

Jakub DROBNIK\*

## INTERDYSCYPLINARNE DETERMINANTY EFEKTYWNEGO FUNKCJONOWANIA NA RYNKU GOSPODARCZYM

DOI: 10.21008/j.0239-9415.2021.083.02

Sukcesywnie postępująca cyfryzacja i rozwijające się technologie, a z drugiej strony immanentnie skonsolidowana z nimi globalizacja rynków, od produkcyjnych, usługowych, po konsumpcyjne i finansowe, nie wykluczając w tym także kapitałów osobowych, stawiają przed pretendencjami nowych inicjatyw gospodarczych coraz bardziej wysublimowane ekspektatywy. Począwszy od skonkretyzowania modelu biznesowego, po podjęcie decyzji o doborze właściwej formy prawnej dla antycypowanej działalności, obejmują one konieczność odpowiedzi na różnorodne i dynamicznie rozwijające się wymagania formalne, rynkowe, ale także behawioralne, a nawet mentalne. Niejednokrotnie wymagania te przybierają postać imperatywu kategorycznego dla efektywnego, czyli konkurencyjnego i rentownego funkcjonowania na zróżnicowanych rynkach. Prowadzone w ciągu ostatnich dekad badania empiryczne zmieniających się predyspozycji rynków gospodarczych i jego uczestników pozwoliły prof. Teresie Łuczce wyłonić interdyscyplinarny katalog determinant. Zarówno dla pretendenta, jak również czynnego przedsiębiorcy stanowią one *sui generis vademecum* kształtowania i rozwijania niezbędnych zachowań dla skutecznego działania. W niniejszym artykule, opierając się na metodzie analityczno-deskryptywnej, podjęto zagadnienia taksonomicznej rekapitulacji i systematyzacji trzech najbardziej kluczowych determinant wyłonionych w dorobku naukowym prof. Łuczki. Są to determinanty personalne, finansowe oraz technologiczne.

**Słowa kluczowe:** zarządzanie, determinanty, przedsiębiorczość, innowacje, postawy przedsiębiorcze, rynek gospodarczy, MSP

---

\* Politechnika Poznańska, Wydział Inżynierii Zarządzania, Instytut Zarządzania i Systemów Informacyjnych, Zakład Przedsiębiorczości i Komunikacji w Biznesie. ORCID: 0000-0003-2654-7867.

## 1. WPROWADZENIE

Problematyka identyfikacji zróżnicowanego katalogu determinant skutecznego funkcjonowania we współczesnej rzeczywistości rynków gospodarczych stanowi przedmiot zintensyfikowanych badań naukowych ostatnich kilku dekad. Z jednej strony skupia się wokół wyróżnienia zasadniczych cech osobowościowych, względnie stadialnych procesów ich kształtowania, z uwagi na praktykę rynkową, niezbędnych do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej. Z drugiej wskazuje na wszystkie te elementy, które konieczne są z uwagi na wymogi praktyczne i formalnoprawne do funkcjonowania na rynku – chociażby takie jak kapitał finansowy, osobowy czy wreszcie potencjał innowacyjny. W obrębie tych badań coraz większe znaczenie przypisuje się analizom behawioryzmu społecznego uwzględniającego zdolności poznawcze i percepcyjne jednostek (oraz grup), a nadto uwarunkowania historiozoficzne, kulturoznawcze, a nawet cywilizacyjne oddziałujące na nie. Analizy te służą przedsiębiorcy do dostosowania oferty do potrzeb określonych rynków końcowych. Stąd, choć rozpatrywane są przede wszystkim w obrębie dziedzin nauk psychologicznych i socjologicznych, to jednak ze względu na ich interdyscyplinarne zastosowanie, a w końcu heterogeniczność rynków stały się również nieodłączną częścią innych nauk, w tym ekonomicznych, logistycznych czy wreszcie zarządzania. Ponadto stanowią egzemplifikację kryteriów stawianych samemu przedsiębiorcy, który chcąc skutecznie działać na rynku, winien im sprostać, a więc je zidentyfikować, sklasyfikować, a następnie podjąć i zaaplikować do kształtowanego przez siebie modelu biznesowego.

Intencją typologii owych determinant jest wyłonienie *sui generis* uniwersalnego katalogu, który powinien immanentnie cechować pretendenta działalności gospodarczej (jak również samego przedsiębiorcę). Ich praktyczna implementacja warunkuje możliwość wstąpienia na rynek, podjęcie jemu właściwych aktywności oraz skuteczne sprostanie wymaganiom kontrahenckim, konsumenckim i administracyjnym.

W swojej pracy naukowej i biznesowej prof. Teresie Łuczce udało się wyłonić interdyscyplinarny katalog determinant operatywnie koniecznych dla przedsiębiorcy we współczesnych realiach rynkowych. Stanowią one immanentnie skonsolidowane warunki *sine qua non* samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej, którymi powinien odznaczać się przedsiębiorca i które powinny być stałymi wektorami jego działalności. Niniejszy artykuł podejmuje się systematyzacji determinant personalnych, finansowych oraz technologicznych, wyłonionych z empirycznych badań sukcesywnie prowadzonych przez prof. Łuczkę w ciągu ostatnich dekad. Celem jest przeprowadzenie ich analitycznej rekapitulacji i taksonomicznej klasyfikacji pod względem kompatybilności oraz konieczności implementacji do fluktuujących i zróżnicowanych warunków gospodarczych.

## 2. DETERMINANTY OSOBOWOŚCIOWE

### 2.1. Podstawowa typologia

Analizując wieloaspektowość prowadzenia działalności gospodarczej i efektywnego funkcjonowania na zróżnicowanych, a zarazem komplementujących się rynkach, na pierwszy plan wysuwa się osoba samego przedsiębiorcy i pytanie o typologię koniecznych i przydatnych cech, którymi winien się odznaczać. W wymiarze podstawowym można je podzielić na aprioryczne oraz aposterioryczne.

Aprioryczna klasyfikacja odnosi się do typów osobowościowych leżących poza władzą wyboru jednostki. Pierwszą tego rodzaju typologię przypisuje się antycznemu lekarzowi Hipokratesowi, który już w V w. p.n.e., opierając się na obserwacji, miał wyróżnić cztery typy temperamentu, a mianowicie: sangwinistyczny, choleryczny, melancholiczny oraz flegmatyczny (Keil, 2005, s. 597). Formułując neopsychoaanalizyczną teorię typów odwołującą się do par: 1) percepcji i intuicji oraz 2) myślenia i czucia, warunkujących punkt docelowy nakierowywanej przez jednostkę energii, Carl Gustav Jung wyróżnił z kolei osobowość introwertyczną oraz ekstrawertyczną. W zasadniczy sposób oddziałują one na zachowanie, a nawet zainteresowania jednostki (Jung, 1954, § 409, s. 234). Typologizacja Junga ma charakter heterogeniczny i nie wyklucza wzajemnego przenikania się poszczególnych osobowości. W rzeczy samej rzadkością bywa, aby jednostka charakteryzowała się wyłącznie jednym typem osobowości – choć jeden będzie odgrywał rolę dominującą względem pozostałych (Diamond, 1957).

Poszczególne typy osobowości jest jednostce ontologicznie właściwy, wskutek czego jego zmiana leży poza jej systemem wolitywnym. Nie wyklucza to natomiast potencjalności oddziaływania na niego, czego nie należy utożsamiać z fundamentalną zmianą. Aprioryczne cechy, właściwe danemu typowi osobowości, pozostaną jednostce właściwe. Jednakowoż można wykształtować (*sensu stricto* wypracować) w sobie inne zachowania (czy też postawy) uznane za pożyteczne bądź konieczne z uwagi na uwarunkowania życiowe. Tego typu zachowania mają znaczenie aposterioryczne, czyli wtórne. Można je sklasyfikować na predyspozytywne oraz dyspozytywne (Peters, Sigl, Strobl, 2007). Predyspozytywne będą kompatybilne danemu typowi osobowości, przez co ich przyswajanie i praktyczna realizacja będą dla jednostki w pewnym sensie „naturalne”, a przez to łatwiejsze. Także cechy dyspozytywne wpisują się w intencjonalnie zdefiniowany kierunek rozwoju jednostki. Ich adaptacja zmierza do kauzalnego wcielania określonego rodzaju zachowań uznanych za pożyteczne bądź konieczne w zastanej sytuacji czy okolicznościach życiowych. W odróżnieniu od cech predyspozytywnych nie są jednak właściwe danemu typowi osobowości jednostki, a tym samym wykraczają poza ramy jej bezwarunkowych czy wyuczonych sposobów reakcji na rzeczywistość. Cechy dyspozytywne

stanowią świadomą i akcydentalną formę reakcji. Jako zrationalizowane i urzeczywistnione jednostka może się nimi kierować, aczkolwiek również dowolnie z nich zrezygnować.

## 2.2. Cechy osobowościowe przedsiębiorcy

W literaturze przedmiotu wśród cech, które powinny charakteryzować postawę przedsiębiorczą, najczęściej wskazuje się na determinację działania (Gano, Łuczka, 2020, s. 33) motywowaną chęcią osiągnięcia sukcesu; zdolność do abstrakcyjnego myślenia i wielowymiarowego postrzegania rzeczywistości; umiejętność reagowania na zmieniające się warunki, w tym pojawiające się okazje (Westlund, 2011, s. 3); zdolności przywódcze czy wręcz skłonności ku przewodzeniu (Wiatrak, 2003, s. 36). Nadto podkreśla się inteligencję kognitywną, zdolność planowania oraz inicjowania działań, zdolności perswazyjne, a także dyspozycyjność, kreatywność, autonomiczność oraz skłonność do podejmowania ryzyka (Piecuch, 2013, s. 39). Tej ostatniej cechy nie należy sprowadzać do lekkomyślności, karkołomstwa czy porywczowości. Choć zdolność do podejmowania ryzyka nierozłącznie będzie dotyczyć sytuacji oraz inicjatyw przyszłych i niepewnych, ale w rzeczy samej realnych. Częstokroć będą opierać się na kryteriach obiektywnych, tj. badania rynku czy analizy zachowań konsumenckich. W istocie nie narusza to samej hermeneutyki ryzyka, które niezmiennie będzie antycypować optymalny rezultat inicjowanego działania. Z uwagi na to słusznie w literaturze podkreśla się niebezpieczeństwo, że ryzyko może *a contrario* wpływać także hamująco, a nawet paraliżująco na jednostkę (Wiatrak, 2003).

Na tym miejscu konieczne staje się wprowadzenie rozróżnienia pomiędzy intencją działania opartą na ryzyku a działaniem podlegającym ryzyku (Ajzen, 1991). O ile intencja stanowi czynnik przynależący do sfery wewnętrznej o znamionach potencjalności, o tyle samo działanie stanowi praktyczne urzeczywistnienie leżących u jego podstaw intencji i związanego z tym ryzyka. W przypadku intencji immanentnie związane z nią ryzyko może funkcjonować jako czynnik demotywuujący, a w konsekwencji bariera do podjęcia inicjatywy jej praktycznej realizacji. Natomiast w sytuacji, w której jednostka podjęła się już konkretnego działania, czyli formalnego urzeczywistniania jakiegoś niepewnego przedsięwzięcia gospodarczego, kryterium ryzyka ulega stopniowości w kontekście antycypowanego sukcesu całego przedsięwzięcia oraz stadialnych etapów jego wcielania w życie. Pojedyncze etapy realizacji przedsięwzięcia głównego mogą okazać się stymulujące do podejmowania kolejnego ryzyka przez przedsiębiorcę. Zastosowanie znajdują tutaj mechanizmy psychologiczne tzw. zasady kontrastu przywołanej przez R. Cialdiniego. Sumarycznie ujmując, polega ona na tym, że w przypadku podjęcia ryzyka większego jednostce (tutaj przedsiębiorcy) łatwiej

przychodzić będzie podejmowanie stojącego w relacji do niego ryzyka mniejszego (Cialdini, 2000, s. 26-27). Innymi słowy, jeżeli została podjęta ryzykowna decyzja związana z jakimś przedsięwzięciem gospodarczym i przekroczony został etap praktycznej jej realizacji, to łatwiej będzie przychodzić podejmowanie mniejszego ryzyka, o ile stoi ono w bezpośredniej relacji do rzeczy głównej (ryzyka głównego). Prof. Łuczka wielokrotnie podkreślała zarówno pozytywne konsekwencje wypływające z istnienia owej zależności, jak również jej niebezpieczeństwa. Tutaj przedsiębiorca winien odznaczać się obiektywizmem w ocenie sytuacji i każdorazowo opierać swoje decyzje na kalkulacji, nie zaś subiektywnych odczuciach.

Niewątpliwie stymulująco na kształtowanie postaw przedsiębiorczych oddziałuje najbliższe otoczenie (Łuczka, 2007). Osoby, którym towarzyszy doświadczenie postaw przedsiębiorczych, wypływające z działalności rodziców (sposobu wychowywania), innych członków rodziny czy też przyjaciół, wykazują dużo większe zainteresowanie samodzielnym funkcjonowaniem na rynku aniżeli ci, którzy nie mają takich doświadczeń (Wach, 2015). U podstaw tego stanu rzeczy leżą bezpośrednia konfrontacja z wieloaspektowymi perypetiami wynikającymi z zarządzania przedsiębiorstwem (czy to własnym, czy cudzym) oraz korzyści finansowe. Jak dowodzą empiryczne badania prowadzone przez prof. Łuczkę na przełomie ostatnich dekad, to właśnie czynniki finansowe mają decydujące znaczenie dla podjęcia decyzji o samodzielnym prowadzeniu działalności gospodarczej. Doświadczenia najbliższego otoczenia mają tutaj znaczenie mobilizujące. Istotnych korzyści dopatrywano się nadto w większej swobodzie decydowania o swoim zatrudnieniu, zarówno w wymiarze przedmiotowym, jak i czasowym, oraz większej możliwości samostanowienia (Gano, Łuczka, 2020, s. 38). Prowadzi to do konkluzji, że przedsiębiorczość animuje dalsze postawy przedsiębiorcze. Stąd bezpośredni kontakt pretendentów biznesowych z doświadczeniem przedsiębiorców należy uznać za jeden z istotnych czynników praktycznych wpływających na kształtowanie postaw przedsiębiorczych (względnie świadomości przedsiębiorczej).

Faktycznie determinant personalny nie tylko odgrywa dominującą rolę pośród wszystkich innych, koniecznych dla efektywnego funkcjonowania na rynku gospodarczym w formie samodzielnego prowadzenia przedsiębiorstwa, ale nadto przypisać mu należy znaczenie priorytetowe. Jak słusznie podkreśla się w literaturze, a co *explicite* dowodzą badania prof. Łuczki, choć impuls gospodarczy może pochodzić z zewnątrz, to za inicjatywą *sensu stricto* zawsze stoi jednostka. W konsekwencji wszystkie inne determinanty będą bezpośrednio związane, a nawet uzależnione od potencjału drzemącego w jednostce i sposobu wykorzystania czy też kreatywnego podejmowania leżących na jej drodze przeciwności. Stąd to właśnie wielowymiarowemu formowaniu cech osobowościowych należy poświęcić szczególną uwagę, jeżeli chce się osiągnąć postawy przedsiębiorcze zdolne do efektywnego funkcjonowania na rynku gospodarczym.

### 2.3. Przedsiębiorczość kobiet

Jednym z aspektów badań naukowych, któremu prof. Łuczka poświęca szczególną uwagę, jest problematyka przedsiębiorczości kobiet. Obarczona kulturogennymi stereotypami budowy struktury społecznej traktowana była raczej jako element randomowy działalności przedsiębiorczej mężczyzn i zjawisko przygodne (Siemieniak, Łuczka, 2016, s. 15). Prace prof. Łuczki w istotny sposób przyczyniły się do odmitologizowania takiego sposobu patrzenia i ugruntowania paradygmatu personalnego zamiast płciowego (Gano, Łuczka, 2017, s. 100-103). Wyraźnie wykazały, że miarodajnym kryterium są typ osobowościowy oraz predyspozycje i dyspozycje cech przedsiębiorczych.

Intencjonalne oddziaływanie na jednostkę, celem wykształtowania owych cech, uzależnione jest od wielu czynników. Jak wskazano, istotne znaczenie ma najbliższe otoczenie jednostki – i to niezależnie od płci (Gano, Łuczka, 2017, s. 107). Badania prof. Łuczki wykazały, że znaczącą rolę w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych kobiet odgrywa *community development* (Johnson et al., 2018) oraz aglomeracja miast, z których pochodzą (Gano, Łuczka, 2017, s. 105). Nadto w odróżnieniu od mężczyzn kobiety statystycznie dużo większą wagę przywiązują do posiadania przedmiotowej wiedzy jako kryterium inicjacji samodzielnej działalności gospodarczej oraz uprzedniego posiadania koniecznych w tym celu umiejętności (Gano, Łuczka, 2020, s. 36). Wypływający z tego wniosek prowadzi do dwojakiej konstatacji. Po pierwsze, decyzje o rozpoczęciu prowadzenia działalności gospodarczej podejmowane są przez kobiety w sposób bardziej rozważny. Po drugie, gotowość – względnie skłonność – do podejmowania ryzyka jest analogicznie niższa aniżeli w przypadku mężczyzn (Łuczka, 2013, s. 166). Stanowi to pewien indyktor dla wzmożonego zainteresowania podejmowaniem raczej pracy najemnej niżli samodzielnej (Siemieniak, Łuczka, 2016, s. 21). Jednocześnie bardziej racjonalne oszacowanie potencjalności prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej oparte na wiedzy oraz zdobytych (posiadanych) umiejętnościach znacznie podnosi rokowania co do pomyślności inicjatywy. Niemniej trudno przeoczyć fakt, że przyczyna obniżonej gotowości podejmowania ryzyka inicjacji samodzielnej działalności gospodarczej – i to mimo posiadania odpowiednich kwalifikacji i umiejętności – częstokroć związana jest z mapami mentalnymi wciąż utrzymujących się stereotypów w społeczeństwie. Owe stereotypy przyczyniają się do mniejszej pewności siebie kobiet w przedmiotowym zakresie, choć coraz bardziej widoczne stają się zmiany tych tendencji (Łuczka, Rembiasz, 2016).

Potwierdzenie sukcesywnie postępujących zmian można znaleźć w aspekcie zależności między założeniem rodziny i wychowywaniem dzieci a prowadzeniem działalności gospodarczej (czy nawet wykonywaniem pracy o charakterze najemnym). Badania prof. Łuczki *expressis verbis* wykazały zmianę dotychczas rozpo-

życia ludzkiego, który szczególnie kobiety stawiał właściwie przed kierkegaardowskim bezalternatywnym *Entweder-Oder*. Obecnie założenie rodziny i wychowywanie dzieci stanowi paradoksalnie dla mężczyzn dużo większą barierę dla inicjacji samodzielnej działalności gospodarczej aniżeli dla kobiet (Gano, Łuczka, 2020, s. 39). Kładzie to kres arbitralnemu postrzeganiu społecznej roli kobiety w kontekście jej samorealizacji zawodowej, a także sztucznie kreowanych barier w postaci niemożności pogodzenia zróżnicowanych sfer życia prywatnego z zawodowym. Bynajmniej nie oznacza to braku wystąpienia przeciwności. Jednak możliwość samorealizacji w życiu prywatnym nie bywa już postrzegana jako esencjalna bariera dla życia zawodowego. Praktyka biznesowa zdaje się potwierdzać owe tendencje, a duże korporacje i przedsiębiorstwa wychodzą naprzeciw potrzebom prywatnego rozwoju swoich pracowników i ich zdrowiu psychicznemu, chociażby przez organizację zakładowych żłobków, przedszkoli itp. Oferowanie takich możliwości stanowi obecnie niejednokrotnie zasadnicze kryterium wyboru określonego przedsiębiorstwa, względnie pracodawcy (Łuczka, Siemieniak, 2016, s. 327).

Determinant personalny, *in fine*, odwołuje się do konieczności wielowymiarowego doskonalenia jednostki. U podstaw leży wykształtowanie elementarza zachowań – skądinąd przybierającego postać nawyków, które usprawniają działalność biznesową. Obejmuje to chociażby konieczność permanentnego pogłębiania wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu przedmiotu działalności przedsiębiorstwa, przez elementy wiedzy psychologicznej, zdolności komunikacyjne, zarządzania ludźmi, po elementy prawne i fiskalne. Ważnym aspektem pozostaje w tym względzie kwestia finansowania.

### 3. DETERMINANTY KAPITAŁÓW FINANSOWYCH

#### 3.1. Zdefiniowanie metod finansowania a prowadzenie działalności gospodarczej

Jednym z najistotniejszych wyzwań, z którym przychodzi się zmierzyć przedsiębiorcy, a przed którym stoi także pretendent samodzielnej działalności gospodarczej, jest zdefiniowanie źródeł i metod finansowania swojego przedsięwzięcia. Problem niniejszy przynależy *sui generis* immanentnie do natury działalności rynkowej, czyli stanowi jej nieodzowny element. Niezależnie bowiem od tego, czy osoba znajduje się w fazie planowania czy też wdrażania nowej inicjatywy bądź samodzielnie prowadzi już działalność gospodarczą, musi odpowiedzieć na pytanie o środki jej finansowania. Jak potwierdzają empiryczne badania prowadzone przez prof. Łuczkę, oprócz determinant personalnych to właśnie zdobycie kapitału finansowego postrzegane jest jako największe wyzwanie dla przedsiębiorcy (Zabierowski et al., 2012). Dla wielu pretendentów prowadzenia własnej działalności gospodarczej stanowi

wręcz zasadniczą barierę wdrożenia swojego pomysłu i częstokroć samorealizacji (Gano, Łuczka, 2020, s. 42). Świadczy o tym również najnowszy raport GEM 2020, w którym aż 81% respondentów znajdujących się na wstępnym etapie prowadzenia działalności gospodarczej wskazało na brak kapitału finansowego jako kluczowy czynnik hamujący inicjatywy gospodarcze (Taranawa et al., 2021, s. 11). 51% podkreśliło nadto inne zobowiązania finansowe, np. kredyty. Oprócz tego wskazano na: niedoszacowanie kosztów prowadzenia działalności; mało atrakcyjne oferty (np. obniżona jakość); brak motywacji połączonej paradoksalnie z chęcią szybkiego zysku; brak inwestowania w rozwój własnych umiejętności i rozwoju firmy, np. przez działalność promocyjne; brak zabezpieczenia finansowego; nastawienie na uzyskanie szybkich zysków bez wypracowanego i długofalowego modelu działalności firmy; brak innowacyjności oferowanych usług lub produktów (Kasprzak, 2008, s. 218).

Z uwagi na cechy, którymi winien charakteryzować się przedsiębiorca celem efektywnego funkcjonowania na rynku (tudzież cechy przedsiębiorcze), trudno natomiast uznać kapitał za czynnik decydujący. Choć w rzeczy samej istotny, ma on raczej znaczenie partycypujące względem determinantu personalnego. Jakkolwiek bowiem niepodobna inicjować bądź prowadzić przedsiębiorstwa bez kapitału, sposób jego pozyskania uzależniony jest od przedsiębiorcy i jego stanowczości urzeczywistnienia swojego planu biznesowego. W tym kontekście prof. Łuczka zwraca uwagę na konieczność upowszechniania wiedzy ekonomicznej na temat konstruowania planów biznesowych, szczególnie uwzględniających sposoby szacowania kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa (w tym także zobowiązań fiskalnych), na podstawie rynku (lokalnego czy globalnego), na którym działa (bądź zamierza działać), jego formy prawnej oraz charakteru produkcyjnego czy usługowego (Gano, Łuczka, 2017, s. 111). Właściwie jest to bezalternatywne dla kształtowania postaw przedsiębiorczych i realnego budowania przedsiębiorstwa (stąd determinant), o ile intencje za nim stojące mają charakter długofalowy i ewolucyjny. Istotne znaczenie będzie miało zatem także rozpowszechnianie wiedzy z dziedziny szeroko pojętych programów i sposobów pozyskiwania kapitałów finansowych, które szczególnie młodym przedsiębiorcom pozostają nieznane. Warto tutaj chociażby wskazać na Europejski Fundusz Społeczny, na znajomość wdrażanych przez Unię Europejską programów wsparcia rozwoju innowacji w handlu i przemyśle MSP (Weresa, 2012, s. 7), *venture capital* (Gebhardt, Schmidt, 2002), kredyty bankowe czy wreszcie rządowe i samorządowe programy rozwojowe.

Oparcie przedsiębiorstwa na kapitale finansowym, pozyskiwanym ze środków własnych (Robb et al., 2014, s. 4), rodzinnych bądź partnerów biznesowych, dla znacznej większości inicjatyw gospodarczych okazuje się niewystarczające, a ponadto z perspektywy możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa nisko rentowne. To samo będzie dotyczyć polegania na różnego rodzaju ulgach, zwolnieniach bądź umorzeniach podatkowych czy bezzwrotnych programach finansowych. Jak słusznie podkreśla prof. Łuczka, przypisywanie im wygórowanego znaczenia staje się w praktyce gospodarczej częstokroć przyczyną rozczarowań, a nawet frustracji,



w kontekście możliwości użycia ich jako środków reinwestycyjnych (Łuczka, Siemieniak, 2016, s. 333). O ile bowiem środki obrotowe przedsiębiorstwa pozostają ograniczone, względnie na określonym poziomie (możliwym bądź ustalonym), o tyle także zdolności ekspansywne na rynku pozostają ramowe (Łuczka, Siemieniak, 2016, s. 331). Rozwoju nie należy tutaj ograniczać li tylko do formy czy wręcz intencji monopolizacji. Obejmuje wprowadzanie nowoczesnych i koniecznych rozwiązań technologicznych usprawniających systemy pracy, wymianę informacji czy funkcje promocyjne (współcześnie będzie to m.in. posiadanie kanału YouTube, Instagrama, TikToka, Facebooka itp.). Brak przeznaczenia środków na owe rozwiązania i bazowanie na przyjętym *status quo* w swych skutkach może okazać się dla przedsiębiorstwa niebezpieczne, a nawet dekomponujące. Założenie jego statycznego funkcjonowania na rynku gospodarczym na podstawie dotychczasowego zdobytego doświadczenia jest *in genere* sytuacją żłudną i w gruncie rzeczy fikcyjną. Skoro bowiem gospodarka pozostaje dynamiczna i otwarta na innowacje i okresowe trendy, to chociażby z uwagi na podstawy działania popytu i podaży przedsiębiorca nie może pozostawać wobec nich obojętny. Chcąc efektywnie, czyli rentownie i perspektywicznie funkcjonować, przedsiębiorca musi szukać na nie panaceum i dostosowywać swoje przedsiębiorstwo do zmieniających się warunków technologicznych i rynkowych. To zaś *ipso facto* wiąże się z koniecznością podejmowania złożonych inwestycji skupiających się nie tylko na głównej działalności przedsiębiorstwa (względnie deklarowanej).

### 3.2. Wspieranie innowacyjności i rozwoju technologicznego w ramach UE

Badania w zakresie rozwoju innowacyjności i technologii stanowią jeden z priorytetów polityki rozwoju społeczno-gospodarczego UE, której deklarowanym celem jest utrzymanie konkurencyjności przedsiębiorstw państw członkowskich na rynku globalnym (Buhmann et al., 2018, s. 16). Znaczenie zależności pomiędzy zinformatywowaniem procesów funkcjonowania przedsiębiorstwa a jego zdolnością do efektywnego działania na rynkach warte było bezpośredniego wprowadzenia do porządku prawnego Unii Europejskiej. W aspekcie działań wewnętrznych znalazło to wyraz w tytule XIX *Badania i rozwój technologiczny oraz przestrzeń kosmiczna* trzeciej części Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), zaś w działaniach zewnętrznych UE w części piątej TFUE. W tym celu Unia wspiera programy badań rozwoju technologicznego i demonstracyjnego oraz wymianę i optymalizację wyników ośrodków badawczych i uniwersytetów. Podejmowane działania zmierzają do zabezpieczenia rynku wewnętrznego UE i ujednoczenia polityki eksportowej, a także budowania handlowych środków ochronnych (art. 207 ust. 1 TFUE). Wyrazem tej polityki było m.in. wdrożenie programu „Horyzont 2020” integrującego badania naukowe i innowacyjne dla partnerstw publiczno-prywatnych (PPP), innowacyjnych MSP oraz wykorzystania instrumentów finansowych. Jego kontynuatorem

jest program „Horyzont Europa” przyjęty na lata 2021-2027. Celem jest dalsze zwiększenie konkurencyjności UE oraz wzmocnienie realizacji jej strategicznych priorytetów. W ramach tego programu kontynuowany zostanie filar „Horyzont 2020” dotyczący wymiany i doskonalenia bazy naukowej (z budżetem 22 mld EUR) oraz wzrostu konkurencyjności przemysłowej (z budżetem 47,6 mld EUR). Trzeci filar programu stanowią otwarte innowacje. Ich celem jest uczynienie Europy liderem w dziedzinie innowacji tworzących rynek gospodarczy, rozwój ekosystemu innowacji oraz wzmocnienie roli Europejskiego Instytutu Innowacji i Technologii (EIT) – z budżetem 12 mld EUR. Chodzi o zwiększenie integracji przedsiębiorstw, wspieranie badań naukowych, szkolnictwa wyższego i przedsiębiorczości (Gouardères, Keravec, 2021).

27 kwietnia 2021 r. Parlament Europejski przyjął program „Horyzont Europa” i wzmocnił go dodatkowymi środkami z planu naprawy NextGenerationEU (5,4 mld EUR) oraz środkami z UE (WRF) w wysokości 4 mld EUR. Całkowity przydział środków w ramach programu „Horyzont Europa” został ustalony na 95,517 mld EUR.

Przywołany tutaj program „Horyzont Europa” stanowi z jednej strony praktyczną egzemplifikację dostępnych środków kapitałowych na finansowanie przedsięwzięć biznesowych, z drugiej natomiast pokazuje punkt ciężkości, na którym koncentrują się instytucje unijne.

Unaocznia to znaczenie determinantu kapitałów finansowych, które muszą uwzględniać wielowymiarowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa (Dobrowolski, 2011, s. 4) zarówno co do usprawnienia jego wewnętrznych i zewnętrznych procesów działania (tworzenie czy rozwój infrastruktury), jak również potencjalnej ekspansji. Rozwój innowacyjności i postęp technologiczny mają tutaj decydujące znaczenie. We współczesnych warunkach polityczno-gospodarczych przedsiębiorstwa właściwie nie mogą skutecznie funkcjonować bez uwzględnienia i wdrażania nowoczesnych technologii.

#### 4. DETERMINANTY TECHNOLOGICZNE

Korelacja pomiędzy rozwojem i efektywnym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa a rozwojem technologicznym od lat stanowi jeden z punktów ciężkości badań prof. Łuczki. Dynamika współczesnych rynków gospodarczych i poziom ich postępującej integracji – względnie wzajemnej zależności, a z drugiej strony rozwój cybernetyki właściwie czynią niemożliwym skuteczne działanie przedsiębiorstw (sektora prywatnego) bez wdrażania niezbędnych ku temu technologii. Zarówno proces, sposób, jak i zakres wdrażania mają charakter heterogeniczny, a w konsekwencji zależny od wielu zróżnicowanych czynników (Lachiewicz et al., 2010, s. 7). Systematyzując, w pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na charakter zamierzonej (czy prowadzonej) działalności gospodarczej, a uściślając, czy mamy do czynienia z przedsiębiorstwem

usługowym, czy produkcyjnym *sensu largo*. W dalszej kolejności należy zwrócić uwagę na specjalizację danego przedsiębiorstwa i dostępne, czyli powszechnie stosowane w tej materii rozwiązania oraz rozwiązania innowacyjne. Trzecim krokiem jest rynek docelowy (sektor).

W zależności od skierowania działalności przedsiębiorstwa na rynek lokalny, regionalny, państwowy, a dalej europejski czy globalny dobór technologicznych innowacji powinien być zróżnicowany (Olejniczak, Łuczka, 2016, s. 182). Pod uwagę należy wziąć poziom z informatyzowania społeczeństwa, do którego jest skierowana oferta, oraz potencjalność rozwoju w tym aspekcie. Nadto technologie, z których zwykle korzysta się w przypadku określonego rodzaju usług czy produktów oraz możliwości wprowadzenia rozwiązań nowych (inaczej będzie to wyglądać na rynkach europejskich, inaczej azjatyckich – szczególnie takich jak chiński czy japoński). Choć wśród praktyków owa kategoryzacja postrzegana jest jako *sui generis* oczywistość, jak wynika z przeprowadzonych badań empirycznych wśród pretendentów prowadzenia działalności gospodarczej wciąż w niewielkim zakresie brana jest pod uwagę.

Po czwarte, konieczne jest wprowadzenie rozróżnienia pomiędzy procesami wewnętrznymi a zewnętrznymi danego przedsiębiorstwa. W procesach wewnętrznych zastosowanie nowoczesnych technologii ma na celu usprawnienie wewnętrznych procedur działania. Mogą one dotyczyć innowacji w zakresie: produktu, procesów, organizacji, marketingu czy innych. Przykładowo mogą dotyczyć korelacji działań, komunikacji między pracownikami, aspektów przyjmowania i realizowania zamówień, obsługi klienta, bezpieczeństwa pracy, a nadto określenia standardów zarządzania i etyki pracy bądź etyki firmy (które mogą być także wykorzystane do marketingu, np. *label „fair trade”*); modyfikacji istniejących produktów lub usprawnienia jakości świadczonych usług (Lachiewicz et al., 2010, s. 6).

Co się zaś tyczy procesów zewnętrznych, to należy przykładowo wymienić kwestię relacji tudzież sposobów podtrzymywania relacji z klientem, sposobów świadczenia usług bądź dostawy towarów, kwestie związane z odpowiedzialnością prawną za wady fizyczne i prawne produktu; kształtowanie zewnętrznego wizerunku firmy i miejsca promocji – wykorzystanie w tym celu właściwych portali; udział w targach; logo, znaki towarowe itd.

Przywołane powyżej aspekty, w rzeczy samej, nie wyczerpują zróżnicowanych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa podlegających postępującej informatyzacji i zdanych na wdrażanie nowych technologii. Obrazują natomiast kompleksowość zależności technologicznych prowadzenia działalności gospodarczej, z którą winien zmierzyć się przedsiębiorca.

Jednym ze sposobów poradzenia sobie z koniecznością rozwoju technologicznego jest integracja przedsiębiorstw w ramach powiązań sieciowych, klastrowych czy wreszcie *keiretsu* (Kaszuba, Łuczka, 2013, s. 80). Nie wchodząc w konkretyzację owych struktur, warto nadmienić, że sprzyjają one wzrostowi małych i średnich przedsiębiorstw, ich produktywności, rentowności przez udostępnienie wyższego poziomu innowacji i konkurencyjności. Faktycznie oprócz korzyści niosą ze sobą

także wiele niebezpieczeństw, chociażby technologiczny izomorfizm czy wzrost kosztów pracy związanych z koniecznością wdrożenia polityk większych korporacji (Martin, Surley, 2009). Z badań rynków europejskiego, amerykańskiego i azjatyckiego, prowadzonych przez prof. Łuczkę w kontekście globalizacji, jasno wynika, że tempo wzrostu tych ostatnich, połączone z kosztami funkcjonowania, może stworzyć sytuację bezalternatywną dla tych dwóch pierwszych. Innymi słowy, aby zachować konkurencyjność, a nawet funkcjonalność względem rynków azjatyckich przedsiębiorstwa europejskie (także amerykańskie) będą zmuszone do konsolidacji, by dzięki wzajemnej wymianie innowacji i technologii móc stawić czoło gigantom z Azji. Patrząc na dynamikę wzrostu rynków azjatyckich oraz ich ekspansywny charakter, a jednocześnie znaczną homogeniczność względem przedsiębiorców zachodnich wchodzących na ich rynek wewnętrzny (Kaszuba, Łuczka, 2013, s. 81), działanie takie może okazać się jedynym możliwym rozwiązaniem. Programy UE (szczególnie „Horyzont Europa”) zorientowane na integrację przedsiębiorstw europejskich przez wymianę technologiczną i wzrost innowacyjności celem wzrostu konkurencyjności rynków europejskich nie tylko dostrzegły ten problem, ale zdają się obecnie nie mieć na nie innego aniżeli wskazane panaceum. Owe niebezpieczeństwo zostało przez prof. Łuczkę dostrzeżone już w chwili przystąpienia w 2001 r. Chin do WTO. I jak się okazuje, obawy te nie były bezpodstawne.

W tym kontekście istotnym problemem, a zarazem wyzwaniem stają się także wymogi ochrony środowiska naturalnego – szczególnie wobec przedstawionego przez UE 14 czerwca 2021 r. pakietu legislacyjnego „Fit for 55” (Matthieu, Gläser, 2021, s. 7-11). Choć świadomość konieczności ochrony środowiska przed negatywnym działaniem człowieka stanowi jeden z priorytetów polityki UE i, w rzeczy samej, służy ochronie dóbr naturalnych dla następnych generacji, owa problematyka ma zupełnie inny wydźwięk w krajach azjatyckich. Aczkolwiek pierwsze kroki w tym względzie zostały już poczynione, szczególnie w Chinach, gdzie eksploatacja zasobów naturalnych połączona z brakiem norm ochrony środowiska doprowadziła do skrajnego zanieczyszczenia wód gruntowych oraz jakości powietrza, co w pewnym sensie wymusiło zmianę polityki władz chińskich w tym zakresie. Jednak trudno o chociażby namiastkowe porównanie jej do wymogów stawianych przedsiębiorcom w krajach europejskich. Aby nie stracić zdolności konkurencyjnej, jedynym rozwiązaniem dla przedsiębiorców europejskich jest tutaj poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań oraz implementacja nowych technologii usprawniających funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Na szczególną uwagę zasługują technologie Big Data i działania związane z analizą danych; roboty przemysłowe; przemysłowy internet rzeczy; integracja technologii informatycznych i operacyjnych (IT/OT) oraz tworzenie systemów cyberfizycznych (CPS); cyberbezpieczeństwo; chmura obliczeniowa; wirtualna i rozszerzona rzeczywistość; sztuczna inteligencja; *blockchain* czy druk addytywny.

Współczesny przedsiębiorca chcący zapewnić (względnie zachować) konkurencyjność rynkową swojej firmy, a jednocześnie ją rozbudowywać nie tylko nie może pozostawać obojętny na dostępne technologie, ale powinien szukać dalszych inno-

wacyjnych rozwiązań. Wyzwania, przed którymi stoi, konsolidują jego cechy personalne z koniecznością modernizacji przez wdrażanie innowacyjnych technologii, na których realizację konieczne jest przeznaczenie (znalezienie) kapitału finansowego.

## 5. PODSUMOWANIE

Choć analiza przywołanych w niniejszym artykule determinant personalnych, finansowych oraz technologicznych w rzeczy samej nie wyczerpuje bogatego dorobku naukowego prof. Łuczki, stanowi *sui generis* fundament i *vademecum* postaw przedsiębiorczych. Opierając się na badaniach empirycznych prowadzonych sukcesywnie w ciągu ostatnich kilku dekad, z jednej strony dowiodła immanentną komplementarność determinant względem siebie, a w konsekwencji ich wagę dla efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej. Z drugiej zaś praktyczna ich implementacja na grunt procesów funkcjonowania przedsiębiorstwa pozostaje zależna od ich wzajemnej korelacji. Determinanty personalne warunkują finansowe, konieczne do rozpoczęcia i prowadzenia przedsiębiorstwa. Z kolei determinanty technologiczne będą mieć decydujące znaczenie dla zachowania konkurencyjności i ekspansywności przedsiębiorstwa. Znowuż aplikacja rozwiązań technologicznych i innowacji, właściwych danej branży rynkowej, uzależniona jest od zdolności, względnie możliwości finansowych przedsiębiorstwa, których skuteczność pozyskiwania (czy wynegocjowania) buduje na determinantach personalnych. Jak potwierdzają badania, punkt ciężkości pozostaje skupiony wokół jednostki i jej kreatywnego podejścia do rozwiązywania stojących na drodze przeciwności, a także zdolności adaptacyjnych do zmieniających się warunków rynkowych (sektorowych, lokalnych, globalnych). To zaś potwierdza konieczność interdyscyplinarnego podejścia do problematyki efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej i wdrażania odpowiednich programów nauczania tudzież szkoleń stanowiących realną pomoc dla pretendenta czy wreszcie samego przedsiębiorcy. Determinanty personalne, finansowe i technologiczne jako nieustannie towarzyszące przedsiębiorcy i wymagające jego uwagi znajdują się w jej centrum, stąd można je określić mianem *vademecum* Łuczki efektywnego funkcjonowania na rynkach gospodarczych.

## LITERATURA

- Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Buhmann, A., Łuczka, T., Pawlak, J. (2018). Rola IT Service Managera w zarządzaniu innowacjami w MSP w świetle polityki Unii Europejskiej. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 3(132), 15-27.

- Cialdini, R. (2000). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Wydawnictwo Psychologiczne.
- Diamond, S. (1957). *Personality and temperament*. New York: Harper.
- Dobrowolski, P. (2011). *Jak wspierać rozwój przedsiębiorczości? Badanie mechanizmów wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce oraz rekomendacje ich zmian*. Warszawa: Wydawnictwo Fundacji Initium.
- Gano, E., Łuczka, T. (2017). Badanie postaw przedsiębiorczych młodych kobiet. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej*, 75, 99-113.
- Gano, E., Łuczka, T. (2020). Determinanty intencji przedsiębiorczych studentów. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 16(1), 31-44.
- Gebhardt, G., Schmidt, K.M. (2002). Der Markt für Venture Capital: Anreizprobleme, Governance Strukturen und staatliche Interventionen. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 3(3), 235-255.
- Gouardères, F., Keravec, A. (2021). *Polityka w zakresie badań naukowych i rozwoju technologicznego*. Pobrano z: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/66/polityka-w-zakresie-badan-naukowych-i-rozwoju-technologicznego>.
- Johnston, K.A., Lane, A.B., Devin, B., Beatson, A. (2018). Episodic and Relational Community Engagement. Implications for Social Impact and Social License. In: K.A. Johnston, M. Taylor (Eds.). *The Handbook of Communication Engagement*. Hoboken, NJ: Wiley, 169-185.
- Jung, C.G. (1954). *Theoretische Überlegungen zum Wesen des Psychischen. Die Dynamik des Unbewussten. Gesammelte Werke 8*. Zürich, Stuttgart: Rascher Verlag.
- Kasprzak, R. (2008). Mikroprzedsiębiorstwa kobiet. Zarządzanie i rozwój. In: E. Lisowska, R. Kasprzak (Eds.). *Zarządzanie mikroprzedsiębiorstwem. Podręcznik dla przedsiębiorczej kobiety*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Kaszuba, L., Łuczka, T. (2013). Strategia budowy przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw poprzez współpracę z firmą globalną. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 102, 79-85.
- Keil, G. (2005). Hippokrates von Kos. In: W.E. Gerabek, B.D. Haage, G. Keil, W. Weger (Eds.). *Enzyklopädie Medizingeschichte*. Berlin: De Gruyter.
- Lachiewicz, S., Łuczka, T., Stawasz, E. (2010). Znaczenie i obszary badań nad innowacyjnością i konkurencyjnością małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej*, 1091(46), 5-16.
- Łuczka, T. (2007). Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. In: T. Łuczka (Ed.). *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Łuczka, T. (2013). *Makro- i mikroekonomiczne determinanty struktury kapitału w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Łuczka, T., Rembiasz, M. (2016). Badanie postaw przedsiębiorczych studentów – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne. *Horyzonty Wychowania*, 15(34), 27-47.
- Łuczka, T., Siemieniak, P. (2016). Metody finansowego wsparcia przedsiębiorczości kobiet. *Marketing i Zarządzanie*, 2(43), 325-336.
- Martin, R., Surley, P. (2009). Deconstructing Clusters. Chaotic Concept of Policy Panacea? *Journal of Economic Geography*, 3, 5-35.

- Mathieu, A., Gläser, A. (2021). *Das Fit-for-55-Paket: Startpunkt für die Umsetzung des EU-Klimazieles 2030*. Bonn: Germanwatch e.V.
- Olejniczak, K., Łuczka, T. (2016). Organizational innovations in small and medium-sized enterprises. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej*, 71, 179-189.
- Peters, M., Sigl, C., Strobl, A. (2007). Die Einstellung zum Unternehmertum aus Sicht zukünftiger Universitätsabsolventen. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 4, 291-308.
- Piecuch, T. (2013). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: C.H.BECK.
- Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor Polska 2020* (2021). Warszawa.
- Robb, A., Coleman, S., Stangler, D. (2014). *Source of Economic Hope. Woman's Entrepreneurship*. Kansas City: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Siemieniak, P., Łuczka, T. (2016). *Przedsiębiorczość kobiet. Wybrane aspekty ekonomiczne i psychokulturowe*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Wach, K. (2015). Środowisko biznesu rodzinnego jako stymulanta intencji przedsiębiorczych młodzieży akademickiej. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, XVI(7/III), 25-40.
- Weresa, M.A. (2012). *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Warszawa: PWN.
- Westlund, H. (2011). Multidimensional Entrepreneurship. Theoretical Considerations and Swedish Empirics. *Regional Science Policy and Practice*, 3(3), 2-3.
- Wiatrak, A.P. (2003). Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje. In: K. Jaremczuk (Ed.). *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*. Tarnobrzeg: Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa.
- Zabierowski, P., Węclawska, D., Tarnawa, A., Zadura-Lichota, P., Bratnicki, M. (2012). *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2011*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB.

## INTERDISCIPLINARY DETERMINANTS FOR EFFECTIVE FUNCTIONING ON THE ECONOMIC MARKET

### Summary

The successively progressing digitization and development of technologies, as well as the inherently consolidated globalization of markets – from production and services to consumers and financial, including personal, capital – create increasingly sophisticated expectations on the side of the pretenders to new economic initiatives. Starting from specifying the business model, to deciding on the choice of the appropriate legal form for their activity, they must respond to variable and dynamically developing formal, market, behavioural and mental requirements. These requirements often take the form of a categorical imperative for effective, that is, competitive and profitable, functioning in various markets. Research on the changing predispositions and dispositions of economic markets and its participants conducted over the last decades allowed Prof. Łuczka to select an interdisciplinary catalogue of determinants. For both the future entrepreneur as well as for the active entrepreneur, it constitutes a unique handbook on shaping and developing the behaviours necessary for effective

operation on the market. Basing on analytical methods, the article is a summary of the classification and systematization of the three most key determinants identified in the scientific achievements of Prof. Łuczka. They are personal, financial and IT (technological) determinants.

**Keywords:** management, determinants, entrepreneurship, innovations, entrepreneurial attitudes, economic market, SME