

Zachowania przedsiębiorcze a otoczenie instytucjonalne – mechanizmy

Marzena Starnawska

Politechnika Gdańska

Abstrakt

W artykule przedstawiono w jaki sposób może być manifestowane zachowanie przedsiębiorcze w zależności od istniejących ram instytucjonalnych. Wykorzystując założenia W. Baumola o stałej podaży przedsiębiorczości w każdej gospodarce i o swoistej wymianie pomiędzy przedsiębiorczością produktywną i nieproduktywną w tejże podaży, zwrócono uwagę na rolę jakości instytucji, determinujących rezultaty przedsiębiorczości na poziomie gospodarki. Zachowanie przedsiębiorcze nie musi prowadzić do powstawania nowych firm czy przełomowych innowacji. Może ono znajdować wyraz w działaniach związanych ze zmienianiem, obchodzeniem lub omijaniem instytucji. W artykule prezentowana jest teza, że mimo iż te zachowania przynoszą indywidualne korzyści przedsiębiorcom w postaci dochodów, to nie przyczyniają się one do wzrostu gospodarczego, ponieważ należą do kategorii zachowań typu pogoń za rentą.

Słowa kluczowe: zachowanie przedsiębiorcze, instytucje, przedsiębiorczość nieproduktywna, przedsiębiorczość produktywna

Wstęp

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

formalnych instytucji regulujących działalność biznesu. O wiele rzadziej podkreśla się znaczenie instytucji nieformalnych, nawiązujących do kulturowych uwarunkowań warunkujących zachowania przedsiębiorcze.

W teorii przedsiębiorczości dominuje założenie, iż podaż przedsiębiorczości może być modyfikowana. Innymi słowy, można w istotny sposób wpływać na ilość i jakość przedsiębiorców w systemach gospodarczo-społecznych. Wiele tych dyskusji wynika z nieustannie podejmowanego pytania: „czy przedsiębiorcą można się urodzić; czy przedsiębiorców można ‘wytwarzać’?”. Odmienne stanowisko przyjął W. Baumol¹, który założył, że duch przedsiębiorczości charakterystyczny dla danej gospodarki jest *stały* a co za tym idzie podaż przedsiębiorców w danej gospodarce jest *constans*. Baumol uznał, że ten duch może być odpowiednio ukierunkowany i alokowany. W. Baumol natomiast przedstawił koncepcję przedsiębiorczości produktywnej i nieproduktywnej, która w swoich proporcjach może się zmieniać w warunkach stałej podaży przedsiębiorców, w zależności od struktury instytucjonalnej.

Oczywiście literatura przedmiotu proponuje wielorakie definicje czym przedsiębiorczość jest i brakuje w tym względzie jednakowego stanowiska.

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

W. Baumol² przedstawia swoją koncepcję przedsiębiorczości produktywnej i nieproduktywnej. Produktywna to „*jakakolwiek działalność która bezpośrednio lub pośrednio przyczynia się do zwiększenie wyniku netto PKB albo do zwiększenia możliwości wytworzenia dodatkowego PKB*”. Natomiast przedsiębiorczość która nie przyczynia się do zwiększenia wyniku PKB (albo stancji albo nawet jego zmniejszania) jest zaliczana do nieproduktywnej. Inni autorzy proponują Foss i

¹ W. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, “Journal of Political Economy” 1990 nr 98(5), s.893-921.

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



Foss³ poszerzenie definicję przedsiębiorczości produktywnej o elementy odkrycia nowych produktów, ich cech, możliwości czy procedur które prowadzą do zwiększenia nadwyżki (netto PKB). W literaturze proponuje się wyróżnienie innego kryterium czy dany typ przedsiębiorczości nazwiemy produktywnym czy nie, i tak pierwszy przyczynia się do społecznego dobrobytu⁴. Analogicznie zatem, za przedsiębiorczość nieproduktywną uznaje się taką która do takich efektów dobrobytu społecznego nie tworzy.

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

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

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

⁴ M.Henrekson i T. Sanandaji, *The interaction of Entrepreneurship and Institutions*, IFN Working Paper, Research Institute of Industrial Economics, Stockholm 2010, s. 12; C.J.Coyne i P.T. Leeson, *The Plight of Underdeveloped Countries*, 2004 “Cato Journal” nr 24(3), s.235-249

⁵ C.J.Coyne i P.T.Leeson: *The Plight...*, dz.cyt., s. 235-249.



W odróżnieniu od poszukiwaniu renty ekonomicznej jaką przedstawił D.Ricardo, pw przedsiębiorczości nieproduktywna dotyczy pogoni za rentą polityczną⁶, czyli takich działań, które wykorzystują ograniczone zasoby bez zwiększania podaży dóbr lub usług. Działania te mogą być podejmowane zarówno przez pojedyncze jednostki – przedsiębiorców jak i grupy interesów reprezentujące przykładowo prywatnych przedsiębiorców⁷. Mają one przykładowo służyć uzyskaniu sprzyjającej regulacji ze strony ustawodawcy. Uzyskanie renty politycznej wiąże się z transferem dochodów od jednych podmiotów do innych poprzez wywieranie wpływu na otoczenie gospodarcze albo stan prawny.

Widać zatem, że duch przedsiębiorczy może być ukierunkowany na zachowania przedsiębiorcze, które niekoniecznie muszą przynosić równoległe korzyści na poziomie samego przedsiębiorcy i na poziomie gospodarki i społeczeństwa. Zachowania przedsiębiorcze mogą oznaczać nadwyżkę dla indywidualnego przedsiębiorcy, jednak w skali makro, nie muszą przynosić korzyści gospodarce czy społeczeństwu.

Otoczenie instytucjonalne jako modyfikator zachowań przedsiębiorczych

Pojęcie instytucji zostało wprowadzone do socjologii przez H. Spencera, natomiast ekonomiści zapożyczyli je z prac badaczy nauk społecznych⁸. Jednak pierwszym ekonomistą, który wyjaśnił czym instytucje są był T.Veblen, i potraktował je jako swoiste i dominujące sposoby myślenia. Do zagadnień instytucji powróciła w latach 70tych XX w. Nowa Ekonomia Instytucjonalna (NEI). NEI traktuje je jako „zasady

⁶ Taką przedsiębiorczość nazywa się również przedsiębiorczością polityczną.

⁷ Za typowy przykład uzyskiwania renty politycznej są uznawane dochody rolników, uzyskiwane nie dzięki zwiększaniu podaży dóbr ale dzięki korzystnym regulacjom unijnym w odniesieniu do sztucznie ustalanych cen, różnorodnych ceł czy kontyngentów, bezpośrednich dopłat. Henrekson i Sanandaji (2010) wspominając osobę przedsiębiorcy mają na myśli nie tylko o działalność biznesową ale również polityczną. Przedsiębiorcy polityczni są również wyczuleni na możliwości, ponoszą ryzyko, tworzą aliance i koalicje, wnoszą innowacje. Przestrzegający prawa przedsiębiorcy biznesowi i polityczni przedsiębiorcy zmieniający instytucje, obie te grupy odkrywają i odpowiadają na niezaspokojone dotąd potrzeby, obie ponoszą ryzyko osobiste związane z podejmowanymi przez siebie działaniami.

⁸ A. Słomka-Gołębiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy* w: S.Rudolf (red.) *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im.prof. Edwarda Lipińskiego, Kielce 2009, s.113-136.



gry” ograniczające i kształtujące zachowania między ludźmi. Zalicza również do nich całą strukturę bodźców, mogących kierować i modyfikować te ludzkie działania.

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

O.W.Williamson⁹ postuluje, że nieformalne instytucje mają pochodzenie oddolne i zmieniają się organicznie. D.North uważa, że instytucje nieformalne zmieniają się **bardzo powoli** w porównaniu z instytucjami formalnymi. Zatem zmiany reguł nieformalnych rządzących gospodarką są trudne do przeprowadzenia, ponieważ są bardzo trwałe. Instytucje nieformalne często powstają w odpowiedzi na instytucje formalne, jako wspólne, zbiorowe, ukryte i niepisane reguły, interpretacje formalnych regulacji które z kolei mogą modyfikować formalne regulacje, być ich interpretacją. Formalne instytucje mogą zmienić się z dnia na dzień. Ten konflikt sposobu zmian, mocno wpływa na zachowania przedsiębiorcze, ponieważ przedsiębiorcy bardzo mocno kierują się wyuczonymi zachowaniami – uwarunkowanymi instytucjami nieformalnymi, te zaś mogą być ze sobą w sprzeczności.

To co sprzyja pojawianiu się nieproduktywnych zachowań przedsiębiorczych a hamuje przedsiębiorczość produktywną to zawile i zmienne prawo czyli **niepewność instytucjonalno-prawna**¹⁰, nadmierna regulacja gospodarki, niewydolność sądów. Równocześnie, **nieformalne** instytucje, mogą jeszcze bardziej **potęgować** takie zachowania. Trudno w niespójnym systemie dostosowywać się do prawa, przedsiębiorcy są niejako zmuszani do jego łamania w

⁹ O.E.Williamson, *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, “Journal of Economic Literature” 2000 nr 38(3), s.595-613.

¹⁰ C.J.Coyne i P.T.Leeson: *The Plight...*, dz.cyt., s. 235-249.



sytuacji gdy nie chcą doprowadzić do kłopotów finansowych firmy. Zachowania korupcyjne, chęć uzyskania łapówki, arbitralna egzekucja prawa ze strony urzędników czy polityków uprawiających pogoń za rentą polityczną mogą wzmocniać te postawy. Rodzi to wysokie koszty transakcyjne, zarówno wygenerowane przez instytucje formalne i nieformalne. I w ten sposób, duch przedsiębiorczy traci zasoby i talenty zadedykowane realizacji celów firmy.

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

Strategie przedsiębiorcze w otoczeniu instytucjonalnym o niskiej jakości:

W gospodarkach przechodzących transformację ustroju, jak np. w dawnych republikach sowieckich, gdzie otoczenie biznesu jest bardzo niestabilne a otoczenie instytucjonalne wykazuje się dużymi uchybieniami, można zidentyfikować bardzo specyficzne rodzaje strategii przedsiębiorczych. Welter i Smallbone¹¹ podają ich sześć:

- Poszukiwanie i przewidywanie(ang: *prospecting*) – cechuje firmy które jak pisze Peng¹² funkcjonują na zmieniającym się rynku, skupiają się na innowacji ale mają elastyczną strukturę organizacyjną. Autorzy podają nieco odmienny przykład Białorusi, który nie jest już tak wyidealizowany. Częste modyfikacje w oferowanych produktach/usługach choć mogą być mniej postrzegane jako coś pozytywnego to wynikają z proaktywności w zarządzaniu do którego przedsiębiorcy są zmuszani aby przeżyć na rynku.

¹¹ F.Welter i D.Smallbone, *Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behaviour in Challenging Environments*, "Journal of Small Business Management" 2011 nr 49(1), s.107-125.

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



- Drugi rodzaj strategii nazywany jest unikaniem¹³, Przedsiębiorczość oznacza przeżycie w otoczeniu prawnym, które jest bardzo umowne, przypadkowe i skorumpowane. Strategie unikania oznaczają łączenie legalnej i nieformalnej produkcji – przez Penga¹⁴ (2000) nazywane zacieraniem granic czy „przedsięwzięciami pod skorupą” zakładanymi w celu unikania płacenia podatku. Unikanie podatku niejednokrotnie może być uznane za konieczne dla przeżycia przedsiębiorstw – tam gdzie poziom opodatkowania jest karygodnie wysoki, łapówki dla urzędników są koniecznością a kapitał obrotowy jest zbyt mały. Feige¹⁵ postuluje że w niedostosowaniu się do prawa tkwi pewna racjonalność.

- Trzecia grupa strategii przedsiębiorców dotyczy samodzielności w finansowaniu działalności, w sytuacjach kiedy korzystanie z finansowania z formalnych źródeł jest mało możliwe, zdobywanie tego finansowania odbywa się przy niskim albo nawet zerowym koszcie. Z takich strategii często korzystają przedsiębiorcy seryjni. Przedsiębiorca może również przykładowo rozpocząć niezarejestrowaną działalność hanflową aby później sfinansować swoje dalsze przedsięwzięcia¹⁶. Często dofinansowywanie przedsiębiorstwa ma swoje źródło wśród krewnych przedsiębiorcy.

- Ostatnie trzy rodzaje strategii to *portfolio entrepreneurship (ang)* – czyli prowadzenie działalności „na wielu frontach” w celu zapewnienia przeżycia firmie; wykorzystywanie sieci i osobistych kontaktów – znajomości gdzie ludzie wyświadczają sobie wzajemnie przysługi oraz wykorzystywanie konsultantów podatkowych, nowoczesnych technologii do poradzenia sobie z

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

¹⁴ M.G. Peng: *Business ...*, dz.cyt.

¹⁵ E. Feige, *Underground activity and institutional change: Productive, protective and predatory Behaviour in Transition Economies* w: J.Nelson, C.Tilly, L.Walker (red.), *Transforming Postcommunist Political Economies*, National Academy Press, Washington DC 1997, s.21-34.

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



obciążeniami instytucjonalnymi i biurokracją, skomplikowanym prawem. Jest to zachowanie wykazujące umiejętność dostosowywania się.

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

Przedsiębiorczość – przedsiębiorca a otoczenie instytucjonalne – mechanizmy

Zmiany w instytucjach formalnych są nierozłączne z transformacją gospodarki. Mogą ułatwiać zakładanie i przerywanie działalności gospodarczej, mogą sprawiać że część przedsiębiorstw przechodzi w strefę działań nielegalnych albo nierejestrowanych. Zmiana instytucjonalna przyczynia się do powstawania **instytucjonalnych nisz**, które są miejscem zagospodarowywanym przez podaż przedsiębiorców, którzy różnią się między sobą co do umiejętności zidentyfikowania i wykorzystania tych nisz. Zmieniające się otoczenie instytucjonalne jest korzystnym kontekstem do przedsiębiorczych zachowań polegających na zmienianiu tychże instytucji. Mogą one przyjmować formę przedsiębiorczości która ostatecznie okazuje się nieproduktywna dla gospodarki. Co więcej niesprawny system instytucji formalnych generuje takie zachowania przedsiębiorcze, które stają się pewnymi wyuczonymi, wszczepionymi system społeczno-gospodarczy normami nieformalnymi. Taka sytuacja dotyczy gospodarek **transformujących się** i po transformacji, które dziedziczą nieufność do instytucji politycznych, niedostateczne docenianie w mentalności społecznej przedsiębiorców i upatrywanie źródła ich bogactwa w działaniach niekoniecznie legalnych. Istotna rola szarej strefy w gospodarkach transformujących się jest tego wybitnym przykładem.

¹⁷ A.R.Anderson, A.R. i M. Starnawska,(2008), *Research practices in entrepreneurship; problems of definition, description and meaning* , “International Journal of Innovation and Entrepreneurship” nr 9(4) 2008.



W warunkach otoczenia instytucjonalnego o niskiej jakości, można zaprezentować różne zachowania przedsiębiorcze w jego kontekście (akceptację, omijanie oraz zmienianie).

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

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

¹⁸ F.Welter i D.Smallbone, *Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behaviour in Challenging Environments*, "Journal of Small Business Management" 2011 nr 49(1), s.107-125

¹⁹ C.Oliver, *Strategic Responses to Institutional Processes*, "Academy of Management Review" 1991 nr 16(1), s.145-179.

²⁰ C. Kalantardis, *Institutional Change in Post Socialist Regimes: public policy and beyond*, "Journal of Economic Issues" 2007, nr XLI(2), s.435-442.



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

²¹ F.Welter i D.Smallbone: *Institutional ...*, dz.cyt., s.107-125.

²² J. Beckert, *Agency, Entrepreneurs and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations*, "Organization Studies"1999, nr 31(5), s. 605-627.



szukać sposobów obniżenia kosztów a inni, razem z doradcami podatkowymi i prawnymi wymyślą nowe przedsięwzięcie gospodarcze, pozwalające im obejść istniejące bariery. Mogą również dotyczyć nielegalnych działań gdy przedsiębiorca przekupuje urzędnika albo sprzedając jemu swoje usługi wpływa na procedury biurokratyczne i wykorzystuje o nich wiedzę.

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

Do ostatniej grupy zachowań przedsiębiorczych Welter i Smallbone zaliczają **zmienianie instytucji** (ang: *altering*) czyli przedsiębiorczość polegającą na aktywnej pogoni za rentą polityczną. Jak wspomniano wcześniej literatura opisująca jakość otoczenia instytucjonalnego traktuje je jako czynnik determinujący przedsiębiorczość. Nie zakłada że przedsiębiorczość może oznaczać kształtowanie

²³ C.J.Coyne i P.T.Leeson: *The Plight...*, dz.cyt., s. 235-249.



instytucji . Zmienianie instytucji (*altering*) to wg podziału C.Oliver²⁴ podejmowanie przez przedsiębiorców prób zmian otoczenia instytucjonalnego rzadziej dotyczy młodszych lub mniej doświadczonych przedsiębiorców z racji ich małej legitymizacji na rynku lub niewielkich wpływów. Henrekson i Sanandaji zmienianie instytucji, wyraźnie kwalifikują do kategorii przedsiębiorczości politycznej²⁵. Przypisać ją można nie tylko rządowi, partiom politycznym ale określonym grupom nacisku (do których mogą należeć przedsiębiorcy). Zmieniając instytucje, politycy nie są w stanie przewidzieć efektów zaprojektowania pewnych instytucji jako trwałych i nie zmieniających i dodatkowo optymalnych. Trzeba pamiętać o tym jak przedsiębiorcze działania mogą zmieniać instytucje a tym samym długookresowy wzrost. Zatem wszelkie potencjalne zmiany instytucjonalne powinny być oceniane pod kątem do jakiej przedsiębiorczości zachęcają. Podniesienie podatku może wpłynąć na przedsiębiorczość produktywną ale to może zachęcać do przedsiębiorczości nieproduktywnej.

Równocześnie sami przedsiębiorcy mogą tworzyć grupy nacisku, dedykować swoje talenty i zasoby w działalności lobbingowej lub działając nielegalnie przekupywać urzędników do podejmowania arbitralnych i uznaniowych decyzji. Na poziomie indywidualnym firma będzie przynosiła dochody natomiast trudno sformułować ostateczną odpowiedź jakie efekty przyniesie to w skali makroekonomicznej. DiLorenzo²⁶ mimo twierdzi, że pogoń za rentą uprawiana przez polityków poprzez zmianę w instytucjach może mieć różnorakie skutki – zarówno produktywne jak i nieproduktywne. Taki sam wniosek można wysnuć gdy rozważy się pogoń przedsiębiorców za rentą polityczną. Każdy z wymienionych zachowań przedsiębiorczych w odniesieniu do instytucji, może mieć swój wymiar nieproduktywny i produktywny.

Trudno jednoznacznie ocenić, czy walka przedsiębiorców z biurokracją, tworzenie zorganizowanych grup nacisku w celu lobbowania określonego ustawodawstwa jest

²⁴ C.Oliver: *Strategic...*, dz.cyt., s.145-179.

²⁵ M.Henrekson i T. Sanandaji: *The emergence ...*, dz.cyt.

²⁶ T. Di Lorenzo, *Competition and Political Entrepreneurship*, "Review of Austrian Economics" nr 2(1), s.59-71.



marnowaniem zasobów i talentów przedsiębiorczych i jakie efekty dla dobrobytu społecznego w powstaci dodatkowych dóbr może to mieć. Również działania związane z omijaniem prawa, mogą się okazać korzystne w skali makroekonomicznej, bo system instytucjonalny jest niestabilny i niesprawny. Ostatecznie, coś co wydaje się być pozytywnym zjawiskiem jak przedsiębiorczość produktywna, może tak silnie zaburzyć rynki i ich funkcjonowanie, ale ułatwić działania nieproduktywne a wręcz grabieżcze, co może generować stagnację czy regres gospodarczy.

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

Podsumowanie

Gospodarki transformujące się są dowodem na to, że opłacalność nieproduktywnych lub wymijających form przedsiębiorczości jest większa niż produktywnych.

²⁷ A. Etzioni, *Entrepreneurship, adaptation and legitimation: a macro-behavioral perspective*, "Journal of Economic Behaviour and Organization" 1987 nr 8, s.175–189.

²⁸ A. Rehn i S. Taalas, *Znakomstva I Svyazi-(Aqaintances and Connections) – Blat, the Soviet Union and Mundane Entrepreneurship*, "Entrepreneurship and Regional Development" 2004 nr 16(3), s. 235-250; R. Scase, *Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implications for the SME sector*, w: R. McIntyre, R. Dallago (red.) *Small and medium sized enterprises in in transitional economies*, Palgrave Macmillan, London 2003, s.64-77.



Przedsiębiorcy są wyczuleni na okazje przedsiębiorcze, ale w warunkach otoczenia instytucjonalnego o niskiej jakości te okazje nie przyczyniają się do wzrostu gospodarczego. Zachowania związane z pogonią za rentą jak np omijanie podatków staje się nieodzowne do przeżycia firmy, jej możliwości utrzymania się na rynku. W pewnym sensie, takie działania również przyczyniają się do utrzymania się gospodarki na etapie wzrostu czy chociażby zapobieganiu regresji²⁹.

Tak długo jak otoczenie instytucjonalne będzie charakteryzować się niską jakością, czy to z powodu niespójności w prawie, wielu luk prawnych, zmienności, tak długo duch przedsiębiorczy będzie ukierunkowany na działania nieproduktywne, związane między innymi ze zmienianiem prawa, jego omijaniem a nawet łamaniem.

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

Wykaz literatury

A.R.Anderson, A.R. i M. Starnawska, *Research practices in entrepreneurship; problems of definition, description and meaning*, "International Journal of Innovation and Entrepreneurship" nr 9(4) 2008, s.221-230.

W.B. Arthur, *Increasing returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1994.

W. Baumol, *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*, MIT Press, London 1994.

W. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, "Journal of Political Economy" 1990, nr 98(5), s.893-921.

J. Beckert, *Agency, Entrepreneurs and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations*, "Organization Studies" 1999, nr 31(5), s. 605-627.

²⁹ D.Smallbone i F. Welter, *Conceptualizing entrepreneurship in a Transition Context*, "International Journal of Entrepreneurship and Small Business" 2006 nr 3(2), s.190-206.

³⁰ S.Pejovic, *The effects of the interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, "Journal of Markets and Morality" nr 2, s.164



- R.S. Burt, *Structural holes: the social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA and London 1995.
- C.J.Coyne i P.T. Leeson, *The Plight of Underdeveloped Countries*, "Cato Journal" 2004, nr 24(3), s.235-249
- P. Davidsson, *Researching Entrepreneurship*, Springer, New York 2004.
- P. Davidsson i J. Wiklund, *Levels of analysis in entrepreneurship research: current research practice and suggestions for the future*, "Entrepreneurship Theory and Practice" 2001 nr 25 (4), s.81-100.
- M.Dejardin, w: D.B. Audretsch, O.Falck, S.Heblich, A.Lederer (red.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship*, Edward Elgar Publishing 2011, s.17-23.
- T. Di Lorenzo, *Competition and Political Entrepreneurship*, "Review of Austrian Economics" nr 2(1), s.59-71
- A. Etzioni, *Entrepreneurship, adaptation and legitimation: a macro-behavioral perspective*, "Journal of Economic Behaviour and Organization" 1987 nr 8, s.175-189
- E. Feige, *Underground activity and institutional change: Productive, protective and predatory Behaviour in Transition Economies*, w: J.Nelson, C.Tilly, L.Walker, *Transforming Postcommunist Political Economies*, National Academy Press, Washington DC 1997, s.21-34.
- K. Foss i K.Foss, *Economic Organization and the trade-offs between productive and destructive entrepreneurship*, w: N. Foss, P.Klein (red.), *Entrepreneurship and the firm: Austrian Perspectives on economic organization*, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton 2002 MA, USA, s.102-127.
- M.Henrekson i T. Sanandaji, *The interaction of Entrepreneurship and Institutions*, IFN Working Paper, Research Institute of Industrial Economics, Stockholm 2010.
- C. Kalantardis, *Institutional Change in Post Socialist Regimes: public policy and beyond*, "Journal of Economic Issues" 2007 nr XLI(2), s.435-442.
- J.Leitzel, *Rule Evasion in Transitional Russia*, w: J.Nelson, C.Tilly, L.Walker, *Transforming Postcommunist Political Economies*, National Academy Press, Washington DC 1997, s.118-130.
- C.Oliver, *Strategic responses to Institutional Processes*, "Academy of Management Review" 1991 nr 16(1), s.145-179.
- M.G.Peng, *Business strategies in Transition Economies*, Sage, Thousand Oaks, CA and London 2000.
- S.Pejovic, *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, "Journal of Markets and Morality" 1999 nr 2, s.164
- A.Rehn i S.Taalas, *Acquaintances and connections – blat, the Soviet Union and mundane entrepreneurship*, "Entrepreneurship and Regional Development" 2004, nr 16(3), s.235-250.
- A.Sauka i F.Welter, *Productive, unproductive and destructive entrepreneurship in advanced transition setting: the example of Latvian small enterprises*, w: M.Dowling, J.Schmude (red.) *Empirical entrepreneurship in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham 2007, s. 87-111.
- R. Scase, *Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implications for the SME sector*, w: R. McIntyre, R. Dallago (red.) *Small and medium sized enterprises in in transitional economies*, Palgrave Macmillan, London 2003, s.64-77.
- A. Słomka-Gołębiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy* w: S.Rudolf (red.) *Nowa ekonomia instytucjonalna.Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im.prof. Edwarda Lipińskiego, Kielce 2009, s.113-136.
- D.Smallbone i F. Welter, *Conceptualizing Entrepreneurship in a Transition Context*, "International Journal of Entrepreneurship and Small Business" 2006 nr 3(2), s.190-206.
- F.Welter i D.Smallbone, *Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behaviour in Challenging Environments*, "Journal of Small Business Management" 2011 nr 49 (1), s. 107-125.
- F.Welter i D.Smallbone, *The Emergence of Entrepreneurial Potential in Transition Environments: A Challenge for Entrepreneurship Theory or a Developmental Perspective?*, w: *Entrepreneurship and Growth in Local, Regional and National Economies: frontiers in European Entrepreneurship Research*, D. Smallbone, H. Landstrom, D. Jones-Evans, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton, MA 2009, s. 339-353.
- O.E.Williamson, *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, 2000 "Journal of Economic Literature" 2000 nr 38(3), s. 595-613.
- G.Whyte, *Escalating Commitment to Course of Action – a Reinterpretation*, "Academy of Management Review" 1986, nr 11(2), s. 311-321.



K.Yang , *Institutional holes and Entrepreneurship in China*, "Sociological Review" 2004 nr 52(3), s.351-371.

A.Zybertowicz i B.Pilitowski, *Polityczna pogoń za rentą: peryferyjna czy strukturalna patologia polskiej transformacji*, w: M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski. Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Rzeszów 2009 ze strony: <http://www.is.uw.edu.pl/wp.../zybertowicz-i-pilitowski-pogon-za-renta.pdf> (16.04.2010).

Summary

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

Starnawska M., (2012) Zachowania przedsiębiorcze a otoczenie instytucjonalne – mechanizmy, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 714, Ekonomiczne problemy usług nr 90, s. 93-108

