

Przegląd wybranych czasopism zagranicznych

François Facchini, *L'entrepreneur comme un homme prudent*, (Przedsiębiorca jako człowiek rozważny), „La Revue des Sciences de Gestion” 2007, n° 4–5 (n° 226–227), pp. 29–38, <https://doi.org/10.3917/rsg.226.0029>

W artykule zaproponowano ujednoczenie teorii ekonomicznych dotyczących pojęcia przedsiębiorcy w ramach nauk: ekonomii i zarządzania. Z jednej strony zestawiono poglądy R. Cantillona – F. Knighta – J. Schumpetera, w których przedsiębiorca jest definiowany jako osoba podejmująca ryzyko, zdolna do zarządzania niepewnością i wprowadzania innowacji. Z drugiej – sięgnięto do koncepcji J.-B. Saya – L. von Misesa – I. Kirznera, według której przedsiębiorca to zwykły człowiek, nastawiony na zysk, ale zdolny do rozsądnych decyzji biznesowych. Te dwie główne koncepcje teoretyczne zdaniem autora uzupełniają się wzajemnie. Autor konfrontuje te teorie z koncepcją roztropności prezentowanej w tomizmie.

W założeniach opracowania F. Facchini wskazuje, że pierwszym ekonomistą, który teoretycznie „zajął się” przedsiębiorcą, był R. Cantillon, XVIII-wieczny irlandzki bankier. W swojej *Rozprawie o naturze handlu w ogóle* określił cechy przedsiębiorcy, jego miejsce społeczne i funkcje. Dzieło to, chociaż napisane w latach 1716–1734, zostało opublikowane dopiero w 1755 r. Potem w nauce pojawiły się kolejne koncepcje – francuska reprezentowana przez É. Condillaca i A.-R.-J. Turgota, a następnie J.B. Saya i jego uczniów J.G. Courcelle-Seneuila, G. Tarde’a i P.P. Leroy-Beaulieu. Ta koncepcja przedsiębiorcy jest obecna w szkole austriackiej, dzięki wkładowi F. Knighta, L. von Misesa i J. Schumpetera. Autor artykułu zauważa, że pomimo licznych opracowań naukowych brakuje takich, które pozwoliłyby na rozważenie teorii przedsiębiorcy w tym, co koncepcja tomistyczna nazywa rozważnością (roztropnością). Nie chodzi o zaproponowanie w nauce ekonomii i zarządzania nowej idei przedsiębiorcy, ale o uporządkowanie istniejących poglądów. W realizacji tego projektu badawczego autor posłużył się tomistyczną teorią roztropności, według której człowiek dokonuje właściwego wyboru, gdy jest rozważny. Właściwy wybór wymaga uwzględnienia wielu możliwości, prawdopodobieństwa ich zaistnienia i podjęcia decyzji w odpowiednim momencie. Dlatego konieczne jest odwołanie się do koncepcji schumpeterowskiej, koncepcji zaproponowanej przez J.-B. Saya oraz szkoły neomisesowskiej, opracowań I. Kirznera, W. Baumola czy M. Cassona, które kontynuują wcześniejsze koncepcje teorii ekonomicznej i inspirują do dalszych badań. Niemożliwe jest bowiem oddzielenie innowacyjnej wyobraźni przedsiębiorcy od jakości jego poglądów (zdrowego rozsądku czy bycia rozważnym).

Dla uzasadnienia podjętych badań autor proponuje odwołanie do dwóch wielkich teorii przedsiębiorcy: tradycyjnej zgodnej z koncepcją Cantillona – Knighta – Schumpetera, i drugiej – tomistycznej. Pierwsza z nich: Cantillona – Knighta – Schumpetera proponuje niemal genetyczną wizję przedsiębiorcy. Przedsiębiorca rodzi się jako ryzykant (F. Knight), którego determinuje dominacja nad innymi (J. Schumpeter). W teorii zdrowego rozsądku prezentowanej przez szkoły francuską

i misesowską koncepcja przedsiębiorcy akceptowalna jest przez wszystkich. Związek między teorią francuską i austriacką przedsiębiorcy a tomistyczną teorią rozważności opiera się na znaczeniu, jakie szkoły te przywiązują do kwestii niepewności i jakości decyzyjności. J.-B. Say definiuje przedsiębiorcę na podstawie podejmowanych przez niego decyzji, a I. Kirzner na podstawie jego czujności (roztropności). Te dwie cechy odnajdujemy w tomistycznej definicji zdrowego rozsądku. Cała dyskusja o ryzyku i niepewności jest więc osadzona na poziomie decyzyjności, ale – jak doskonale pokazuje tomistyczna teoria roztropności – aby dokonać właściwego osądu, trzeba było wyobrazić sobie świat możliwości. Trzeba przenieść się w przyszłość, aby fikcja stała się rzeczywistością. Na tym etapie odnajdujemy postać innowacyjnego przedsiębiorcy w teorii J. Schumpetera.

W pierwszej części artykułu zatytułowanej *Koncepcja Cantillona, Knighta, Schumpetera* autor zwraca uwagę, że opiera się ona umiejscowieniu przedsiębiorcy z jednej strony – wobec niepewności, z drugiej – przed wyzwaniem innowacyjności. Przedsiębiorcą jest definiowany jako należący do klasy podmiotów gospodarczych zaangażowanych w rynek w świecie niepewności. Cechą wspólną wszystkich przedsiębiorców jest to, że uzyskują wszystkie środki do swojej działalności po określonej cenie i odsprzedają towary lub usługi po niepewnej cenie. Dzięki podejmowaniu ryzyka dają sobie możliwość dostępu do bogactwa i własności (mobilność społeczną). Dochodzi więc do równowagi między produkcją a potrzebami. W ten sposób odnajdujemy u R. Cantillona bliski I. Kirznerowi temat przedsiębiorcy jako siły równoważącej. Istnieje również teza, zgodnie z którą przedsiębiorca nieświadomie prowokuje kryzys społeczeństwa, faworyzując import i konkurencję między wszystkimi producentami tego wielkiego rynku, jakim jest świat. W ten sposób R. Cantillon bada temat wpływu handlu i globalizacji na systemy polityczne (nadejście demokracji) oraz stosunek do polityki (pojawienie się indywidualizmu).

F. Knight posługuje się definicją przedsiębiorcy stworzoną przez R. Cantillona i przeciwstawia dwóm typom jednostek. Pierwsze to osoby, które lubią ryzyko, a drugie to te, które go nie lubią. Tworzenie firmy oznacza akceptację ryzyka finansowego, zawodowego (brak pewności zatrudnienia), rodzinnego (poświęcanie mniej czasu rodzinie) i psychologicznego w przypadku niepowodzenia projektu (piętno porażki).

Współczesne teorie działania będą zatem oscylować pomiędzy wyborem przedsiębiorczości a pracą najemną w wyniku ekonomicznej kalkulacji prawdopodobieństwa. Nie jest to jednak zgodne z koncepcją zapoczątkowaną przez F. Knighta, który odróżniał wyraźnie ryzyko od niepewności. Rozróżnienie to występuje także u R. Cantillona, J.-B. Saya i J.G. Courcelle-Seneuila i skłania do myślenia o działaniu przedsiębiorcy nie w ryzykownym wszechświecie, ale w niepewnym świecie. Skoro to świat jest niepewny, to człowiek musi być rozważny. Roztropność w doskonale znanym świecie byłaby bowiem bezużyteczna. Wystarczyłoby zebrać informacje, aby poznać przyszłość i nie pomylić się. Przedsiębiorca jest ostrożny, ponieważ musi jak najuczciwiej ocenić swoje koszty, a także potrzeby konsumentów i ich gotowość do zapłaty. Chce wiedzieć, czy jego projekt biznesowy ma wystarczająco wysokie prawdopodobieństwo sukcesu, aby zaangażować swoje zasoby w działalność gospodarczą. W ryzykownym świecie wie, że jego błędem może być niezachowanie prawidłowego prawdopodobieństwa – innymi słowy, przeszacowanie lub

niedoszacowanie ryzyka. Z drugiej strony, w świecie niepewnym świat możliwości jest nieokreślony. Przedsiębiorca musi być wtedy przygotowany na sytuację, której sobie nie wyobrażał. Rozróżnienie pojęć ryzyko – niepewność zmusza zatem do zastanowienia się nad rodzajem błędu, który nie jest związany z błędem w ocenie prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia, ale z błędem w świecie możliwości. Przedsiębiorca wie, że nie jest w stanie sobie wszystkiego wyobrazić. Wie też, że świat jest nieprzewidywalny i przygotowuje się na to. Rozróżnienie między ryzykiem a niepewnością zapobiega modelowaniu wyboru między przedsiębiorczością a zatrudnieniem jako kalkulacji prawdopodobieństwa, ponieważ w niepewnym świecie świat możliwości nie jest dany. Nie jest zatem możliwe przypisanie prawdopodobieństwa wygranej do każdego scenariusza. Przyłączenie się do projektu przedsiębiorczego innej osoby może być bardziej ryzykowne niż podążanie własną drogą. Czynniki wpływające na zyski z jego wyborów są częściowo nieprzewidywalne. To właśnie rozróżnienie łączy F. Knighta z tradycją J.-B. Sayera, L. von Misesa i I. Kirznera, a bardziej ogólnie z tomistyczną teorią działania.

W koncepcji J. Schumpetera przedsiębiorca nie jest ryzykantem, lecz innowatorem. Oferuje nowe rynki, nowy sposób organizacji firmy lub nowe nakłady, które mogą uczynić projekty bardziej atrakcyjnymi. Przedsiębiorca jest zdefiniowany jako szczególny typ podmiotu gospodarczego. Jest liderem i przede wszystkim dominantem. Ma wyjątkową zdolność łączenia nowych zasobów. Posiada cechy innowatora i porusza się w atmosferze indywidualistycznej i racjonalistycznej. Jego zadaniem jest przełamywanie inercji tradycji i rutyny. Jest wtedy określony zarówno przez swoje własne cechy, jak i przez swoje przeciwieństwo, naśladowcę, który ma: (1) przewidywania adaptacyjne, a nie predykcyjne, (2) doświadczenia oparte na nawykach, a nie nowości i spontaniczności, (3) hedoniczne kalkulacje, a nie wizjonerską wyobraźnię, (4) rutynowe zachowania chroniące przed niepewnością, a nie innowacyjne zachowania, na które należy reagować i (5) stopniowe i powolne reakcje zamiast szybkich i kreatywnych strategii. To właśnie obecność tych innowacyjnych jednostek na rynkach powoduje zmiany i napędza proces tworzenia bogactwa i rozwoju gospodarczego. Innowacyjny przedsiębiorca, który zajmuje się biznesem, wciela w życie nowe idee. Z tego powodu ukształtowana równowaga zostaje naruszona i prowokuje sekwencję zaproponowaną przez neoklasyczną szkołę równowagi: optymalne wykorzystanie odkrycia – imitację – równowagę – nowe odkrycie. Przedsiębiorca jest zarazem źródłem cykli, jak i źródłem procesu destrukcji – twórcą, który w pewnych warunkach może wymagać polityki stabilizacji makroekonomicznej. Przedsiębiorca innowacyjny jako lider działa nie tylko w obszarze rynku. Przeciwnie, reprezentuje także zachodzące na przestrzeni lat przemiany społeczne. To on jest liderem, niezależnie od systemu instytucjonalnego: socjalizmu, kapitalizmu, demokracji czy plemienia. Jednak w XIX-wiecznym kapitalizmie rodzinnym nie będzie miał tych samych cech, co w kapitalizmie korporacyjnym początku XX wieku. W tej fazie koncentracji firm przedsiębiorca musi posiadać przede wszystkim cechy organizatora i koordynatora, aby dominować. Postać osobistego przywództwa staje się zatem przestarzała przez ewolucję kapitalizmu, który stopniowo przechodzi w kierunku mniej lub bardziej rozwiniętej formy kapitalizmu państwowego. W ten sposób można też spoglądać na teorię przedsiębiorcy państwowego. Państwo jako przedsiębiorca będzie interweniować

w branży, aby zachęcać do innowacji lub wspierać je poprzez politykę inwestycji infrastrukturalnych. Koncepcja R. Cantillona – F. Knighta – J. Schumpetera zajmuje się zatem ryzykiem, niepewnością i innowacjami. Pierwszą funkcją przedsiębiorcy jest zarządzanie niepewnością, drugą jest wprowadzanie innowacji w celu utrzymania dynamiki dostosowań rynkowych. Przedsiębiorca ma dwie cechy – nie boi się podejmować ryzyka i jest ambitny. Stara się być pierwszy. Niekoniecznie z tego powodu jest zachęcany do działania na rynku. Może też chcieć działać, wykorzystując władzę fiskalną i regulacyjną państwa. Następnie zostaje wykonawcą państwowym; postać nieobecna w dziełach szkół francuskiej i misesowskiej.

W części drugiej opracowania zatytułowanej *J.-B. Say i jego następcy: więcej niż przedsiębiorcą zarządzającym zasobami* autor zauważa, że koncepcja przedsiębiorcy J.-B. Saya jest kojarzona z postacią przedsiębiorcy zarządzającego zasobami. W ten sposób nawiązuje do poglądów A.-R.-J. Turgota, według której indywidualny przedsiębiorca był osią całego systemu produkcji i dystrybucji. Tę charakterystykę francuskiej koncepcji można bez wątplenia wytłumaczyć znaczeniem pracy według J.G. Courcelle-Seneuila, który jako kierownik przedsiębiorstwa przemysłowego napisał pierwszy *Praktyczny traktat o zarządzaniu biznesem* i był jednym z założycieli współczesnego zarządzania przedsiębiorcami w połowie XIX wieku. Poglądy te można też wytłumaczyć bardzo bliskimi powiązaniem, jakie J.-B. Say, a następnie J.G. Courcelle-Seneuil i P.P. Leroy-Beaulieu zauważyli między przedsiębiorcą a jego firmą; firma jest definiowana przez nich „[j]ako każde zastosowanie ludzkiej działalności, które polega na połączeniu użycia różnych sił dla osiągnięcia określonego celu”. J.G. Courcelle-Seneuil i P.P. Leroy-Beaulieu, wprowadzając teorię firmy, zestawiają teorię przedsiębiorcy z teorią firmy. Właśnie dlatego, że szkoła francuska została sprowadzona do wymiaru przedsiębiorcy – menedżera, G. Koolman był w stanie stwierdzić, że główną słabością teorii J.-B. Saya jest brak teorii roli przedsiębiorcy. Skupienie się na przedsiębiorcy jako koordynatorze wymagało uzupełnienia o inny aspekt – mianowicie o wymiar innowacyjności. J.-B. Say jest w tym punkcie bliższy I. Kirznerowi niż J. Schumpeterowi, ponieważ ten ostatni traktuje przedsiębiorcę jako tego, który uruchamia innowację i zrywa z dawną równowagą. Przedsiębiorcę definiuje bardziej fakt, że ma „zdrowy rozsądek” niż jego działalność zarządcza w firmie. Definicja ta łączy tradycję francuską z drugim etapem zdrowego rozsądku w tomistycznej teorii działania. Prowadzi to również do odrzucenia tezy, jakoby tradycja francuska nie uwzględniała niepewności i nowości w swojej teorii przedsiębiorcy. Aby to pokazać, wystarczy przypomnieć ogólne koncepcje przedsiębiorcy J.-B. Saya. Teoria przedsiębiorcy J.-B. Saya została opublikowana w *Traité d'économie politique* z 1803 r. oraz w *Cours Complet d'économie politique* z 1828 r. J.-B. Say utrzymuje, że główną cechą odnoszącego sukcesy przedsiębiorcy jest jego zdrowy rozsądek: „[n]ic nie może zastąpić roztropności i ducha postępowania w prowadzeniu kompanii, które w praktyce są jedynie ograniczonym osądem”. Ten duch postępowania wykracza poza racjonalną wiedzę. Żywi się wyjątkową znajomością sytuacji i jest wrodzony. Oznacza to, że każdy może być przedsiębiorcą, ponieważ każdy może dobrze ocenić konkretną sytuację rynkową. Prowadzi to również do argumentu, że przedsiębiorca nie jest tym, kto posiada kapitał. Stanowisko to znajdujemy u I. Kirznera. Rola przedsiębiorcy różni się w tym sensie od roli dostawcy kapitału. Przedsiębiorca przekierowuje zasoby do

najbardziej cenionej przez konsumentów wykorzystania. W ten sposób podczas każdej z ich decyzji prowokuje reorientację kapitału w kierunku nowych projektów i nowej dystrybucji. Od przedsiębiorcy wymaga się więc przekonania kapitalistów o zaletach jego projektu. Aby mieć zdrowy rozsądek, przedsiębiorca jest zainteresowany nauką ekonomii i zarządzania. Musi opanować sztukę przedsiębiorczości, czyli sztukę wykorzystywania kapitału i pracy w jak najbardziej użyteczny sposób. Nauka o biznesie jest nauką o sztuce powiązań i kierowania. Przedsiębiorca jest zatem tym, który kieruje i zarządza. Jest nie tylko innowatorem. To także ten, któremu udaje się delegować zadania bez wzbudzania oportunistów, dbać o pracowników, aby zwiększali wydajność pracy, i nie nadużywać kapitału. Aktywność przedsiębiorcy nie może liczyć na przetrwanie, jeśli ten wchodzi w konflikt ze swoimi pracownikami. Ważne jest więc, aby przedsiębiorca opierał swoje decyzje na znajomości wytwarzanych przez siebie produktów, na skutkach finansowych oraz na właściwej ocenie preferencji konsumentów. Musi wiedzieć, jaki produkt wyprodukować, i jak to zrobić, musi ocenić gusta konsumentów i przewidzieć ich ewolucję. J.-B. Say i J.G. Courcelle-Seneuil tworzą w ten sposób teorię tzw. uzasadnienia marketingowego. Aby wiedzieć, jak wytworzyć produkt, przedsiębiorca mobilizuje naukowców i inżynierów. Otacza się najlepszymi specjalistami i bada wykonalność swojego projektu produkcyjnego. Aby ocenić opłacalność decyzji, pierwszą informacją, jaką zbiera, jest wiedza na temat kosztu własnego. „Znajomość ceny kosztu [...] musi być podstawą wszystkich kalkulacji przedsiębiorcy, wszelkiego rozumowania, na którym może on opierać swoje działania: bez wątplenia jest to wiedza, którą należy zdobyć i posiadać”. Księgowość to szczególnie ważny element sztuki biznesowej, ponieważ wpływa na wybory produktywnej kombinacji. J.G. Courcelle-Seneuil otwiera w ten sposób przestrzeń zamkniętą przez teorię szkoły równowagi produkcji i nie zapomina o powiązaniu strategii przedsiębiorcy i zarządzania firmą. Przypomina, że przedsiębiorca „[m]usi obliczyć koszty powstałe w wyniku wytworzenia produktu [...] Nie może podejmować się jego wytwarzania [...] tylko wtedy, gdy może rozsądnie oczekiwać, że jego wartość będzie wystarczająca na pokrycie wszystkich kosztów produkcji”. Aby mieć zdrowy rozsądek, przedsiębiorca może skorzystać z prac ekonomii politycznej J.-B. Saya lub J.G. Courcelle-Seneuila. Służył temu *Katechizm ekonomii politycznej* oraz kursy ekonomii przemysłu w Conservatoire des Arts et Métiers, a także otwarcie pierwszej prywatnej szkoły biznesu w 1819 r. Francuska tradycja zapoczątkowana przez J.-B. Saya kładzie więc nacisk zarówno na wspólną rolę „ducha postępowania”, jak i na znajomości procesów przemysłowych w sukcesie przedsiębiorstw. Koncepcja zapoczątkowana przez J.-B. Saya jest podwaliną pewnej formy industrialnego pozytywizmu, który zastąpiłaby przedsiębiorcę menedżerami wyszkolonymi w naukach o zarządzaniu i naukach ścisłych. Przesłanie tradycji francuskiej jest więc takie, że trzeba opierać się na nauce, ale przede wszystkim na swoim wyczuciu biznesowym oraz doświadczeniu. Tradycja francuska ma więc zniuansowane stanowisko, które jednak może prowadzić do przekonania, że nauki o biznesie można się nauczyć i że można by się nauczyć zdrowego rozsądku. Nie jest jednak to możliwe, ponieważ – jak doskonale pokazuje tomistyczna teoria roztropności w niepewnym wszechświecie – nie można polegać wyłącznie na wiedzy o przeszłości. Trzeba też umieć wyobrazić sobie przyszłość i wdrożyć ją we właściwym czasie. Konieczne

jest zatem rozwinięcie jego wycucia dla poszczególnych sytuacji analizy w celu ograniczenia błędu oceny i niepowodzenia. W ten sposób, poprzez zdrowy rozsądek, szkoła francuska porusza tak ważne tematy jak błąd i niepewność. Przedsiębiorca w tradycji francuskiej nie może z tego powodu ograniczać się do przedsiębiorcy jako menadżera zasobów. Przeciwnie, jest osobą, która kieruje się roztropnością w sprawach terażniejszych i przyszłych.

Część trzecia artykułu nosi tytuł *Koncepcja Misesa – Kirznera, spadkobierczyni tradycji francuskiej*. Koncepcja ta jest bardzo bliska tradycji francuskiej i poglądom J.-B. Saya. Ma jednak tę zaletę, że aktualizuje francuską tradycję i uogólnia jej wyniki poprzez natychmiastowe zdefiniowanie przedsiębiorcy jako „aktora”. Łączy zatem, w tym samym dyskursie, trzy funkcje przedsiębiorcy – tego, który zarządza ryzykiem, tego, który organizuje działalność, oraz tego, który wprowadza innowacje (J. Schumpeter). Rozszerza również teorię zdrowego rozsądku, definiując przedsiębiorcę na podstawie jakości jego czujności (roztropności). Przedsiębiorca jest ściśle powiązany z działaniem. Jest w tym stwierdzeniu zarówno wielka ogólność, która może zaszkodzić jego zakresowi poprzez trywializację działania przedsiębiorcy, jak i wielka głębia, ponieważ odrzuca ideę szczególnej jakości przedsiębiorcy obecną u A.-R.-J. Turgota i J. Schumpetera i umieszcza teorię przedsiębiorcy w ramach ogólnej teorii działania. Z tego powodu prowadzi do teorii roztropności, która jest filozofią działania w niepewnym wszechświecie.

Definiując przedsiębiorcę jako tego, który szybciej niż tłum wykorzystuje niewykorzystane jeszcze na rynkach okazje do zysku, teoria L. von Misesa uogólnia schumpeterowską teorię innowacyjnego przedsiębiorcy i przywraca chronologię zdarzeń, wskazując, że przed każdą zmianą techniczną przedsiębiorca musiał zrozumieć, że używając nowej technologii, może wykorzystać niewykorzystaną okazję do zysku. Przedsiębiorca jest tym, który wprowadza nową wiedzę, ale podczas gdy J. Schumpeter redukuje wiedzę wyłącznie do wiedzy technologicznej, L. von Mises i I. Kirzner rozszerzają tę wiedzę na całą eksperymentalną wiedzę o czasie i miejscu zgromadzoną przez agentów podczas ich istnienia. Właśnie dlatego, że wiedza zmobilizowana przez przedsiębiorcę może być całkowicie banalna i znana wszystkim. Czujność (roztropność) możliwości zysku staje się zatem znakiem rozpoznawczym przedsiębiorcy. Przedsiębiorca jest wyczulony na trzy rodzaje zysków: zyski z innowacji, zyski z podejmowanych decyzji i zyski ze spekulacji. Każdy zysk odpowiada zatem pewnemu wzorcowi przedsiębiorcy: innowacyjnego przedsiębiorcy J. Schumpetera, przedsiębiorcy podejmującego ryzyko I. Kirznera i przedsiębiorcy-pośrednika I. Kirznera. Przedsiębiorca (decydujący) jest innowatorem, widzi zysk i podejmuje ryzyko jego przejęcia. Czujność lub ostrożność to postawa odkrywania niedostrzeganych możliwości zysku. Pojęcie to zostało zaproponowane przez I. Kirznera w celu zdefiniowania natury przedsiębiorcy, a tym samym uszczegółowienia idei misesowskiej, zgodnie z którą przedsiębiorca jest tym, który ma bystrzejsze oko niż tłum. Jej głównym celem jest udzielenie odpowiedzi na fundamentalne dla ekonomii i zarządzania pytanie, w jaki sposób przedsiębiorca rozpoznaje okazję do zysku na rynkach. Niewątpliwie przydatne jest zapoznanie metody maksymalizacji zysków, ale nadal konieczna jest umiejętność ich identyfikacji. Roztropność to cecha, która pozwala przedsiębiorcy dostrzegać możliwości zysku. Jest to wiedza o lokalizacji informacji i jej wykorzystaniu. Te

obserwacje pozwalają I. Kirznerowi argumentować za J.-B. Sayem, że przedsiębiorca nie musi być kapitalistą. Zamiast tego ma za zadanie przekonać właścicieli kapitału, aby pożyczili mu kapitał, aby konkretnie wykorzystali dostrzeżone przez niego możliwości. Przedsiębiorca może w tych warunkach być sfrustrowany brakiem kapitału i/lub trudnościami w dostępie do niego, ale „[o]dkrycie możliwości zarobku oznacza odkrycie czegoś, co można zdobyć za darmo”. Czujność jest niedroga, ale realizacja wizji biznesowej wymaga kapitału, aby wykorzystać różnicę cen. Funkcja przedsiębiorcy jest więc odizolowana od funkcji producenta. Przedsiębiorca ma wizję biznesową. Producent realizuje tę wizję. Identyfikacja możliwości zysku nie jest zatem kosztowna (bezkosztowa). Pozwala to I. Kirznerowi potwierdzić, że czujność nie jest zasobem jak każdy inny. Jest to główna cecha przedsiębiorców. Czujność to postawa wobec rynku, którą przedsiębiorcy (zarządcy) przyjmują lub nie.

Czwarta część opracowania dotyczy wykorzystania tomistycznej teorii roztropności do ujednoczenia teorii przedsiębiorcy. Koncepcja I. Kirznera dotycząca czujności (roztropności) była przedmiotem krytyki od czasu jej publikacji w 1973 r. w *Competition and Entrepreneurship* i nadal podlega krytyce. R. Koppl, P. Lewin czy Y.B. Choi kwestionowali aktualność i użyteczność tego pojęcia. R. Koppl uważa, że pojęcie to pozostaje nieuchwytnie. Y.B. Choi podziela to stanowisko, wyjaśniając aluzyjny charakter pracy I. Kirznera nad pojęciem czujności przez odrzucenie psychologii. H. Hazlitt w 1974 r. i M. Rothbard w 1985 r. uznali, że pojęcie czujności nie jest w stanie wyjaśnić znaczenia posiadania zasobów w decyzji o podjęciu się przedsięwzięcia. J. High w 1982 r. i L. White w 1976 r. uważali, że przedsiębiorca nie jest po prostu czujny. Musiał też wykazywać się wyobraźnią i zdolnością do wyrobienia sobie dobrej oceny. P. Lewin w 2002 r. kwestionuje aktualność pojęcia, którego – jak uznaje – pochodzenia nie da się wyjaśnić i dołącza do H. Demsetza, który w 1983 r. utrzymywał, że jeśli zysk nie wynikał ze świadomego zamiaru, zgodnie z którym przedsiębiorca poświęcił czas i środki, to zidentyfikowanie szansy na wygraną było po prostu łutem szczęścia. W ocenie autora opracowania wszystkich tych krytycznych opinii można było jednak uniknąć, gdyby ich autorzy, a zwłaszcza I. Kirzner, osadzili swoje teorie w tradycji francuskiej i wpisali postępowanie przedsiębiorcy w tomistyczną teorię roztropności. J.-B. Say twierdzi, że „[p]ołączenie cech i talentów, które są niezbędne do prosperowania i utrzymania jedynie przedsiębiorstwa przemysłowego, daje nadzieję na monopol na korzyść ludzi, którzy są w stanie ją począć, ukształtować i poprowadzić. Ci, którym brakuje roztropności i oświecenia, nie konkurują długo z tymi, którym je zapewnia”. Roztropność u J.-B. Saya nie odnosi się wprost do pojęcia roztropności filozofii tomistycznej, ale zasadnicza rola, jaką niepewność odgrywa w jego teorii przedsiębiorcy, jak również jej konsekwencje dla wiedzy, którą przedsiębiorca musi zmobilizować, aby zbliżyć się do właściwej decyzji, pozwalają nam spostrzec, że koncepcje te wiążą się. Sam Arystoteles utrzymywał, że ekonomia jest dziedziną, w której króluje szeroko pojęta roztropność. Roztropnym człowiekiem jest w swojej filozofii moralnej każdy człowiek. Jako przykład roztropnych ludzi w etyce podaje Nikomacha, Peryklesa i ludzi jego pokroju, to znaczy ludzi zdolnych do kierowania rodziną lub miastem. Ostrożny jest człowiekiem czynu. Nie jest filozofem i/lub naukowcem, co pozwala na nawiązanie już do koncepcji przedsiębiorcy J.-B. Saya i I. Kirznera. Ujęcie działania przedsiębiorcy w ramach działania rozważnego umożliwi zatem wpisanie

przedsiębiorcy w długą historię filozofii i ekonomii, ponieważ Arystoteles, na długo przed A. Smithem, był jednym z pierwszych uczonych, którzy zainteresowali się zjawiskiem ekonomicznym.

Główną cechą przedsiębiorcy nie byłaby czujność (ostrożność), ale roztropność. Identyfikacja możliwości zysku jest zatem uważana za wynik rozważnego działania. Byłoby jednak niewłaściwe utożsamianie roztropności filozofii realistycznej z odmiennością I. Kirznera, ponieważ na przykład dla Tomasza z Akwinu roztropność jest cnotą moralną. Kieruje człowieka ku jego ostatecznemu celowi, podczas gdy dla I. Kirznera czujność umożliwia jedynie poprawienie jego błędów, czyli dostrzeżenie okazji do zysku, której nikt jeszcze nie dostrzegł. Nie oznacza to jednak, że nie ma możliwości wzbogacenia teorii przedsiębiorcy o pojęcie roztropności. Możemy nawet pokazać, że czujność (rozważność) jest tylko jednym z wymiarów roztropnego działania. Tomasz z Akwinu definiuje roztropność jako właściwą regułę postępowania. Od rozropnej osoby zależy zatem, czy będzie w stanie właściwie się zastanowić. Celem przedsiębiorcy na rynku jest wzbogacenie się lub poszukiwanie niewykorzystanych zysków. Ten cel może być ostateczny lub służyć celowi wyższemu, jak szczęście. Roztropność przedsiębiorcy jest cnotą, która zapewnia przedsiębiorcę o racji swoich decyzji. Jest to w tym sensie odpowiednik zasady optymalizacji rachunku ekonomicznego. Tyle tylko, że w przeciwieństwie do teorii racjonalności rzeczowej, arystotelesowska teoria działania przypomina nam, że istnieje kilka środków do osiągnięcia tego samego celu.

Pierwszym etapem dobrego namysłu jest wynalezienie lub wyobrażenie sobie środków, które umożliwią wzbogacenie się. Ten, kto odkryje odpowiednie środki do handlu, nazywany jest człowiekiem rozropnym. Znajdziemy tu wszystkie debaty na temat niepewności i wymyślania możliwości. Przedsiębiorca jest rzeczywiście innowatorem. Jest aktorem, który wyróżnia się spośród innych swoją wyobraźnią, poczuciem możliwości. Jeśli czujność jest rozważnym aktem, trzeba powiedzieć, że wyobraźnia i innowacja są pierwszym krokiem w tym akcie. W tym sensie słuszne jest przypomnienie znaczenia wyobraźni, jak to uczynił L. White, komentując tezę I. Kirznera z 1973 r. Przedsiębiorca to nie tylko ten, który odkrywa zyski. Jest także tym, który je sobie wyobraża. To on sprawi, że fikcja (projekt) stanie się rzeczywistością.

Przedsiębiorca nie jest jednak tylko słodkim marzycielem. Nie jest wynalazcą. Jest też człowiekiem, który ma wyczucie konkretności swoich projektów. Teoria zdrowego rozsądku przypomina o tym bardzo wyraźnie. Drugim etapem rozropnego aktu jest osąd (ocena). Rozropny człowiek wyobraża sobie świat ekonomicznych możliwości, a następnie ocenia ich szanse istnienia. Ten temat osądu jest najczęściej poruszany w literaturze. Jest to objęte teorią dobrego osądu J.-B. Sayera, jak również wkładem I. Knighta do teorii decyzji (rozdzielenie ryzyka – niepewności).

W tomistycznej teorii działania człowiek ma zdolność zdrowego rozsądku, ponieważ ma zdolność oceny stosowności swoich środków. Stara się przewidzieć okoliczności swojego działania. Ten akt dalekowzroczności zakłada znajomość przyszłości, ponieważ konieczne jest przewidzenie skutków środków zastosowanych do osiągnięcia jej celu. Przedsiębiorca na rynku stara się ocenić szanse powodzenia swojego aktu arbitrażu, spekulacji i/lub innowacji.

W obecności przyszłych ograniczeń wiedza naukowa jest bezużyteczna, a ostrożność staje się postawą konieczną. Roztropny jest więc nazywany widzącym daleko. Jest wnikliwy i widzi koleje rzeczy niepewnych. Roztropność rozkwita w tych warunkach w świecie, w którym istnieją przypadkowe przyszłości. Roztropny akt zarządza w tym sensie niepewnością nie jako fatalnością, ale jako szansą na dopasowanie się do świata, aby zmodyfikować jego ewolucję na swoją korzyść. Awaryjność nie powinna być traktowana jako problem. To warunek działania. To dlatego, że świat nie jest ani zdeterminowany, ani całkowicie przypadkowy, ludzie wykorzystują swoje zdolności rozważnie. To dlatego, że sytuacja wymaga odwagi, niektórzy mężczyźni okazują się odważni. W ten sam sposób, ponieważ przyszłość jest przypadkowa, człowiek jest rozważny.

Teoria zdrowego rozsądku w niepewnym wszechświecie ma kilka konsekwencji dla teorii przedsiębiorcy. Przypomina przede wszystkim, że roztropny akt zakłada istnienie świata, który nie jest ani deterministyczny, ani przypadkowy. Ten świat w ludzkich porządkach istnieje tylko dlatego, że gwarantują go reguły gry (instytucje). Oznacza to, że w deterministycznym świecie, w którym wszystko byłoby pewne, ostrożność nie byłaby konieczna. Z tego powodu można twierdzić, że w świecie, w którym ludzie zarabialiby tyle samo niezależnie od swoich decyzji (świat deterministyczny), nie byłoby powodu do ostrożności i/lub rozwijania cech pozwalających im na zdrowy rozsądek.

W niepewnym świecie nie możemy polegać wyłącznie na nauce. Znajomość przeszłości nie jest antidotum na błędy, ponieważ przyszłość nie jest prostą reprodukcją przeszłości. Można wtedy wejść w świat, aby zmodyfikować go na swoją korzyść. Podobnie jak w przypadku J.-B. Saya rozsądne jest zmobilizowanie całej wiedzy dostępnej na rynkach, ale nierozsądne byłoby myślenie, że możliwe jest zdefiniowanie niezawodnej metody określania zysków. Przedsiębiorca musi być zawsze gotowy na dostosowanie się do przyszłego świata, którego nie przewidział. Bycie racjonalnym nie polega już na przewidywaniu wszystkiego, co się wydarzy, ale oczekiwaniu zaskoczenia, innymi słowy – na nieprzewidzeniu wszystkiego. Czujność dla zysku ma bardziej wymiar menedżerski, który J.-B. Say dobrze opisał. Przedsiębiorca to ten, który identyfikuje wzajemnie korzystne wymiany niedostrzeżone jeszcze przez innych graczy rynkowych. Konieczny jest także osąd sytuacji.

Nie wystarczy wyobrazić sobie i oceniać. Trzeba też podjąć decyzję. Zarządzanie jest trzecim aktem rozważnego człowieka. Czynność ta polega na zastosowaniu do realizacji wyniku porady i osądu.

Troska odnosi się do człowieka rozumnego (*sollers*) i skłonного (*citus*) do wykonania tego, co musi zrobić. Decyzja jako główny akt człowieka roztropnego wyjaśnia, dlaczego Tomasz z Akwinu utrzymuje, że roztropność nie jest cnotą niewolnika jako niewolnika ani poddanego jako podmiotu. Człowiek jest zatem rozważny, ponieważ myśli, że może dowodzić; innymi słowy, poprzez swoje działanie może wykorzystać istnienie przyszłych ewentualności, wyobrażając sobie środki, które umożliwią mu osiągnięcie jego celów. Ten trzeci wymiar roztropnego działania ma również kilka konsekwencji. Przypomina, że nie wystarczy wyobrazić sobie i ocenić istnienie szansy. Człowiek musi uwierzyć, że może wejść w świat, aby zmodyfikować go na swoją korzyść. Musi znajdować się w sprzyjających psychologicznych warunkach instytucjonalnych. Przywództwo zakłada, jak przypomina nam Tomasz z Akwinu, że

człowiek ma prawo działać, handlować, innymi słowy – do konkretnego czerpania zidentyfikowanych zysków.

Teoria roztropności stawia nas zatem na drodze do wolności gospodarczej jako instytucjonalnego warunku działalności przedsiębiorczej. Nie wystarczy jednak mieć prawo do działania. Konieczne jest również psychologiczne przekonanie, że to działanie może się powieść. Podejmowanie działań to nie tylko kwestia osądu, ważenia między zaletami a wadami. To także kwestia psychologiczna. Przedsiębiorca musi wierzyć, że kontroluje swoje przeznaczenie. Ten stan psychiczny jest bardzo ważny. Co więcej, zostało to w dużej mierze ponownie odkryte przez prace psychologii społecznej zapoczątkowane przez teorię poczucia własnej skuteczności. Zastosowanie tej teorii psychologicznej do badań nad przedsiębiorczością potwierdziło tezę, że przedsiębiorcy generalnie mają wysokie poczucie własnej skuteczności.

Przedsiębiorca nie może więc być bierny wobec przyszłości. Przeciwnie, musi przygotowywać przyszłość, wyobrażając sobie przyszłe światy, oceniając prawdopodobieństwo ich wystąpienia i kontrolując odpowiedni moment na zrobienie lub niezrobienie tego, co zostało wyobrażone i uznane za realne.

*Anna Trela**

<https://doi.org/10.14746/spp.2023.2.42.10>

*Anna Trela, dr, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, e-mail: anna.trela@amu.edu.pl, <https://orcid.org/0000-0002-2014-5579>.