

**ROMAN SOBIECKI**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I JEJ ROLA W ROZWOJU OBSZARÓW ZURBANIZOWANYCH**

**Abstract: Entrepreneurship and Its Role in the Development of Urban Areas.** The society and economy, public institutions and business need entrepreneurship and innovation. Their role is large because they are not something “total”, but “small steps”. Individual entrepreneurship fosters the development of cities. The strength of entrepreneurial behavior is based on their individuality, and thus pragmatism, focusing on opportunities and needs, flexibility, responsiveness to the needs and refurbishment ability in the society, economy, services, industry, rural areas and business.

The condition for the development of entrepreneurship is the freedom of economic activity, which should be ensured by the municipal authorities. The modern economy, including the city can and should become a great area of entrepreneurial behavior of free individuals, free organizations and related groups of employees and managers.

There is no single and the best model, or type of entrepreneurship. Their strength lies in diversity and spontaneity. System entrepreneurship should dominate. Its effectiveness is determined by many factors: political, legal, economic, cultural, social, mental, communicational, educational.

### **Wprowadzenie**

Powiązanie gospodarki i miasta jest problemem bardzo złożonym. Podstawowym, historycznie ukształtowanym wyznacznikiem odrębności miast i wsi jest odwołanie się do odmienności działalności miejskiej. Aktywnością koncentrowaną w mieście jest działalność nie związana z rolnictwem, głównie handel, rzemiosło, przemysł, administracja, oświata i szkolnictwo wyższe<sup>1</sup>. Na terenie miasta zlokalizo-

---

<sup>1</sup> Powstanie miast było bezpośrednią konsekwencją społecznego podziału pracy. Człowiek, doskonaląc metody działalności zmierzającej do zaspokojenia swoich potrzeb przyczyniał się do powstania przełomów w organizacji procesu gospodarczego, które były nazwane Wielkimi Społecznymi Podziałami Pracy. Pierwszy polegał na *oddzieleniu się uprawy roli od pasterstwa* i miał miejsce

wane są różne podmioty będące użytkownikami przestrzeni miejskiej i które tworzą system. Są to firmy produkcyjne i usługowe, instytucje publiczne oraz ludność.

Specyfika miast dotyczy również stylu życia jego mieszkańców, charakterystyczny system wartości, postaw i zachowań właściwy dla tzw. kultury miejskiej. Ważną cechą odróżniającą specyfikę miast jest anonimowość życia jej mieszkańców.

Helsley postrzega miasto jako klaster firm, gospodarstw domowych<sup>2</sup> i administracji. Użytkownicy miast są ze sobą we wzajemnych relacjach, które tworzą układy partnerskie, ale i konkurencyjne. Rozwój miasta odbywa się przez zmiany strukturalne, w tym usprawnienie funkcjonowania jego części oraz całego układu.

Miasto rozwija się, gdy zachodzą nowe okoliczności zaspokajania potrzeb podmiotów w nim zlokalizowanych. Na rozwój miast mają wpływ zarówno czynniki endogeniczne, tkwiące wewnątrz miast, jak i egzogeniczne. Podstawą tego podziału jest teoria bazy ekonomicznej miasta<sup>3</sup>. Dużą rolę w tym rozwoju powinna odegrać indywidualna przedsiębiorczość mieszkańców miasta.

W ujęciu socjologicznym miasto traktowane jest jako miejsce przeciwstawne obszarom wiejskim, ze względu na styl życia i powiązane z nim takie cechy, jak: przestrzenna segregacja mieszkańców, bezosobowe relacje społeczne, racjonalność działań i pojawianie się anomii. Te założenia wprowadzone zostały przez działającego w szkole chicagowskiej Louisa Wirtha w 1938 r. Zbudowane zostały na badaniach miast amerykańskich w okresie przedwojennym, a następnie przyjęto je jako uniwersalne<sup>4</sup>.

Ekonomia miejska wyrosła na bazie teorii lokalizacji, ekonomii sektora publicznego, teorii renty gruntowej, które wyjaśniają zasady gospodarki miejskiej. Bezpośredni wpływ na kształtowanie się ekonomii miejskiej mają procesy urbanizacji. Urbanizacja jako proces koncentracji ludności na obszarach miejskich, określa także wzrost liczby ludności miejskiej i jej udziału w liczbie ludności danego obszaru, dzięki czynnikom społeczno-kulturowym, demograficznym i ekonomicznym<sup>5</sup>. Urbanizacja oznacza także przestrzenny rozwój miast oraz zmianę stylu życia na miejski.

Urbanizacja obejmuje swym zasięgiem kilka obszarów<sup>6</sup>:

- demograficzny – migracje ludności ze wsi do miast powodują wzrost odsetka ludności miejskiej;

---

u schyłku wspólnoty pierwotnej. Drugi polegał na *wyodrębnieniu się rzemiosła z rolnictwa* i wystąpił we wczesnym niewolnictwie. Właśnie ten podział przyczynił się do powstania miast. Trzeci polegał na *wyodrębnieniu się kupców* (handlu), co miało miejsce u schyłku niewolnictwa. Czwarty Wielki Społeczny Podział Pracy, to podział w skali międzynarodowej (międzynarodowy podział pracy).

<sup>2</sup> Helsley (2003), s. 4.1.

<sup>3</sup> Tworzenie tej teorii sięga połowy XX w. i jest związane z nazwiskiem niemieckiego ekonomisty i socjologa W. Sombarta. W Polsce teorię tą rozwinął. Dziewoński (1971).

<sup>4</sup> Giddens (2004), s. 598.

<sup>5</sup> Węclawowicz (2003), s. 62.

<sup>6</sup> Jałowicki (1999), s. 193-196; Szczepański, Jałowicki (2002), s. 104.

- ekonomiczny – wzrost odsetka ludności zatrudnionej poza rolnictwem, początkowo w przemyśle, a potem w usługach;
- społeczny – upowszechnianie się miejskiego stylu życia;
- przestrzenno-architektoniczny – wzrost obszarów miejskich i tworzenie nowych miast oraz nabywanie cech miejskich przez inne jednostki osiedleńcze, a także zmiany form przestrzennych;
- techniczny.
- o niskim wskaźniku urbanizacji – do 40%
- średnim od 40 do 60%
- wysokim, powyżej 60%.

Współcześnie, na proces urbanizacji duży wpływ ma globalizacja. W jej wyniku następuje koncentracja ludności i mieszkań, zmniejszanie działalności przemysłowej na obszarze miast, wzrost zapotrzebowania na usługi tradycyjne i nowe (np. socjalne, ICT) powstają wielkie ośrodki miejskie, jak np. Hong Kong, Moskwa, ale jednocześnie miasta zmieniają swój charakter. To wszystko wpływa na zmianę miejsca i możliwości działań indywidualnych człowieka, ściśle powiązanych z gospodarstwem domowym.

Proces urbanizacji jest zatem jednym z najważniejszych czynników wpływających na rozwój przedsiębiorczości mieszkańców miast.

## **1. Przedsiębiorczość jako proces poszukiwania szans i cechy osobowościowe człowieka**

Dostrzeżenie znaczenia przedsiębiorcy, czyli osoby kreatywnej ma długą historię. Jako pierwszy, termin *przedsiębiorca* sformułował R. Cantillon<sup>7</sup>. Działalność przedsiębiorcy traktował jako odrębne zajęcie, które rządziło się swoimi własnymi prawami (typ arbitrażu). Uważał, że przedsiębiorczy może być nawet złodziej i żebrak<sup>8</sup>.

Termin *przedsiębiorczość* odnosi się do człowieka odgrywającego kluczową rolę w procesie gospodarowania, **a więc jest to: inicjator, animator, innowator, organizator i odkrywca sposobów w dostosowywaniu zasobów do potrzeb ludzi. Przedsię-**

<sup>7</sup> Karlöf (1992), s. 27-28. Cantillon żył w latach 1680-1734, był bankierem urodzonym w Londynie, ale działającym we Francji. Cantillon wyróżnił po raz pierwszy ekonomię jako samodzielną dyscyplinę. Jego prace cytował Smith w *Badanie natury i źródła bogactwa narodów*, czego nie uczynił w stosunku do innych np. Fergusona, Hutchesona (swojego nauczyciela), Turgota, Huma.

<sup>8</sup> Przedsiębiorczość tych grup społecznych spotykana jest do dziś. Dziennikarze włoskiego pisma „Il Giornale” oszacowali, że żebracy w Wenecji mogą zarobić ok. 500 euro dziennie. W Polsce w dużych miastach ta kwota szacowana jest nawet na 8-10 tys. zł miesięcznie. Warto jednak dodać, że przedsiębiorczość żebracza często przekształca się w zorganizowaną przestępczość, mafie, strefy wpływów, nawiązuje do różnych modeli ekonomicznych ograniczania konkurencji. Przyjmuje ona niekiedy makabryczne formy, np. w Indiach łamano dzieciom nogi, aby mogły zarabiać jako żebracy-inwalidzi.

***biorczość zatem nawiązuje do nurtu libetariańskiego w ekonomii klasycznej, który eksponował wolność, jako podstawową zasadę działalności człowieka. Jednak człowiek, korzystający z tej zasady, musi radzić sobie sam.*** Współcześnie, *przedsiębiorczość* można zdefiniować jako umiejętność radzenia sobie w każdych warunkach. Jest to jedno, osobowosciowe podejście do rozumienia przedsiębiorczości.

Jednak przedsiębiorczość, to przede wszystkim proces, który polega na tworzeniu lub rozpoznawaniu szans odniesienia sukcesu oraz na ich wykorzystywaniu. Należy przy tym podkreślić, że przedsiębiorczość jest charakterystyczna, nie tyle dla sfery konceptualnej, ile przede wszystkim dla sfery praktycznego działania.

Można ją także ujmować osobowo, czyli analizować z punktu widzenia cech osobowych człowieka. Kto to jest człowiek przedsiębiorczy?

Według Autora najważniejszymi cechami człowieka przedsiębiorczego są:

- marzycielstwo, wizjonerstwo, wytyczanie sobie ambitnych celów,
- wiara we własne siły, docenianie swojej wartości,
- nieobawianie się ryzyka,
- optymizm,
- zdolność do twórczego myślenia i działania,
- wytrwałość w działaniu,
- umiejętność znoszenia porażek (nie załamywanie się nimi), umiejętność doszukiwania się w porażkach inspiracji do dalszego działania,
- docenianie wiedzy i doświadczenia, *wykształcenie, doświadczenie praktyczne, udział w szkoleniach (związek wykształcenia z postawą przedsiębiorczą)*,
- umiejętność czerpania z wiedzy i umiejętności innych,
- umiejętność cieszenia się z sukcesów,
- zdolności organizatorskie i kierowania zespołem ludzkim.

Warto zaznaczyć, że te dwa podejścia do przedsiębiorczości uzupełniają się. Trudno bowiem byłoby coś stworzyć człowiekowi, który jest niezaradny, nie posiadający inicjatywy. Dlatego *przedsiębiorczość* należy definiować jako proces planowania, organizowania i podejmowania ryzyka (wraz z odpowiedzialnością za jego skutki) przedsięwzięcia biznesowego, poszukiwania szans poza zakresem zasobów, nad którymi ma się kontrolę. Przedsiębiorczość wyróżnia się: dynamizmem, aktywnością, skłonnością do podejmowania ryzyka, umiejętnością wykorzystania pomysłów, postrzeganiem szans i ich wykorzystaniem, innowacyjnością i motoryką<sup>9</sup>.

Przedsiębiorczość nie jest procesem tożsamym z zarządzaniem. Istotą przedsiębiorczości jest tworzenie biznesu, natomiast istotą zarządzania – utrzymanie biznesu w turbulentnym i konkurencyjnym otoczeniu. Przedsiębiorca nie musi być twórcą nowych idei. Taka sytuacja występuje zwłaszcza w przedsiębiorczości indywidualnej, gdzie dominują imitatorzy, naśladowcy i odtwórcy.

---

<sup>9</sup> W bardzo interesujący sposób *przedsiębiorczość* scharakteryzował Einstein: *tego i tego nie da się wykonać, ale przyjdzie taki nieuk, że nie wie o tym i to wykonuje, i to jest właśnie przedsiębiorczość.*

## 2. Ewolucja poglądów na temat roli przedsiębiorczości w ekonomii

Za ojców współczesnej roli przedsiębiorcy, przedsiębiorczości i innowacyjności w gospodarce uważa się Schumpetera<sup>10</sup> i Knighta.

Pierwszym, który uznał, że podstawowych czynników rozwoju należy szukać w samym systemie gospodarczym, w jego wnętrzu,<sup>11</sup> a nie na zewnątrz był Schumpeter. Uważał, że zasadniczym elementem jest widzenie rozwoju jako ciągłych przyływów zmian strukturalnych i następujących po tym fal ekspansji, szybkiego rozwoju<sup>12</sup>. Spostrzeżenie, że o wewnętrznych czynnikach rozwoju, tkwiących wewnątrz podmiotów gospodarczych skłania do wniosku, że analiza rozwoju gospodarczego w stanie równowagi odgrywa niewielką rolę, w przeciwieństwie do analizy rozwoju w stanie nierównowagi, w stanie przejściowym, której znaczenie wzrasta. Tym samym Schumpeter zwraca uwagę na zmiany jakościowe procesu, które trudno ująć w sposób formalny, wyrazić w liczbach.

Osobami odpowiedzialnymi za pojawianie się takich przyływów są pionierscy przedsiębiorcy, którzy wprowadzają radykalne innowacje. Przedsiębiorcy szukają nowych kombinacji produkcyjnych i handlowych (czyli innowacji w rozumieniu Schumpetera) w celu osiągnięcia zysku, który pojawia się z powodu „chwilowej” sytuacji monopolu. (*nowa kombinacja, czyli innowacja powoduje sytuację uprzywilejowaną w stosunku do konkurentów, którzy tej innowacji póki co nie posiadają, dlatego jest to chwilowy, do czasu upowszechnienia się innowacji – monopol*). Zysk powstaje dopiero w warunkach rozwoju gospodarczego, inaczej, w gospodarce dynamicznej. Schumpeter zwracał uwagę na to, że nie tylko sam zysk jest inspirujący działalność przedsiębiorcy, często takim pierwszoplanowym motywem jest chęć twórczej działalności, chęć wyżycia się, pokazania swoich możliwości, właśnie przez działania nowatorskie.

Innowacje w procesie rozwoju gospodarczego, podobnie jak mutacje w ewolucji biologicznej są istotnym elementem rozwoju. Przez innowacje Schumpeter rozumiał:

- wprowadzenie nowego towaru lub nowego gatunku towaru,
- wprowadzenie nowej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku,
- zdobycie nowych źródeł surowców lub półfabrykatów,
- przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu.

<sup>10</sup> Schumpeter żył w latach 1883-1950, znany jest m.in. z analizy procesu rozwoju gospodarki kapitalistycznej, który nazwał procesem „twórczej destrukcji”. Patrz: Bremond, Salort (1997), s. 166-171; także: Schumpeter (1960), s. 302 i nast.

<sup>11</sup> Inaczej niż uważali neoklasycy nurtu marginalno-subiektywistycznego – Warles, Marshall, Menger.

<sup>12</sup> Schumpeter w sposób najbardziej rozwinięty stworzył ekonomię ewolucyjną, *Teoria rozwoju gospodarczego* (1912). Ewolucja – pisał, ze swej natury zawsze jest niesymetryczna, nieciągła i zakłóca porządek, jest naruszeniem istniejących struktur i daleko bardziej podobna do eksplozji, aniżeli do spokojnie, choć ciągle występującego procesu przemian.

Mechanizm prowadzący do innowacji nazwał *kreatywną destrukcją*.

Schumpeter uważał, że w gospodarce, w której zmiany polegają jedynie na dostosowywaniu się przedsiębiorstw do parametrów zewnętrznych, zysk (czyli dochód z kapitału) jest niemożliwy. W warunkach wolnej konkurencji ceny wszystkich produktów muszą być równe cenom tworzących je usług, a więc równowartość ceny przypada w całości pierwotnym czynnikom produkcji. Powstanie kategorii zysku można tylko wyjaśnić aktywnością, kreatywnością i innowacyjnością przedsiębiorców. Innowacyjni przedsiębiorcy (czyli liderzy, nie zaś wszyscy), wyłamują się z rutyny i swoją kreatywnością prowadzą do nierównowagi, w której wszyscy mają to samo. Przejawami kreatywności są nowe produkty, nowe technologie, nowe systemy organizacyjne.

Zasługą Knighta jest stworzenie powszechnie akceptowanej teorii zysku, która oparta jest na ryzyku i niepewności. Uważał, że zysk jest opłatą za niepewność, której nie można ubezpieczyć. Ryzyko, od którego można się ubezpieczyć jest natomiast kosztem.

Według Druckera *przedsiębiorczość* to cecha (sposób zachowania się) przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, pod którą rozumie się:

- gotowość i zdolność do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, przy świadomości związanego z tym ryzyka;
- umiejętne wykorzystanie pojawiających się szans i okazji oraz elastyczne przystosowywanie się do zmiany warunków;
- innowacyjność.

W 1973 r. ukazała się książka *Małe jest piękne*, autorstwa angielskiego ekonomisty Schumachera<sup>13</sup>. Autor przedstawia swój punkt widzenia na gospodarkę świata, wskazując na kluczową rolę człowieka procesie gospodarowania. W swojej książce powołuje się m.in. na Gandhiego, który twierdził, że biednym tego świata nie pomoże masowa produkcja, lecz produkcja wykonywana przez masy. Odnosząc te słowa do Polski, kraju niezbyt zamożnego, należy zwrócić uwagę na konieczność stworzenia warunków do aktywności gospodarczej mas. Efektywność aktywności tych ludzi jest tym większa im będą mieć wyższe kwalifikacje, w tym większą świadomość ekonomiczną.

### 3. Rodzaje współczesnej przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość jest cechą danej osoby, ale też może być cechą instytucji i nie ogranicza się jedynie do instytucji gospodarczej<sup>14</sup>. Działania przedsiębiorcze mogą podejmować instytucje sfery społecznej, wyższe uczelnie, instytuty naukowo-badawcze, służba zdrowia, instytucje kulturalne no i oczywiście gospodarstwa domowe jako całość oraz jego członkowie indywidualnie. Na tej podstawie można postawić hipotezę, że **przedsiębiorczość jest obecnie ważnym czynnikiem miastotwórczym**.

<sup>13</sup> Schumacher (1981).

<sup>14</sup> Drucker (1992), s. 53.

Choć podstawą przedsiębiorczości jest innowacyjność, to trzeba podkreślić, że nie muszą one wcale być związane z wynalazkami naukowymi, czy też nowoczesnymi technologiami. Na tej podstawie można wyróżnić kilka rodzajów przedsiębiorczości.

**Przedsiębiorczość innowacyjna (przedsiębiorca innowator)** – (Crozier<sup>15</sup>, Blaug)<sup>16</sup>, wcześniej Schumpeter, Knight, Schmookler, Drucker). Wyróżnikiem jest innowacyjność, jej „bohaterem” jest innowator, umiejący zaangażować różne grupy społecznych aktorów w dogłębne poznanie problemów i ograniczeń, w ramach których mieścić się musi każde rozwiązanie, a nie jest nim, ani inżynier, z góry znający skuteczne rozwiązania, ani polityk, który zna odpowiedź na każde pytanie, zanim jeszcze zostanie mu zadane, ani menedżer, który nieustannie powiela sprawdzone wzorce. Jeśli świadomość tego dotrze do ludzkich umysłów, wówczas odkryją oni nowe szanse i staną się gotowi do współdziałania.

Innowacja jest procesem dynamicznym. Innowacyjni przedsiębiorcy szukają zysku w różnicach kosztowych, jakie przynosi im inwestycja oraz w tzw. rencie nowości. Oczywiście osiągnięcie zysku jest potencjalne, nie ma pewności, czy przedsiębiorcy nie mylą się, a nawet jeśli mają rację, to nie wiadomo, jak ich działalność będzie przynosić zysk. Pośrednim rodzajem jest **przedsiębiorczość naśladowcza**, która odgrywa ogromną rolę w rozwoju gospodarczym świata. Niekiedy jest synonimem określenia *small business*.

Współczesnym człowiekiem, którego można nazwać *homo technologicus* ovlądnięło pragnienie nieograniczonego wzrostu innowacji, a więc tworzenia rzeczy nowych, rozwiązywania problemów, których nie daje się rozwiązać środkami zrutynizowanymi.

**Przedsiębiorczość intelektualna** – (Kwiatkowski)<sup>17</sup> polega na tworzeniu podstaw materialnego bogactwa z niematerialnej wiedzy. To sposób myślenia pozwalający na rozwój indywidualnych aspiracji przedsiębiorcy przez ćwiczenie umiejętności dostrzegania i tworzenia nowych idei i pomysłów oraz pozwalający mu dostrzegać siłę i piękno tych nowych pomysłów.

Turbulentne warunki otoczenia działalności gospodarczej wymagają od przedsiębiorców nowego sposobu myślenia i postępowania. Dobry przedsiębiorca musi posiadać dużą kulturę umysłową, jego intelekt powinien przeważać nad emocjami. Powinien także umieć wykorzystać twórczą pracę umysłu, wykorzystując do tego naukowe podstawy.

Zjawisku intelektualizacji ulega również przedsiębiorczość. Dzieje się tak dzięki rozwojowi edukacji, globalizacji, rosnącemu poziomowi wykształcenia oraz zwiększeniu roli wiedzy, które stanowią strategiczną część zasobów firmy. Zwiększa

---

<sup>15</sup> Crozier jest francuskim profesorem socjologii i członkiem *Académie des Morales et Politiques* od 1999 r. Jest też oficerem *Legii Honorowej* i dowódcą *Ordre National du Mérite*.

<sup>16</sup> Blaug obecnie mieszka w Leiden i pracuje jako profesor wizytujący w Holandii, University of Amsterdam i Uniwersytetu Erazma w Rotterdamie.

<sup>17</sup> S. Kwiatkowski jest profesorem ekonomii w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

się też znaczenie osobistych powiązań pracowników przedsiębiorstwa, a granice między firmą a jej otoczeniem stają się coraz bardziej płynne i ulegają zatarciu.

**Przedsiębiorczość technologiczna** – (Hejduk, Grudzewski). Wyróżnikiem jest decydująca rola liderów mających wykształcenie z zakresu nauk ścisłych lub pasjonujących się naukami ścisłymi. Oni mają silną motywację do wdrożenia przedsięwzięć technologicznych, powodowaną jej nowatorskim charakterem, przy mniejszej uwadze na efekty rynkowo-finansowe. Dotyczy firm wysokich technologii (przemysł kosmiczny, farmaceutyczny, IT, urządzeń radiowo-telewizyjnych i komunikacyjnych, produkcji instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych), a więc dziedzin charakteryzujących się wysoką intensywnością prac badawczo-rozwojowych (B+R).

**Przedsiębiorczość wirtualna** – (Bielecki)<sup>18</sup>. Wyróżnikiem są przedsięwzięcia realizowane w ramach cyberprzestrzeni z wykorzystaniem technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych (ICT). Organizacja wirtualna jest celowo stworzoną za pomocą Internetu tymczasową siecią niezależnych firm w celu wspólnego wykorzystania typowej dla każdej z tych firm umiejętności dla zrealizowania konkretnego przedsięwzięcia. Jest ona rozdzielona geograficznie wykorzystując do współpracy nowoczesną technologię informacyjną.

Wirtualna przedsiębiorczość może skutecznie zminimalizować niebezpieczeństwa i straty wynikające z fizycznych odległości występujących między elementami, które muszą być kontrolowane.

**Przedsiębiorczość globalna** – (Johanson, Vahlne)<sup>19</sup>. Cechą charakterystyczną jest internacjonalizacja przedsiębiorstw z sektora MSP. Firmy te wychodzą na rynki międzynarodowe głównie przez eksport, bardzo rzadko przez tworzenie filii, *joint venture*, co jest typową strategią wielkich korporacji. Przedsiębiorczość globalna pojawia się w związku z: przyspieszeniem wymiany informacji, dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii. Zmniejsza to dystans kulturowy między poszczególnymi krajami. Jej rozwojowi sprzyjają: znoszenie barier do funkcjonowania rynku ponad granicami państw (proces globalizacji), obniżka kosztów komunikacji międzynarodowej, podróży i transportu, wejście do sektora ludzi wykształconych, z dobrą znajomością języków obcych, liberalizacja wymiany handlowej.

Przedsiębiorczość globalna łączy, w pewnym sensie inne rodzaje, stwarza możliwość nie tylko działania w skali globalnej, ale też czerpania wiedzy i doświadczenia z rynku globalnego, w tym przenoszenia rozwiązań, które sprawdziły się w innych miastach, działających w podobnych warunkach.

**Przedsiębiorczość sieciowa** – (Casson)<sup>20</sup>. Wyróżnikiem jest działanie w sieci i tworzenie przedsiębiorstw sieciowych. Sieci przedsiębiorstw transnarodowych i transfer technologii wpływają na ich konkurencyjność i związki z systemami mię-

<sup>18</sup> W. T. Bielecki jest profesorem w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

<sup>19</sup> J. Johanson jest profesorem w Uppsala University (Szwecja), J. E. Vahlne jest profesorem University of Göteborg (Szwecja).

<sup>20</sup> M. Casson jest profesorem ekonomii na Uniwersytecie w Reading w Anglii.



dzynarodowego biznesu. Firma, łącząca klientów i dostawców, którzy nie mogą w inny sposób kontaktować się ze sobą staje się bardziej konkurencyjna na rynku.

**Przedsiębiorczość akademicka** – jest najnowszym rodzajem przedsiębiorczości. Cechami wyróżniającymi ją są: skatalogowanie, udostępnienie i transfer wiedzy oraz wyników badań z nauki do gospodarki, która wytwarza na ich podstawie produkty i usługi użyteczne społecznie. Przede wszystkim polega na wykorzystaniu wiedzy i wyników badań naukowych w działalności gospodarczej przez ich bezpośrednich twórców, wynalazców. Są to także wszelkie inne formy aktywności środowiska akademickiego – uczelni wyższych przejawiające się w tworzeniu warunków pozwalających na wykorzystanie wiedzy w gospodarce: staże w przedsiębiorstwach, organizacje przedsiębiorcze, itp.

**Przedsiębiorczość biedoty** (Hernando de Soto<sup>21</sup>) – można ją wyodrębnić dla krajów, w których duży odsetek ludności żyje w biedzie i ubóstwie (do takich należy Peru, stąd też inicjator przedsiębiorczości biedoty). Wówczas głównym zadaniem jest zwalczanie biedy i ubóstwa, tak aby zapewnić dochody na zakup żywności i innych niezbędnych towarów. Ten rodzaj przedsiębiorczości jest ważny dla tych ośrodków miejskich, w których oficjalnie, lub nieoficjalnie funkcjonują slumsy. Wydobyć tych ludzi z ich położenia, z pożytkiem dla nich samych, a także dla miast jest możliwe przede wszystkim przez pobudzenie i wykreowanie postaw przedsiębiorczych w tej grupie ludności. W tym miejscu można przypomnieć stwierdzenie Mahatmy Gandhiego, który uważał, że biednym tego świata nie pomoże masowa produkcja, lecz produkcja wykonywana przez masy.

**Przedsiębiorczość rodzinna** – wyodrębnia się ją ze względu na miejsce jej przejawiania, czyli rodzinę. Najważniejszą formą organizacyjną jest przedsiębiorstwo rodzinne, które szczegółowo zostanie opisane w dalszej części tekstu.

#### **4. Proces urbanizacji jako uwarunkowanie rozwoju przedsiębiorczości mieszkańców miast**

Na początku XIX w. 2,4% populacji świata zamieszkiwała miasta, przy czym w szybko urbanizującej się Anglii, odsetek mieszkańców miast wynosił wówczas 30%, a w USA 10%<sup>22</sup>. Do połowy XIX w. liczba mieszkańców miast liczących więcej niż 20 tys. wzrosła o 132%, a w pierwszej połowie XX w. o 240%. Głównym czynnikiem mającym wpływ na urbanizację było uprzemysłowienie<sup>23</sup>. W XIX w. proces ten zachodził głównie w Europie i Ameryce Północnej. Należy jednak zwrócić uwagę na zmianę charakteru miast, ich funkcji, zmiany potrzeb ludności zamieszkującej miasta, wynikających z postępu cywilizacyjnego, ale i zmian demograficznych.

<sup>21</sup> H. de Soto jest peruwiańskim finansistą, b. prezesem banku centralnego Peru.

<sup>22</sup> Giddens (2004), s. 594.

<sup>23</sup> Szczepański, Jałowiecki (2002), s. 104-105.

Na początku XXI w. najbardziej zurbanizowanymi obszarami świata były:

- Europa, w szczególności jej zachodnia część,
- Australia,
- Ameryka Południowa (Wenezuela, Urugwaj, Argentyna),
- Ameryka Północna (USA, Kanada),
- Afryka Północna i Bliski Wschód.

Najmniej zurbanizowane kraje są zlokalizowane w Afryce, zwłaszcza Wschodniej (Rwanda, Burundi) i Azji Południowej (Bhutan). W Polsce współczynnik urbanizacji wynosi 61% i wykazuje tendencję spadkową.

Według prognoz, do 2025 r. liczba ludności krajów rozwijających się osiągnie 4 mld<sup>24</sup>, a 63% ludności świata będą stanowić mieszkańcy miast.

Według szacunkowych danych, wykorzystywanych przed czterdziestu-pięćdziesięciu laty, gwałtowny wzrost ludności miał spowodować różnorakie problemy. Jednym z nich miały być kwestie intensywnego osiedlania się ludności w ośrodkach miejskich, a co za tym idzie konieczność ich gwałtownego rozwoju, w tym tworzenia nowych miast. Miało to dotyczyć także kontynentu europejskiego oraz Polski. Urbanisci obmyślali więc coraz bardziej złożone koncepcje rozwoju miast, a rozmaici futuryści snuli wizje wielopoziomowych autostrad, podziemnych, kilkukondygnacyjnych ulic w miastach, gigantycznych drapaczy chmur i rozległych blokowisk, które będą musiały otaczać miasta.

W 1970 r. przewidywano, że liczba ludności Polski osiągnie w 1985 r. pułap 40 mln, co oznaczało wzrost w stosunku do 1965 r. o ponad 8 mln. W związku z tym władze PRL postawiły sobie za cel ambitny program budowy 250 tys. mieszkań każdego roku. Tymczasem w 1988 r. ludność Polski nie osiągnęła nawet 38 mln, a w 2010 r. nieznacznie tę wartość przewyższa. Co więcej, nie tylko nie sprawdziły się prognozy dotyczące przeludnienia w miastach, ale wręcz obserwuje się proces odwrotny – zmniejszanie ludności miast. W związku z tym można postawić pytanie: czy do dobrze, czy źle dla rozwoju miast?

Według prognoz GUS w ciągu najbliższych 25 lat liczba ludności Polski zmaleje o ponad 2 mln, z tym że liczba ludności miast ma spaść o ok. 2,5 mln, a liczba ludności obszarów wiejskich wzrosnąć ok. 0,5 mln. Do 2035 r. polskie miasta mogą stracić średnio do 10% obecnych mieszkańców. Z samego woj. śląskiego, najsilnie zurbanizowanego i mającego względnie największą liczbę ośrodków miejskich, ma ubywać prawie 600 tys. mieszkańców, co stanowi prawie dwa razy tyle, ile dziś liczy ludność Katowic. Województwo łódzkie ma stracić ok. 360 tys. ludności. Łódź i wiele przemysłowych miast Górnego Śląska, ale także Szczecin i Kielce mają stać się najbardziej poszkodowanymi miastami w tym procesie „wyludniania”.

Przedstawione prognozy nie zaskakują jednak socjologów. Wskazują oni, że „ucieczka” ludności ze wsi do miast, będąca w dawnych latach synonimem awansu

---

<sup>24</sup> Węclawowicz (2003), s. 61.

społecznego, zaczęła wyhamowywać już w końcu lat 80., ustabilizowała się w latach 90., aby po 2000 r. zamienić się w odwrotny trend. Wtedy to znaczna masa ludności wchodzącej w wiek poprodukcyjny zaczęła coraz częściej powracać na wieś, realizując swoje marzenia o spokojnej starości i emeryturze spędzonej z dala od miejskiego zgiełku. Jednak z miast wyjeżdżali nie tylko emeryci z wyższych warstw klasy średniej, ale od końca lat 90. także coraz częściej ludzie młodzi, którzy zamiast zakupu drogiego mieszkania w centrum wielkiego miasta, w środku smogu i hałasu komunikacyjnego, wybrali przysłowiowy domek z ogródkiem – własną inwestycję budowlaną poza miastem. Nie bez znaczenia jest też to, że od lat 80. stopniowo wzrastała świadomość ekologiczna społeczeństwa.

Ważną przesłanką zmniejszania się liczby ludności miejskiej jest ograniczenie zatrudnienia w przemyśle, które w latach 50.-70. przyciągało do dużych miast sporą grupę ludności wiejskiej czy małomiasteczkowej. Dziś, gdy w wielu polskich miastach kolejne zakłady przemysłowe upadają, powoduje to zanik miejsc pracy. Przykładów pustoszenia osiedli budowanych pod potrzeby konkretnego zakładu pracy jest wiele. Na przykład zbudowane na przełomie lat 50. i 60. osiedle Hetmańskie w Poznaniu, które miało zaspokajać potrzeby mieszkaniowe pracowników wielkich Zakładów HCP – Hipolita Cegielskiego w Poznaniu, dziś coraz częściej zamieszkałe jest przez studentów, wynajmujących mieszkania w okresie nauki w szkołach wyższych (w Poznaniu studentów jest najwięcej w przeliczeniu na mieszkańca w stosunku do innych miast uniwersyteckich). Podobne zjawiska można zaobserwować w krakowskiej Nowej Hucie, na osiedlu fabrycznym przy hucie w Kielcach – Białogonie czy na osiedlach w Gdańsku zamieszkałych przez ludność tamtejszych zagrożonych zakładów wielkoprzemysłowych.

Dzisiejsza sytuacja wielu miast europejskich, w tym także polskich pokazuje, jak bardzo ludzkie prognozy mogą odbiegać od przyszłej rzeczywistości. Wydaje się, że zahamowanie nadmiernego napływu ludności do miast ma też swoje pozytywne cechy. Wobec niedostatecznej liczby mieszkań, miasta nie stają się przeludnionymi i mają większą szansę na rozwój zrównoważony.

## **5. Przedsiębiorstwo rodzinne jako forma przedsiębiorczości<sup>25</sup>**

Praktycznie rzecz biorąc, większość obecnych wielkich korporacji rozpoczynała swoją działalność od formy rodzinnej. Rodzinna forma prowadzenia działalności gospodarczej jest najstarszą zorganizowaną formą prowadzenia działalności gospodar-

---

<sup>25</sup> Szerzej na ten temat: Sobiecki (2010).

czej, a jej pierwowzorem było rodzinne gospodarstwo rolne<sup>26</sup>. Przez wieki stanowiły one jedność działalności gospodarczej z gospodarstwem domowym. Można powiedzieć, że gospodarstwo domowe i firma rodzinna, to „dwa w jednym”.

Jednak, jak do tej pory nie nastąpiło skuteczne, całkowite oddzielenie formy organizacji życia społecznego, jaką jest rodzina i gospodarstwo domowe od formy organizacji gospodarowania, jaką jest firma rodzinna. To należy ocenić pozytywnie. Nie wnikając w szczegółowe kryteria wyodrębniania rodzinnej formy gospodarowania, w skali światowej wiele z firm rodzinnych nigdy nie przestało nimi być. Zmieniają się natomiast konkretne ich formy organizacyjno-prawne.

Niezależnie od sposobu definiowania przedsiębiorstwa rodzinnego, można stwierdzić, że są one niezwykle istotnym elementem życia gospodarczego. W stosunku do przedsiębiorstw spełniających kryteria od mikro- do średnich (sektor MSP) działających w Polsce można stwierdzić, że przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce, z sektora MSP, posiadają społecznie i ekonomicznie zrównoważony układ celów prowadzenia działalności gospodarczej oraz sposób pojmowania i osiągnięcia sukcesu. Zwiększają też szanse na zatrudnienie członków rodziny. Dzięki temu przedsiębiorstwo rodzinne jest mniej podatne na kryzysy, a tym samym jest czynnikiem stabilizującym rozwój gospodarczy. Te same cechy odnoszą się do rozwoju miast.

Ten cel stanowi poważną barierę do skracania horyzontu czasowego osiągnięcia celów ekonomicznych, podejmowania ryzyka, a tym samym umożliwia tworzenie korzystnych warunków rozwoju przedsiębiorstwa w długim okresie.

Badania firm rodzinnych w Polsce z sektora MSP, przeprowadzone przez Sobieckiego i Leszczewską potwierdziły prawdziwość tezy, że w przedsiębiorstwach rodzinnych, oprócz celu ekonomicznego, czyli osiągnięcia możliwie wysokiego dochodu, bardzo ważną rolę odgrywa cel długofalowy, tj. trwanie przedsiębiorstwa. Z badań tych wynika, że **chęć osiągnięcia wysokich dochodów znajduje się dopiero na siódmej pozycji w hierarchii celów** (na pierwszej jest potrzeba spełnienia własnych marzeń i osiągnięcie niezależności). Dominującym źródłem przewagi konkurencyjnej jest, w opinii badanych firm, jakość oferowanych produktów lub usług. Jak widać, hierarchia celów podjęcia działalności w firmie rodzinnej potwierdza tezę, że zachowują one harmonię między celami biznesowymi a życiowymi.

---

<sup>26</sup> Cechami charakterystycznymi rodzinnego gospodarstwa rolnego są:

- 1) dualna orientacja właściciela na produkcję i rynek oraz na rodzinę; właściciel nie ocenia swej pozycji tylko przez pryzmat rynku widząc siebie jako część jednostki społeczno-produkcyjnej (rodziny, gospodarstwa, wsi);
- 2) rodzina i gospodarstwo wzajemnie świadczą sobie usługi, które nie znajdują wyrazu na rynku;
- 3) działalność gospodarcza prowadzona jest na własne ryzyko i odpowiedzialność; głowa rodziny jest jednocześnie przedsiębiorcą, kierownikiem i siłą roboczą;
- 4) obszar gospodarstwa rodzinnego ograniczony jest zasobami rodzinnej siły roboczej i poziomem dostępnej techniki; gospodarstwo nie zmienia swojego charakteru mimo wzrostu obszaru, jeśli nadal korzysta w głównej mierze z pracy członków rodziny.

Najważniejszym przejawami sukcesu firm rodzinnych są natomiast **satysfakcja z efektów prowadzonej działalności, zadowolenie klientów, zapewnienie bezpieczeństwa materialnego dla rodziny, poczucie przydatności dla innych i spełnienie marzeń**. Na uwagę zasługuje przedostatnia pozycja wśród przejawów sukcesu, jaką zajmuje **osiągnięcie dużych dochodów**. Na ostatnim miejscu znalazł się **wysoki poziom życia**. Wyniki odpowiedzi na to pytanie świadczą o wzrastającej zgodności interesów przedsiębiorców i klientów. Jak widać firmy rodzinne czerpią swój sukces z zadowolenia klientów. Potwierdza to postawioną tezę o społecznym i ekonomicznym równoważeniu pojmowania sukcesu przez firmy rodzinne.

Kolejnym potwierdzeniem postawionej tezy o społeczno-ekonomicznej równowadze prowadzonej działalności przez firmy rodzinne jest pojmowanie przez te firmy sposobów na sukces. Według przedsiębiorców, najważniejszym sposobem jest **odpowiedzialność za firmę**, wynikająca z chęci przekazywania jej z pokolenia na pokolenie. Jest to jednocześnie podstawowy czynnik stabilizujący rozwój firmy rodzinnej. Równie ważnymi sposobami na sukces są: **elastyczność działania i umiejętność dostosowywania się do potrzeb klientów, orientacja na potrzeby klientów**, i tym razem dostosowanie do potrzeb klienta i jego zadowolenie, przedsiębiorcy traktują, jako przejaw, ale i zarazem sposób na sukces<sup>27</sup>.

Badania nad przedsiębiorczością rodzinną i przedsiębiorstwami rodzinnymi jako najważniejszą ich formą organizacyjną są prowadzone już dość długo. Wzrost znaczenia tych badań nastąpił w ostatnich dwóch dekadach. Na całym świecie wiele ośrodków akademickich oraz instytucji pozarządowych zdaje sobie sprawę z tego, jak kluczowe dla stabilnego rozwoju gospodarczego jest zrozumienie specyfiki tego typu przedsiębiorczości i przedsiębiorstw. Od lat prowadzone są badania w celu uzyskania jak najdokładniejszego ich obrazu. Jednak w Polsce, badania nad przedsiębiorczością rodzinną nie są jeszcze szczególnie rozpowszechnione. W ostatnich latach, wraz ze zmieniającą się rzeczywistością gospodarczą w Polsce wzrosło co prawda zainteresowanie problematyką przedsiębiorczości rodzinnej – jednak prowadzone badania można uznać za incydentalne i „przy okazji”, nie zaś jako element spójnej i planowanej działalności badawczej.

Sposoby definiowania przedsiębiorczości i przedsiębiorstw rodzinnych, spotykane w literaturze przedmiotu, ewoluowały na przestrzeni lat, zazwyczaj jednak podkreśla się w nich, że przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy o dowolnej formie prawnej, w którym większość struktury własności oraz funkcja zarządzania pozostają w rękach jednej rodziny. Przegląd literatury wskazuje trzy główne kategorie kluczowych kryteriów definiowania: treść, cel i formę. Ze względu na przyjęte kryteria, wyodrębnia się wiele definicji, np. Flören w swej pracy z 2002 r. zamieszcza przegląd ponad 50 definicji<sup>28</sup>. Obecnie formułowane definicje koncentrują się, poza wymienionymi, na aspektach kultury przedsiębiorstwa rodzinnego (Chua, Chrisman i Sharma)<sup>29</sup>,

<sup>27</sup> Więcej na ten temat: Sobiecki, Leszczewska (2010).

<sup>28</sup> Flören (2002). Więcej na temat definicji przedsiębiorstw rodzinnych patrz: Kochanowska (2009).

<sup>29</sup> Chua *et al.* (2004), s. 37-54.

oraz Dreux IV i Brown<sup>30</sup>. W najnowszych definicjach powrócono do aspektu własności rodziny (Anderson i Reeb)<sup>31</sup>, (Klein i Blondel)<sup>32</sup> oraz (Littunen i Hyrsky)<sup>33</sup>.

Relacje rodzinne mogą być źródłem etycznego działania, wrażliwości na potrzeby drugiego człowieka, umiejętności pracy zespołowej, a przede wszystkim poczucia wspólnoty i lojalności<sup>34</sup>. Jedność, a przynajmniej ścisłe związki sfery życia rodziny ze sferą gospodarczą mają istotny wpływ na ścisłe powiązanie celów jednych i drugich. Cele gospodarcze (biznesowe) są podporządkowane celom życiowym, a zwłaszcza bezpieczeństwu ekonomiczno-socjalnemu rodziny w długiej perspektywie, czyli nie tylko dla jednego pokolenia, ale i dla przyszłych pokoleń.

Taki układ celów firm rodzinnych czyni je niezwykle ważnym ogniwem w całej gospodarce. Firmy rodzinne odgrywają pozytywną rolę w jej stabilnym rozwoju. Obecny kryzys finansowy, a w jego konsekwencji kryzys gospodarczy wykazał, że zasadniczą część jego przyczyn tkwi w samych firmach, skracających horyzont czasu osiągnięcia celów ekonomicznych. W konsekwencji oznacza to maksymalizowanie zysków w krótkim czasie za wszelką cenę, co prowadziło do podejmowania coraz większego ryzyka. Wysokie ryzyko w krótkim czasie umożliwiało osiągnięcie wysokich zysków, które trafiły do prywatnych kieszeni. Jednak jednocześnie, w dłuższym okresie, im podejmowane ryzyko było wyższe, tym było wyższe zagrożenie bankructwem firmy. Masowość bankructw jest przejawem kryzysu, którego koszty, niestety zostały uspołeczniane. Kosztami bankructw firmy obciążęły całe społeczeństwo, a w warunkach procesu globalizacji także cały świat.

Badania pokazały, że rodzina jest środowiskiem, które w dużej mierze sprzyja zachowaniom przedsiębiorczym. Rodzice, którzy pracują we własnym przedsiębiorstwie i utrzymują rodzinę mają bardzo duży wpływ na decyzję o założeniu i kontynuowaniu firmy rodzinnej<sup>35</sup>. Firmy rodzinne nie są skłonne do podejmowania dużego ryzyka. Warto również zaznaczyć, że wymienione cechy bardzo pozytywnie wpływają na relacje międzyludzkie, co dla mieszkańców miast jest sprawą ważną. Dobre relacje międzyludzkie budują kapitał społeczny, który stanowi bazę nie tylko rozwoju biznesu, ale i społeczeństwa.

## **6. Powszechna edukacja ekonomiczna jako uwarunkowanie rozwoju przedsiębiorczości mieszkańców miast**

Współczesna gospodarka funkcjonuje przy dominującej roli mechanizmu rynkowego. Każdy człowiek, chcąc się w niej odnaleźć, umieć się w niej „poruszać”, musi

<sup>30</sup> Dreux, Brown (1994), s. 26-35.

<sup>31</sup> Anderson, Reeb (2003), s. 1301-1328.

<sup>32</sup> Klein, Blondel (2002).

<sup>33</sup> Por. Chua *et al.* (1999), s. 19-39; Frishkoff (1995); Lyman (1991), s. 303-324; Safin (2007), s. 8-10. Więcej na temat stanu wiedzy o firmach rodzinnych patrz: Kochanowska (2009).

<sup>34</sup> *Manifest...* (2008), s. 5.

<sup>35</sup> Shapero, Sokol (1982), s. 72-90.

posiadać minimum wiedzy i umiejętności dotyczących procesu gospodarowania. Wiedza i umiejętności pozwalają lepiej zrozumieć zasady działania rynku, swoje miejsce, jako aktywnego uczestnika procesu gospodarowania. Potrzebne jest to każdemu, niezależnie od wykonywanego zawodu. Aktywnymi uczestnikami życia gospodarczego są przecież ludzie wykonujący najróżniejsze zawody i specjalizacje – naukowcy, lekarze, pielęgniarki, inżynierowie, rolnicy, nauczyciele, piekarze, górnicy, hutnicy, hydraulicy, artyści, dziennikarze, ekonomiści, menedżerowie, itd.

Wymienione kwalifikacje ogólne można nabyć właśnie w ramach realizacji powszechnego programu edukacji ekonomicznej. Dotyczy to zarówno realizowanych przedmiotów w ramach systemu szkolnego, jak i edukacji ustawicznej, wspomaganą przez organizacje przedsiębiorców i inne instytucje. Dużą rolę w tym zakresie odgrywa Narodowy Bank Polski.

Dlaczego edukacja jest tak ważna? Dlatego, że **przedsiębiorczość**, to sztuka radzenia sobie w każdej sytuacji, to często jest już sposób na życie. Specyficzna to sztuka, bo dająca się wyuczyć i wytrenować. Trzeba tylko pozytywnego nastawienia, czyli przełamania niemocy, wiary w sukces i pracy nad sobą. Przypowieść ludowa mówi: *wiara góry przewraca*. Oznacza to, jak wiele, dzięki silnej woli i pozytywnemu nastawieniu do czegoś co chce się osiągnąć, można zdziałać.

**Dziś, w związku z rosnącą rolą przedsiębiorczości stawiane jest pytanie: „czy społeczeństwo przedsiębiorczości będzie następcą państwa dobrobytu?”** Takie pytanie postawił Drucker, uznany za jednego z najwybitniejszych myślicieli naszych czasów w dziedzinie zarządzania. Dużą rolę w tym zakresie mają do odegrania samorządy, ich administracja oraz instytucje wspomagające rozwój przedsiębiorczości mieszkańców miast. Chodzi przy tym nie tyle o zarządzanie przedsiębiorczością, ile o tworzenie mechanizmów (w tym finansowania) pobudzanie i wspieranie jej rozwoju.

## Podsumowanie

Z przedstawionej analizy indywidualnej przedsiębiorczości, sprzyjającej rozwojowi miast wypływają następujące wnioski:

1. Społeczeństwu i gospodarce, instytucjom użytku publicznego i samemu biznesowi potrzebne są przedsiębiorczość i innowacje. Ich rola jest duża dlatego, że nie są czymś „totalnym”, lecz „małymi krokami”. Za jednym razem przejawiają się w nowym produkcie, za innym natomiast w zwyczaju, usłudze publicznej, sposobie działania. Jednak warunkiem rozwoju przedsiębiorczości jest swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, którą powinny zapewniać władze miejskie.
2. Innowacje i przedsiębiorczość ze swej istoty muszą być zdecentralizowane, często podejmowane *ad hoc*, niezależnie, na poziomie mikroekonomicznym.
3. Siła zachowań przedsiębiorczych polega na ich zindywidualizowaniu, a przez to pragmatyzmie, koncentracji na szansach i potrzebach, dużej elastyczności, szyb-

kości reakcji na potrzeby i zdolności samoodnawiania w społeczeństwie, gospodarce, usługach, przemyśle, obszarach wiejskich i biznesie. Co prawda planowanie, w dosłownym znaczeniu, nie przystaje do społeczeństwa przedsiębiorczego, to jednak trzeba zwrócić uwagę na to, że innowacja musi być celowa, a przedsiębiorczość trzeba wspierać. Wsparcie natomiast nie może być żywiołowe, przypadkowe, lecz zaplanowane.

4. Z potrzeby wzrostu roli przedsiębiorczości wynika konieczność edukacji. Na edukację musi stawić zarówno system oświaty, ale także każdy człowiek samodzielnie, ustawicznie.
5. Współczesna gospodarka, w tym miasto może i powinna stać się wielkim obszarem zachowań przedsiębiorczych wolnych jednostek, wolnych organizacji i związanych z nimi grup pracowników i menedżerów. W procesie rozwoju miast mamy do czynienia zarówno z drobnymi, jak i wielkimi inicjatywami. Jedne powstają w mikroprzedsiębiorstwach, inne w korporacjach transnarodowych.
6. Nie ma jedyne i najlepszego modelu, czy też rodzaju przedsiębiorczości. Ich siła tkwi w różnorodności i spontaniczności. Dominować powinna przedsiębiorczość systemowa. Jej skuteczność uwarunkowana jest wieloma czynnikami: politycznymi, prawnymi, ekonomicznymi, kulturowymi, społecznymi, psychicznymi, komunikacyjnymi, edukacyjnymi.

*Julian Tuwim uważał, że są cztery grupy ludzi:*

*Ci, co nie wiedzą, że nie wiedzą: to głupcy, unikaj ich.*

*Ci, co nie wiedzą, ale wiedzą, że nie wiedzą: to prostaczkowie, poucz ich.*

*Ci, co wiedzą, a nie wiedzą, że wiedzą: to śpiący, obudź ich.*

*Ci, co wiedzą – i wiedzą, że wiedzą – to mędrzy, idź ich śladem.*

## Literatura

- Anderson R. C., Reeb D. M., 2003, *Founding Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500*. The Journal of Finance, 58(3), s. 1301-1328.
- Bremond J., Salort M. M., 1997, *Leksykon wybitnych ekonomistów*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Chua J. H., Chrisman J. J., Sharma P., 1999, *Defining the Family Business by Behavior*. Entrepreneurship Theory and Practice, t. 32, nr 4, s. 19-39.
- Chua J. H., Chrisman J. J., Chang E. P. C., 2004, *Are Family Firms Born or Made? An Exploratory Investigation*. Family Business Review, 17(1).
- Dreux D. R., Brown B. M., 1994, *Marketing Private Banking Services to Family Businesses*. International Journal of Bank Marketing, t. 12(3), s. 26-35.
- Drucker P., 1992, *Innowacyjność i przedsiębiorczość, praktyka i zasady*. PWE, Warszawa.
- Dziewoński K. 1971, *Baza ekonomiczna i struktura funkcjonalna miast*. Prace Geograficzne, IGiPZ PAN, t. 87, Warszawa.
- Flören R. H., 2002, *Crown Princes in the Clay: An Empirical Study on the Tackling of Succession Challenges in Dutch Family Farms*. Dissertation, Universiteit Nyenrode.



- Frishkoff P. A., 1995, *Understanding Family Business: What is a Family Business?* Oregon State University, Austin Family Business Program, 15 April.
- Giddens A., 2004, *Socjologia*. PWN, Warszawa.
- Helsley R. W. 2003, *Urban and Real Estate Economics*. University of British Columbia, UBC Real Estate Division.
- Jałowiecki B., 1999, *Plaszczyzny urbanizacji*, [w:] *Spółeczeństwo i przestrzeń zurbanizowana*, A. Solecki, M. Malikowski (red.). WSP, Rzeszów.
- Karlöf B., 1992, *Strategia biznesu*. Warszawa.
- Klein S. B., Blondel C., 2002, *Ownership Structure of the 250 Largest Listed Companies in Germany*. INSEAD working paper /123/IIFE.
- Kochanowska J., 2009, *Przedsiębiorstwa rodzinne – stan wiedzy i czynniki sukcesu małych firm*. Badania statutowe KnoP, SGH.
- Lyman A., 1991, *Customer Service: Does Family Ownership Make a Difference?* Family Business Review, t. 4, nr 3, s. 303-324.
- Manifest Stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych*, Biuletyn Stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych, nr 1/2008, s. 5.
- Safin K., 2007, *Przedsiębiorstwa rodzinne. Istota i zachowania strategiczne*. Wyd. AE, Wrocław.
- Schumacher E. F., 1981, *Małe jest piękne*. PIW, Warszawa.
- Schumpeter J., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa.
- Shapero A., Sokol L., 1982, *The Social Dimensions of Entrepreneurship*, [w:] *Encyklopedia of Entrepreneurship*, C. Kent, D. Sexton, K. Vesper (red.). Prentice-Hall, Engelwood Cliffs.
- Sobiecki R. 2010, *Jak uczyć przedsiębiorców – na podstawie przedsiębiorczości rodzinnej*. Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie, nr 3.
- Sobiecki R., Leszczewska K., 2010, *Firmy rodzinne w Polsce – sposób na sukces*. CDR, Brwinów.
- Sułkowski Ł, Marjański A., 2009, *Firmy rodzinne, jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*. Poltext, Warszawa.
- Szczepański M, Jałowiecki B., 2002, *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*. Scholar, Warszawa.
- Węclawowicz G., 2003, *Geografia społeczna miast*. PWN, Warszawa.