

ANNA KOZŁOWSKA

ROLA PRZEDSIĘBIORCY W PROCESIE KREATYWNEJ DESTRUKCJI

I. WPROWADZENIE

W literaturze ekonomicznej dominuje obecnie pogląd, że przedsiębiorczość jest podstawową siłą w rozwoju nowoczesnych systemów ekonomicznych, której ignorowanie prowadzić może między innymi do niekorzystnych zjawisk powstających zarówno na szczeblu makro- (np. deficyt bilansu płatniczego), jak i mikroekonomicznym (tzw. zanikające branże)¹. Kategoria ta staje się szczególnie istotna dla osiągnięcia poziomu inwestycji, innowacji i zmian strukturalnych, adekwatnego do realizacji wymaganego tempa rozwoju gospodarczego. Przedsiębiorczość, jako podstawowy element kapitału społecznego, uważa się za czwarty czynnik produkcji, co powoduje, że jej brak staje się istotną barierą wzrostu².

Dominująca część procesów wzrostu gospodarczego i postępu technicznego w ostatnich stuleciach zależała od istnienia przedsiębiorcy, jego kondycji i warunków działania. Mimo że podstawowe znaczenie w tych procesach przypisywane jest rozwojowi nauki i akumulacji zasobów wiedzy, efektywne zastosowanie nowych rozwiązań w praktyce nie byłoby możliwe bez twórczej działalności przedsiębiorców, której brak prowadzi w wielu przypadkach do powstania luki technologicznej, nieefektywności i marnowania zasobów³.

Dynamiczne zmiany strukturalne, wysokie tempo postępu techniczno-technologicznego, rosnące znaczenie procesów uczenia się oraz nasiloną konkurencją na rynku krajowym i globalnym powodują wzrost zainteresowania tematyką przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. Prace empiryczne dotyczące przedsiębiorczości przez wiele lat wyprzedzały rozwój podstaw teoretycznych, które umożliwiałyby wyciąganie wniosków natury ogólnej. Dodatkowym problemem analiz zjawiska przedsiębiorczości jest między innymi szerokie spektrum badawcze, wynikające z interdyscyplinarności tego pojęcia, co powoduje brak jednolitej, ogólnie stosowanej metodologii badań. Wydaje się, że głównym mankamentem w tym zakresie jest różnorodne pojmowanie i definiowanie kategorii przedsiębiorczości. Dlatego też wielu autorów ujmuje

¹ W. J. Baumol, *Entrepreneurship in Economic Theory*, „The American Economic Review” 58, 1968, nr 2, s. 64-71.

² N. H. Leff, *Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited*, „Journal of Economic Literature” 17, 1979, nr 1, s. 46-64.

³ H. Lydall, *Enterprise: The Missing Factor*, „Economic Affairs” 11, 1991, nr 2, s. 27-29.

istotę przedsiębiorczości, przypisując określone cechy podmiotom będącym jej nośnikami.

Najczęściej spotykane w literaturze ekonomicznej charakterystyki przedsiębiorcy akcentują jego gotowość do podejmowania ryzyka, chęć samorealizacji, kreatywność, elastyczność oraz innowacyjność. Tworzą one pewien spójny zespół wzajemnie komplementarnych cech, które – zdaniem Josepha Aloisa Schumpetera – decydują o strategicznym znaczeniu przedsiębiorcy w mechanizmach rozwoju gospodarczego.

Procesy decyzyjne, dokonujące się w obrębie pojedynczych podmiotów gospodarczych, istotne dla rozwoju całej gospodarki, nie zostały dotąd przez teorię ekonomii dogłębnie rozpoznane i opisane. W pogłębieniu wiedzy o tych procesach pomóc może odwołanie się do poglądów ekonomistów z minionych lat, których opinie w wielu przypadkach pozostają nadal aktualne. Moim zdaniem, jedną z takich teorii jest Schumpeterowska teoria rozwoju gospodarczego, którego podstawą są procesy kreatywnej destrukcji, a kluczowym czynnikiem sprawczym – przedsiębiorca.

Celem artykułu jest prezentacja poglądów J. A. Schumpetera na rolę przedsiębiorcy w procesie rozwoju gospodarczego oraz ich stopniowej ewolucji wywołanej zmianami instytucjonalnymi zachodzącymi w systemie gospodarki kapitalistycznej. Tłem prowadzonych w niniejszym opracowaniu rozważań jest przegląd definicji przedsiębiorcy formułowanych przez przedstawicieli najważniejszych kierunków myśli ekonomicznej do 1911 r.⁴

II. KONCEPCJE PRZEDSIĘBIORCY W EKONOMII POPRZEDZAJĄCE IDEE J. A. SCHUMPETERA

Pojęcie przedsiębiorcy jako podmiotu uczestniczącego w życiu gospodarczym po raz pierwszy zastosował w 1775 r. R. Cantillon⁵. Jego zdaniem, przedsiębiorca był jednostką odpowiedzialną za wymianę i cyrkulację dóbr w gospodarce, która w ten sposób uczestniczyła w tworzeniu bogactwa społecznego⁶. W myśl tej koncepcji, klasa przedsiębiorców odpowiadała za równowagę rynku, dostosowywanie podaży do zgłaszanego popytu rynkowego, a nieodłączną cechą jej działania było ryzyko związane z niepewnością osiąganego dochodu⁷. Przedsiębiorca zatem dostosowywał strukturę podaży do struktury zapotrzebowania zgłaszanego przez konsumentów, nie angażując się

⁴ Podstawowa praca J. A. Schumpetera, *Teoria rozwoju gospodarczego*, opublikowana została w 1911 r.

⁵ Według C. A. Tuttle'a, termin „przedsiębiorca” w odniesieniu do niezależnego właściciela przedsiębiorstwa po raz pierwszy zastosował F. Quesnay w 1757 r.; C. A. Tuttle, *The Entrepreneur Function in Economic Literature*, „The Journal of Political Economy” 35, 1927, nr 2, s. 501-521.

⁶ C.-H. Di Maria, J. Ries, *In Search of the Entrepreneurial Profile(s) in Luxembourg*, 2006, www.tudor.lu/cms/lisbonne2006/publishing.nsf/0/B08C6B6257B00520C125720D004C38E1/file/Ries_Di_Maria.pdf (29.04.2007), s. 1-24.

⁷ C. M. van Praag, *Some Classic Views on Entrepreneurship*, „De Economist” 147, 1999, nr 3, s. 313-314; B. A. McDaniel, *A Contemporary View of Joseph A. Schumpeter's Theory of the Entrepreneur*, „Journal of Economic Issues” 39, 2005, nr 2, s. 485-489.

w procesy aktywnego kreowania popytu. Jednakże prowadził on swoistą, bierną działalność innowacyjną poprzez przemieszczanie dóbr z niskowartościowych do wysokowartościowych zastosowań⁸.

Menedżerska rola przedsiębiorcy podkreślona została po raz pierwszy w ekonomii przez J. B. Saya, który istotę jego działań widział w szerszym aspekcie niż tylko jako koordynatora procesów dystrybucji. Jego zdaniem, przedsiębiorca był nowoczesnym liderem zarządzającym procesami produkcyjnymi i wykonywał „nadrzędny” rodzaj pracy, polegającej na wykorzystaniu zdobytej wiedzy i jej zastosowaniu do wytworzenia produktu dla ostatecznego nabywcy⁹. Wiedza sama w sobie, według J. B. Saya, jest niezbędna, ale niewystarczająca do uzyskania określonego efektu produkcyjnego, ponieważ nadrzędną rolę w tym procesie odgrywa umiejętność jej zastosowania. Zarządzanie dostępnymi zasobami i koordynacja ich działania wymagały odpowiedniego sposobu wykorzystania ogólnie dostępnej wiedzy, znanego tylko przedsiębiorcy. Przedsiębiorca zaś czerpał korzyści ze swoich zdolności poprzez tworzenie wyrobu, który osiągając na rynku pewną wartość wymienną, zapewniał mu realizację zysku¹⁰.

Ekonomia neoklasyczna, skupiając uwagę na rezultatach równowagi osiąganey w gospodarce, w której wszystkie podmioty dysponowały doskonałą informacją i realizowały ściśle określone cele ekonomiczne, nie pozostawiała miejsca dla aktywnego działania przedsiębiorcy. Jego rola w procesach gospodarczych polegała wyłącznie na biernym łączeniu czynników wytwórczych zgodnie z precyzyjnie określoną funkcją produkcji oraz na sprzedaży wytworzonych produktów po danych cenach na rynku, co pozwalało mu osiągnąć zysk maksymalny. Model konkurencji doskonałej wykluczał zatem problem przedsiębiorczości ze spektrum zainteresowań ekonomistów należących do nurtu neoklasycznego. Wyjątek stanowią prace A. Marshalla, w których można odnaleźć nawiązania do roli przedsiębiorcy w systemie gospodarczym. Według A. Marshalla, przedsiębiorca był podmiotem ponoszącym ryzyko gospodarcze, koordynującym łączenie kapitału i pracy w procesie produkcji oraz dokonującym alokacji zasobów między konkurencyjne cele. Kluczową funkcją przedsiębiorcy było jednak wprowadzanie postępu i dokonywanie innowacji, które nie zmieniając wielkości produkcji pozwalały na obniżanie kosztów¹¹.

W odróżnieniu od ekonomii neoklasycznej, niemiecka młodsza szkoła historyczna wyraźnie akcentowała istotną rolę przedsiębiorcy w procesach gospodarczych. Przedstawiciele tego kierunku (G. Schmoller, W. Sombart, M. Weber) uważali przedsiębiorcę za podstawowy czynnik aktywności ekonomicznej, który poprzez kreatywne innowacje dynamizuje cały system gospodarczy. W ich ujęciu, wyobraźnia, odwaga, kreatywność oraz umiejętności

⁸ R. F. Hébert, A. N. Link, *The Entrepreneur as Innovator*, „Journal of Technology Transfer” 31, 2006, s. 589-597.

⁹ C. M. van Praag, op. cit., s. 314-316.

¹⁰ G. Koolman, *Say's Conception of the Role of the Entrepreneur*, „Economica” New Series 38, 1971 nr 151, s. 269-286.

¹¹ C. M. van Praag, op. cit., s. 320-321; M. H. Dobb, *The Entrepreneur Myth*, „Economica” 1924, nr 10, s. 66-81.

organizacyjne i menedżerskie umożliwiały przedsiębiorcy zmianę obowiązującego kanonu metod wytwórczych i tworzenie nowego, który niszczy istniejącą równowagę systemu. Wprowadzone przez niego nowe metody produkcji, rozpowszechniając się wśród innych podmiotów gospodarczych, eliminowały zarazem z rynku te z nich, które nie przeprowadziły procesów dostosowawczych¹².

Opisywane przez przedstawicieli młodszej szkoły historycznej mechanizmy, charakteryzujące innowacyjne działania przedsiębiorcy, stały się załącznikiem teorii rozwoju gospodarczego J. A. Schumpetera. W odróżnieniu od swoich poprzedników, którzy traktowali przedsiębiorcę raczej jako bierny element gospodarczej rzeczywistości, J. A. Schumpeter widział w osobie przedsiębiorcy aktywny czynnik procesów rozwojowych, uruchamiający podstawowe mechanizmy rozwoju dokonującego się poprzez kreatywną destrukcję.

III. KREATYWNA DESTRUKCJA JAKO MECHANIZM ROZWOJU GOSPODARCZEGO

J. A. Schumpeter ujmował procesy rozwoju, jako skokowe, nieciągłe zmiany w życiu ekonomicznym, wywoływane przez czynniki immanentne w stosunku do układu gospodarczego, które rewolucjonizują go od wewnątrz¹³. Rozwój był więc w ujęciu J. A. Schumpetera szczególnym szeregiem żywiołowych zjawisk, był zmianą dotychczasowej ścieżki wzrostu systemu ekonomicznego, zakłóceniem równowagi, które w sposób trwały modyfikowało poprzednio istniejący stan tego systemu¹⁴. Poglądy takie stały w sprzeczności z ówczesną teorią ekonomii, która traktowała rozwój jako samoistny proces, nienaruszający stanu równowagi i niepodlegający oddzielnemu badaniu¹⁵.

Punktem wyjścia rozważań J. A. Schumpetera był model zrównoważonej gospodarki¹⁶, charakteryzującej się niezmiennością i stałym tempem procesu ekonomicznego, powtarzającego się z okresu na okres. Funkcjonujące w takich warunkach podmioty gospodarcze podejmują decyzje na podstawie danych, uzyskanych w drodze doświadczenia i w sposób przez to doświadczenie określony. Podstawą działalności wytwórczej przedsiębiorstw jest stała funkcja produkcji, a zmianom podlegają jedynie ilości zaangażowanych pierwotnych czynników produkcji – pracy i ziemi¹⁷. Zgodnie z wyznawaną przez

¹² E. Reinert, *Schumpeter in the Context of Two Canons of Economic Thought*, „Industry and Innovation” 9, 2002, nr 1-2, s. 23-39; R. F. Hébert, A. N. Link, *The Entrepreneur as Innovator*, „Journal of Technology Transfer” 31, 2006, s. 589-597.

¹³ J. A. Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York-London 1939, s. 7.

¹⁴ J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 94-95, 97-99 oraz 101.

¹⁵ J. Górski, *Z historii myśli ekonomicznej. Studia i materiały*, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 1985, s. 204.

¹⁶ Modelową gospodarke, która stanowiła punkt odniesienia analiz J. A. Schumpetera, nazywał on gospodarke stacjonarną, gospodarke ruchu okrężnego bądź statyką.

¹⁷ Stosowane przez przedsiębiorstwa metody produkcji J. A. Schumpeter traktował, nawiązując do teorii produkcji E. von Böhm-Bawerka, jako kombinacje ilości dwóch podstawowych i równorzędnych sił wytwórczych – pracy i ziemi. Kapitał produkcyjny nie stanowił – jego zdaniem – czynnika samoistnego;

J. A. Schumpetera teorią imputacji¹⁸, w gospodarce stanu stacjonarnego ceny dostarczanych na rynek dóbr są równe cenom ucieleśnionych w nich usług czynników produkcji. Oznacza to zatem, że każdy podmiot gospodarczy, przekazując cały swój przychód właścicielom środków produkcji, prowadzi działalność na poziomie zysku zerowego¹⁹. Przyjmując, że zysk jest pierwotną formą dochodu, jego zerowy poziom implikuje zerową stopę procentową oraz wyklucza pojawienie się kapitału pieniężnego²⁰.

W gospodarce stanu stacjonarnego, zgodnie z prawem rynków Saya, wszystkie dobra i usługi znajdują swoich nabywców, czynniki produkcji są w pełni wykorzystane, a zgłaszany popyt zostaje zrealizowany. W kolejnych okresach wytwarzane są w gospodarce te same ilości jednakowych produktów, zatrudniane są te same ilości tych samych czynników produkcji, a poziom cen nie ulega zmianie. Każde zakłócenie systemu wywołane zmianą czynników zewnętrznych powoduje uruchomienie reakcji biernych adaptacji²¹, które poprzez absorpcję tych zmian w obrębie podstawowej struktury systemu przywracają zakłóconą równowagę, nie zmieniając jednakże zwyczajowych metod gospodarowania i zachowując tym samym związek ze stanem poprzednim²².

Ciągłość ruchu okrężnego zostaje przerwana pojawieniem się w gospodarce innowacji, które zmieniając dotychczasową funkcję produkcji stanowią źródło procesów rozwoju gospodarczego²³. J. A. Schumpeter rozumiał innowację jako samoisntny impuls zmian, którego następstwem jest nowatorski sposób łączenia czynników produkcji, zastępujący dotychczas stosowane kombinacje. Istotą tego procesu nie jest zatrudnianie niewykorzystanych dotąd w gospodarce zasobów, lecz przenoszenie aktywnych produkcyjnie czynników wytwórczych do nowych zastosowań, co wywołuje zasadnicze przekształcenia w istniejącym systemie²⁴.

był czynnikiem pochodnym, powstałym na skutek nakładów pracy i ziemi, poniesionych w przeszłości. Dane technologiczne zaś J. A. Schumpeter wyrażał jako funkcję produkcji, określając ilości czynników produkcji, niezbędnych do wytworzenia danej ilości produktu.

J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 38-40; idem, *Teoria...*, s. 19-20, 23-25.

¹⁸ Sformułowana przez D. Ricardo w 1817 r. teoria imputacji przyjmowana była przez wszystkich przedstawicieli kierunku subiektywno-marginalistycznego i stanowiła jednocześnie jedną z podstaw uzasadniania słuszności prawa rynków J. B. Saya.

¹⁹ J. A. Schumpeter, op. cit., s. 36-40, 42-47.

²⁰ Założenie o zerowym zysku w gospodarce stanu stacjonarnego stosował również J. B. Clark, jednakże w odróżnieniu od J. A. Schumpetera przyjmował on, że stopa procentowa może jednocześnie osiągać wartość dodatnią.

E. Taylor, *Historia...*, vol. II, s. 190.

²¹ Czynniki zewnętrzne powodują pasywną, bierną adaptację, dokonującą się wewnątrz podstawowych danych systemu. Jeśli natomiast proces adaptacji dokonuje się za pośrednictwem zmiany niektórych danych systemu mamy do czynienia z kreatywną adaptacją, którą zaliczyć można do grupy zmian wewnętrznych (*internal change*); J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 72.

²² J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 1-88; idem, *Business...*, s. 35-44.

²³ J. A. Schumpeter podkreślał odmienność pojęć innowacji i inwencji (wynałazku). Jego zdaniem, powstanie wynałazku nie jest równoznaczne z innowacją. Innowacja polega bowiem na wprowadzaniu w życie. Dopóki wynałazki nie są zrealizowane w praktyce, dopóty nie mają znaczenia ekonomicznego.

J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 84-86, idem, *Teoria...*, s. 103-104 oraz 141-143.

²⁴ Przekształcenia te polegają na zmianie funkcji produkcji, poprzez wyeliminowanie dotychczasowej i wprowadzenie nowej krzywej produktu całkowitego, w następstwie czego zmianie ulegają krzywe kosztów produkcji. Procesy te zakłócają działanie prawa malejących przychodów; por. J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 87-94.

Tak ujmowane pojęcie innowacji może zawierać różnorodne zmiany o charakterze ekonomicznym, wśród których, zdaniem J. A. Schumpetera, największe znaczenie mają:

- wprowadzenie nowego towaru,
- wprowadzenie nowej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów,
- przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu²⁵.

Realizowanie tak określonych innowacji jest podstawową funkcją przedsiębiorcy, konstytuującą go jako strategiczny element procesu rozwoju gospodarczego. Gospodarka stanu stacjonarnego jest pozbawiona przedsiębiorców, a działające w niej podmioty odpowiedzialne za organizację procesów wytwórczych koncentrują się wyłącznie na powielaniu istniejących wzorców. Dlatego też przedsiębiorca, wykorzystując nowe pomysły i rozwiązania, przebudowując dotychczasowy wzorzec produkcji, staje się głównym czynnikiem sprawczym powtarzających się fal dobrej i złej koniunktury²⁶.

Zdaniem J. A. Schumpetera, wprowadzanie innowacji jest nierozzerwalnie związane z utworzeniem nowego przedsiębiorstwa, którego działalność jest początkowo finansowana ze środków zewnętrznych w postaci kredytu bankowego²⁷. Powstawanie nowych jednostek produkcyjnych zmienia dotychczasową strukturę podmiotową rynku, na którym obecnie prowadzą działalność dwie grupy podmiotów: przedsiębiorstwa „nowe” i „stare”. Zakładane przez przedsiębiorców jednostki, działając według nowatorskiej funkcji produkcji, posiadają przewagę kosztową nad przedsiębiorstwami „starymi”, która zapewnia im możliwość realizowania zysku dodatniego. Jednocześnie nowe metody produkcji, gwarantujące rentowność działalności, skłaniają innych przedsiębiorców-naśladowców do podążania za liderem. Przedsiębiorcy-naśladowcy, z uwagi na stopniowe zanikanie zysku (zgodnie z koncepcją neoklasyczną) i wyczerpywanie się impulsu innowacji, pojawiają się w systemie ekonomicznym w coraz mniejszych ilościach. Dlatego też innowacje nie pozostają odizolowanymi wydarzeniami i nie są równomiernie rozłożone w czasie, lecz pojawiają się w tak zwanych „gronach”. Tendencja do „gromadzenia się” innowacji wynika zatem z efektu naśladownictwa i jego natężenia w czasie oraz z obserwowanej w praktyce gospodarczej koncentracji nowych metod wytwórczych w pewnych sektorach gospodarki i ich otoczeniach²⁸.

²⁵ J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 84; idem, *Teoria...*, s. 104.

²⁶ J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 84-85, 102; idem, *Teoria...*, s. 118, 124; idem, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 162-163.

²⁷ Zasadnicza funkcja kredytu polega na tym, że pozwala on przedsiębiorcy odciągnąć potrzebne mu środki produkcji od ich dotychczasowych zastosowań, zmuszając tym samym gospodarkę do wkroczenia na nowe drogi. Tylko za pośrednictwem kredytu ze zwykłego ruchu okrężnego, pozostającego w stanie doskonałej równowagi, może się narodzić rozwój ekonomiczny. W tym sensie kredyt służy rozwojowi przemysłu i jest jego warunkiem; J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 108-110, 112-115 oraz 151-185; idem, *Business...*, s. 110-112.

²⁸ J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 355; idem, *Business...*, s. 100-103.

Stare przedsiębiorstwa natomiast są organizacjami przemysłowymi, funkcjonującymi w ruchu okrężnym według zwyczajowych reguł wytwórczych, co implikuje wyższe koszty produkcji, wykluczając w danych warunkach możliwość osiągania przez nie zysków dodatnich. Opierają one swoją działalność na doświadczeniu, które staje się nieaktualne w obliczu pojawiania się na rynku nowych podmiotów gospodarczych, zmieniających dotychczasowy mechanizm funkcjonowania systemu ekonomicznego. Zmiany zachodzące w otoczeniu są postrzegane przez stare przedsiębiorstwa w zróżnicowany sposób, który determinuje jednocześnie podejmowane przez nie decyzje adaptacyjne. Dla części z nich pojawienie się innowacji otwiera nowe możliwości, ponieważ nowe kombinacje produkcyjne i nowe dobra tworzą nieznaną dotychczas przestrzeń ekonomiczną. Dla innych zaś innowacje oznaczają konieczność ograniczenia zakresu działalności bądź jej likwidację. Istnieje również taka grupa starych przedsiębiorstw, na których zaistniała sytuacja wymusza przeprowadzenie procesów modernizacji i racjonalizacji, niezbędnych, aby pozostać na rynku²⁹.

Bezpośrednim następstwem działalności nowych przedsiębiorstw-innowatorów są procesy wywołujące poprawę koniunktury w obrębie całej gospodarki. Kredyty bankowe udzielane przedsiębiorcom, zwiększając zdolności nabywcze podmiotów gospodarczych, wywołują wzrost popytu na czynniki produkcji. Prowadzi to do wzrostu cen na rynku czynników wytwórczych, powiększając tym samym dochody ich właścicieli, które przekształcają się w dodatkowy popyt na dobra konsumpcyjne. W konsekwencji rosną zarówno ceny dóbr konsumpcyjnych, jak i przychody starych przedsiębiorstw. Przedstawione procesy zakłócają poprzednio istniejącą równowagę, uruchamiając nieodwracalne zmiany w systemie ekonomicznym³⁰.

Pozytywne skutki innowacji, charakterystyczne dla okresu ożywienia, trwają do momentu pojawienia się na rynku produktów, oferowanych przez nowe przedsiębiorstwa. Ich sprzedaż zapewnia nowym przedsiębiorstwom osiąganie przychodów, które umożliwiają realizację zysku dodatniego oraz spłatę zadłużenia kredytowego. Regulowanie zobowiązań wobec banku oznacza wycofywanie z obiegu części środków pieniężnych, co w efekcie, zmniejszając możliwości nabywcze wszystkich uczestników życia gospodarczego, obniża popyt na rynku czynników produkcji i dóbr konsumpcyjnych, a gospodarka przechodzi w fazę depresji. Przyczyn spadku aktywności ekonomicznej J. A. Schumpeter upatruje w rozszerzeniu dostępnej na rynku oferty produktów o nowe dobra, powstałe w efekcie zrealizowanych innowacji. W rzeczywistości gospodarczej nie jest zatem istotna, jego zdaniem, konkurencja ze strony nowych firm, lecz ze strony nowych towarów, nowej technologii, nowych źródeł podaży, nowych typów organizacji, które decydują o przewadze w zakresie kosztów i/lub jakości. Rywalizacja wywołana skutkami innowacji (nowe produkty itp.) bezpośrednio podważa podstawy działalności istniejących

²⁹ J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 132-134.

³⁰ *Ibidem*, s. 131.

przedsiębiorstw, które odczuwając początkowo spadek wielkości produkcji bądź realizowanego zysku są zmuszone przeprowadzić fundamentalne zmiany, zwiększające prawdopodobieństwo ich przetrwania na rynku³¹.

Nasilające się zjawisko wprowadzania na rynek nowych produktów powoduje zatem istotne zakłócenie systemu, wymagające specyficznego procesu wchłaniania innowacyjnych metod produkcji oraz przystosowania do nich gospodarki w okresie przechodzenia do nowego stanu stacjonarnego. Adaptacja układu gospodarczego do zaistniałych warunków jest charakterystyczna dla okresu depresji, podczas której dokonuje się rewizja wartości elementów systemu, a proces dostosowawczy nie przebiega płynnie, wywołując kolejne fluktuacje ekonomiczne³². Zachodzące w tym okresie przekształcenia układu ekonomicznego uniemożliwiają podmiotom gospodarczym prowadzenie racjonalnej i precyzyjnej kalkulacji kosztów i przychodów, zwiększając ryzyko działalności głównie starych przedsiębiorstw³³.

Proces rozwoju gospodarczego zapoczątkowany innowacją dokonuje się, zdaniem J. A. Schumpetera, w dwóch fazach: ożywienia i depresji³⁴. W fazie ożywienia powstają nowe przedsiębiorstwa – innowatorzy i naśladowcy, a tym samym pojawiają się na rynku nowe metody produkcji, nowe dobra i usługi, nowe techniki sprzedaży, nowe rozwiązania techniczno-organizacyjne itp. (innowacje), powodując że system odchodzi od stanu pierwotnej równowagi. Obserwowane w tym okresie procesy mają kreatywny charakter i stymulują gospodarkę do opuszczenia dotychczasowej ścieżki wzrostu. Natomiast fazie depresji, gdy system ekonomiczny zmierza do nowego stanu równowagi, charakterystycznego dla gospodarki o wyższym poziomie rozwoju, destrukcji ulegają nieefektywne/przestarzałe komponenty struktury gospodarczej (przedsiębiorstwa, metody wytwarzania, produkty itp.)³⁵. Zmiany zachodzące w fazie ożywienia i depresji mają zasadniczo odmienny charakter, jednakże – zdaniem J. A. Schumpetera – ich współistnienie jest koniecznym warunkiem dokonywania się rozwoju gospodarczego. Istotę tych dynamicznych procesów dobitnie podkreśla użyta przez niego nazwa mechanizmów rozwoju gospodarczego: „kreatywna destrukcja”³⁶.

³¹ J. A. Schumpeter, *Kapitalizm...*, s. 104. Prawdopodobieństwo zaistnienia tego typu konkurencji samo w sobie stanowi stały element zagrożenia i wymusza na podmiotach gospodarczych długookresowe zachowania, analogiczne do modelu konkurencji doskonałej. Koncepcję tę rozwinął w swojej teorii potencjalnej konkurencji (teorii rynków spornych) W. J. Baumol; W. J. Baumol, *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*, „American Economic Review” 72, 1982, nr 1, s. 1-15; W. J. Baumol, J. C. Panzar, R. D. Willig, *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure: Reply*, „American Economic Review” 73, 1983, nr 3, s. 491-496.

³² J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 366-367.

³³ Ibidem, s. 105-107; idem, *Business...*, s. 86-89, 93-98 oraz 107-108.

³⁴ W późniejszym swoim dziele *Business Cycles* J. A. Schumpeter rozważał warunki powstawania cykli czterofazowych oraz możliwości jednoczesnego istnienia cykli różnej długości, odwołując się do cykli Kondratiewa, Juglara i Kitchina; zob. J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 161-173.

³⁵ J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 337-405.

³⁶ J. A. Schumpeter, *Kapitalizm...*, s. 102. Procesy, za pośrednictwem których przebiega rozwój gospodarczy, J. A. Schumpeter nazwał „kreatywną destrukcją” dopiero w 1942 r. Termin ten przejął on od Wernera Sombarta, przedstawiciela nowoczesnego historyzmu (socjologizmu historycznego, młodszej szkoły historycznej) w ekonomii; J. A. Mathews, *Introduction: Schumpeter's „Lost” Seventh Chapter*, „Industry and Innovation” 9, 2002, nr 1-2, s. 3.

IV. KONCEPCJA PRZEDSIĘBIORCY W PRACACH J. A. SCHUMPETERA

Zarys Schumpeterowskiej koncepcji przedsiębiorcy można odnaleźć w *Das Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (Natura i istota ekonomii teoretycznej)*, opublikowanej w 1908 r., w której J. A. Schumpeter scharakteryzował przedsiębiorcę jako kreatywnego innowatora, który może występować w każdym systemie instytucjonalnym i którego podstawowym celem nie jest osiąganie własnych korzyści materialnych, lecz realizacja wartości wyższych, niemierzalnych w jednostkach pieniężnych³⁷. Jednakże rozważania J. A. Schumpetera, prezentowane w kolejnych jego publikacjach, modyfikowały pierwotne rozumienie przedsiębiorcy i jego roli w procesach rozwoju gospodarczego. Ewolucja poglądów J. A. Schumpetera w tym obszarze była związana głównie z obserwowanymi w gospodarce zmianami strukturalnymi i instytucjonalnymi³⁸. Stanowiła ona jednocześnie odpowiedź tego autora na krytykę środowiska ekonomicznego i była specyficzną formą uczestniczenia w toczącej się debacie naukowej.

W pierwszym wydaniu *Teorii rozwoju gospodarczego* z 1911 r.³⁹ (powoływanej dalej jako *Teoria*), J. A. Schumpeter podkreślał kreatywność i heroizm jako podstawowe cechy przedsiębiorcy⁴⁰. W jego rozumieniu, przedsiębiorca był wybitną jednostką – przywódcą, posiadającym olbrzymią wolę i energię działania. Jego dynamizm i konstruktywność przejawiały się między innymi umiejętnością postępowania wbrew utartym poglądom, niezgodnie z funkcjonującymi dotychczas regułami, nawet pomimo braku społecznej akceptacji. Cechująca go energia porywała innych do działania, którego efektem był postęp, przejawiający się diametralną zmianą struktur gospodarczych⁴¹. Wprowadzanie nowych kombinacji wymagało od przedsiębiorcy umiejętności i odwagi podejmowania ogromnego ryzyka związanego z realizacją nowych przedsięwzięć. Wizja przedsiębiorcy proponowana przez J. A. Schumpetera w 1911 r. akcentowała przede wszystkim te cechy, które prowadziły przedsiębiorcę do sukcesu: chęć działania, umiejętność podporządkowania sobie innych, zdolności kierownicze i przywódcze⁴².

³⁷ B. A. McDaniel, op. cit., s. 485-489.

³⁸ W rozważaniach J. A. Schumpetera można odnaleźć poglądy dotyczące roli państwa w procesach rozwoju.

³⁹ Co do roku wydania pierwszej wersji *Teorii rozwoju gospodarczego* J. A. Schumpetera istnieją sprzeczne informacje. W archiwach wydawcy figuruje rok 1912, a na okładce egzemplarza tego dzieła, znajdującego się w archiwach Marshall Library of Economics na Uniwersytecie w Cambridge, figuruje rok 1911, skreślony i poprawiony ręcznie na rok 1912. Na drugiej stronie tego samego egzemplarza podano rok wydania 1912; M. C. Becker, T. Knudsen, *Schumpeter 1911. Farsighted Visions of Economic Development*, „American Journal of Economics and Sociology” 61, 2002, nr 2, s. 387-403. Z uwagi na fakt, że J. A. Schumpeter w swoich publikacjach podaje jako rok wydania swego dzieła 1911, autorka niniejszego opracowania przy tym właśnie roku pozostanie.

⁴⁰ M. T. Brouwer, *Weber, Schumpeter, and Knight on Entrepreneurship and Economic Development*, „Journal of Evolutionary Economics” 12, 2002, nr 1-2, s. 83-105.

⁴¹ M. C. Becker, T. Knudsen, op. cit., s. 387-403.

⁴² J. A. Schumpeter, *The Economy as a Whole, Seventh Charter of the Theory of Economic Development*, „Industry and Innovation” 9, 2002, nr 1-2, s. 93-145.

Charyzmatyczny przywódca, jakim widział J. A. Schumpeter przedsiębiorcę, stanowił podmiot realizujący się na wielu płaszczyznach życia społecznego. Pełnił on kluczową rolę w procesie rozwoju, ponieważ efekty jego działań w jednym obszarze życia społecznego wywoływały skutki ujawniające się zarówno w tym, jak i w innych obszarach istniejącego systemu⁴³. Przedsiębiorca był jednocześnie ujmowany przez J. A. Schumpetera jako „odosobniona, romantyczna jednostka”, która przeciwstawiając się obecnemu systemowi społecznemu, stymulowała społeczeństwo do przechodzenia na wyższe szczeble rozwoju, jego motywacją zaś w tym działaniu była wola zwycięstwa, chęć realizacji marzeń, radość tworzenia. Można go zatem porównać do „bohatera romantycznego”, „kapitana przemysłu”⁴⁴. Taka wizja przedsiębiorcy spotkała się jednak z ostrą krytyką środowiska ekonomicznego. Podstawowe zarzuty dotyczyły dwóch kwestii: gloryfikacji przedsiębiorcy oraz błędnego, niezgodnego z rzeczywistością ujęcia specyfiki jego motywacji i postępowania⁴⁵.

Dlatego też w kolejnym, drugim wydaniu *Teorii* z 1926 r. J. A. Schumpeter dokonał dość istotnych zmian, proponując zupełnie nową wersję rozdziału drugiego i usuwając rozdział ostatni (siódmy), traktujący o procesach rozwojowych systemu jako całości, obejmującej nie tylko zjawiska *stricto* ekonomiczne, ale również społeczne, socjologiczne, etyczne i kulturowe. Tym samym rola przedsiębiorcy ograniczona została do działań w obszarach ściśle gospodarczych, umniejszając jego znaczenie w wielu innych dziedzinach życia społecznego. Przedsiębiorca był już postrzegany jako jednostka znacznie słabsza, charakteryzująca się mniejszą ilością atrybutów przypisywanych przywódcom. Analizując procesy rozwojowe J. A. Schumpeter stopniowo zmniejszał rolę indywidualnego przedsiębiorcy jako osoby, podkreślając coraz wyraźniej funkcje przez niego pełnione. O ile więc pierwsze wydanie *Teorii* proponowało nowatorską interpretację zmian ekonomiczno-społecznych, o tyle wydanie drugie znacznie ostrożniej odwoływało się do nieciągłości wynikających z przełomowych działań przedsiębiorcy, który stał się tylko teoretyczną konstrukcją, umożliwiającą J. A. Schumpeterowi endogenizację zmian gospodarczych⁴⁶. Nadal jednak przedsiębiorcy nie cechowało dążenie do realizacji zysku, stanowiącego wskaźnik jego efektywności, ale do spełnienia marzeń, osiągnięcia sukcesu, tworzenia i zdobywania czegoś nowego⁴⁷.

W celu zweryfikowania i wykazania słuszności swojej teorii J. A. Schumpeter uzupełnił rozważania teoretyczne o analizę danych statystycznych, które zostały opublikowane w „*Business Cycles*” w 1939 r. W pozycji tej autor definiował wprawdzie przedsiębiorcę jako jednostkę przeprowadzającą innowacje, zrezygnował jednak całkowicie z jego personifikacji, skupiając się w znacznej mierze na funkcji przedsiębiorczej, którą mogą pełnić różne

⁴³ M. C. Becker, T. Knudsen, op. cit. s. 387-403.

⁴⁴ M. W. Frank, *Schumpeter on Entrepreneurs and Innovation: A Reappraisal*, „*Journal of the History of Economic Thought*” 20, 1998, nr 4, s. 505-516.

⁴⁵ J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 96, 129.

⁴⁶ M. C. Becker, T. Knudsen, op. cit., s. 387-403.

⁴⁷ J. A. Schumpeter, *Teoria...*, s. 148-150.

podmioty bądź grupy jednostek⁴⁸. Obserwowane w ówczesnych gospodarkach zmiany instytucjonalne, przede wszystkim powstawanie dużych przedsiębiorstw typu korporacyjnego, spowodowały zmianę procesów tworzenia wiedzy. Badania nad technologią stały się bowiem jednym z elementów działań, prowadzonych w ramach szerszej struktury przemysłowej, co spowodowało ich mechanizację, organizację i hierarchizację. Przeobrażenia zauważalne były również w nastawieniu społeczeństwa do nowatorskich rozwiązań technologicznych i ich wyników. Procesy te spowodowały zmianę spojrzenia J. A. Schumpetera zarówno na sam przebieg zjawisk rozwojowych, jak i na istotę funkcji przypisywanych przedsiębiorcy⁴⁹. Jedyną motywacją wprowadzania nowych kombinacji stała się teraz maksymalizacja zysku, zanikły natomiast cele niemające charakteru ściśle ekonomicznego⁵⁰.

J. A. Schumpeter rozważał przypadek kapitalizmu korporacyjnego (*trustified capitalism*), w którym podmioty mogły w sposób ciągły wprowadzać innowacje w obrębie swoich struktur, koordynując ich działanie w ramach istniejącego aparatu wytwórczego, co powodowało, że nie były one zmuszone do bezpośredniego uczestnictwa w odrębnym procesie konkurencji w branży. Korporacje musiały, co prawda, reagować na innowacje konkurentów, jednak dokonywały tego w sposób bardziej przewidywalny i odmienny od opisanego w obu wydaniach *Teorii*⁵¹. Koncepcję korporacyjnego kapitalizmu oraz opis konsekwencji zmian instytucjonalnych na rynkach kapitalistycznych rozwinął J. A. Schumpeter w książce *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, wydanej w 1942 r. W pracy tej autor traktował proces wprowadzania innowacji tylko i wyłącznie jako element szerszej strategii przedsiębiorstwa kapitalistycznego, umożliwiającej generowanie pożądanego zysku⁵². Funkcja wprowadzania w życie innowacji, wypełniana w tradycyjnej gospodarce przez przedsiębiorcę-jednostkę będzie, jego zdaniem, zanikać, bowiem innowacja i procesy jej tworzenia i komercjalizacji zostały zautomatyzowane. Postęp techniczny oraz tworzenie nowych metod produkcji zostały oddelegowane do specjalnych działów i zespołów pracowników, których działania podlegały określonym wymogom i standardom. Zdaniem J. A. Schumpetera, zanikał „romantyzm”, który towarzyszył działalności przedsiębiorców w tradycyjnej, wolno-konkurencyjnej gospodarce, a postęp gospodarczy stał się bezosobowy, ponieważ praca zespołowa zastąpiła działania pojedynczych jednostek. Jednocześnie, według J. A. Schumpetera, nasilające się procesy konkurencji oraz efekty związane z korzyściami skali powodowały, że z rynku eliminowane były małe i średnie przedsiębiorstwa. Zjawiska te, w ocenie autora, stopniowo dezawuowały przedsiębiorców, a pełniona przez nich funkcja podlegała systematycznej erozji⁵³.

⁴⁸ J. A. Schumpeter, *Business...*, s. 102-106; zob. również S. Mikosik, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 74-77.

⁴⁹ Ibidem, s. 108-109.

⁵⁰ Ibidem, s. 130.

⁵¹ Ibidem, s. 96-97.

⁵² J. A. Schumpeter, *Kapitalizm...*, s. 135.

⁵³ Ibidem, s. 163-166.

V. PODSUMOWANIE

Rozwój gospodarczy w ujęciu J. A. Schumpetera, przebiega w sposób nieciągły i skokowy, a jego podłożem i podstawowym czynnikiem sprawczym jest dynamiczny przedsiębiorca, wprowadzający innowacje, rozumiane jako nowe kombinacje czynników produkcji. Jako jedyny nośnik zmian w gospodarce przedsiębiorca odpowiedzialny jest za przemieszczanie całego systemu ekonomicznego na nowe drogi, nowe ścieżki wzrostu. System gospodarczy pozbawiony przedsiębiorcy porusza się w ruchu okrężnym, powielając się z okresu na okres w niezmiennych wielkościach podstawowych kategorii ekonomicznych.

Rozwój gospodarki kapitalistycznej spowodował istotne zmiany w strukturze instytucjonalnej systemu, sprzyjając powstawaniu wielkich przedsiębiorstw, w których działalność innowacyjna skoncentrowana została w biurokratyzowanych strukturach, a ich nasilone wysiłki w zakresie aktywności badawczo-rozwojowej spowodowały zanik przedsiębiorcy i pełnionych przez niego funkcji. Przekształcenia te spowodowały zmiany w poglądach J. A. Schumpetera, który w swojej teorii rozwoju gospodarczego stopniowo rezygnował z obrazu przedsiębiorcy jako „romantycznego bohatera”, „kapitana przemysłu”, motywowanego nie pieniężnymi, lecz wyższymi celami (realizacja marzeń, chęć zwycięstwa i osiągnięcia sukcesu), na rzecz najpierw jednostki motywowanej chęcią zysku, a następnie bezosobowej funkcji przedsiębiorczej, pełnionej przez bliżej niesprecyzowane grupy podmiotów. Wypieranie małych i średnich przedsiębiorstw z rynku przez duże podmioty gospodarcze zagrażało, zdaniem autora, istnieniu samej funkcji przedsiębiorczej, co mogło spowodować zanik dynamizmu, charakteryzującego do tej pory gospodarkę kapitalistyczną i jej ewolucję w kierunku socjalizmu. Dodatkowym czynnikiem pozbawiającym system ekonomiczny elementów dynamicznych był, zdaniem J. A. Schumpetera, interwencjonizm państwowy, który traktował on jako swoistą barierę w procesach rozwojowych. Autor uważał bowiem gospodarkę regulowaną za „namiot tlenowy dla kapitalizmu, który w warunkach interwencjonizmu państwowego jest co prawda sztucznie podtrzymywany przy życiu, ale pozbawiony zostaje tych funkcji, które zapewniały mu sukces w przeszłości”⁵⁴.

Zmiana poglądów na temat przedsiębiorcy i funkcji przedsiębiorczej w procesach kreatywnej destrukcji spowodowała w literaturze ekonomicznej wysunięcie tezy o istnieniu dwóch teorii przedsiębiorczości u J. A. Schumpetera, nazwanych: Schumpeter Model I i Schumpeter Model II⁵⁵. Teza ta wydaje się jednak kontrowersyjna, bowiem w ujęciu samego autora istotna w gospodarce jest funkcja przedsiębiorcza, polegająca na podejmowaniu działań mających na celu wprowadzenie w systemie nowych metod produkcji i nowych rozwiązań technologicznych – innowacji. Jak pisał J. A. Schumpeter, „istotne jest

⁵⁴ H. Kisch, *Joseph Alois Schumpeter*, „Journal of Economic Issues” 13, 1979, nr 1, s. 141-157.

⁵⁵ B. A. McDaniel, op. cit., s. 487-488; M. T. Brouwer, op. cit., s. 100-102; M. C. Becker, T. Knudsen, op. cit., s. 392-395; A. Głapiński, *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków. Wokół teorii Josepha Aloisa Schumpetera*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003, s. 112-123.

działanie”, dlatego też kategorią o mniejszym znaczeniu jest rodzaj aktywnego w tym zakresie podmiotu, który te działania podejmuje. Istnieje bowiem jedna funkcja przedsiębiorcza, a podmiotu ją pełniącego nie da się określić *ex ante*, ponieważ zależy to od wielu czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych⁵⁶.

Obserwowany od lat siedemdziesiątych w rozwiniętych gospodarkach rynkowych⁵⁷ oraz od lat dziewięćdziesiątych w krajach postsocjalistycznych⁵⁸ stopniowy wzrost znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw oraz nowych podmiotów ekonomicznych sprzyja wzrostowi roli czynnika przedsiębiorczości w procesach ekonomicznych, co zdaje się świadczyć, że obawy J. A. Schumpetera dotyczące zaniku najbardziej, jego zdaniem, dynamicznego elementu struktury gospodarczej były bezzasadne.

*Dr Anna Kozłowska jest adiunktem
Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.*

THE ROLE OF AN ENTREPRENEUR IN THE CREATIVE DESTRUCTION PROCESS

Summary

Schumpeter's concept of creative destruction explains the phenomenon of economic development through an objective and automatically unfolding sequence of events connected with the appearance of new entrepreneurs – innovators, and their influence on the existing enterprises. Innovations take place when traditional production factors find their application in new, modern methods of production, and their consequence is the change of the existing industrial structure. They are treated as the driving force of the sequence of significant events in which the entrepreneur reforms and revolutionises production patterns through utilising new ideas or new technical possibilities of production of new goods, or producing old” goods using new methods, through opening new sources of resources or new markets for products or through organisational changes in industry.

According to J. A. Schumpeter, the entrepreneurs activity, involving the implementation of innovations, is the main source of repeating waves of prosperity, which revolutionise the organism of the economy and recessions, triggered off by the influence of new products and methods disrupting current equilibrium.

The aim of the study is a review of J. A. Schumpeter's views on the role played by the entrepreneur in the process of economic development, and their gradual evolution caused by institutional changes taking place in the system of a capitalist economy.

⁵⁶ R. N. Langlois, *Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur*, University of Connecticut, Department of Economics „Working Paper” 1002-19, 2002, <http://www.econ.uconn.edu/working/2002-19.pdf> (20 marca 2004 r.), s. 1-27; M. W. Frank, op. cit., s. 513-514; J. Hagedoorn, *Innovation and Entrepreneurship: Schumpeter Revisited*, „Industrial and Corporate Change” 5, 1996, nr 3, s. 883-896.

⁵⁷ M. T. Brouwer, op. cit., s. 84.

⁵⁸ G. Faggio, J. Konings, *Job Creation, Job Destruction and Employment Growth in Transition Countries in the 90s*, „Economic Systems” 2003, vol. 27, nr 2, s. 129-154; V. Bilsen, *Job Creation, Job Destruction, and Growth of Newly Established Privatized, and State-Owned Enterprises in Transition Economies: Survey Evidence from Bulgaria, Hungary, and Romania*, „Journal of Comparative Economics” 26, 1998, nr 3, s. 429-445; J. Haltiwanger, H. Lehmann, K. Terrell, *Symposium on Job Creation and Job Destruction in Transition Countries*, „Economics of Transition” 11, 2003, nr 2, s. 205-219.