurs*) są tymi, którzy preferują samozatrudnienie (*selfemployment*) bardziej niż zatrudnienie zależne (*wage employment*)⁶. Utajeni przedsię-

³ H. Kowalczyk, *Polityka zatrudnienia w Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego 2008, 22, s. 400; M. Niewęgłowski, *Unijna polityka zatrudnienia a zmiany na polskim rynku pracy*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing” 2009, nr 2(51), s. 96.

⁴ J. Lichtarski, M. Karaś, *Pojmowanie przedsiębiorczości i warunkujące ją czynniki*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2003, s. 23.

⁵ B.H. Hamilton, *Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment*, „Journal of Political Economy” 2000, 108(3), 604–631.

⁶ D.G. Blanchflower, A. Oswald, A. Stutzer, *Latent entrepreneurship across nations*, „European Economic Review” 2001, 45(4-6), 680–691; I. Grilo, J.M. Irigoyen, *Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be*, „Small Business Economics” 2006, 26(4), 305-318; I. Grilo, R. Thurik, *Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: Some recent developments*, „The International Entrepreneurship and Management Journal” 2005, 1(4), 441-459.

biorcy różnią się od rzeczywistych przedsiębiorców (*nascent entrepreneurs*) tym, że ci ostatni to osoby, które podejmują konkretne działania, aby rozpocząć działalność gospodarczą⁷ lub „zainicjowali rozruch działalności i robią więcej niż tylko o tym mówią, przechodząc od koncepcji do narodzin nowego biznesu”⁸.

Tab. 1. Wybrane interpretacje pojęcia „przedsiębiorca”

Autorzy	Koncepcje przedsiębiorcy
R. Cantillon, F. Knight	Przedsiębiorca jako osoba ponosząca ryzyko działalności
J. Schumpeter, P.F. Drucker	Przedsiębiorca jako innowator
J.B. Say, A. Marshall	Przedsiębiorca jako lider przemysłu Przedsiębiorca jako menedżer lub nadzorca
J.B. Say, J. Schumpeter	Przedsiębiorca jako organizator i koordynator zasobów ekonomicznych Przedsiębiorca jako właściciel przedsiębiorstwa
J.M. Keynes	Przedsiębiorca jako osoba zatrudniająca czynniki produkcji
R. Cantillon, I. Kirzner	Przedsiębiorca jako osoba dokonująca wyboru alternatywnych zastosowań różnych zasobów
D. McClelland	Przedsiębiorca jako osoba energiczna, aktywna, podejmująca umiarkowane ryzyko
P.F. Drucker	Przedsiębiorca jako osoba maksymalizująca okazje

Źródło: T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 60.

Przedsiębiorca jest identyfikowany przez funkcje, jakie spełnia na rynku. Bierze on na swoje barki niepewność, koordynuje plany oraz wprowadza nowe dobra i procesy produkcyjne. Zasadnicze znaczenie dla wszystkich tych działań jest dążenie do zysku. Zysk stanowi zachętę do zachowania czujności, kreatywności, zachęca do formułowania i realizacji planów, które dają zysk. Zysk również ukierunkowuje przedsiębiorcę. Kalkulacja zysków i strat daje przedsiębiorcy wiedzę, czy efektywnie wykorzystuje zasoby. Zysk – poza byciem zachętą i przewodnikiem – stanowi odrębny rodzaj dochodów na rynku. Wspólna dla wszystkich koncepcji przedsiębiorcy jest szczególna forma wynagrodzenia. W przeciwieństwie do dochodów z pracy, dochodów z dóbr kapitałowych i odsetek z kredytów, przedsiębiorca osiąga zysk jako premię za przedsiębiorczość⁹. Zatem przedsiębiorca: podejmuje decyzje i ryzyko; organizuje czynniki produkcji w najbardziej efektywny sposób, dążąc do osiągnięcia jak najlepszego wyniku; wykorzystuje innowacje i monitoruje pionierskie inicjatywy przedsiębiorcze, by wykorzystać pomysły; poszukuje możliwości zysku i wykorzystuje w tym celu sprytne strategie¹⁰.

⁷ A. van Stel, D. Storey, A. Thurik. *The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship*, „Small Business Economics”, 2007, 28(2), p. 173.

⁸ P. Reynolds, N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, *Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003*, „Small Business Economics” 2005, 24(3), p. 210.

⁹ R. Hébert, A. Link, *The Entrepreneur*, Praeger Publishers, New York 1982.

¹⁰ E.G. Carayannis, E.T. Samara, Y.L. Bakouros, *Innovation and Entrepreneurship*.... op. cit., s. 139.

Tab. 2. Wybrane interpretacje pojęcia „przedsiębiorczość”

Autorzy	Definicja
J. Macieja	Przedsiębiorczość jest cudownym sposobem tworzenia i budowania czegoś nowego praktycznie z niczego, to znaczy umiejętnością wykorzystywania pomysłów i zasobów niedostrzegalnych dla innych. Przedsiębiorczość stwarza szansę przekształcania pomysłów inżynierskich oraz inicjatyw w realną, opłacalną działalność gospodarczą.
P. McGowan	Przedsiębiorczość znajduje obicie w cechach psychologicznych i zachowawczych poszczególnych osób, jest rodzajem działalności charakteryzującym się twórczym myśleniem oraz umiejętnościami organizacyjnymi i planistycznymi. Działanie przedsiębiorcze polega na zastosowaniu nowego pomysłu do pewnej sytuacji lub warunków w sposób prowadzących do zmiany, która może być nagła lub radykalna, wywołując skutki trudne do dokładnego przewidzenia.
A.P. Wiatrak	Przedsiębiorczość można traktować jako postawę lub jako proces zachodzących zmian pod wpływem tej postawy. Jako postawa przedsiębiorczość jest cechą jednostek ludzkich, wyrażającą się w twórczym i aktywnym zachowaniu wobec otaczającej rzeczywistości oraz dążeniu do ulepszenia istniejących elementów środowiska. Przejawia się w podejmowaniu nowych działań lub rozszerzeniu dotychczasowych i dążeniu do osiągnięcia założonych korzyści materialnych.
J.D. Antoszkiewicz	Przedsiębiorczość to działalność prowadząca do rozwoju i tworzenia nowych wartości. U jej podstaw leżą głównie wyznaczniki każdej działalności człowieka, które prostą drogą prowadzą do sukcesu. Lecz gdy człowiek kieruje się wartościami negatywnymi, przedsiębiorczość może prowadzić do destrukcji. Do zasadniczych czynników należą: „chcieć”, „móc” oraz „wiedzieć”.
M. Duczkowska-Piasecka	Istotą przedsiębiorczości jest taki sposób zachowania, którego podstawą jest wiedza, nie intuicja, prowadzący do działań nadających zasobom nowe możliwości tworzenia bogactwa. Ów sposób zachowania sprowadza się do stałego, trwałego poszukiwania i odkrywania okazji, które mają charakter celowy i zorganizowany.
J. Siekierski	Przedsiębiorczość jest umiejętnością aktywnego działania indywidualnego lub zespołowego w określonej dziedzinie, m.in. interesującej nas działalności gospodarczej (osób, podmiotów). Nieodłącznym elementem przedsiębiorczości pozostaje innowacyjność i kreowanie nowych przedsięwzięć gospodarczych, wymagających ostaw kreatywnych i zaangażowanych, a więc wybitnie aktywnych.
W.B. Gartner	Przedsiębiorczość jako tworzenie nowych organizacji
T. Kraśnicka	Przedsiębiorczość to proces, w wyniku którego uruchomione zostaje nowe przedsięwzięcie gospodarcze przybierające różne formy organizacyjnoprawne.
M. Casson	Proces pozyskiwania i wykorzystania w działalności gospodarczej cennych zasobów, dających przewagę nad innymi, którzy z różnych względów ich nie dostrzegają lub je bagatelizują.
B. Lloyd	Proces tworzenia, a szczególnie kierowania nowymi przedsiębiorstwami.
R.D. Hisrich, M.P. Peters	Proces kreowania czegoś odmiennego ze względu na wartość, poświęcając na to konieczny czas i wysiłek, zakładając towarzyszące temu ryzyko finansowe, psychiczne i społeczne, i na koniec uzyskanie dzięki temu nagrody finansowej i osobistej satysfakcji.
A. Shapero	Złożony proces, na który składają się: przejawianie inicjatywy zarówno przez osoby indywidualne, jak i grupy, doprowadzenie do połączenia zasobów w celu stworzenia nowego przedsiębiorstwa, czuwanie nad prawidłowym jego funkcjonowaniem, względna swoboda działania oraz podejmowanie ryzyka, które jest nieodłączną cechą działalności przedsiębiorczej.
R.W. Griffin	Proces tworzenia i budowania czegoś nowego, najczęściej nowego przedsiębiorstwa.
R.C. Ronstadt	Przedsiębiorczość jest dynamicznym procesem tworzenia bogactwa przez podejmujące ryzyko indywidualności.
E. Lipiński	Proces będący wynikiem wysiłków związanych z organizowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej opartej na motywach zysku oraz podejmowaniem związanego z tym ryzyka.

Źródło: F. Kapusta, *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wyd. Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006, s. 20-22; T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 45-46.



Rys. 1. Proces przedsiębiorczy

Źródło: J.T. Eckhardt, S. Shane, *An Update to the Individual-Opportunity Nexus*, [in:] Z.J. Acs, D.B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Springer New York Dordrecht Heidelberg London 2010, s. 49.

Z kolei przedsiębiorczość może być rozpatrywana jako cecha, proces lub rodzaj aktywności człowieka¹¹. Przedsiębiorczość jako cecha przejawia się w zachowaniach, mających na celu tworzenie i realizowanie przedsięwzięć zmierzających do uzyskania zakładanego rezultatu przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka. Przedsiębiorczość jest sekwencyjnym procesem, w trakcie którego obiektywnie istniejące w otoczeniu szanse są odkrywane, zanim zaczną być wykorzystywane (rys. 1). Szanse przedsiębiorcze to sytuacje, w których nowe dobra, usługi, surowe materiały, rynki i metody organizacyjne mogą być wykorzystane dla osiągnięcia zysku. Przedsiębiorczość jest procesem, w trakcie którego jednostki i zespoły tworzą wartości dzięki unikalnemu połączeniu zasobów i wykorzystaniu szans¹²; to także tworzenie nowej aktywności ekonomicznej¹³, skutkujące często tworzeniem nowych organizacji¹⁴ lub szukaniem innowacji¹⁵. Przedsiębiorczość nie jest zatem pojedynczym aktem, ale ciągłą aktywnością, przejawiającą się najpełniej w działaniu.

2. Koncepcja zorientowana na ludzkie możliwości

Autorem koncepcji zorientowanej na ludzkie możliwości (*capability approach*, CA) jest Amartya Kumar Sen. Koncepcja ta jest rozwijana przez wielu badaczy (jak np. I. Robeyns, P. Anand, S. Alkire, S. Mitra) w odniesieniu do różnych zagadnień, m.in. takich jak ubóstwo, nierówności społeczne, rozwój, zdrowie, praca czy edukacja. Została ona opracowana w reakcji na niewystarczalność dotychczasowych metod diagnozowania i opisu sytuacji zróżnicowanych grup osób. Sen, posiadający zarówno wykształcenie filozoficzne, jak i ekonomiczne, poszukiwał możliwości rozwiązania problemów ubóstwa i nierówności w świecie. Według niego takie agregaty, jak Produkt Krajowy Brutto (PKB), nie dają odpowiedzi na pytania o zróżnicowanie między poszczególnymi jednostkami czy grupami społecznymi, pomijają bowiem wiele istotnych danych na temat rzeczywistej sytuacji ludzi. Można co prawda

¹¹ W. Janasz, *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Wyd. Difin, Warszawa 2004, s. 18-24.

¹² M.H. Morris, *Entrepreneurial Intensity*, Westport, London-Quorum Books 1998, s. 16;

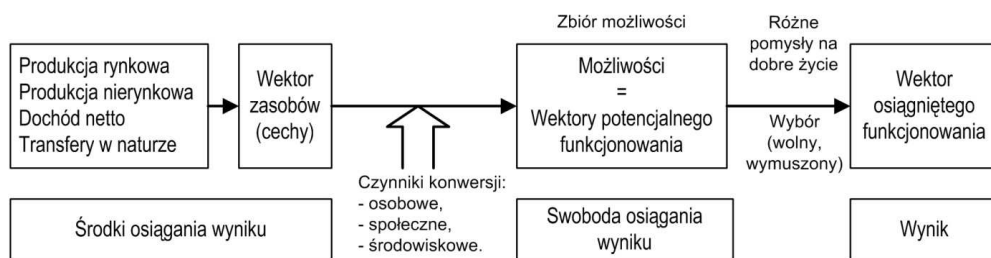
¹³ M.B. Low, I.C. MacMillan, *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*, "Journal of Management" 1988, 14, 139-161; S. Shane, S. Venkataraman, *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, "Academy of Management Review" 2000, 25, 217-226.

¹⁴ W.B. Gartner, "Who is an Entrepreneur?" is the Wrong Question, "Entrepreneurship: Theory and Practice" 1989, 13, p. 62; P.D. Reynolds, *Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?*, [in:] Z. Acs, B. Carlsson, C. Karlsson (eds.), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge University Press, Cambridge, UK 1999, pp. 97-136.

¹⁵ S. Wennekers, R. Thurik, *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*, "Small Business Economics" 1999, 27-55; P. Davidsson, M.B. Low, M. Wright, *Editor's Introduction: Low and MacMillan Ten Years On: Achievements and Future Directions for Entrepreneurship Research*, "Entrepreneurship: Theory and Practice" 2001, 25(4), 5-16.

stwierdzić, że przyczyną ubóstwa jest bezrobocie, a zatem sposobem zaradzenia temu złu byłyby aktywizacja zawodowa osób pozostających bez pracy oraz zwiększenie liczby dostępnych miejsc pracy. Jednakże pozostaje nierozstrzygniętą kwestia przyczyn, z powodu których konkretne osoby nie podejmują pracy, chociaż teoretycznie mogłyby pracować. Blizsze przyjrzenie się tej kwestii umożliwia wskazanie m.in. takich czynników, jak: brak możliwości zdobycia pracy; zniechęcenie długotrwałym i bezskutecznym poszukiwaniem pracy; brak użytecznych kontaktów, które ułatwiłyby znalezienie pracy; brak odpowiednich kompetencji czy kwalifikacji; choroba lub niepełnosprawność własna lub członka rodziny; brak możliwości dotarcia do pracy wynikający z braku komunikacji publicznej. Na gruncie koncepcji zorientowanej na ludzkie możliwości różnice te stają się widoczne.

Kluczowymi pojęciami tej koncepcji (rys. 2) są ludzkie możliwości (*capabilities*), czyli takie sposoby życia, które są dla ludzi dostępne, i spośród których dokonują oni wyboru, oraz funkcjonowania (*functionings*) – czyli to, co zostało przez daną osobę wybrane i jest przez nią realizowane. Zbiór ludzkich możliwości odzwierciedla wolność/swobodę (*freedom*) osoby w zakresie wyboru (*choice*) prowadzenia określonego rodzaju życia. Ponieważ w danym czasie człowiek realizuje jednocześnie kilka sposobów funkcjonowania, tworzą one łącznie tzw. wektor funkcjonowania (*vector of functionings*). Taki wektor może tworzyć np. bycie dobrze odżywionym, bycie zdrowym, wykonywanie pracy zawodowej, bycie małżonkiem.



Rys. 2. Składowe koncepcji zorientowanej na ludzkie możliwości

Źródło: I. Robeyns, *The Capability Approach: An Interdisciplinary Introduction*, University of Amsterdam: Amsterdam 2003, s. 12.

Sen podkreśla, że ludzie mają swobodę (*freedom*) prowadzenia takiego życia, jaki chcą prowadzić, robienia tego, co chcą robić, i bycie tym, kim chcą być. Gdy osiągną tę wolność, mogą wybrać (*choice*) działanie w ramach tej swobody w zgodzie z własnymi pomysłami na życie. Posiadanie swobody wyboru występuje, gdy osoba nie doświadcza ograniczeń w zakresie wyboru i realizacji jednej lub więcej opcji z zestawu dostępnych działań¹⁶. Niekiedy jednak ludzie żyją w sytuacji deprivacji lub opresji, co powoduje, że ich swoboda wyboru jest ograniczona. Powoduje to, że obniżają oni swoje oczekiwania i aspiracje.

Jak napisał A. Sen, „doświadczamy sprawstwa nie wtedy, gdy nasze cele są zaledwie realizowane, ale wtedy, gdy dodatkowo decydujemy o tym i intencjonalnie realizujemy lub wnosimy coś bezpośrednio lub pośrednio w realizację naszych celów”¹⁷. Agent to osoba, która działa i wprowadza zmianę, i której osiągnięcia mogą być ocenione/uznane pod względem jej

¹⁶ I. Carter, *Choice, freedom, and freedom of choice*, “Soc. Choice and Welfare” 2004, 22, s. 68-69.

¹⁷ A.K. Sen, *Development as freedom*, Oxford University Press, New York 1999, s. 18-19.

własnych wartości i celów, niezależnie od tego, jak osoby z zewnątrz oceniają je pod względem pewnych niezależnych kryteriów.

Możliwości danej osoby są zdeterminowane z jednej strony przez posiadane lub dostępne zasoby (reprezentowane np. przez budżet gospodarstwa domowego), a z drugiej – przez uzdolnienia, kompetencje, stan zdrowia, relacje społeczne i wpływ otoczenia (czynniki konwersji, *conversion factors*). Te sposoby na życie, które są dostępne dla tej osoby zarówno pod względem warunków materialnych, jak i cech osobowych, stanowią element zbioru możliwości¹⁸. Zasoby są ważne o tyle, o ile przyczyniają się do rozszerzenia ludzkich możliwości. Ludzie zwykle nie kupują samochodu tylko dlatego, że jest ładny czy wykonany z metalu, ale dlatego, że posiada cechy umożliwiające np. przemieszczanie się czy transport innych zasobów. Zasoby są zatem środkami uzyskania wyniku (wykonywanie pracy zawodowej, utrzymywanie kontaktów z rodziną z innej miejscowości, robienie większych zakupów). Czynniki konwersji decydują natomiast o tym, w jakim stopniu dana osoba będzie w stanie przetworzyć zasoby w funkcjonowanie. Wyróżnia się wśród nich czynniki o charakterze osobowym, społecznym i środowiskowym¹⁹.

Przez czynniki osobowe rozumie się te cechy, którymi osoba jest obdarzona i które wpływają na jej psychologiczną naturę i fizyczne działanie. Wśród nich można wskazać m.in. inteligencję, talenty, umiejętności psychomotoryczne, metabolizm, dysfunkcje fizyczne i psychiczne, skłonności do zachorowań, wzrost, metabolizm. Osoba, która otrzymuje dostatecznie dużo żywności, może jednocześnie nie być zdolna do konwersji jej w odżywianie, jeśli cierpi z powodu uporczywych medycznych stanów, które wpływają na jej zdolność absorpcyjną (np. nieprzyswajalność glutenu czy żelaza, alergie pokarmowe). Podobnie osoba, która posiada samochód, może nie być w stanie przetworzyć go na mobilność, jeśli nie jest w stanie koordynować pracy nóg i rąk lub jest niewidoma.

Spoleczne czynniki konwersji obejmują m.in. politykę społeczną, wartości i normy społeczne, zwyczaje i tradycje, uprzedzenia i praktyki dyskryminacyjne, hierarchie społeczne. W społeczeństwie, w którym kobietom nie pozwala się samym chodzić po ulicach, nawet dobry system transportowy nie może być przekształcony przez nie w swobodne podróżowanie. W społeczeństwach kastowych²⁰ funkcjonują np. zakazy, które zabraniają członkom niższych klas używać niektórych publicznych system lub studni. To utrudnia kobietom z tych kast uzyskanie dobrej jakości wody. Woda zatem jest dobrem trudniejszym do uzyskania, co powoduje, że również trudniejsze jest utrzymanie czystości i zdrowia przez te gospodarstwa domowe, które przynależą do niższych kast²¹. Jedno społeczeństwo może okazać współczucie w stosunku do ludzi z różnymi dysfunkcjami, podczas gdy inne może reagować wykluczają-

¹⁸ P. Bartelheimer, O. Leßmann, W. Matiaske, *The Capability Approach: A New Perspective for Labor Market and Welfare Policies?*, "Management Revue", 23(2), 93-97 s. 94.

¹⁹ I. Robeyns, *The Capability Approach: An Interdisciplinary Introduction*, University of Amsterdam: Amsterdam 2003, s. 12-13; A. Goerne, *The capability approach in social policy analysis. Yet another concept?*, Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe, REC-WP03/2012, s. 8; *The Capability Approach*, <http://plato.stanford.edu/entries/capability-approach/> [2015-06-14].

²⁰ M.N. Srinivas, *Caste in Modern India*, Asia Publishing House, Bombay 1962.

²¹ M. Krishnaraj, *Women and Water: Issues of Gender, Caste, Class and Institutions*, "Economic&Political Weekly" 2011, Vol. XLVI, No. 18, pp. 37-39; H. Johns, *Stigmatization of Dalits in access to water and sanitation in India*, National Campaign on Dalit Human Rights, http://idsn.org/wpcontent/uploads/user_folder/pdf/New_files/UN/HRC/Stigmatization_of_dalits_in_access_to_water_sanitation.pdf [2015-04-05].

co. Starsi mogą być uważani w jednych społeczeństwach za strażników mądrości i wartych szacunku w społeczeństwie, a w innych mogą być postrzegani jako ekonomiczne brzemię i traktowani jako koszt. Z kolei w obszarze polityki społecznej można mówić m.in. o zasadzie równości, niedyskryminacji oraz aktywizacji. Równość wymaga jednakowego traktowania wszystkich ludzi bez względu na ich cechy, jak np. płeć, wiek, kolor skóry, stan zdrowia czy niepełnosprawność. Niedyskryminacja odnosi się do zakazu gorszego traktowania, a aktywizacja – do pobudzania ludzi do uczestnictwa w życiu społeczno-gospodarczym.

Trzecia grupa czynników konwersji to czynniki, wynikające ze środowiska fizycznego i stworzonego przez człowieka, takie jak klimat, ukształtowanie terenu, warunki epidemiologiczne, częstość występowania klęsk żywiołowych, a także infrastruktura, w szczególności transportowa i komunikacyjna, dobra publiczne (np. parki, oświetlenie ulic, bieżąca woda)²². Samo posiadanie roweru nie zwiększa mobilności człowieka; do tego potrzeba zarówno umiejętności jazdy na rowerze, dobrego wyczucia równowagi, jak i dróg, po których można by się poruszać, a w przypadku kobiet – braku ograniczeń co do samodzielnego poruszania się poza domem. Brak oświetlenia ulicznego może ograniczać zdolność ludzi do przemieszczania się po zmroku, nawet jeśli mają samochód. Także gdy infrastruktura w kraju jest nieadekwatna do potrzeb, utrudnia handel i dystrybucję dóbr. To z kolei może zniechęcać biznesmenów, opóźniać rozwój przedsiębiorczości i tworzenie nowych przedsiębiorstw, mimo iż przedsiębiorcy mogą nie mieć problemów z uzyskaniem niezbędnych wkładów i kredytów²³.

3. Przedsiębiorczość w perspektywie CA

Na potrzeby niniejszego opracowania za T. Griesem i W. Naude przyjęto, że przedsiębiorczość może być zasobem, procesem lub stanem, przez które i w których jednostka wykorzystuje pozytywne szanse (*positive opportunities*) na rynku przez tworzenie i rozwijanie nowych przedsiębiorstw. Z kolei szanse występują wtedy, gdy ludzie mogą tworzyć nowe przedsiębiorstwa, które przyczynią się do tego, że będą prowadzić taki rodzaj życia, jaki uważają za wartościowy i jaki pragną realizować²⁴. Wydaje się również, że niekiedy przedsiębiorczość może występować w funkcji czynnika konwersji.

3.1. Przedsiębiorczość jako zasób

Przedsiębiorczość może być traktowana jako cenny zasób. Dla bycia przedsiębiorcą ważne jest posiadanie przedsiębiorczych umiejętności, postaw i aspiracji. Cechy te mogą różnić się w zależności od kraju i przekładać się na wskaźnik tworzenia nowych przedsiębiorstw²⁵. Przedsiębiorczość jest zasobem, ponieważ zachowania przedsiębiorcze często tworzą miejsca

²² S. Nambiar, *Capabilities, conversion factors and institutions*, "Progress in Development Studies" 2013, 13, 3, pp. 224-225; *The Capability Approach*, <http://plato.stanford.edu/entries/capability-approach/> [2015-06-14].

²³ S. Nambiar, *Capabilities, conversion factors...*, op. cit., pp. 224-225; R. Pierik, I. Robeyns, *Resources versus Capabilities: Social Endowments in Egalitarian Theory*, "Political Studies" 2001, Vol. 5, p. 136.

²⁴ T. Gries, W. Naude, *Entrepreneurship and human development: A capability approach*, "Journal of Public Economics" 2011, 95, p. 217.

²⁵ Z.J. Acs, L. Szerb, *Entrepreneurship, economic growth and public policy*, "Small Business Economics" 2009, 28, pp. 109-122.

pracy dla innych oraz otwierają nowe możliwości, np. może być dla jednych osób istotnym dobrem, dla innych – środkiem do celu. W tym sensie działa ona jako „kapitał przedsiębiorczy” (*entrepreneurial capital*), który może być przekształcony w nowy podmiot gospodarczy/lub zatrudnienie dla innych. Może być również przekształcony w inne funkcjonowanie, takie jak bycie w lepszym zdrowiu, posiadanie lepszej edukacji, cieszenie się większym spokojem i bezpieczeństwem. Rezultaty te różnią się między krajami, ponieważ nie wszystkie społeczeństwa w równym stopniu adaptują i przekształcają kapitał przedsiębiorczy w wartościowe funkcjonowania. W tym duchu pozostaje zaproponowana w 2002 r. przez H. Daviesia „zdolność przedsiębiorcza” (*enterprises capability*), rozumiana jako „zdolność do radzenia sobie z niepewnością i reagowania pozytywnie na zmiany, tworzenie i wdrażanie nowych pomysłów i sposobów działania, dokonywanie rozsądnej oceny ryzyka/nagrody i działanie na ich bazie w życiu osobistym i zawodowym”²⁶.

Przedsiębiorczość może być zarówno środkiem do celu, jak i celem samym w sobie – podobnie jak zdrowie jest cenne zarówno samo w sobie, jak i dlatego, że umożliwia np. wykonywanie pracy zawodowej, bycie przedsiębiorcą.

Zgodnie z załącznikiem do Zalecenia Parlamentu Europejskiego i Rady z 2006 r., tzw. „Europejskimi ramami odniesienia”, przedsiębiorczość jest traktowana jako meta-kompetencja, obejmująca niezbędną wiedzę, umiejętności oraz postawy. Wiedza w tym zakresie obejmuje: zdolność identyfikowania dostępnych możliwości działalności osobistej, zawodowej lub gospodarczej; rozumienie podstawowych zasad działania gospodarki, znajomość szans i wyzwań stojących przed pracodawcami i organizacjami; znajomość zagadnień etycznych związanych z przedsiębiorstwami. Składowymi w obszarze umiejętności są: zarządzanie projektami, (m.in. planowanie, organizowanie, zarządzanie, kierowanie i zlecanie zadań, analizowanie, komunikowanie, sporządzanie raportów, ocenę i sprawozdawczość); skuteczna reprezentacja i negocjowanie; umiejętność pracy indywidualnej i zespołowej; umiejętność oceny i identyfikacji własnych mocnych i słabych stron; umiejętność oceny ryzyka i podejmowania go. Z kolei na postawę przedsiębiorczą składają się: inicjatywność, aktywność, niezależność i innowacyjność – zarówno w życiu osobistym, społecznym, jak i zawodowym; motywacja i determinacja w realizacji celów²⁷.

3.2. Przedsiębiorczość jako funkcjonowanie

Przedsiębiorczość może być postrzegana jako funkcjonowanie, ponieważ odnosi się do tego, w jaki sposób ludzie wykonują pracę. Ponadto praca, jako jedna z podstawowych wartości, może być i jest ceniona. Ludzie mogą cenić sobie bycie przedsiębiorcą. Powody, dla których przedsiębiorczość jest ceniona, nie ograniczają się wyłącznie do osiągania dochodów wyższych niż z pracy najemnej. Wskazuje się na realizację takich potrzeb, jak np. potrzeba osią-

²⁶ H. Davies, *A Review of Enterprise and the Economy in Education*, HMSO, Norwich 2002, s. 17.

²⁷ *Kompetencje kluczowe w uczeniu się przez całe życie – Europejskie ramy odniesienia*, załącznik do Zalecenia Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie (2006/962/WE), Dz.Urz. Unii Europejskiej z dnia 30.12.2006, s. 17-18, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=PL> [2015-06-14].

gnięć, sukcesu, niezależności, a także na przedsiębiorczość jako pewien styl życia²⁸. Bycie przedsiębiorcą daje również możliwość realizacji innych możliwości, dotychczas niedostępnych.

Utajony/potencjalny przedsiębiorca to jednostka, która aktywnie poszukuje szans na bycie przedsiębiorcą. W świetle badań zespołu D.G. Blanchflowera, w krajach europejskich 27-80% osób chce być przedsiębiorcami i poszukuje szans, by nimi zostać²⁹.

Jak zauważają T. Gries i W. Naude³⁰, przedsiębiorczość może – ale nie musi – być pożądanym funkcjonowaniem. Dlatego też opisują przedsiębiorczość jako potencjalne funkcjonowanie (*potential functioning*), ponieważ z wielu powodów może ono nie być przez ludzi cenione. Taka sytuacja może mieć miejsce, gdy ludzie zakładają nowe przedsiębiorstwa nie mając wyboru, ponieważ nie ma innej alternatywy na rynku pracy³¹. W takiej sytuacji występuje przymus przedsiębiorczości. Ludzie – nie mając wyboru – tracą swoje sprawstwo (*agency*), a zatem bycie przedsiębiorcą może nie być cenioną przez nich opcją. Według badań PARP, w 2013 r. w Polsce ponad dwukrotnie więcej przedsiębiorstw (47,4%) – w porównaniu ze średnią w Unii Europejskiej (22,71%) powstaje pod przymusem, co daje Polsce pierwsze miejsce w UE (inne kraje europejskie: Norwegia: 4%; Luksemburg 5,36%; Macedonia: 60,98%; Bośnia i Hercegowina: 58,95%)³².

Także preferowanie funkcjonowania w roli pracownika najemnego może zmniejszać potrzebę założenia własnej działalności gospodarczej. W świetle CA polityka przedsiębiorczości, promując zatrudnienie oraz kształtując bezpieczeństwo socjalne, ma charakter proprzedsiębiorczy, ponieważ przenosi przedsiębiorczość z przestrzeni potencjalnej (*potential functioning*) do rzeczywistej (*actual functioning*). Przejście do sfery osiągniętego czy zrealizowanego funkcjonowania wymaga jednakże bardziej intensywnego wsparcia. Jeśli występują mechanizmy wspierające, przedsiębiorczość może stać się rzeczywistym funkcjonowaniem. Jednakże wciąż może nie stanowić części zbioru ludzkich możliwości. Ludzie mogą nie mieć zdolności stania się przedsiębiorcami, nawet jeśli tego chcą. Mogą też doświadczać ograniczeń w konwertowaniu własnego kapitału przedsiębiorczego i innych zasobów w nowy biznes. Wielu utajonych przedsiębiorców w krajach Wschodniej Europy i krajów byłego Związku Radzieckiego może chcieć być przedsiębiorcami, ale doświadczają znaczących barier z powodu braku zdolności dostrzegania nowych szans lub braku dostępu do nich. Może to wynikać z braku niezbędnego kapitału przedsiębiorczego, barier środowiskowych i/lub braku kultury przedsiębiorczej³³.

²⁸ T.J. Moskowitz, A. Vissing-Jorgensen, *The return to entrepreneurial investment: a private equity premium puzzle?*, "The American Economic Review" 2002, 92, p. 747; A.N. Licht, *The Entrepreneurial spirit and what the law can do about it*, "Comparative Labor Law and Policy Journal" 2007, 28, p. 825.

²⁹ D.G. Blanchflower, A.J. Oswald, A. Stutzer, *Latent entrepreneurship across...*, op. cit., p. 680.

³⁰ T. Gries, W. Naude, *Entrepreneurship and human development...*, op. cit., p. 218.

³¹ *Global Entrepreneurship Monitor Polska. Raport z badań 2013*, PARP, Warszawa 2014, s. 29; S. Lippmann, A. Davis, H.E. Aldrich, *Entrepreneurship and inequality*, "Research in the Sociology of Work" 2005, Volume 15, s. 10.

³² *Global Entrepreneurship Monitor...*, op. cit., s. 30.

³³ Z.J. Acs, S. Desain, J. Hessel, *Entrepreneurship, economic development and institutions*, "Small Business Economics" 2008, No. 31, pp. 219-234; S. Estrin, K.E. Meyer, M. Bychkova, *Entrepreneurship in Transition Economies*, [w:] M. Casson, B. Yeung, A. Basu, N. Wadeson (eds.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford 2006, pp. 693-725.

3.3. Przedsiębiorczość i sprawstwo

Sprawstwo (*agency*) jest jednym z kluczowych elementów koncepcji zorientowanej na ludzkie możliwości. Ludzie są pozbawieni sprawstwa w zakresie przedsiębiorczości, jeśli są zmuszani do podjęcia własnej działalności gospodarczej³⁴. Sprawstwo w odniesieniu do przedsiębiorczości również wiąże się z orientacją przedsiębiorczą w tym sensie, że pozwala przedsiębiorcy dostrzec szansę i wykorzystać ją. Odnosi się to do umiejscowienia kontroli przedsiębiorcy, samoskuteczności, zaufania i umiejętności. Bardzo często sytuacja w kraju czy regionie hamuje sprawstwo w zakresie przedsiębiorczości, wykluczając możliwość odpłatnego zatrudnienia, obniżając zaufanie do siebie i poczucie własnej wartości, oraz poprzez pozbawienie skłonności, motywacji i czasu poświęcanego na poszukiwanie szans. Na przykład kobiety są mniej aktywne od mężczyzn w zakresie zakładania własnej działalności gospodarczej; dzieje się tak między innymi z powodu norm kulturowych, przekonań lub wprost dyskryminacji, które obniżają pewność siebie kobiet³⁵. Z kolei w przypadku osób ubogich zauważono niechęć do psychicznego zaangażowania się, jak również ograniczoną uwagę poświęcaną szansom przedsiębiorczym. Może to wynikać z faktu, iż w krajach ubogich jednostki muszą ponosić bardzo wysokie koszty związane z odwracaniem uwagi od spraw pilnych w celu poszukiwania lub postrzegania nowych szans, które mogą być rzadkie³⁶. Dla wielu osób, funkcjonujących na poziomie minimum socjalnego, próba wykorzystania możliwości, które są niepewne, wiąże się z dużym ryzykiem³⁷.

3.4. Przedsiębiorczość i czynniki konwersji

Jak już wspomniano, wśród czynników konwersji wyróżnia się trzy podstawowe kategorie: czynniki jednostkowe/osobowe, społeczne i środowiskowe. Niektórzy autorzy – modyfikując koncepcję zorientowaną na ludzkie możliwości – dokonują ponadto przesunięcia zasobów do czynników konwersji³⁸.

Czynniki osobowe. W kontekście przedsiębiorczości wśród czynników osobowych wymienić należy „kapitał przedsiębiorczy” osoby, tj. jej kompetencje (wiedza, umiejętności, postawy), doświadczenie (zawodowe, życiowe), ale także takie cechy, jak skłonność do podejmowania ryzyka, determinacja w dążeniu do celu, stan zdrowia i niepełnosprawność.

Przedsiębiorczości sprzyja nadmiarowość wiedzy, a także jej interdyscyplinarność i głębia. Wiedza ta obejmuje zarówno znajomość przedmiotu działania, jak i funkcjonowania mechanizmów rynkowych czy prawa. Kolejny element to umiejętności – zastosowanie wiedzy w praktyce. Przykładowo umiejętność korzystania z zasobów internetowych to nie tylko używanie przeglądarki, ale wyszukiwanie informacji, krytyczne podejście do rzetelności treści,

³⁴ T. Gries, W. Naude, *Entrepreneurship and human development...*, op. cit., p. 218.

³⁵ M. Minniti, W.A. Naude, *What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries?*, „The European Journal of Development Research” 2010, 22, pp. 1-17.

³⁶ S. Gifford, *Limited entrepreneurial attention and economic development*, „Small Business Economics” 1998, 10, p. 17.

³⁷ T. Gries, W. Naude, *Entrepreneurship and human development...*, op. cit., p. 218.

³⁸ J.-F. Trani, P. Bakhshi, N. Bellanca, M. Biggeri, F. Marchetta, *Disabilities through the Capability Approach lens: Implications for public policies*, „ALTER, European Journal of Disability Research” 2011, 5, p. 150.

obsługa poczty internetowej, a na wyższych poziomach – samodzielne tworzenie dokumentów internetowych, oprogramowania, ochrona przed hakerami.

Posiadanie doświadczenia w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej również może wpływać na decyzje odnośnie do utworzenia nowego przedsiębiorstwa. Doświadczenia pozytywne zwiększają skłonność do jego utworzenia, negatywne – będą ją hamować.

Stan zdrowia i niepełnosprawność jako takie nie wykluczają podejmowania działalności gospodarczej, ale w wielu przypadkach znacznie ją utrudniają. Schorzenia narządu ruchu ograniczają mobilność, dysfunkcje narządów zmysłów ograniczają lub uniemożliwiają dostęp do użytecznej informacji, percepcję przestrzeni i sytuacji. Niestabilność choroby (np. stwardnienia rozsianego) powoduje problemy z utrzymywaniem ciągłości działalności i dotrzymaniem terminowych zobowiązań. Jednocześnie niepełnosprawność może stać się bodźcem do działania; doświadczenie własnej i/lub obserwacja cudzej niepełnosprawności może stać się źródłem pomysłu na biznes, na nowe towary i usługi użyteczne dla tej specyficznej grupy klientów (np. leki, sposoby leczenia, sprzęt ortopedyczny, przedmioty ułatwiające codzienne funkcjonowanie, usługi „z dostawą do domu”), a które – co trzeba podkreślić – w pewnym momencie mogą stać się użyteczne dla dotychczas zdrowych i sprawnych osób. Wiele ułatwień wprowadzonych z myślą o niepełnosprawnych jest chętnie wykorzystywana przez osoby sprawne lub przejściowo niepełnosprawne (np. osoby z opatrunkami gipsowymi na nogach), matki z małymi dziećmi w wózkach, ludzi starszych, osoby zmęczone, obciążone dużym i ciężkim bagażem. Przykładem produktu, który może być wykorzystywany zarówno jako sprzęt rehabilitacyjny przez osoby z porażeniem mózgowym do korekcji postawy i usprawniania narządu ruchu, jak i jako sprzęt treningowy dla szkółek narciarskich, jest Whizzard³⁹, którego produkcja została uruchomiona dzięki wsparciu z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Urządzenie to przypomina stacjonarną bieżnię. Pochylony tor zjazdowy, pokryty syntetyczną trawą imitującą warunki na ośnieżonym stoku, przesuwa się regulowaną prędkością – umożliwiając symulowanie ruchu zarówno w górę, jak i w dół. Urządzenie wyposażone jest w przedniej części w dwa kijki, na których wspiera się ćwiczący/narciarz. Dzięki wbudowanemu komputerowi można wyświetlać filmy instruktażowe, dopasować warunki ćwiczeń, a także obserwować poprawność sylwetki ćwiczącego.

Warto również zwrócić uwagę, że w pewnych okolicznościach przedsiębiorczość może być czynnikiem konwersji o charakterze osobowym. Dokonany w pierwszej części niniejszego opracowania przegląd definicji przedsiębiorczości ukazuje na dwoistość podejścia do przedsiębiorczości. Z jednej strony postrzegana jest ona jako cecha, z drugiej – jako działanie. Stąd też można pokusić się o stwierdzenie, że osoba, która posiada cechy przedsiębiorcze, będzie skutecznie (skuteczniej) przekształcać zasoby będące w jej posiadaniu lub dyspozycji w pożądane sposoby funkcjonowania niż osoba takich cech pozbawiona. W przypadku wielu cech składowych przedsiębiorczości można przypuszczać, że im więcej takich cech posiada dana osoba i im bardziej są one pogłębione, tym efekt tego przekształcenia będzie lepszy. Niekiedy jednak nasilenie pewnych cech może mieć odwrotny skutek. Sytuacja taka może mieć miejsce w odniesieniu np. do planowania czy podejmowania ryzyka. Zwiększona skłonność do ryzyka może skutkować błędami w ocenie ryzyka, a co za tym idzie – podejmowa-

³⁹ *Uczą i rehabilitują*, http://www.pi.gov.pl/PARPFfiles/file/PPP/Historie_Sukces/Ucza_i_rehabilituja.pdf [2015-06-14].

niem się przedsięwzięć skazanych na porażkę. Z kolei skłonność do dokładnego planowania może powodować odkładanie działania w czasie, przez co szanse przedsiębiorcze mogą zostać wykorzystane przez konkurencję, która zgarnie „premię za przedsiębiorczość”. Istotna jest w tym kontekście odpowiednia proporcja między preparacją a improwizacją. Ta swoista antynomia została opisana przez T. Kotarbińskiego⁴⁰. Preparacja domaga się działania dopiero po dokładnym i szczegółowym przygotowaniu warunków jego skuteczności. Jednakże zarówno czas poświęcony na planowanie i przygotowanie działań, jak i ich koszty, są zasobami określonymi i ograniczonymi. Stąd też realizacja przedsięwzięć musi rozpocząć się przez zakończeniem etapu preparacji. Realizator nie jest zatem pewien do końca wyników swoich działań. Z kolei improwizacja zakłada skrócenie etapu przygotowania do minimum, a w szczególnych przypadkach nawet rezygnację z niego. Następuje zatem szybkie przystąpienie do realizacji zamierzeń. Skoro nie można wszystkiego przewidzieć, trzeba liczyć na łut szczęścia i intuicję działającego. Optymalną strategią powinien być w takiej sytuacji kompromis między preparacją a improwizacją – inny w przypadku różnych osób i różnych sytuacji. Etap preparacji powinien zatem być ograniczony i powodować jednocześnie zmniejszenie ryzyka niepowodzenia do poziomu akceptowalnego⁴¹.

Spoleczne czynniki konwersji. Wśród nich można wymienić podejście do przedsiębiorczości i przedsiębiorców, wyrażające się m.in. w stereotypach, obiegowych opiniach na ich temat, prestiżu społecznym związanym z byciem przedsiębiorcą. Społeczny odbiór przedsiębiorców może dotyczyć np. kwestii obrazu przedsiębiorcy jako wyzyskującego pracowników czy działacza etycznego, osobę społecznie odpowiedzialną, która nie tylko generuje zysk i płaci podatki, ale także tworzy miejsca pracy i wspiera lokalne inicjatywy społeczne.

Według raportu PARP, „z każdym rokiem Polacy rzadziej wskazują własną firmę jako dobrą ścieżkę kariery. Rzadziej też są skłonni przyznać przedsiębiorcom wysoki status społeczny. O ile niższą tendencję w postrzeganiu własnej firmy jako dobrej ścieżki kariery można interpretować jako efekt rozwoju gospodarczego, o tyle niepokojący jest niski status społeczny przedsiębiorcy w Polsce, plasujący się znacznie poniżej wszystkich kategorii krajów wyodrębnionych w GEM [Global Entrepreneurship Monitor] oraz średniej dla UE”⁴². Autorzy raportu wiążą niski status przedsiębiorcy w Polsce uwarunkowaniami historycznymi: pochodzeniem społecznym właścicieli firm, które założono po 1989 r. Z jednej strony byli to byli robotnicy, którzy zakładali swoje firmy od zera, nie dziedziczyli majątku ani dobrej pozycji społecznej po rodzicach, wszystko budowali sami; z drugiej – ludzie należący wcześniej do nomenklatury partyjnej⁴³.

Decyzja o utworzeniu nowego przedsiębiorstwa zależy może od uwarunkowań prawnych. Osoby przedsiębiorcze, podejmując decyzję o rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej, muszą uwzględnić istniejącą w danym kraju legislację, w tym m.in. prawnie przewidziane formy, w jakich taka działalność może być prowadzona. W Polsce zapisy te znajdują się zasadniczo w Kodeksie cywilnym⁴⁴ oraz Kodeksie spółek handlowych⁴⁵. Istotne są również

⁴⁰ T. Kotarbiński, *Wybór pism. Tom I – Myśli o działaniu*, PWN, Warszawa 1957, s. 662.

⁴¹ E. Tytyk, *Antynomie w projektowaniu*, „Projektowanie i Systemy” 2003, tom XVII, s. 55-64.

⁴² *Global Entrepreneurship Monitor...*, op. cit., s. 20.

⁴³ Tamże.

⁴⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93 ze zm. (dotyczy osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych).

uregulowania dotyczące wsparcia, jakie mogą uzyskać nowi przedsiębiorcy. Osoby chcące rozpocząć działalność gospodarczą mogą korzystać na warunkach ogólnych z możliwości, jakie daje ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy⁴⁶. Ustawodawca przewidział dodatkowe instrumenty dla osób z niepełnosprawnościami; znajdują się one w ustawie o rehabilitacji społecznej i zawodowej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych⁴⁷.

W ramach realizacji wspólnotowej polityki przedsiębiorczości potencjalni przedsiębiorcy mogą również uczestniczyć w specjalnych programach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), skierowanych do osób przedsiębiorczych. Odpowiednie zapisy dotyczące tych kwestii znajdują się w regionalnych programach operacyjnych, jak np. Poddziałanie 7.3.3 „Promocja samozatrudnienia” w ramach Działania 7.3 „Wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej” RPO Województwa Śląskiego⁴⁸. W przypadku tego konkretnego programu pomoc ma formę bezzwrotnych dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej oraz wsparcie doradczo-szkoleniowe dla osób planujących rozpoczęcie samodzielnej działalności gospodarczej.

Wpływ na decyzję o założeniu nowego przedsiębiorstwa ma również sytuacja gospodarza. W okresie rozkwitu gospodarczego decyzję taką będzie łatwiej podjąć, gdyż są większe szanse powodzenia przedsięwzięcia niż w czasie kryzysu, choć oczywiście nie jest niemożliwe odniesienie sukcesu w czasach recesji. Wśród podmiotów, które w trudnych warunkach odniosły sukces, wymienia się m.in. Alior Bank, Polsat, Netię czy WizzAir⁴⁹.

Środowiskowe czynniki konwersji. Klimat i ukształtowanie terenu mogą być tymi czynnikami, które wpłyną na decyzję o podjęciu działalności gospodarczej. Odnosi się to w szczególności do działalności związanej z szeroko pojętą produkcją rolną i przetwórstwem żywności oraz turystyką, ale także np. produkcją energii ze źródeł odnawialnych. Odległość od źródeł zaopatrzenia wpływa na jakość produktów i poziom kosztów przedsiębiorstwa, zatem im mniejsza odległość między nimi – tym lepiej. Warunki epidemiologiczne i występowanie klęsk żywiołowych w pewnych rejonach świata mogą w znaczny sposób hamować przedsiębiorczość w zakresie turystyki (np. trzęsienia ziemi i tsunami na Oceanie Indyjskim w 2004 r., na Oceanie Spokojnym w 2009 r.⁵⁰); w przypadku rejonów niestabilnych sejsmicznie dotyczyć to może również np. produkcji energii (przypadek awarii w elektrowni jądrowej w Fukushima⁵¹). Ograniczenia związane z zakładaniem działalności gospodarczej mogą również wiązać się z uwarunkowaniami ekologicznymi: ochroną gatunkową flory i fauny, przeciw-

⁴⁵ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000, nr 94, poz. 1037 ze zm. (dotyczy spółek osobowych i kapitałowych).

⁴⁶ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2004, nr 99, poz. 1001 ze zm.

⁴⁷ Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997, nr 123, poz. 776 ze zm.

⁴⁸ *Regionalny Program Operacyjny Województwa Śląskiego na lata 2014-2020. Szczegółowy opis osi priorytetowych*, Zarząd Województwa Śląskiego, Katowice 2015, s. 161, (<https://rpo.slaskie.pl/media/files/cms/DOKUMENTY%20REG./SZOOP%20RPO%20WSL%202014-2020%20wersja%2007.05.2015.pdf> [2015-06-20]).

⁴⁹ *Sukces w czasie kryzysu?*, <http://www.eioba.pl/a/3pzc/sukces-w-czasie-kryzysu> [2015-06-12].

⁵⁰ *Tsunami*, <https://pl.wikipedia.org/wiki/Tsunami> [2015-05-30].

⁵¹ *Awaria w elektrowni jądrowej Fukushima Daiichi spowodowana najsilniejszym od 140 lat trzęsieniem ziemi w Japonii*, <http://ncbj.edu.pl/fukushima/awaria-w-elektrowni-j%C4%85drowej-fukushima-daiichi> (2015-05-30); *Trzy lata po awarii w Fukushima – podsumowanie wydarzeń i obecna sytuacja*, <http://nuclear.pl/wiadomosci,news,14031101.html> [2015-05-30].

działaniem powstawaniu zanieczyszczeń⁵². W niektórych sytuacjach jest możliwe prowadzenie własnego biznesu (niemal) całkowicie przez Internet, co powoduje uniezależnienie się w znacznym stopniu od lokalizacji geograficznej. Potrzebna jest jednak sprawnie działająca infrastruktura telekomunikacyjna; w małych miejscowościach dostęp do niej może być utrudniony. Przedsiębiorstwa telekomunikacyjne mogą być mniej zainteresowane świadczeniem usług w takich rejonach ze względu na relatywnie duże koszty w przeliczeniu na jednego użytkownika, lub też ze względu na niekorzystne ukształtowanie terenu, powodujące powstawanie „białych plam”, do których sygnał nie dociera (walka z wykluczeniem cyfrowym)⁵³.

Istnienie infrastruktury sprzyjającej prowadzeniu działalności gospodarczej oraz jej stan – w szczególności (rzeczywiste lub postrzegane) otoczenie bliższe (tj. rynki: zaopatrzenia, zbytu, pracy i finansowy) oddziałują na podejmowanie przedsięwzięć przedsiębiorczych. Słabo rozwinięte rynki będą działały hamująco; dotyczy to silniej prób podejmowania działalności w małych miejscowościach, zwłaszcza na wsiach, choć oczywiście nie wyklucza jej zupełnie. Brak – zwłaszcza w najbliższej okolicy – infrastruktury w postaci m.in. banków, funduszy pożyczkowych, instytucji poręczeń kredytowych może hamować aktywność (potencjalnych) przedsiębiorców.

4. Przedsiębiorczość w oczach studentów

Badania dotyczące przedsiębiorczości przeprowadzono na Uniwersytecie Zielonogórskim (UZ) w okresie od lutego do czerwca 2014 r. Celem badania było pozyskanie opinii studentów UZ na temat przedsiębiorczości w ogólności oraz przedsiębiorczości własnej. Pytania dotyczyły: cech osób przedsiębiorczych, samooceny własnej przedsiębiorczości, edukacji w zakresie przedsiębiorczości i możliwości pozyskania środków na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej.

W badaniach zastosowano sondaż diagnostyczny prowadzony techniką ankietową z zastosowaniem kwestionariusza ankiety. Formularz zawierał łącznie 37 pytań, z czego 14 to pytania metryczki, 8 – pytania wspólne; pozostałe pytania były kierowane do wybranych grup respondentów: osób prowadzących działalność gospodarczą (czynni przedsiębiorcy); tych, którzy zamierzają założyć przedsiębiorstwo (potencjalni przedsiębiorcy); tych, którzy nie zamierzają tego robić oraz osób, które zrezygnowały z prowadzenia działalności gospodarczej (byli przedsiębiorcy).

⁵² M. Krydowski, *Kryzys – początek recesji czy szansa na sukces?*, „Bezpieczeństwo i Technika Pożarnicza” 2010, Vol. 17/1/10, s. 47-62.

⁵³ *Efekty walki z wykluczeniem cyfrowym*, <http://www.portalsamorzadowy.pl/spoleczenstwo-informacyjne/efekty-walki-z-wykluczeniem-cyfrowym,52276.html> [2015-06-11]; M. Popiołek, *Wykluczenie cyfrowe w Polsce*, <https://www.ur.edu.pl/file/50181/24.pdf> [2015-06-12]; D. Batorski, A. Płoszaj, J. Jasiewicz, D. Czerniawska, K. Peszat, *Diagnoza i rekomendacje w obszarze kompetencji cyfrowych społeczeństwa i przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu w kontekście zaprogramowania wsparcia w latach 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012, s. 20-22, http://www.euroreg.uw.edu.pl/dane/web_euroreg_publications_files/3513/ekspertyza_mrr_kompetencjefrowe_2014-2020.pdf [2015-06-04].

W doborze respondentów zastosowano dobór celowy. Warunkiem przeprowadzenia badań było uzyskanie zgody prowadzącego zajęcia oraz studentów. Starano się dotrzeć do respondentów z różnych wydziałów UZ. Wśród badanych było 57,9% kobiet.

4.1. Przedsiębiorczość jako zasób

W opinii studentów do „wyposażenia” przedsiębiorców należą w szczególności takie cechy, jak: odpowiedzialność, systematyczność, pewność siebie, kreatywność, zorganizowanie, ale także kultura osobista, konsekwencja w działaniu, ambicja, wytrwałość i pozytywne myślenie. Co ciekawe, chęć zysku, brak obaw przed podejmowaniem ryzyka, intuicja, zdolności analityczne, elastyczność i energiczność należały do cech wymienianych najrzadziej. Najwięcej ocen pozytywnych („zgadzam się”, „raczej się zgadzam”) otrzymały takie cechy, jak odpowiedzialność, systematyczność, kreatywność zorganizowanie i dobra prezencja. Najwięcej ocen negatywnych („nie zgadzam się”, „raczej nie zgadzam się”) wystąpiło w przypadku skrupulatności, elastyczności, operatywności, umiejętności pracy bez nadzoru oraz silnej motywacji.

Opinie studentów nie są do końca spójne. Zapytani o ocenę obiegowych opinii na temat przedsiębiorców, najczęściej wskazywali na przedsiębiorców jako osoby wyróżniające się specyficznymi cechami, skłonne do podejmowania ryzyka (odpowiednio 72,1% i 66,9% respondentów). Z kolei również w tym pytaniu badani najrzadziej wskazywali na pieniądź jako podstawowy motywator do działania (14,8%).

Sami badani w większości uważali się za osoby przedsiębiorcze (70,5%). Występowało tu pewne stopniowanie cechy: dominowały osoby raczej przedsiębiorcze (46,8%); za „zdecydowanie przedsiębiorcze” uważało się jedynie 8% studentów. Podobnie „raczej nieprzedsiębiorczych” było znacznie więcej niż „zdecydowanie nieprzedsiębiorczych” (odpowiednio 13,5% i 0,8% respondentów). Osoby nieumiejące ocenić własnej przedsiębiorczości stanowiły 12,1% badanych.

4.2. Przedsiębiorczość jako funkcjonowanie

Wśród respondentów były zarówno osoby, które już prowadzą (prowadziły) własną działalność gospodarczą, dopiero zamierzały ją rozpocząć, jak i te, które nie zamierzały tego robić lub jeszcze nie miały zdania na ten temat.

Zatem zgodnie z CA, do grona czynnych przedsiębiorców należało w momencie badania 20 osób (5,1% badanych); ponadto 8 osób miało już za sobą doświadczenie w tym zakresie (2,2%). Utajonymi przedsiębiorcami było 145 osób (39,2%), przy czym większość – 82 osoby – nie miała jeszcze pomysłu na biznes (22,2%). U co czwartego respondenta bycie przedsiębiorcą nie znajdowało się w zbiorze dostępnych możliwości (96 osób). Podobny odsetek nie był w stanie określić swoich preferencji w tym zakresie (99 osób).

Połowa czynnych przedsiębiorców prowadziła działalność usługową, 8 osób – handlową, tylko 2 osoby zajmowały się produkcją; wśród nich jedna osoba łączyła działalność usługową i handlową. Zdecydowana większość przedsiębiorców to osoby samozatrudnione (85%); po-

zostali prowadzili działalność w formie spółki, przy czym w jednym przypadku była to spółka cywilna, w dwóch – z ograniczoną odpowiedzialnością.

4.3. Przedsiębiorczość a poczucie sprawstwa

Poproszono respondentów o ocenę, w jakim stopniu obawy odnośnie do możliwości znalezienia pracy wpłynęły na podjęcie decyzji o rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej (w skali: „znaczny”, „umiarkowany”, „słaby”, „nieistotny”). W każdej z grup przedsiębiorców znajdowały się osoby, które wskazywały na brak poczucia sprawstwa. Wśród czynnych przedsiębiorców odsetek osób, które odczuwały większe lub mniejsze obawy co do możliwości znalezienia odpłatnej pracy, wynosił 40%, wśród byłych – 42,8%, a wśród potencjalnych – aż 78,7%. Jednocześnie w każdej z tych grup znalazły się osoby, które wskazywały, że czynnik ten był bez znaczenia (odpowiednio 20%, 14,3% i 14,7%). Rozkład odpowiedzi w poszczególnych grupach był nieco inny. W przypadku byłych przedsiębiorców pojedyncze osoby wskazały na każdą z dostępnych możliwości. Wśród czynnych i potencjalnych przedsiębiorców najczęściej odpowiedzi wskazywało na znaczny wpływ tych obaw (odpowiednio 30% i 33,3%). Na umiarkowane i słabe oddziaływanie wskazywało mniej osób – w grupie potencjalnych przedsiębiorców o około 10 punktów procentowych mniej, a w grupie czynnych przedsiębiorców – odsetek ten wynosił po 5%.

4.4. Czynniki konwersji w zakresie przedsiębiorczości

Czynniki osobowe. W tej kategorii czynników można przyrzeć się niepełnosprawności i płci oraz umiejętności dostrzegania szans przedsiębiorczych.

Szanse przedsiębiorcze. Czynnych, byłych i potencjalnych przedsiębiorców zapytano o źródła pomysłów na własny biznes i bezpośrednie bodźce skłaniające do podjęcia działalności gospodarczej.

Czynni przedsiębiorcy (20 osób) wskazywali przede wszystkim na własną wiedzę i umiejętności, obserwację potrzeb, rady innych osób, własne zainteresowania i doświadczenie. Najrzadziej wskazywali oni na sukces rynkowy innego biznesu czy przeniesienie lub modyfikację cudzego pomysłu.

Ci, którzy zakończyli działalność gospodarczą (8 osób), wśród źródeł pomysłów podawali doświadczenie, własne zainteresowania, wiedzę i umiejętności oraz obserwację potrzeb. Nie kierowali się oni radami innych osób. Najrzadziej wskazywanymi czynnikami (pojedyncze wskazania) były: badanie i analiza rynku, sukces rynkowy jakiegoś biznesu, przeniesienie/modyfikacja cudzego pomysłu, rady innych osób, a w kategorii „innych” – pracowitość.

Osoby, które zamierzały dopiero rozpocząć prowadzenie własnego przedsiębiorstwa, wymieniały przede wszystkim: obserwację potrzeb, własną wiedzę i umiejętności, własne zainteresowania i doświadczenie oraz badanie i analizę rynku. Bardzo rzadko pojawiały się tzw. inne czynniki (wymieniano tu realizację marzeń); nieco częściej było to przeniesienie/modyfikacja cudzego pomysłu, firma rodzinna czy rady innych osób.

Status przedsiębiorcy (czynny, były, potencjalny) w niewielkim stopniu różnicował dostrzeganie szans przedsiębiorczych. We wszystkich trzech kategoriach powtarzającymi się

znaczącymi czynnikami są: obserwacja potrzeb, doświadczenie oraz własne zainteresowania. Wśród mało liczących się czynników wymieniano zwykle sukces rynkowy innego biznesu i wykorzystanie cudzego pomysłu.

Jeśli chodzi o bodźce skłaniające do podejmowania własnej działalności gospodarczej, dla czynnych przedsiębiorców czynnikami o co najmniej umiarkowanym znaczeniu były: liczenie na większe korzyści finansowe, chęć realizacji własnych zainteresowań i marzeń oraz bycie niezależnym. Do czynników co najwyżej słabych zaliczono: skłonność do podejmowania ryzyka, tradycję i biznes rodzinny oraz obawę o możliwość znalezienia pracy. Potencjalni przedsiębiorcy wymieniali przede wszystkim: chęć wykorzystania swojego doświadczenia i wiedzy, bycie niezależnym, chęć realizacji własnych zainteresowań i marzeń; liczenie na większe korzyści finansowe znalazły się na czwartym miejscu. Najslabiej oddziaływały takie czynniki, jak: tradycje i biznes rodzinny, skłonność do podejmowania ryzyka oraz obawa co do możliwości znalezienia pracy. Dla byłych przedsiębiorców decydujące były przede wszystkim: większe korzyści finansowe, bycie niezależnym oraz ex aequo: posiadanie kapitału, chęć wykorzystania swojego doświadczenia i wiedzy, chęć realizacji własnych zainteresowań i marzeń. Słabymi czynnikami dla tych osób były: liczenie na elastyczne godziny pracy, skłonność do podejmowania ryzyka, tradycje i biznes rodziny oraz posiadanie pomysłu na biznes.

Zatem status przedsiębiorcy również nieznacznie różnicował bodźce przedsiębiorcze. Wśród znaczących czynników wszyscy wymieniali (w różnej kolejności) chęć realizacji zainteresowań i marzeń oraz bycie niezależnym. U czynnych i byłych przedsiębiorców pojawiały się korzyści finansowe, a u byłych i potencjalnych – wykorzystanie własnego doświadczenia i wiedzy. Bodźcami o niewielkiej sile oddziaływania dla wszystkich grup przedsiębiorców były: tradycje i biznes rodzinny oraz skłonność do podejmowania ryzyka; u czynnych i u byłych przedsiębiorców występowały również obawy o możliwość znalezienia pracy, a u potencjalnych pojawiło się liczenie na elastyczny czas pracy.

Niepełnosprawność a przedsiębiorczość. Wśród ogółu badanych do niepełnosprawności przyznało się – mimo tego, że badania były anonimowe – tylko 9 osób, chociaż według wiedzy prowadzących badania takich osób w grupie badawczej było znacznie więcej. Dwie osoby legitymowały się orzeczeniem o lekkim stopniu niepełnosprawności, pozostałe 7 – o umiarkowanym. U respondentów orzeczono: zaburzenia głosu, mowy i choroby słuchu (03-L), choroby narządu wzroku (04-O), upośledzenie narządu ruchu (05-R), choroby układu oddechowego i krążenia (07-S), choroby układu pokarmowego (08-T), choroby neurologiczne (10-N), przy czym pięcioro respondentów miało orzeczenia tylko z jednego tytułu, trzy – z dwóch, a jedna – z trzech.

Studenci z niepełnosprawnościami w większości uważali się za osoby przedsiębiorcze, przy czym większość wskazała odpowiedź „raczej tak”, a tylko jedna – „zdecydowanie tak”. Dwie osoby nie miały zdania na ten temat. W czasie przeprowadzania badań nikt nie prowadził działalności gospodarczej. Sześć osób dopiero zamierzało ją podjąć, w tym pięć nie miało jeszcze na nią pomysłu. Dwie osoby nie były zainteresowane prowadzeniem własnego biznesu, a jedna osoba nie miała jeszcze sprecyzowanych planów w tym zakresie.

Większość niepełnosprawnych respondentów zamierzała rozpocząć prowadzenie własnego biznesu w bliżej nieokreślonej przyszłości. Jedynie 2 osoby studiujące ekonomię miały co do

tego bardziej sprecyzowane plany, przy czym jedna osoba – jeszcze na studiach, a druga – po ich ukończeniu. Poza jedną niezdecydowaną osobą, badani zamierzali zająć się świadczeniem usług. Jedna osoba przewidywała rozpoczęcie indywidualnej działalności gospodarczej, 2 osoby – założenie bliżej nieokreślonej spółki; pozostałe 3 nie miały zdania na ten temat.

„Słaba pleć” a przedsiębiorczość. W momencie przeprowadzania badań tylko trzy kobiety (1,4%) prowadziły własny biznes (w formie indywidualnej działalności gospodarczej), kolejne dwie – zakończyły przygodę z biznesem (0,9%). Utajonymi przedsiębiorcami było 37,2% badanych, przy czym większość (21,2%) nie miała na nią konkretnego pomysłu. Tyle samo kobiet (co trzecia) nie rozważała prowadzenia własnej działalności gospodarczej lub nie miała zdania na ten temat.

Z kolei wśród kobiet, które zamierzały utworzyć własne przedsiębiorstwo (78 osób), jedynie co dziesiąta chciała to zrobić jeszcze w trakcie studiów, 29 – po studiach (37,2%), nieco ponad połowa – w bliżej nieokreślonej przyszłości (41 pań). Trzy czwarte badanych zamierzało świadczyć usługi, co dziesiąta osoba – produkować. Jeśli chodzi o formę prawną przyszłego przedsiębiorstwa, panie preferowały indywidualną działalność gospodarczą (45%), spółkę chciała założyć co dziesiąta osoba; 41,3% badanych w momencie przeprowadzania badania nie wiedziało jeszcze, jaką formę wybierze.

Dwie trzecie kobiet uważało się za mniej lub bardziej przedsiębiorcze, przy czym najwięcej było osób „raczej przedsiębiorczych”, najmniej – „zdecydowanie przedsiębiorczych” (odpowiednio 46,7% i 6,6%). Co piąta kobieta określiła siebie jako „nieprzedsiębiorczą”; tu również dominowały osoby „raczej nieprzedsiębiorcze” (17,5%). Nieco więcej niż co dziesiąta kobieta nie była w stanie dokonać samooceny w tym zakresie (25 osób).

Czynniki społeczne. Wśród tych czynników należy zwrócić uwagę na takie elementy polityki społeczno-gospodarczej, jak formy wspierania przedsiębiorczości oraz kształcenie w zakresie przedsiębiorczości, a także postrzegane bariery działalności gospodarczej.

Formy wspierania przedsiębiorczości. Studenci, zapytani o możliwość pozyskania środków na działalność gospodarczą, udzielali wiele różnych odpowiedzi, które można podzielić na dwie ogólne kategorie: podmioty wspierające oraz formy wsparcia. Wśród form wsparcia badani wymieniali m.in.: kredyty; dotacje; pożyczki; dofinansowania/dopłaty; udział w programach wspierania przedsiębiorczości (w tym: dla bezrobotnych; dla studentów; rozwoju miast i gmin – w tym środowisk wiejskich); spadki i wygrane. Pojedyncze osoby podały również wejście w spółkę z innym przedsiębiorcą, udział w programie „Dragon’s Den” oraz współpracę z „Aniołami biznesu”. Pojawiały się również formy wynikające z własnej zaradności: ciężka praca; handel; zaczynanie „od zera”; odkładanie własnych oszczędności (w tym właściwe ich ulokowanie); zarobek (z pracy tymczasowej; z innej pracy; wakacyjny; uzyskany z pracy poza granicami Polski). Niektóre osoby wymieniały także stypendia, będące co do zasady formą wsparcia studentów z tytułu trudnej sytuacji materialnej, niepełnosprawności, za osiągnięcia naukowe, sportowe czy artystyczne, a nie z tytułu rozpoczynania działalności gospodarczej. W pojedynczych przypadkach studenci wskazywali również na działalność przestępczą jako źródło kapitału: kradzież, oszustwa bankowe.

Kształcenie w zakresie przedsiębiorczości. Większość studentów (61,5% badanych) zadeklarowała, że w trakcie studiów miała przedmioty dotyczące przedsiębiorczości lub pokrewne. W tej grupie było 7 osób, które wskazały, że takie przedmioty miały, ale nie potrafiły

podać ich nazw. Studenci podawali najczęściej po jednej nazwie przedmiotu (219 osób), po dwie – 165 osób, 94 – po trzy, 25 – po cztery, 8 – po pięć i 6 osób – po siedem. Wymienione przez respondentów przedmioty można ująć w 5 grup: przedmioty wprost dotyczące przedsiębiorczości (m.in.: podstawy przedsiębiorczości); przedmioty ekonomiczne (np. mikro- i makroekonomia, ekonomia sektora publicznego, ekonomika i organizacja środowiska pracy, ekonomika produkcji); przedmioty zarządcze (m.in.: podstawy organizacji i zarządzania, zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem, zarządzanie biznesem, logistyka); przedmioty finansowe (np. podstawy finansów przedsiębiorstw, finanse i rachunkowość, analiza rynkowa); inne (marketing, podstawy prawa, ochrona własności intelektualnej, ergonomia, prakseologia, politologia, statystyka). W katalogu przedmiotów najczęściej wymieniano mikroekonomię (69 wskazań), podstawy zarządzania (41 wskazań), ekonomia (40 wskazań), zarządzanie zasobami ludzkimi (34 wskazania), makroekonomię (30 wskazań) oraz podstawy przedsiębiorczości i przedsiębiorczość – odpowiednio po 26 i 23 wskazania. Pojedyncze wskazania dotyczyły m.in. takich przedmiotów, jak: statystyka, procesy produkcyjne, zarządzanie produkcją i usługami, finanse publiczne, logistyka i controlling w przedsiębiorstwie, zastosowanie technik komputerowych w przedsiębiorstwie.

Bariery działalności gospodarczej. Respondentów, którzy zakończyli prowadzenie działalności gospodarczej (7 osób), oraz osoby, które nie zamierzają podjąć się prowadzenia własnego przedsiębiorstwa (105 osób), zapytano o „hamulce” przedsiębiorczości. Wśród czynników o co najmniej umiarkowane sile oddziaływania respondenci wymieniali przede wszystkim czynniki o charakterze finansowym: wysokie podatki, wysokie koszty prowadzenia działalności, wysokie oprocentowanie kredytu i brak pieniędzy, ale także biurokrację, nieprzyjazne przepisy prawne czy bankructwo/upadłość. Do czynników co najwyżej słabych należały: brak predyspozycji, brak pomysłów na dobry biznes, brak użytecznych kontaktów/znajomości, strach przed porażką i niepewność powodzenia biznesu, a także brak programów wspierających przedsiębiorczość studencką; były to zatem czynniki przede wszystkim niematerialne, o charakterze osobowym. Status „byłego przedsiębiorcy” czy „osoby nieprzedsiębiorczej” praktycznie nie różnicował odpowiedzi. Różnica występowała w przypadku niepewności powodzenia biznesu: w przypadku osób nie zamierzających prowadzić działalności czynnik ten występował na piątym miejscu wśród barier o co najmniej umiarkowanej sile oddziaływania. Występowały też niewielkie różnice w kolejności wskazań.

Czynniki środowiskowe. Do tej kategorii czynników można zaliczyć infrastrukturę wspierania przedsiębiorczości. Studenci dostrzegali w otoczeniu wiele różnych podmiotów formalnych i nieformalnych, które mogą służyć wsparciem przy rozpoczynaniu i kontynuacji działalności gospodarczej. Wśród podmiotów wspierających przedsiębiorczość podawano różnego typu „instytucje oferujące pomoc”. Najczęściej wymieniano urzędy (w tym w szczególności urzędy samorządu terytorialnego wszystkich szczebli, urzędy wojewódzkie, urzędy skarbowe, a także powiatowe urzędy pracy) i banki. Często pojawiała się też Unia Europejska. Wymieniano również takie podmioty, jak: Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej (OPZL), Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON), Agencja Rozwoju Regionalnego (ARR), inkubator (przedsiębiorczości), sponsorzy/inwestorzy, spółki, fundacje i stowarzyszenia, a nawet uniwersytet. Wśród podmiotów nieformalnych wymieniano przede wszystkim rodzinę (rodziców, teściów, dziadków), jak również znajomych (m.in.

przyjaciół, sąsiadów). Respondenci mieli niekiedy problemy ze sprecyzowaniem, o jaki podmiot chodzi. Pojawiały się odpowiedzi wskazujące na bliżej nieokreślone „ministerstwo”, „urzędy polskie”, „powiat miasta”, „prezydenta” czy NCiBR zamiast NCBiR – Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań nasuwają się następujące wnioski:

1. Na „kapitał przedsiębiorczy” – w opinii respondentów – składają się takie cechy, jak odpowiedzialność, systematyczność, pewność siebie, zorganizowanie, kultura osobista, wytrwałość, ambicja, konsekwencja i gotowość do współpracy.
2. Większość studentów uważa się za osoby przedsiębiorcze. Wiek i niepełnosprawność w niewielkim stopniu różnicuje te opinie. Znaczny odsetek osób przedsiębiorczych (ponad 70%) wskazuje, że dostrzegają oni przedsiębiorczość w zakresie wektora dostępnych im możliwości. Niejednokrotnie przeradza się ona w rzeczywiste funkcjonowanie.
3. W każdej z grup przedsiębiorców (czynni, byli i potencjalni) znajdują się osoby, które mają w pewnym stopniu obniżone poczucie sprawstwa w wyniku odczuwania obaw co do możliwości zdobycia zatrudnienia na rynku pracy. Osoby te czuły się zmuszone do podjęcia własnej działalności gospodarczej; ich odsetek wahał się od 40% do 78,7%. W większości siła tych oddziaływań była znaczna. Na brak wpływu wskazywało maksymalnie 20% przedsiębiorców.
4. Przedsiębiorcy umieją dostrzec szanse przedsiębiorcze pojawiające się w ich otoczeniu. Najczęściej źródłem pomysłów na biznes były: obserwacja potrzeb, doświadczenie oraz własne zainteresowania.
5. Według respondentów najczęściej bodźcami do zajęcia się własnym biznesem były: chęć realizacji zainteresowań i marzeń, bycie niezależnym, korzyści finansowe oraz wykorzystanie własnego doświadczenia i wiedzy.
6. Najpopularniejszym rodzajem działalności gospodarczej były usługi, a najpopularniejszą formą prawną przedsiębiorstwa – indywidualna działalność gospodarcza.
7. Wśród najczęściej wymienianych przez respondentów antybodźców do stworzenia własnego przedsiębiorstwa były czynniki finansowe: wysokie podatki, wysokie koszty prowadzenia działalności, wysokie oprocentowanie kredytu i brak pieniędzy, oraz pozafinansowe: głównie biurokracja i nieprzyjazne przepisy prawne.
8. Studenci dostrzegali zarówno wiele różnych form wspierania przedsiębiorczości, jak i podmiotów służących takim wsparciem. Nie zawsze jednak potrafili precyzyjnie podać nazwy tych podmiotów czy form, co może wynikać z jednej strony z pewnych niedostatków edukacji w zakresie przedsiębiorczości, w części opartej o popularne informacje z mass-mediów, a z drugiej – z braku zainteresowania tą formą pracy zawodowej czy samorealizacji (co trzecia osoba uważa się za mniej lub bardziej „nieprzedsiębiorczą”).

Koncepcja zorientowana na ludzkie możliwości pozwala na szersze spojrzenie na zagadnienie przedsiębiorczości – nie tylko w odniesieniu do ludzi młodych. Ważnym aspektem wydaje się uwzględnianie aspektu sprawstwa jednostki oraz swobody wyboru takiej drogi kariery zawodowej, a także ich konsekwencji. Aspekt ten rzadko występuje w literaturze

przedmiotu. Rozmowy z czynnymi przedsiębiorcami z wieloletnim stażem potwierdzają, że zjawisko to występuje dość często, a sami przedsiębiorcy chętnie zrezygnowaliby z takiej działalności i podjęli zatrudnienie zależne. Wydaje się to wskazywać na „zmęczenie materiału” wynikające nie tylko z borykaniem się z trudnościami rynkowymi w obliczu kryzysu gospodarczego, ale również z ciągłej konieczności nadążania za szybko zmieniającymi się przepisami prawa – dotyczącymi nie tylko działalności gospodarczej sensu stricto, ale także przepisów podatkowych, prawa pracy, BHP, a także związanych chociażby z zatrudnianiem osób z różnymi rodzajami i stopniami niepełnej sprawności. Podobnie zmuszanie pracowników do samozatrudnienia może mieć negatywne skutki zarówno dla nowopowstałego podmiotu gospodarczego, jak i dla osoby go prowadzącej. Zgodnie z przysłowiem „z niewolnika nie ma robotnika”; zatem niechętnie prowadzona działalność może szybciej zakończyć się upadłością czy bankrutem. Frustracja i niepokój związane z przymusem przedsiębiorczości może zwiększać ryzyko załamania nerwowego czy chorób psychicznych – w przeciągu ostatnich lat występuje zauważalny statystycznie wzrost zachorowań na tego typu choroby. Zgodnie z informacją o realizacji Narodowego Programu Ochrony Zdrowia Psychicznego, między latami 1990 i 2010 wskaźnik zachorowań na zaburzenia psychiczne wzrósł ponad dwukrotnie w opiece ambulatoryjnej: o 124% (z 1629 do 3655 na 100 tys. ludności) i o 51% w opiece stacjonarnej (z 362 do 548 na 100 tys. ludności)⁵⁴. Z czasem mogą ujawnić się choroby somatyczne będące pochodnymi długotrwałego stresu. Obniża to dobrostan zarówno samej jednostki, jak i jej gospodarstwa domowego, a także nie pozostaje bez wpływu na ogół społeczeństwa: przede wszystkim zmniejsza wpływy budżetowe z tytułu działalności gospodarczej oraz powoduje wzrost kosztów społecznych związanych z leczeniem i rehabilitacją tych osób.

Przyjrzenie się zagadnieniu przedsiębiorczości z szerszej perspektywy daje możliwość lepszego kształtowania polityki społeczno-gospodarczej w zakresie pobudzania przedsiębiorczości społeczeństwa, w szczególności wśród osób z wyższym wykształceniem. Lepiej dobrane instrumenty aktywizacji i wsparcia mogą przełożyć się nie tylko na wzrost gospodarczy i rozwój kraju, ale także – w sferze społecznej – na większy dobrostan i lepszą jakość życia jednostek i ich gospodarstw domowych.

Bibliografia

- Acs Z.J., Desai S., Hessels J., *Entrepreneurship, economic development and institutions*, “Small Business Economics” 2008, 31, pp. 219-234.
- Acs Z.J., Szerb L., *Entrepreneurship, economic growth and public policy*, “Small Business Economics” 2009, 28, pp. 109-122.
- Awaria w elektrowni jądrowej Fukushima Daiichi spowodowana najsilniejszym od 140 lat trzęsieniem ziemi w Japonii, <http://ncbj.edu.pl/fukushima/awaria-w-elektrowni-j%C4%85drowej-fukushima-daiichi> [2015-05-30].
- Bartelheimer P., Leßmann O., Matiaske W., *The Capability Approach: A New Perspective for Labor Market and Welfare Policies?*, “Management Revue”, 23(2), 93-97.
- Batorski D., Płoszaj A., Jasiewicz J., Czerniawska D., Peszat K., *Diagnoza i rekomendacje w obszarze kompetencji cyfrowych społeczeństwa i przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu w kontekście zaprogramowania wsparcia w latach 2014-2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012, http://www.euroreg.uw.edu.pl/dane/web_euroreg_publications_files/3513/ekspertyza_mrr_kompetencycyfrowe_2014-2020.pdf [2015-06-04].

⁵⁴ Informacja o realizacji działań wynikających z Narodowego Programu Ochrony Zdrowia Psychicznego w 2011 roku, Ministerstwo Zdrowia, Warszawa 2013, s. 9.

- Blanchflower D.G., Oswald A.J., Stutzer A., *Latent entrepreneurship across nations*, "European Economic Review" 2001, No. 45, pp. 680-691.
- Carayannis E.G., Samara E.T., Bakouros Y.L., *Innovation and Entrepreneurship. Theory, Policy and Practice*, Springer Cham Heidelberg New York Dordrecht London, 2015.
- Carter I., *Choice, freedom, and freedom of choice*, "Soc. Choice and Welfare" 2004, 22, pp. 61-81.
- Davidsson P., Low M.B., Wright M., *Editor's Introduction: Low and MacMillan Ten Years On: Achievements and Future Directions for Entrepreneurship Research*, "Entrepreneurship: Theory and Practice" 2001, 25(4), 5-16.
- Davies H., *A Review of Enterprise and the Economy in Education*, HMSO, Norwich 2002.
- Efekty walki z wykluczeniem cyfrowym*, <http://www.portalsamorzadowy.pl/spoleczenstwo-informacyjne/efekty-walki-z-wykluczeniem-cyfrowym,52276.html> [2015-06-11]
- Estrin S., Meyer K.E., Bychkova M., *Entrepreneurship in Transition Economies*, [in:] M. Casson, B. Yeung, A. Basu, N. Wadeson (eds.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford 2006, pp. 693-725.
- Gartner W.B., "Who is an Entrepreneur?" is the Wrong Question, "Entrepreneurship: Theory and Practice" 1989, Vol. 13, 47-68.
- Gifford S., *Limited entrepreneurial attention and economic development*, "Small Business Economics" 1998, 10, p. 17-30.
- Global Entrepreneurship Monitor Polska. Raport z badań 2013*, PARP, Warszawa 2014.
- Goerne A., *The capability approach in social policy analysis. Yet another concept?*, Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe, REC-WP03/2012.
- Gries T., Naude W., *Entrepreneurship and human development: A capability approach*, "Journal of Public Economics" 2011, 95, pp. 216-224.
- Grilo I., Irigoyen J.M., *Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be*, "Small Business Economics" 2006, 26(4), 305-318
- Grilo I., Thurik, R., *Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: Some recent developments*, "The International Entrepreneurship and Management Journal" 2005, 1(4), 441-459.
- Hamilton B.H., *Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment*, "Journal of Political Economy" 2000, 108(3), 604-631.
- Hébert R., Link A., *The Entrepreneur*, Praeger Publishers, New York 1982.
- Informacja o realizacji działań wynikających z Narodowego Programu Ochrony Zdrowia Psychicznego w 2011 roku*, Ministerstwo Zdrowia, Warszawa 2013.
- Johns H., *Stigmatization of Dalits in access to water and sanitation in India*, National Campaign on Dalit Human Rights, http://idsn.org/wpcontent/uploads/user_folder/pdf/New_files/UN/HRC/Stigmatization_of_dalits_in_access_to_water_sanitation.pdf [2015-04-05].
- Kapusta F., *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wyd. Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006.
- Kompetencje kluczowe w uczeniu się przez całe życie – Europejskie ramy odniesienia*, załącznik do Zalecenia Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie (2006/962/WE), Dz.Urz. Unii Europejskiej z dnia 30.12.2006, s. 17-18, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=PL> [2015-06-14].
- Kotarbiński T., *Wybór pism. Tom I – Myśli o działaniu*, PWN, Warszawa 1957.
- Kowalczyk H., *Polityka zatrudnienia w Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego 2008, 22, s. 397-406.
- Krishnaraj M., *Women and Water: Issues of Gender, Caste, Class and Institutions*, "Economic&Political Weekly" 2011, Vol. XLVI, No. 18, pp. 37-39.
- Krydowski M., *Kryzys – początek recesji czy szansa na sukces?*, „Bezpieczeństwo i Technika Pożarnicza” 2010, Vol. 17/1/10, s. 47-62.
- Licht A.N., *The Entrepreneurial spirit and what the law can do about it*, "Comparative Labor Law and Policy Journal" 2007, 28, p. 817-862.
- Lichtarski J., Karaś M., *Pojmowanie przedsiębiorczości i warunkujące ją czynniki*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2003.
- Lippmann S., Davis A., Aldrich H.E., *Entrepreneurship and inequality*, Research in the Sociology of Work 2005, Volume 15, pp. 3-31.
- Low M.B., MacMillan I.C., *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*, Journal of Management 1988, 14, 139-161.
- Minniti M., Naude W.A., *What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries?*, "The European Journal of Development Research" 2010, 22, pp. 1-17.
- Morris M.H., *Entrepreneurial Intensity*, Westport, London-Quorum Books 1998.

- Moskowitz T.J., Vissing-Jorgensen A., *The return to entrepreneurial investment: a private equity premium puzzle?*, "The American Economic Review" 2002, 92, pp. 745-779.
- Nambiar S., *Capabilities, conversion factors and institutions*, "Progress in Development Studies" 2013, 13, 3, pp. 221-230.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Pierik R., Robeyns I., *Resources versus Capabilities: Social Endowments in Egalitarian Theory*, "Political Studies" 2001, Vol. 5, pp. 133-152.
- Popiołek M., *Wykluczenie cyfrowe w Polsce*, <https://www.ur.edu.pl/file/50181/24.pdf> [2015-06-12].
- Regionalny Program Operacyjny Województwa Śląskiego na lata 2014-2020. Szczegółowy opis osi priorytetowych*, Zarząd Województwa Śląskiego, Katowice 2015, s. 161, (<https://rpo.slaskie.pl/media/files/cms/DOKUMENTY%20REG./SZOOP%20RPO%20WSL%202014-2020%20wersja%2007.05.2015.pdf>) [2015-06-20].
- Reynolds P., Bosma N., Autio E., Hunt S., De Bono N., Servais I., et al., *Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003*, "Small Business Economics" 2005, 24(3), 205-231.
- Reynolds P.D., *Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?*, [in:] Z. Acs, B. Carlsson, C. Carlsson (eds.), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge University Press, Cambridge, UK 1999, pp. 97-136.
- Robeyns I., *The Capability Approach: An Interdisciplinary Introduction*, University of Amsterdam: Amsterdam 2003.
- Sen A.K., *Development as freedom*, Knopf: New York 1999.
- Shane S., Venkataraman S., *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, "Academy of Management Review" 2000, 25, 217-226.
- Srinivas M.N., *Caste in Modern India*, Asia Publishing House, Bombay 1962.
- Sukces w czasie kryzysu?*, <http://www.eioba.pl/a/3pzc/sukces-w-czasie-kryzysu> [2015-06-12].
- The Capability Approach*, <http://plato.stanford.edu/entries/capability-approach/> [2015-06-14].
- Trani J.-F., Bakhshi P., Bellanca N., Biggeri M., Marchetta F., *Disabilities through the Capability Approach lens: Implications for public policies*, "ALTER, European Journal of Disability Research" 2011, Vol. 5, Iss. 3, pp. 143-157.
- Trzy lata po awarii w Fukushima – podsumowanie wydarzeń i obecna sytuacja*, <http://nuclear.pl/wiadomosci,news,14031101.html> [2015-05-30].
- Tsunami*, <https://pl.wikipedia.org/wiki/Tsunami> [2015-05-30].
- Tytyk E., *Antynomie w projektowaniu*, "Projektowanie i Systemy" 2003, tom XVII, s. 55-64.
- Uczą i rehabilitują*, http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/PPP/Historie_Sukces/Ucza_i_rehabilituja.pdf [2015-06-14].
- van Stel A., Storey D., Thurik A., *The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship*, "Small Business Economics" 2007, 28(2), 171-186.
- Wennekers S., Thurik R., *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*, "Small Business Economics" 1999, 27-55.

Akty prawne:

- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000, nr 94, poz. 1037 ze zm.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2004, nr 99, poz. 1001 ze zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93 ze zm.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997, nr 123, poz. 776 ze zm.