

Michał Dudek
Uniwersytet Warszawski

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W PERSPEKTYWIE KONCEPCJI ZAKORZENIENIA DZIAŁANIA EKONOMICZNEGO

W artykule ukazano działanie ekonomiczne, jakim jest przedsiębiorczość, z perspektywy *zakorzenienia* (*embeddedness*)¹. *Zakorzenie* działania ekonomicznego stanowi jedno z podstawowych założeń teoretycznych współczesnej socjologii ekonomicznej. Idea² ta głosi, iż aktywność podmiotów w sferze gospodarczej warunkują struktury poznawcze (*cognition*) i społeczne, kultura oraz polityka. Scharakteryzowano wybrane teorie i badania, które pośrednio lub bezpośrednio odwołują się do argumentu *zakorzenienia* w rozpoczynaniu, prowadzeniu i utrzymaniu działalności biznesowej. Na podstawie przedstawionej w opracowaniu analizy idei *zakorzenienia* działania ekonomicznego stwierdzono, że należy uznać go nie tyle za spójny koncept teoretyczny, ile raczej za schemat mogący służyć jako ramy rozważań określonych zagadnień ze sfery ekonomii. Może on pełnić funkcje porządkujące, choć nie w sposób wyczerpujący, socjologiczne podejście do zjawiska działalności gospodarczej i stanowić alternatywne spojrzenie wobec szeroko pojętej orientacji ekonomicznej.

Główne pojęcia: przedsiębiorczość; zakorzenie; działanie ekonomiczne.

Institut Socjologii UW, e-mail: dudekm@is.uw.edu.pl

¹ Definicja słownikowa terminu *embeddedness* pochodzi od angielskiego czasownika *embed*, oznaczającego czynność polegającą na mocnym, trwałym osadzeniu czegoś w przestrzeni czy w obiekcie, albo uczynienie z danego elementu stałej lub ważnej części czegoś innego (Macmillan English Dictionary 2002: 452). Obecnie nie ma jednolitego stanowiska co do tego, jak należałoby tłumaczyć to słowo na język polski. Wydaje się, iż aktualnie w polskiej socjologii stosunkowo bardziej rozpowszechniło się używanie terminu *embeddedness* tłumaczonego jako zakorzenie (Morawski 2001: 31; Gardawski i inni 2006: 12). Jednak wskazuje się, że relatywnie lepszym rozwiązaniem, zarówno z perspektywy jakości przekładu, jak i poprawności teoretycznej, byłoby stosowanie słowa *embeddedness* w innych znaczeniach, np.: osadzenia (*settlement*), zanurzenia (*submergence*) czy też usytuowania (*situated*). Zgodnie z tym ujęciem, *embeddedness* rozumiane jako *rootedness*, czyli zakorzenie, nie ma tak zdecydowanych konotacji poznawczych i emocjonalnych jak osadzenie lub wbudowanie. Pierwszy sposób przekładu może względnie bardziej odnosić się do procesu biernego przejmowania przez jednostkę wartości, norm, standardów otoczenia, czyli tylko do procesów deterministycznych, w których jednostka ukazywana jest jako bierny podmiot, odbiorca owych norm, wartości (Chmielewski 2010: 51–52). Tymczasem w ujęciu socjologii ekonomicznej, w ramach której sytuuje się idea *embeddedness* podkreśla się, iż podmiot jest nie tylko zdeterminowany. W swoich działaniach kieruje się on kalkulacją oraz określonym rodzajem racjonalności, a jego działanie odbywa się w ramach i jest tylko do pewnego stopnia uzależnione od systemu społeczno-kulturowego i zasobów przez niego oferowanych (Morawski 2001: 12–13, 24). Oprócz tego otaczający jednostkę układ nie jest niezmienny. Podmiot może go przekraczać, wiązać się z innymi strukturami, wpływać na niego. Z tego punktu widzenia względnie właściwszym wydaje się dokonywanie przekładu terminu *embeddedness* jako osadzenie, usytuowanie, co jest relatywnie bardziej zgodne z założeniami przytoczonej subdyscypliny socjologii. Niemniej, uwzględniając wspomniane zastrzeżenia, w opracowaniu zdecydowano się tłumaczyć *embeddedness* jako zakorzenie, ze względu przyjęcie tego sposobu przekładu w Polsce.

² W opracowaniu zamiennie używane są określenia: idea, teoria lub argument zakorzenia.

Wprowadzenie

Na przedsiębiorczość można patrzeć z różnych punktów widzenia. Jest to zjawisko, do którego przywiązuje się dużą wagę przede wszystkim ze względu na znaczenie ekonomiczne. W tym kontekście podkreśla się zazwyczaj jego wkład w rozwój (wzrost) gospodarczy poprzez tworzenie produktów i usług nowego typu, dotąd niewystępujących na rynku. Znacząca rola przypisywana jest przedsiębiorczości również w aspekcie tworzenia nowych organizacji, decydujących o liczbie miejsc pracy w gospodarce i mogących przez to niwelować problem bezrobocia. To właśnie z powyższych względów w ramach różnych dziedzin prowadzone są naukowe analizy procesu powstawania i funkcjonowania firm. Możliwe działania na rzecz większej liczby przedsiębiorstw lub tworzenia dla nich dogodnych warunków działania, stanowią również ważne wątki nie tylko w krajowej, ale także międzynarodowej polityce sektorowej. Z racji powszechnego przyjmowania, iż przedsiębiorczość jest typowym fenomenem z dziedziny ekonomii, a zwłaszcza jej głównego nurtu rozważań, mamy do czynienia z dominacją jednostronnego sposobu, nie tylko badania naukowego, ale także potocznego interpretowania i wyjaśniania działalności gospodarczej w dyskursie publicznym. Wspieranie przedsiębiorczości jest jednym z głównych elementów programów partii politycznych, działań rządów narodowych czy strategii rozwojowych sporządzanych na poziomie Unii Europejskiej (Perren, Jennings 2005: 173–176). Można jednak postawić tezę, iż obraz przedsiębiorczości jest niepełny. Najczęściej sprowadza się on do przedstawiania opisywanego zjawiska jako czegoś samorzutnego lub zależnego od odpowiedniego sposobu kształtowania polityki makroekonomicznej oraz przepisów prawnych, czyli mówiąc ogólnie, czegoś zależnego od warunków prowadzenia działalności gospodarczej (Berger red. 1994: 13; Nasiłowski 2001: 40–41). Innym aspektem, paradoksalnie zbieżnym z dominującym wizerunkiem badania i popularnego ujmowania przedsiębiorczości, jest sprowadzanie jej tylko do poziomu jednostki. Takie podejście czyni z przedsiębiorczości fenomen wyłącznie indywidualistyczny. Innowacyjne działania, tworzenie organizacji, miejsc pracy czy wprowadzanie zmian w dotychczasowe sposoby aktywności rynkowych zależą z tego punktu widzenia od cech osobowych jednostki. W konsekwencji ponownie powstaje zawężona wizja działania przedsiębiorczego, która przedstawia stworzenie czy prowadzenie firmy jako sukces spowodowany wyłącznie niezwykłymi przymiotami charakteru i aktywnością konkretnego człowieka. Takie podejście można dostrzec chociażby w klasycznej i wpływowej wizji przedsiębiorcy autorstwa Schumpetera (1960: 104).

Niniejsze opracowanie jest próbą zaprezentowania odmiennego, od wyżej przedstawionych, podejścia do zjawiska przedsiębiorczości. Oprócz charakterystyki *zakorzenia* działania ekonomicznego i jego odniesienia do przedsiębiorczości, staram się odpowiedzieć na dwa pytania. Pierwsze z nich brzmi: czy koncepcja *zakorzenia* działania ekonomicznego w ramach socjologii jest tylko określeniem metaforycznym, czy kryje się za nią coś więcej, a więc pewna orientacja teoretyczna, zestaw względnie spójnych poglądów na temat działań człowieka w gospodarce? Drugie pytanie dotyczy kwestii, jakie ujęcie przedsiębiorczości można zrekonstruować w perspektywie koncepcji *zakorzenia* działania ekonomicznego.

Koncepcja zakorzenia działania ekonomicznego i jej ewolucja

Założenie o *zakorzeniu* działania ekonomicznego jest uważane za jedno z najważniejszych w socjologii ekonomicznej (Granovetter i Swedberg red. 2001: 8). Koncept powstał w latach czterdziestych XX wieku, ulegając od tamtego czasu daleko idącej modyfikacji i rozszerzeniu, do tego stopnia, że zaczął być wykorzystywany w ramach różnych dyscyplin nauk społecznych. Popularność tego terminu może wynikać z faktu jego usytuowania w debacie naukowej jako stanowiska osób sprzeciwiających się tzw. „absolutyzacji rynku” (Barber 1995: 388). Za twórcę idei *zakorzenia* działania ekonomicznego powszechnie uznawany jest Karl Polanyi³. Jednak w jednej ze swoich najważniejszych prac *Wielka transformacja*, gdzie po raz pierwszy używa terminu *embeddedness*, czyni to rzadko. Wspomniane jest ono między innymi w kontekście rozważań o naturze i pochodzeniu rynków. Porównując zależności między zasadami wzajemności, redystrybucji i gospodarstwa domowego a odpowiadającymi im właściwościami organizacji systemu: symetrycznością, centrycznością oraz autarkią, Polanyi przedstawia istotę działania modelu rynkowego i jego ścisłego powiązania ze zjawiskiem wymiany handlowej: „Natomiast model rynkowy, związany z właściwym mu specyficznym motywem, czyli wymianą lub handlem, może tworzyć szczególną instytucję: rynek. Ostatecznie to właśnie dlatego kontrola systemu gospodarczego przez rynek ma tak wszechogarniający wpływ na całą organizację społeczeństwa – oznacza to, że społeczeństwo zaczyna funkcjonować jako dodatek do rynku. Gospodarka nie jest zakorzeniona w relacjach społecznych – zamiast tego to relacje społeczne są zakorzenione w gospodarce. Kluczowe znaczenie czynnika ekonomicznego dla istnienia społeczeństwa wyklucza jakikolwiek inny rezultat. Kiedy bowiem system gospodarczy jest zorganizowany w ramach odrębnych instytucji, opartych na konkretnych motywach i mających specjalny status, społeczeństwo musi być ukształtowane w taki sposób, żeby system ten mógł funkcjonować na swoich własnych prawach. Tak należy interpretować znane twierdzenie, że gospodarka rynkowa może funkcjonować jedynie w społeczeństwie rynkowym” (Polanyi 2010: 70).

Według Polanyi’ego istotą modelu rynkowego, w przeciwieństwie do zasad wzajemności, redystrybucji i gospodarstwa domowego, jest zdolność do wytworzenia specyficznej instytucji – rynku, czyli miejsca, gdzie realizuje się wymiany oraz czynności kupna i sprzedaży. Sposób zorganizowania gospodarki kapitalistycznej według reguły rynkowej diametralnie zmienia kształt relacji społecznych, podporządkowując je sferze gospodarczej, doprowadzając do rozpadu więzi międzyludzkich. Działania ekonomiczne stają się niezależne od innych elementów systemu społecznego. *Zakorzenie* jest więc tu terminem wprowadzonym do podkreślenia instytucjonalnej regulacji, która wiąże rynki ze społeczeństwami, ale głównie społeczeństwami określonego typu – starożytnymi czy przedrynkowymi. Społeczeństwa

³ Wskazuje się, że jako pierwszy terminu *embeddedness* w analizach społeczno-ekonomicznych użył Richard Thurnwald w pracy *Die menschliche Gesellschaft*, na którą to również Polanyi wielokrotnie się powołuje (Beckert 2007: 7).

rynkowe, kapitalistyczne charakteryzują się odrywaniem sfery gospodarczej od sfery więzi międzyludzkich. Wydaje się, że według twórcy *Wielkiej transformacji* jest to proces trwały, lecz niemożliwy do całkowitego urzeczywistnienia: „W XIX wieku usiłowano ustanowić samoregulujący się system ekonomiczny oparty na jednej podstawowej motywacji: indywidualnym zysku. Twierdzimy, że takie przedsięwzięcie z samej swojej istoty było niemożliwe do zrealizowania” (Polanyi 2010: 320).

Odnosząc znaczenie pojęcia *zakorzenia* do całości poglądów Polanyi’ego, słowo to uznano *ex post* za odzwierciedlenie zarówno stanowiska natury etycznej autora, ale także za pewien postulat polityczny, głoszący potrzebę ustabilizowania zasad organizacji gospodarczej społeczeństwa czy wprowadzenia instytucjonalnych regulacji rynku, w szczególności w zakresie obrotu wyróżnionych przez twórcę *Wielkiej transformacji* fikcyjnych dóbr: ziemi, pracy i pieniądza (Block 2010: 28). Niezależnie od tego, należy stwierdzić, iż dla wspomnianego badacza *zakorzenie* było raczej tylko słowem służącym do oznaczenia przejawu oraz konsekwencji pewnego sposobu organizacji życia gospodarczego społeczeństw, a nie wyraźnie wyartykułowaną nazwą określonej koncepcji teoretycznej⁴.

Termin *zakorzenie*, nie tylko jako metafora, ale określenie reprezentujące pewną koncepcję badawczą czy zbiór poglądów w kwestiach ekonomicznych, głoszących zależność gospodarki od innych elementów systemu społecznego (np.: polityki, religii czy relacji społecznych), zaczęło być używane dopiero przez badaczy zainspirowanych dorobkiem węgierskiego antropologa. Ma to jednak miejsce dopiero w latach osiemdziesiątych XX wieku. Zainicjowanie tej tendencji jest powszechnie przypisywane Markowi Granovetterowi (Block 2010: 26). W artykule uważanym za programowy tekst Nowej Socjologii Ekonomicznej (NSE), Granovetter pokazuje, w jakim stopniu działanie ekonomiczne może być zakorzenione w strukturach społecznych nowoczesnych społeczeństw. Autor odwołując się do dokonań Polanyi’ego, stawia odmienną niż on tezę. Zgodnie z nią istotną część transakcji zawieranych na rozwiniętych rynkach w systemie kapitalistycznym odbywa się za pośrednictwem relacji społecznych. *Zakorzenie* działania ekonomicznego nie jest więc, jak uważa między innymi Polanyi, wyłącznie cechą społeczeństw przedrynkowych. Jego sposób postrzegania nowoczesnej gospodarki rynkowej wydaje się Granovetterowi redukcjonistyczny (Barber 1995: 401). Paradoksalnie, przyjmując autonomię rynku wobec systemu społecznego, Polanyi uznaje *de facto* prawdziwość opisanego przez klasyków ekonomii modelu człowieka (*homo oeconomicus*) i podejmowanych przez niego działań w sferze gospodarczej. Zmiany ekonomiczne postępujące od czasów rewolucji przemysłowej nie zdołały przekształcić człowieka w jednostkę autonomiczną, motywowaną i uzależnioną wyłącznie od wykalkulowanego interesu, niepoddającą się oddziaływaniu struktur społecznych (Granovetter 1985: 482). Jednak w świetle ustaleń poczynionych wcześniej Polanyi nie uważał, że w społeczeństwie kapitalistycznym gospodarka jest skutecznie czy całkowicie *wykorzeniona*. Samo-

⁴ Świadczy o tym chociażby fakt, że w innych miejscach *Wielkiej transformacji*, opisując omawiane zagadnienie wzajemnych relacji między rynkiem a społeczeństwem, Polanyi nie używa konsekwentnie terminu *embeddedness*, ale innych słów (por. Polanyi 1957: 46, 49; 2010: 56, 60).

regulujący się rynek był dla tego badacza utopią, do realizacji której, jego zdaniem, zachęcali klasycyjni ekonomiści. Dlatego węgierski antropolog nie mógł stwierdzić, jak utrzymuje Granovetter prawdziwości modelu *homo oeconomicus*.

Granovetter zauważa, iż model podmiotu (*homo oeconomicus*) przyjęty przez ekonomię klasyczną i neoklasyczną, paradoksalnie da się pogodzić z koncepcją jednostki przesocjalizowanej (*homo sociologicus*), ponieważ atomizacja człowieka w gospodarce wynika zarówno z dążenia do realizacji egoistycznego interesu, jak również z faktu zinternalizowania wzorów zachowań właściwych dla sytuacji rynkowych: „Owocna analiza ludzkiego działania wymaga wyzbycia się atomizacji, zakładanej na teoretycznych ekstremach – koncepcji człowieka niedosocjalizowanego i przesocjalizowanego. Aktorzy nie działają lub nie podejmują decyzji jak atomy poza społecznym kontekstem, ale jednocześnie nie dostosowują się w niewolniczy sposób do scenariuszy napisanych dla nich przez kategorie społeczne, które przyszło im zajmować. Ich próby działań celowych są zakorzenione w konkretnych, trwających systemach relacji społecznych” (Granovetter 1985: 487).

Uzupełnienia do schematu *homo oeconomicus*, jakie pojawiły się na gruncie nauk ekonomicznych, uwzględniające możliwość oddziaływania na niego struktur społecznych, według Granovettera, są niezadowolające. Po pierwsze, traktują one rozmaite przejawy wpływu społecznego jako elementy zewnętrzne i statyczne (np.: teoria segmentacji rynku pracy Piore czy ekonomiczna teoria zachowań ludzkich Beckera). Z tego powodu zakładają one, że działania podmiotów w gospodarce można przewidzieć, ponieważ wynikają one z ustalonych pozycji, ról, scenariuszy. Po drugie, aby rozwiązać problem przestrzegania reguł na rynkach, do klasycznej teorii ekonomii wprowadzony zostaje element instytucjonalny (umowy, polityka państwa), który jest substytutem zaufania (nowa ekonomia instytucjonalna) (Granovetter 1985: 489). Po trzecie, dla uzasadnienia występowania na rynku wysoce zorganizowanych i zhierarchizowanych organizacji (w klasycznej teorii rynku wymiany są indywidualne i samorzutne), w ekonomii wykorzystywana jest kategoria kosztu transakcyjnego.

Inny, pomijany w większości wspomnianych orientacji ekonomicznych, aspekt działania ekonomicznego wydobywa koncepcja *zakorzenienia*. Zgodnie z tą orientacją każde z działań ekonomicznych ma swoją historię i jest wyznaczone przez strukturę aktualnych (trwających) relacji społecznych (Granovetter 1985: 486–487). Zdaniem Granovettera w celu minimalizacji ryzyka jednostki na ogół preferują zawieranie transakcji biznesowych ze znanymi sobie osobami lub z osobami, z którymi współpracowały już wcześniej (odwołanie się do sieci relacji), a nie polegają tylko na zasadach zgeneralizowanej moralności czy formalnych umowach. Dodatkowo transakcje prowadzone między firmami i relacje w ich ramach mają często charakter społeczny i są zorganizowane w pewne struktury (Granovetter 1985: 499).

Choć powszechnie to Granovetterowi jako pierwszemu przypisywane jest przywołanie i ponowna popularyzacja koncepcji *zakorzenienia*, jej interpretacja przez amerykańskiego socjologa nie spotyka się z jednoznacznie pozytywną recepcją. Podnoszony jest zarzut zawężającej wykładni. Przedstawiony przez tego autora sposób rozumienia idei *zakorzenienia*, sprowadzający się do stwierdzenia, że większość działań ekonomicznych realizuje się w interpersonalnych sieciach relacji, nie

uwzględnia znaczenia innych elementów systemu społecznego. Twierdzi się, że struktury społeczne są dla Granovettera *de facto* tylko sieciami. W opisywanej interpretacji nie ma więc miejsca na czynniki kulturowe, symboliczne, komunikacyjne, instytucjonalne czy atrybuty podmiotów (np. cechy społeczno-demograficzne) (Barber 1995: 405–407). Doszło zatem do transformacji konceptu *zakorzenia*, który zdaniem Krippner, rozumiany był przez Polanyi’ego zgoła inaczej, jako czynnik instytucjonalny (Krippner 2001: 779). Wykładnię *zakorzenia* dokonaną przez Granovettera można oprócz tego obarzyć często wskazywanymi niedoskonałościami analizy strukturalnej (sieciorowej), takimi jak: niemożność wyjaśnienia procesu powstawania struktur relacji oraz przyczyn określonych sposobów ich uwziorowania. Przytoczony sposób opisywanej idei nie docenia również wagi rynku, ponieważ podobnie jak ekonomia głównego nurtu, traktuje go abstrakcyjnie, jako połączenia bez społecznej, rozszerzonej treści (Krippner 2001: 792–795). Podnosi się ponadto, że Granovetter w swojej teorii *zakorzenia* nie odwołuje się do opisanych przez Polanyi’ego pozostałych zasad wymiany – wzajemności i redystrybucji, które są daleko obecne we współczesnym życiu gospodarczym (Barber 1995: 396). Dodatkowo interpretacje *zakorzenia* przez twórcę artykułu *Economic action and the social structure* uznać wypada za przejaw swoistego imperializmu socjologicznego. Granovetter wprowadza bowiem nową zmienną objaśniającą rezultaty (wyniki) ekonomiczne w postaci wzorów relacji między uczestnikami rynku⁵.

Krytyka wykładni *zakorzenia* działania ekonomicznego przez Granovettera spowodowała, że na gruncie socjologii ekonomicznej doszło do jej ponownej modyfikacji i rozszerzenia. Dokonują tego Sharon Zukin i Paul DiMaggio w książce *Structures of Capital*, stosując ten termin szeroko w celu, jak sami to ujmują: „ukazania uwarunkowania działania ekonomicznego, zależnego od poznania (cognition), kultury, struktury społecznej oraz instytucji politycznych” (DiMaggio i Zukin 1990: 16). *Zakorzenie* jest więc cechą działania ekonomicznego człowieka, polegającą na jego zdeterminowaniu przez wybrane czynniki mikro i makro: zdolności poznawcze jednostki oraz system społeczny w postaci: kultury, struktury relacji społecznych oraz polityki. W konsekwencji wspomniani autorzy wyróżniają cztery rodzaje *zakorzenia* działania ekonomicznego: poznawcze (*cognitive*), kulturowe, strukturalne i polityczne. *Zakorzenie* poznawcze odnosi się do pewnych wzorów procesów myślowych człowieka, ograniczających zastosowanie przez niego rozumowania czysto ekonomicznego (racjonalnego). Ten rodzaj *zakorzenia* bazuje więc na dorobku psychologii poznawczej oraz teorii podejmowania decyzji. Jak wskazują Zukin i DiMaggio, badania w ramach tych dziedzin dowiodły istnienia ograniczeń w założeniu o racjonalnym działaniu człowieka w gospodarce. Bariery racjonalności są związane przede wszystkim z niepewnością i złożonością sytuacji, w jakich znajduje się jednostka oraz ze zjawiskiem występowania kosztów uzyskania nowej oraz potrzebnej wiedzy (DiMaggio i Zukin 1990: 16). Zwolennicy teorii ograniczonej racjonalności

⁵ W innej pracy, rozwijając swoje argumenty, Granovetter uznaje, że struktura społeczna, w szczególności w postaci sieci społecznych, określa rezultaty ekonomiczne ze względu na szereg przyczyn (Granovetter 2005: 33–36).

wskazują, że jednostka nie jest w stanie zebrać wszystkich informacji, niezbędnych do podjęcia optymalnej decyzji. Poza tym proces zgromadzenia oraz przetworzenia jest często zbyt kosztowny. W sytuacji, kiedy człowiek nie posiada pełnej informacji (np. o alternatywach), również proces prognozowania obarczony jest dużymi błędami. Nawet gdyby założenie o niedoborze informacji, pojedynczej i stałej funkcji użyteczności, autonomii procesu podejmowania decyzji i działania (od innych ludzi) odrzucić, pozostają jeszcze argumenty związane z ograniczeniami procesu poznawczego człowieka. Psychologowie dowiedli bowiem istnienia heurystyk decyzyjnych, zakładających *zakorzenie* błędu w każdej poznawczej strukturze decyzyjnej. Oprócz jednostkowego, według Zukin i DiMaggio z ograniczeniami racjonalności w wymiarze kognitywnym, mamy również do czynienia na poziomie organizacyjnym (DiMaggio i Zukin 1990: 4–5).

Innym wyróżnionym rodzajem *zakorzenia* działania ekonomicznego jest *zakorzenie* kulturowe. Opiera się ono na założeniu, iż podzielane zbiorowo przekonania, scenariusze działań kształtują strategie i cele podmiotów. W tym ujęciu kultura wyznacza ogólne i indywidualne reguły postępowania w sferze gospodarczej w odniesieniu do przedmiotów wymiany (produkty i usługi), jak również uprawnionych do danych wymian grup podmiotów (DiMaggio i Zukin 1990: 16–17). Abstrahując od wieloznaczności pojęcia kultura, należy przyjąć, iż w kontekście opisywanej koncepcji termin ten można odnieść do jego wymiaru regulacyjnego, motywacyjnego czy informacyjnego, czyli ogólnie przyjętych norm, wartości, wzorów zachowań, a nie konstytutywnego, który byłby zbliżony do *zakorzenia* poznawczego (Dequench 2003: 464).

Następną typem *zakorzenia* jest jego wariant polityczny, dotyczący asymetrii władzy między aktorami i jej skutków. Zukin i DiMaggio definiują go jako: *źródła i środki działania ekonomicznego odzwierciedlające nierówności we władzy (inequalities of power)*. Asymetria władzy, według nich, może wynikać z istniejącego systemu prawnego (prawa własności, zbiorowych systemów wymiany), nierównej dystrybucji zasobów (pieniądze, technologia, informacja) oraz ze stopnia legitymizacji społecznej (DiMaggio i Zukin 1990: 18).

Ostatnim rodzajem *zakorzenia* działania ekonomicznego jest, opisane wcześniej na przykładzie artykułu Granovettera, *zakorzenie* strukturalne. Polega ono na *kontekstualizacji wymiany ekonomicznej w uwzorowane, trwające relacje interpersonalne* (DiMaggio i Zukin 1990: 18). Innymi słowy stawiana jest tu teza, iż społeczne struktury mogą aktywnie oddziaływać na różne obszary gospodarki. Jak twierdzą DiMaggio i Zukin, wzrasta liczba badań dokumentujących wpływ społecznego kontekstu na takie dziedziny jak: rynek pracy, kształtowanie się cen, organizacje przemysłowe, rynki finansowe. Mimo opisanych wcześniej ograniczeń, należy stwierdzić, że to właśnie strukturalistyczna wykładania *zakorzenia* działania ekonomicznego stała się najbardziej wpływowa w ramach NSE (DiMaggio i Zukin 1990: 18–19).

Ujęcie *zakorzenia* działania ekonomicznego przez Granovettera oraz zaproponowana przez Zukin i DiMaggio jego definicja i klasyfikacja sprawiają, że termin ten staje się nie tylko przymiotnikiem czy zgrabną metaforą, ale także ma aspiracje do bycia jednym z podstawowych założeń w ramach socjologii ekonomicznej. Jednak

w literaturze spotkać można twierdzenie, że proces adaptacji teorii *zakorzenia* w ramach tej subdyscypliny został poddany zbyt daleko idącej reinterpretacji poprzez zarówno pozbawienie, jak i dodanie do niego nowych treści (Beckert 2007: 7). W analizach socjologicznych pomija się między innymi społeczno-reformistyczny aspekt teorii Polanyi'ego. Węgierski antropolog widział bowiem potrzebę „przywrócenia” rynku społeczeństwu. Jeszcze bardziej istotne jest zagadnienie, czy idea *zakorzenia* powinna stanowić punkt wyjścia do socjologicznych analiz zagadnień ekonomicznych. Podnosi się, iż jej niedoskonałość tkwi w aparacie pojęciowym, które między innymi myli działanie ekonomiczne z jego rezultatami, niedostatecznie ujmując problematykę władzy czy terytorialnego zróżnicowania rozwoju gospodarczego. Jednak co ważniejsze, język opisywanej teorii pomija całkowicie kwestie globalizacji i transnarodowych powiązań, mających współcześnie coraz większe znaczenie w wyjaśnianiu przyczyn ekonomicznych sukcesów bądź porażek (Jones 2008: 74–84). Dodatkowo zaprezentowane wcześniej rodzaje *zakorzenia* wydają się zbyt ogólne i eklektyczne. Łączą one dorobek kilku dziedzin nauk społecznych oraz poszczególnych orientacji w ich ramach: socjologii (teoria sieci, kultury), antropologii (antropologia ekonomiczna), psychologii (behawioralnej, społecznej), nauk politycznych. Przykładowo, rozpatrując tylko podejście socjologiczne, dotyczące kulturowego *zakorzenia* działania ekonomicznego, kultura w ujęciu Zukin i DiMaggio jest zbiorem podzielanych wartości, sądów, przekonań czy oczekiwanych zachowań, a więc tylko jednym ze sposobów interpretacji tego zjawiska. Z drugiej strony klasyfikacja *zakorzenia* działania ekonomicznego nie wydaje się kompletna – nie uwzględnia wszystkich najważniejszych orientacji teoretycznych. Pomijany jest np. aspekt instytucjonalny⁶, w szczególności dotyczący instytucji formalnych⁷, interakcjonizm symboliczny czy etnometodologia. Ponadto omawiana idea często staje się ogólną odpowiedzią na wszystkie problemy badawcze, bez wskazywania ich konkretnych uwarunkowań. Dlatego względnie właściwszą strategią badawczą byłoby najpierw zidentyfikowanie określonego problemu, a dopiero potem jego analiza z perspektywy *zakorzenia* działania ekonomicznego (Beckert 2007: 11). Wymienione niedoskonałości nie zmieniają jednak faktu, iż przedstawione interpretacje i klasyfikacje *zakorzenia* działania ekonomicznego należy uznać za użyteczny schemat czy też pewną ramę rozważań jako alternatywa dla pogrążonej w kryzysie teorii ekonomicznej⁸. Próba takiego podejścia zostanie przedstawiona w dalszej części opracowania na przykładzie zjawiska przedsiębiorczości.

⁶ O tym rodzaju *zakorzenia* działania ekonomicznego wspomina między innymi Morawski (Morawski 2001: 32–37).

⁷ Tak rozumiane instytucje różnią się od sposobu ujmowania kultury w ujęciu *zakorzenia* kulturowego. Przede wszystkim instytucje zakładają występowanie sankcji dla osób nieprzestrzegających reguł gry. Dodatkowo reguły gry, ograniczenia czy struktury bodźców składające się na instytucje, które kształtują zachowania jednostek są wyartykułowane, tworzone odgórnie, najczęściej jako przepisy prawne (North 1990: 554; Kochanowicz i inni red. 2007: 17).

⁸ Odrodzenie się w latach osiemdziesiątych socjologii ekonomicznej jest związane z kryzysem paradygmatu neoklasycznego, w szczególności dotyczy on trzech zagadnień: indywidualnej racjonalności, teorii przedsiębiorstw i makroekonomii (DiMaggio i Zukin 1990: 3).

Przedsiębiorczość w perspektywie koncepcji *zakorzenia*

Próba analizy przedsiębiorczości w perspektywie *zakorzenia* działania ekonomicznego wymaga poczynienia podstawowych ustaleń terminologicznych oraz zakreszenia obszaru badanej problematyki. Zarówno działanie ekonomiczne, jak i pochodne wobec niego zjawisko przedsiębiorczości należy odnosić do sfery gospodarczej, która uważana jest powszechnie za domenę ekonomii. Jednak większość podręczników do tej dziedziny nie definiuje nie tylko pojęcia działania, lecz także przedsiębiorczości i przedsiębiorcy. Szczególnie te dwa ostatnie terminy stają się tam *zauważalne przez swoją nieobecność* (Deakins i Freel 2006: 3). Dzieje się tak dlatego, że ekonomia głównego nurtu uznaje przedsiębiorczość za nieistotne zagadnienie. Definicje działania i przedsiębiorczości można jednak zrekonstruować pośrednio. Orientacja ekonomiczna prezentuje człowieka posiadającego własne cele i działającego niezależnie dla osiągnięcia własnego, egoistycznego interesu, według zasady maksymalizacji użyteczności, nie biorąc pod uwagę ograniczającej i kształtującej roli kontekstu społecznego (Coleman 1988: 95). Jego działanie wyznaczone przez zasadę maksymalizacji użyteczności, zakłada umiejętność uszeregowania preferencji co do określonych dóbr i usług. Przedsiębiorczość z kolei jest czynnością polegającą na odpowiedniej koordynacji czynników produkcji. Podmioty aktywne są na rynku, gdzie panuje doskonała konkurencja. Wszyscy uczestnicy mają pełną informację o cenach i dochodach uzyskiwanych przez konkurentów. Dzięki temu następuje optymalna alokacja zasobów. Stąd głównym problemem analizy stają się ceny towarów. Z tego względu dochodzi na gruncie ekonomii głównego nurtu do utożsamienia teorii firmy i teorii ceny. Podmioty na rynku są cenobiorcami, maksymalizacja zysku daje szansę na utrzymanie się na nim (Piasecki red. 1998: 31–33).

Nakreślony powyżej obraz działania i przedsiębiorczości na skutek krytyki ze strony różnych nurtów w naukach społecznych, uległ modyfikacji i rozszerzeniu (Doktor 2000: 227). Odmienne spojrzenie w tym zakresie prezentuje socjologia. W literaturze z tej dziedziny wspomniana problematyka zajmuje bardzo istotne miejsce i ma stosunkowo długą tradycję. Według Aldricha, społeczne i kulturowe interpretacje fenomenu przedsiębiorczości zapoczątkował Max Weber i jego teza o znaczeniu protestantyzmu dla rozwoju kapitalizmu (Aldrich 2005: 451). Weber wskazywał między innymi, iż takie czynniki jak ciężka praca, oszczędność, indywidualna odpowiedzialność, nawyki samokontroli, rozbudowana motywacja sukcesu, odzwierciedlane w codziennych praktykach ludzi, a tkwiące w wyznawanej religii (koncepcja losu i zbawienia jednostki), w połączeniu z pragmatyzmem oraz racjonalną kalkulacją, stworzyły podwaliny zachodniej kultury przemysłowej i kapitalistycznej modernizacji (Berger red. 1994: 26).

Od czasów Webera przedsiębiorczość stała się obiektem zainteresowania badaczy i teoretyków społecznych w kilku aspektach. Analizowano przedsięwzięcia biznesowe i uwarunkowania działalności innowacyjnej. Badano firmy jako organizacje, za pomocą których reprodukowany i zmieniany jest system i porządek społeczny. Podkreślano również fakt, iż działanie ekonomiczne jest formą działania społecz-

nego⁹. W tym kontekście jako jeden z jego przejawów upatrywano działanie przedsiębiorcze¹⁰. Warto wspomnieć także o tradycji ujmowania przedsiębiorców jako grupy społecznej czy segmentu w ramach struktury społecznej (Domański 2004a: 194–198). W badaniach struktury społecznej jedną z wyróżnianych kategorii jest przedsiębiorca, samozatrudniający się pracownik czy właściciel firmy (Domański 2004b: 50). Obecnie z perspektywy socjologicznej (socjologia przedsiębiorczości), przedsiębiorczość określana jest wąsko jako działanie zmierzające do stworzenia nowej organizacji¹¹ lub szeroko jako dowolny wysiłek, którego celem jest wprowadzenie trwałych innowacji w formy organizacyjne czy instytucje społeczne (Ruef i Lounsbury red. 2007: 1). Interesujący oraz odmienny od tradycyjnego nurtu rozważań (ekonomii czy zarządzania) obraz przedsiębiorczości¹² można odtworzyć odwołując się do schematu *zakorzenia* działania ekonomicznego.

Przyjmując argument **poznawczego zakorzenia** działania ekonomicznego, przedsiębiorczość uznać należy za aktywność obciążoną błędami, które wynikają z ograniczeń procesów myślowych człowieka. Badanie przedsiębiorczości pozostaje wtedy domeną psychologii ekonomicznej, psychologii społecznej czy ekonomii behawioralnej. W ujęciach wymienionych dziedzin działanie przedsiębiorcze zasadniczo nie różni się od większości rodzajów aktywności ekonomicznych podejmowanych przez człowieka. Cechuje się ono przede wszystkim ograniczoną racjonalnością (Tversky i Kahneman: 1974: 1124–1131). Jednak badacze podkreślają występowanie pewnej specyfiki prowadzenia działalności gospodarczej. Sytuacja przedsiębiorcy, zwłaszcza w początkowym etapie, polega na znalezieniu się na rynku z określoną ofertą produktową lub usługową. Reakcja odbiorców, choć można ją prognozować za pomocą określonych narzędzi marketingowych, wydaje się niepewna. Aktywność przedsiębiorcza wiąże się z koniecznością posługiwania się schematami poznawczymi. W efekcie ma miejsce zniekształcone postrzeganie rzeczywistości, które jest dodatkowo względnie częściej potęgowane niż w przypadku innego rodzaju aktywności w sferze gospodarczej emocjonalnym stosunkiem do projektu biznesowego i działaniem pod presją czasu (Zaleśkiewicz 2004: 315). Przyjęcie założenia o istnieniu specyfiki sytuacji działania przedsiębiorczego toruje drogę koncepcjom psychologicznym, akcentującym występowanie u osób prowadzących

⁹ Socjologiczne podejście do zjawisk ekonomicznych jest zagadnieniem złożonym i przekracza ramy tego opracowania. Można je odnaleźć w wielu wpływowych teoriach socjologicznych, np.: Luhmanna, Parsonsa, Bourdieu (por. Lompart 2007: 52–73).

¹⁰ Przedsiębiorczość stanowi jeden z najbardziej szeroko dyskutowanych wątków, zarówno w obrębie nauk społecznych, jak i w ramach praktyki politycznej i gospodarczej. Bogactwo podejść teoretycznych, sposobów analizy czy duże uwikłanie tego tematu w dyskurs publiczny, czynią go niezwykle ciekawym, niemniej zaciemniają koncept. Wskazuje się, iż przyczyną tego jest brak posiadania przez pole badawcze przedsiębiorczości unikatowej, profesjonalnej tożsamości oraz określanie go przez połączony korpus wiedzy, bazujący na ogólnie akceptowanych teoriach z nauk społecznych (Thorton 1999: 20).

¹¹ Działanie przedsiębiorcze polega także na prowadzeniu i utrzymaniu firmy (Kochanowicz i inni red. 2007: 38).

¹² Współcześnie zainteresowania socjologów oscylują najczęściej wokół kilku obszarów badawczych związanych z przedsiębiorczością (por. Ruef i Lounsbury 2007: 12).

działalność gospodarczą pewnych cech osobowościowych, niecharakteryzujących pozostałych członków populacji.

Należy stwierdzić, iż **kulturowe zakorzenie przedsiębiorczości**, rozumiane szeroko i jako związek tych dwóch zjawisk, jest analizowane w naukach społecznych od dawna¹³. Najczęściej przedsiębiorczość traktuje się jako zmienną wyjaśnianą, a kulturę wyjaśniającą. Od kilku ostatnich dekad prowadzone są systematyczne badania empiryczne o charakterze ilościowym nad tym zagadnieniem (Hayton, George i Zahara 2002: 33). U ich podstaw leżą co najmniej dwa założenia, świadczące o tym, że przedsiębiorczość rozpatruje się jako zjawisko *zakorzenione/niezakorzenione* kulturowo. Pierwsze z nich dotyczy przekonania, iż kultura jako zespół ogólnie przyjętych wartości, wzorów zachowań oddziałuje na zachowania związane z produkcją oraz wymianą dóbr i usług. Drugie założenie polega na uznaniu występowania zróżnicowania pod względem sprzyjania bądź nie rozwojowi określonych działań ze sfery ekonomicznej, w tym przedsiębiorczości lub cech z nią związanych, na poziomie kultur narodowych.

Analizując kilkadziesiąt badań empirycznych, przeprowadzonych w ostatnich trzech dekadach ubiegłego stulecia, wyróżniono trzy podejścia rozpatrujące związek kultury i przedsiębiorczości. Pierwszy nurt skupia się na wpływie kultury poszczególnych krajów, do operacjonalizacji której najczęściej wykorzystuje się wymiary kultur narodowych zaproponowanych przez Hofstede¹⁴, na zagregowane wskaźniki kojarzone z przedsiębiorczością, takie jak chociażby: liczba nowo powstałych firm czy poziom innowacyjności gospodarki poszczególnych państw. Jeżeli chodzi o relacje między poszczególnymi wymiarami kultury a krajowymi wskaźnikami innowacyjności, wyniki badań udokumentowały brak stabilności tego związku w różnych momentach czasowych¹⁵. Z kolei przeprowadzone analizy związku między kulturą opartą na promowaniu uznanych za przedsiębiorcze wartości i przekonania (potrzeba autonomii, potrzeba osiągnięć, umiejscowienie poczucia kontroli, stopień postrzegania ryzyka, status społeczny) a liczbą nowo tworzonych firm, pokazały występowanie znikomej, choć pozytywnej zależności (Hayton, George i Zahara 2002: 33).

Drugi nurt omawianych badań dotyczy związku kultury z indywidualnymi cechami przedsiębiorców (wartości, normy, motywacje, sposoby postrzegania świata). Zestawia się tu także kultury narodowe z różnymi charakterystykami związanymi

¹³ Odniesienia kultury do działań przedsiębiorczych można odnaleźć w rozważaniach: Webera, Sombarta, Schumpetera, Hampden-Turnera, Landesa, Trompenaarsa, Banfielda (Kochanowicz i inni red. 2007: 18–21). Warto podkreślić, że w tym kontekście ujęcie kultury, zaproponowane w klasyfikacji Zukin i DiMaggio, jest stosunkowo zbieżne.

¹⁴ Hofstede wyróżnił następujące wymiary kultur narodowych, rozumianych jako *zbiorowe zaprogramowanie umysłu, będące wynikiem dorastania w określonym kraju*: dystans władzy, kolektywizm i indywidualizm, kobiecość i męskość, unikanie niepewności, orientacja krótkoterminowa i długoterminowa oraz sześć wymiarów kultury organizacyjnej (Hofstede 2007: 36, 391–395, 306–310).

¹⁵ I tak na przykład unikanie niepewności było negatywnie skorelowane z innowacyjnością w dwóch badanych okresach. Indywidualizm oddziaływał na to zjawisko w jednym brany pod uwagę roku pozytywnie, a w kolejnym negatywnie. Podobne wyniki otrzymano analizując wymiar dystansu władzy. Dodatkowo stwierdzono, iż wymiar męskość kultury ma nieznaczący wpływ na innowacyjność.

z przedsiębiorczością lub określa się stopień występowania, niezależnie od kraju, podobieństwa lub rozbieżności we właściwościach osobowych przedsiębiorców i pozostałych członków populacji. W wyniku jednego z badań, przeprowadzonego wśród przedsiębiorców w jedenastu krajach, motywy działań przedsiębiorczych zaklasyfikowano w postaci sześciu wymiarów: potrzeba akceptacji, postrzegana instrumentalizacja bogactwa (uzyskanie pieniędzy jako środka do osiągnięcia określonego celu), komunitarianizm, potrzeba rozwoju osobistego, potrzeba niezależności, potrzeba ucieczki. Każdy z tych wymiarów odbierany był przez przedsiębiorców w różnych krajach odmiennie¹⁶. Inne badania udokumentowały występowanie różnic w deklarowanych przyczynach rozpoczynania działalności gospodarczej¹⁷. Dodatkowo analizy te zidentyfikowały występowanie licznych cech przedsiębiorczych, które miałyby wynikać z oddziaływania kultur narodowych. W szczególności udokumentowano fakt zmienności w deklarowanych przyczynach rozpoczynania działalności gospodarczej w zależności od różnic w występowaniu dominujących wymiarów danych kultur (indywidualizmu, dystansu władzy i męskości). Pokazano również, że pewne wartości kulturowe, takie jak indywidualizm, unikanie ryzyka, są istotnie powiązane odpowiednio z danymi cechami kojarzonymi z przedsiębiorczością. Na podstawie badań w 13 krajach stwierdzono na przykład, że przedsiębiorcy różnią się od osób niebędących przedsiębiorcami, jeżeli chodzi o różne zmienne kulturowe¹⁸. Trzecie podejście w przeprowadzanych badaniach empirycznych dotyczyło kultur narodowych i ich wpływu na przedsiębiorczość korporacyjną (tzw. intraprzsiębiorczość, np. w aspekcie strategii funkcjonowania firm, sposobów zarządzania itd.). Uzyskane z tego punktu widzenia rezultaty okazały się zróżnicowane (Hayton, George i Zahara 2002: 44–45).

Opisane powyżej sposoby badań *zakorzenia* przedsiębiorczości w kulturze mają szereg ograniczeń. Przede wszystkim nie dostarczają jednoznacznych wniosków. Ponadto można wskazać związane z nimi problemy metodologiczne. Prezentują one bowiem dość jednostronny i uproszczony sposób definiowania analizowanych zjawisk (np.: biorą pod uwagę kilka zmiennych reprezentujących wartości i przekonania, cechy psychospołeczne), wykorzystują proste miary statystyczne (korelacja, regresja) do pomiaru związków między zmiennymi reprezentującymi

¹⁶ Przykładowo, wysokie wskaźniki przyczyn prowadzenia działalności gospodarczej odnoszących się do potrzeby uzyskania środków finansowych (postrzegana instrumentalizacja bogactwa), a niskie do potrzeby afiliacji (komunitarianizm), uzyskano w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych, Australii i Finlandii. Niskie wartości otrzymały oba te motywy w Norwegii, Szwecji i Danii, a wysokie w Chinach, we Włoszech, Puerto Rico i w Portugalii.

¹⁷ W różnych kulturach narodowych rozpoczynający działalność gospodarczą odmiennie szeregowali ważność motywów stojących za utworzeniem firm, sklasyfikowanych w czterech wymiarach: chęć uzyskania niezależności od innych osób, potrzeba nauki i samorozwoju, chęć pełnienia roli przedsiębiorcy, potrzeba uzyskania osiągnięcia.

¹⁸ Przedsiębiorcy mieli jako grupa relatywnie wyższe wskaźniki w wymiarach: dystans władzy, indywidualizm, męskość, a niższe w unikaniu niepewności. W deklaracjach byli oni również do siebie podobni w aspekcie wyznawanych przekonań oraz postrzegania siebie jako odmienna zbiorowość w stosunku do osób niebędących właścicielami firm (autoidentyfikowali się stosunkowo częściej jako osoby przejmujące inicjatywę, kontrolujące swój los, kierujące innymi i otwarte na zmiany) (Hayton, George i Zahara 2002: 37–44).

kulturę a przedsiębiorczość, opierają się na deklaracjach różnych liczebnie grup respondentów w różnych krajach oraz są niekiedy oparte na tautologii (zagregowane wartości reprezentujące kulturę przewidują zbieżne z nimi wartości indywidualne). To między innymi występowanie wskazanych problemów metodologicznych skłania autorów opisywanych opracowań do uznania kultury nie za czynnik jednoznacznie determinujący aktywność gospodarczą, lecz za swego rodzaju element pośredniczący we wzajemnym oddziaływaniu na siebie przedsiębiorczości i jej otoczenia (przekształcanie i uzupełnianie wpływu ekonomicznych i instytucjonalnych uwarunkowań przedsiębiorczości) (Hayton, George i Zahara 2002: 45–46). *Zakorzenie* przedsiębiorczości w kulturze badane jest empirycznie również w ramach jakościowego paradygmatu badawczego (Glinka 2008)¹⁹.

Przedstawiona w artykule *Economic Action and Social Structure* polemika z założeniami Williamsona prowadzi Granovettera do zagadnienia przedsiębiorczości. Ten ostatni autor stawia pytanie o możliwości powstawania i funkcjonowania małych firm. Uwzględniając argumenty Williamsona, niepewność co do wyniku transakcji prowadząca do włączania określonych czynności biznesowych w hierarchicznie zorganizowane struktury, powinna prowadzić do procesów integracji pionowej i zanikania małych podmiotów. Jednak taka sytuacja nie ma miejsca. Przeciwnie, obserwuje się występowanie stałej, a w niektórych miejscach wzrastającej liczby niewielkich podmiotów gospodarczych. W wyjaśnianiu tego fenomenu, zdaniem Granovettera, funkcjonalny jest argument **zakorzenia strukturalnego**. Ciągłe powstawanie i istnienie małych firm jest wynikiem nakładania się na relacje biznesowe gęstej sieci relacji społecznych, które łącząc te podmioty redukują presję integracji (Granovetter 1985: 507). Teza Granovettera dotycząca kwestii przedsiębiorczości, jak również rozpowszechniona przez niego teoria *zakorzenia* strukturalnego, oparta jest na rozważaniach teoretycznych i analizie wyników badań głównie z dziedziny ekonomii. Termin *zakorzenie* nie został przez tego autora dokładnie określony. Mimo to argumenty tego autora są szeroko komentowane. *Zakorzenia* działania ekonomicznego w aspekcie strukturalnym jest przywoływane i wykorzystywane na różnych poziomach wyjaśniania. Jednak problemem jest fakt jej niewystarczającej konkretyzacji i operacjonalizacji.

Ważną próbę rozwinięcia konceptu strukturalnego *zakorzenia*, opierając się na wynikach badań terenowych wśród firm nowojorskiego, ekskluzywnego przemysłu odzieżowego, podjął Brian Uzzi. Stara się on zdefiniować strukturalne *zakorzenie*, zidentyfikować jego główne cechy, źródła i konsekwencje w odniesieniu do podmiotów gospodarczych oraz przenieść opisywaną ideę z wymiaru teoretycznego na praktyczny, pokazując jak może ona oddziaływać na efekty działania ekonomicznego. W jego ujęciu strukturalne *zakorzenie* dotyczy struktury sieci i jakości więzi między

¹⁹ Według tej autorki, która bezpośrednio odwołuje się do argumentu *zakorzenia* działania ekonomicznego, rozwój przedsiębiorczości i związany z nim wzrost gospodarczy nie jest możliwy bez odpowiedniego fundamentu kulturowego (Glinka 2008: 55–56, 10–13). W ramach jakościowego paradygmatu badań społecznych sytuuje się również opracowanie Skąpskiej (red. 2002: 232) dotyczące polskich przedsiębiorców okresu transformacji systemowej. Autorka, odwołując się pośrednio do argumentu kulturowego *zakorzenia*, wskazuje m.in. na niedostatki kulturowego wyposażenia przedsiębiorców.

podmiotami. Jest to własność, cecha systemu wymiany czy ram działania ekonomicznego, które kierują się odmienną niż rynkowa logiką (Uzzi 1996: 674–675). Zdaniem Uzzi'ego każda organizacja dysponuje dwoma rodzajami relacji (sieci), otoczeniem: na zasadach rynkowych (*arm's length*) i *zakorzenia* (*embedded*). Pierwsze z nich to typowe transakcje rynkowe. Mają one charakter krótkoterminowy, luźny, funkcjonują bez rozszerzonego kontaktu społecznego czy personalnego. Odznaczają się one także znacznym stopniem zmienności (duża rotacja podmiotów nawiązujących kontakt). W tym przypadku wzory wymiany między stronami wyznaczane są przez ceny. Istotą relacji drugiego rodzaju (więzi *zakorzenione*) jest określanie wzorów wymiany przez sieć. Kontakty między podmiotami mają tu charakter ekskluzywny, są powtarzane i oparte na oczekiwaniach i dyspozycjach ukształtowanych przez więzi. Funkcją relacji *zakorzenionej* jest wytwarzanie zaufania, ułatwiającego wymianę informacji (norma wzajemności, pozytywne interpretacje zachowania i intencji innych podmiotów), pełnienie roli środka (kanału) wymiany ważnych zasobów z punktu widzenia działalności gospodarczej oraz podstawy do wspólnego rozwiązywania problemów (Uzzi 1996: 675–679). Źródłem więzi *zakorzenionej* jest najczęściej trzecia strona, którą z dwoma niepowiązanymi wcześniej podmiotami łączą relacje *zakorzenione*. Konsekwencje funkcjonowania podmiotów opartych na *zakorzenionych* więziach mają charakter ekonomiczny. Umożliwiają one dostęp do nowych wymian, redukują koszty działalności (wzajemne zaufanie sprawia, że niepotrzebny jest nadzór) oraz pozwalają zdobywać doświadczenie i wiedzę (wzrost zdolności adaptacyjnych firm) (Uzzi 1996: 675–679). Tym samym jakość relacji i jej struktura powinny przekładać się na możliwości funkcjonowania firmy na rynku (zdolności do utrzymania firmy). Powyższe założenia potwierdziły wywiady pogłębione przeprowadzone wśród osób zarządzających firmami przemysłu odzieżowego. Odmiennym sposobem ich weryfikacji było przeprowadzenie analizy strukturalnej relacji (połączeń sieciowych) badanych firm na lokalnym rynku. Wypowiedzi respondentów, świadczących o osiągnięciu przewagi konkurencyjnej przez posiadanie *zakorzenionych* sieci kontaktów z kontrahentami, a nieopartych na tradycyjnych krótkoterminowych umowach rynkowych, zostały udokumentowane tylko częściowo. Stwierdzono bowiem, iż część podmiotów była ze sobą powiązana luźno (znaczną liczbą relacji dystansu), a część była zorganizowana w sieci (Uzzi 1996: 688–689). Odpowiedź na pytanie o konsekwencje *zakorzenia* więzi dla funkcjonowania firm okazała się również niejednoznaczna. Z jednej strony utrzymywanie połączenia z partnerami w sieci za pośrednictwem relacji *zakorzenionych* zmniejszało prawdopodobieństwo biznesowej porażki przeciętnie o 50%. Z drugiej jednak strony struktura sieci, w której uczestniczyła firma zdominowana przez jeden rodzaj więzi (*zakorzenionych* czy opartych na zasadach rynkowych), była nieoptymalna. Poziom *zakorzenia* połączeń ma bowiem swój punkt krańcowy (*overembeddedness*), po osiągnięciu którego szanse na utrzymanie się na rynku zmniejszają się. Zdaniem Uzzi'ego może to wynikać z dwóch powodów. Po pierwsze, zgodnie z teorią sieci zbyt gęsta struktura relacji powoduje występowanie zjawiska nadmiarowości informacji (*redundancy*) – zamknięcie się na innowacje i zmniejszanie różnicowania sieci, prowadzące do bierności organizacji. Po drugie, według autora, w sieciach o wysoce *zakorzenionych* więziach często emocje

i uczucia mogą przeważać nad pewnymi *imperatywami ekonomicznymi*. Przykładowo niektóre firmy mogą poświęcać znaczącą ilość zasobów na ratowanie partnerów biznesowych. Biorąc pod uwagę wskazane ograniczenia, Uzzi dochodzi do wniosku, że najlepszą sieć dla firm stanowi model o zrównoważonym poziomie relacji *zakorzenionych* i dystansu. Dominacja któregoś z nich zmniejsza szansę utrzymania się na rynku (Uzzi 1996: 694). Otwartym pozostaje pytanie, gdzie znajduje się ten punkt równowagi.

Ujęcie przedsiębiorczości w aspekcie analiz struktur sieciowych pomija ważny aspekt prowadzenia działalności gospodarczej, jakim jest jego dynamika. Sieci nie są strukturami statycznymi. Nieustannie mamy do czynienia z powstawaniem nowych relacji i znikaniem dotychczas nawiązanych. Dodatkowo, jak było już wspomniane, analizy tego typu abstrahują od kwestii przyczyn i historii ukształtowania się relacji, jak również atrybutów danych podmiotów. Nie zmienia to faktu, że badanie przedsiębiorczości i jej *zakorzenienia* w paradygmacie strukturalnym stanowi obiecującą perspektywę, szczególnie w początkowych fazach aktywności biznesowej. Oczywiście jest fakt, iż mali przedsiębiorcy czy osoby znajdujące się w początkowej fazie rozwoju działalności gospodarczej dysponują ograniczonymi zasobami. Z tego powodu są one uzależnione od wsparcia społecznego i są skłonne do tworzenia i rozwijania relacji społecznych (więzi *zakorzenionych*) ze swoimi partnerami. Na tym etapie często również ma miejsce kapitalizowanie przez przedsiębiorców nie tylko wiedzy, umiejętności, ale także kontaktów z kontrahentami i współpracownikami, nawiązanymi w poprzedniej pracy.

Socjologiczne badanie przedsiębiorczości w aspekcie **zakorzenienia politycznego** może dotyczyć szeregu zagadnień. Przedsiębiorcy kształtują istniejący porządek społeczny, wpływając na jego reprodukcję i zmianę. W procesie tworzenia nowych organizacji biznesowych odzwierciedlają się między innymi tendencje w kierunku tworzenia społecznych nierówności w dystrybucji dochodów, władzy politycznej oraz innych cenionych zasobów (Aldrich 2005: 450). Innym aspektem politycznego *zakorzenienia* działalności przedsiębiorczej jest problem legitymizacji przez otoczenie, szczególnie istotny w początkowej fazie rozwoju działalności gospodarczej czy przy tworzeniu nowych form organizacyjnych. Środowisko musi zacząć uznawać funkcjonowanie nowej organizacji biznesowej (legitymizacja poznawcza). Odmierna strona legitymizacji odnosi się do uznania firmy za odpowiednią i uprawnioną. Akceptacji tego typu dokonują partnerzy, przedstawiciele administracji, kluczowi liderzy lokalnej opinii, społeczeństwo (legitymizacja socjopolityczna) i dotyczy ona wymiaru moralnego (zgodności z panującymi wartościami, normami) oraz wymiaru regulacyjnego (zgodności z regulacjami prawnymi) (Aldrich 2005: 451–477). Ponadto wsparcie przedsiębiorczości jest, jak wiele innych sfer, dziedziną intensywnego wspomaganie publicznego. Dlatego przedsiębiorczość traktować można jako przestrzeń decyzji podjętych w wyniku wyboru publicznego, w ramach systemu politycznego i przez instytucje polityczne (Wilkin 2008: 1–4). Przykładowo, jeden z aspektów tego problemu dotyczy kwestii legitymizacji polityki dotowania działalności gospodarczej. Pomoc finansowa dla przedsiębiorców może wywoływać sprzeciw innych grup społecznych. Dlatego za przejaw politycznego *zakorzenienia* działalności przed-

siębiorczej można uznać kształt polityki w tym zakresie prowadzonej na szczeblu krajowym oraz unijnym. Działania te stały się częścią retoryki politycznej, opierającej się na uznaniu za wiarygodne rezultatów dotychczas przeprowadzonych badań naukowych wobec roli przedsiębiorczości w gospodarce. Na ogół kwestionowane są konkretne instrumenty związane ze stymulowaniem funkcjonowania firm. Nie podważa się natomiast ideologicznych podstaw działań tego typu. Zdaniem niektórych autorów można odnieść wrażenie, iż mamy do czynienia z zachwianiem równowagi w relacjach między różnymi grupami interesu na rzecz przedsiębiorców, ponieważ ci ostatni wspierani są przez środowiska naukowe, patrzących na zjawisko przedsiębiorczości z punktu widzenia paradygmatu funkcjonalistycznego i empirycystycznego (Perren i Jennings 2005: 181).

Jeden z rozpowszechnionych sposobów narracji o działalności gospodarczej przedstawia John O. Ogbor (Ogbor 2000: 605–635). Dominujący koncept przedsiębiorczości jest według niego dyskryminujący, uprzedzony płciowo, nastawiony etnocentrycznie oraz ideologicznie kontrolowany, przez co nie tylko utrwała dominujące społecznie postawy, ale także tworzy zestaw niesprawdzonych i często sprzecznych przypuszczeń o rzeczywistości (Ogbor 2000: 605). Badając związki między dyskursem przedsiębiorczości a jego formami instytucjonalnymi, wspomniany autor pokazuje panujące relacje władzy. Jego zdaniem koncept przedsiębiorczości używany jest do powiększania podziałów społecznych, rasowych, etnicznych, płciowych (Ogbor 2000: 605). Badanie przedsiębiorczości stanowi ponadto przedmiot kontroli ideologicznej. Działalność gospodarcza w różnych formach jest tematem, na który od dawna jest zapotrzebowanie polityczne. Objawia się to między innymi w jednostronnym sposobie formułowania problematyki badawczej. Wyniki tych analiz są najczęściej uznawane za oczywiste, przez co legitymizują *status quo*. Konwencjonalna teoria przedsiębiorczości jest najczęściej uzasadniana przez możliwości zastosowania jej do systemu wolnego rynku, państwa kapitalistycznego oraz celu, jakim jest wolność gospodarcza dla wszystkich obywateli.

Przedsiębiorczość od początku była uznawana za bardzo obiecującą teorię w ramach nauk o organizacjach i zarządzaniu. Jednak podstawowym problemem tej dziedziny jest brak spójnej teorii i odpowiedniej definicji. Przez długi czas wielu badaczy zastanawiało się, kim jest przedsiębiorca i co konstytuuje przedsiębiorczość. W konsekwencji w nauce, w szczególności ekonomii oraz zarządzaniu, ugruntowało się postrzeganie przedsiębiorcy jako jednostki, osoby obdarzonej niezwykle ciekawymi cechami, płci męskiej. Utarło się przekonanie, że większość zwykłych ludzi nie jest w stanie zostać przedsiębiorcą, ponieważ nie posiadają wystarczającego intelektu i woli. Na szeroką skalę podjęto więc badania dotyczące związku cech psychologicznych i działań przedsiębiorczych. W konsekwencji wyjaśniana i reprodukowana była dominująca ideologia heroicznego i racjonalnego mężczyzny narzucającego swoją wolę, podejmującego ryzyko i tworzącego struktury na przekór dzikiej naturze (*wilderness*) (Ogbor 2000: 614–616)²⁰. W badaniach dotyczących przedsię-

²⁰ Termin przedsiębiorca przywoływał istniejący w amerykańskiej kulturze obraz bohatera. Był nim biały mężczyzna z kontynentu europejskiego, który odkrywał i podbijał kraj wielkich możli-

biorczości znacząco obecna była również kwestia klasy, rasy i etniczności. Większość projektów naukowych skupiała się na mechanizmach, poprzez które grupy mniejszościowe w danym społeczeństwie mogły dostosować się do dominujących praktyk przedsiębiorczych lub zasymilować się przez odpowiednie działanie przedsiębiorcze. Niezależnie od tego, udział mniejszości w aktywności biznesowej traktowany był na ogół jako dysfunkcyjny dla rozwoju teorii przedsiębiorczości²¹. Ogbor wskazuje także, że klasyczny dyskurs przedsiębiorczości wspierany był na poziomie teorii i praktyki patriarchalną koncepcją rzeczywistości²²: „Żeński udział w przedsiębiorczości jest uzasadniany jako stanowiący antytezę wzorców przedsiębiorczych i jako wynik charakterystyk płciowych: męskich dokonań przeciw żeńskiej bierności, męskiej dominacji przeciw żeńskiej uległości, męskiej kontroli przeciw żeńskiej wdzięczności, męskiej autonomii przeciw żeńskiemu wspieraniu, męskiej agresji przeciw żeńskiej współpracy, męskiej autonomii przeciw żeńskiemu uzależnieniu, męskiej oryginalności przeciw żeńskiemu konformizmowi” (Ogbor 2000: 621).

Ideologiczna kontrola w analizach zjawiska przedsiębiorczości dotyczy również dominacji jednej metodologii w aspekcie rodzaju gromadzonych danych, formułowanych i testowanych hipotez, operacjonalizacji pojęć oraz odkrywania kierunków relacji przyczynowych. Jak twierdzi Ogbor, utrwaliła się bowiem tendencja do *reifikacji mitów w mierzalne abstrakty*. Właściwości przypisane przedsiębiorcom (motywacje, cechy osobowościowe, wyznawane wartości) uznano się za możliwe do kategoryzacji czy operacjonalizacji. Za pomocą modeli matematycznych i statystycznych poddaje się je procedurom pomiaru w celu określenia związków z określonymi zmiennymi o charakterze ekonomicznym. Przywoływany autor uważa, że jest to strategia niewłaściwa, ponieważ przedsiębiorczość jest jednym z fenomenów z dziedziny ekonomii, który nie poddaje się, i którego nie można zrozumieć za pomocą ilościowych pomiarów. Względnie bardziej odpowiednie wydaje się mu podejście jakościowe, uwzględniające orientację historyczną (Ogbor 2000: 621).

Podsumowanie

Ujmowanie działania ekonomicznego jako *zakorzonego* stało się w naukach społecznych, a zwłaszcza socjologii, bardzo popularne. Obserwuje się ewolucję funkcji pełnionej przez ten termin. Początkowo jest ono używane jako metafora,

wości, reprezentując pozytywny amerykański męski model agresywności, asertywności i zdobywcy Matki Natury (Ogbor 2000: 617).

²¹ Podkreślano między innymi, że przedsiębiorcy należący do dominującej grupy w społeczeństwie przykładają większą wagę do indywidualnych osiągnięć, rozpoznania szans, niezależności, podczas gdy właściciele firm wywodzących się z mniejszości narodowych są bardziej konformistyczni i uczynni, co nie odpowiadało typowym cechom przypisywanym przedsiębiorcom (Ogbor 2000: 620).

²² Feministyczna krytyka badań nad organizacjami i przedsiębiorczością kobiet dotyczy również stosowania grupy mężczyzn jako grupy porównawczej (Calvert i Ramsey 1992: 79–88).

określenie dla właściwości czy miejsca stosunków rynkowych w społeczeństwach. Dla Polanyi'ego *zakorzenie* to termin wprowadzony do oznaczenia instytucjonalnej regulacji, która wiąże rynki ze społeczeństwami. Stopniowo *zakorzenie* staje się słowem odzwierciedlającym aspirację badaczy do uczynienia z niego podejścia teoretycznego w analizie zjawisk gospodarczych. W strukturalistycznej interpretacji Granovettera jest to stanowisko pośrednie, sytuujące się między wizjami jednostki niedesocjalizowanej a przesocjalizowanej, ujmującej działanie ekonomiczne jako uwarunkowane od struktury relacji społecznych. Od momentu dokonania reinterpretacji i rozpropagowania przez Granovettera, koncepcja *zakorzenia* zaczyna być wymieniana nawet jako ważne założenie w ramach socjologii ekonomicznej. W ujęciu Zukin i DiMaggio, z kolei, głosi ona, iż działania ekonomiczne podmiotów uwarunkowane są przez struktury poznawcze, społeczne, kulturę oraz politykę.

Na podstawie przedstawionej w opracowaniu analizy rozwoju *zakorzenia* działania ekonomicznego należy uznać opisywaną ideę nie tyle za spójny koncept teoretyczny, ale raczej za schemat mogący służyć jako ramy rozważań określonych zagadnień ze sfery ekonomii. Bazuje ona bowiem na różnych teoriach średniego zasięgu, korzystających z dorobku takich dziedzin, takich jak psychologia behawioralna (psychologiczna teoria ograniczonej racjonalności człowieka), teoria sieci społecznych, teoria polityki i kultury. Przywoływane w jej kontekście założenia odwołują się do wyników badań uzyskanych za pomocą różnych metod: eksperymentu, analizy sieci społecznych, analizy statystycznej i jakościowej analizy treści.

W opracowaniu odniesiono koncept *zakorzenia* działania ekonomicznego do problematyki przedsiębiorczości. Scharakteryzowano wybrane badania, które pośrednio lub bezpośrednio odwołują się do argumentu *zakorzenia* w procesie rozpoczynania, prowadzenia i utrzymania działalności biznesowej i jego uwarunkowania poznawczego, kulturowego (relacje między kulturą a przedsiębiorczością), strukturalnego (analiza optymalnego rodzaju i jakości sieci w aktywności przedsiębiorczej) oraz politycznego (*zakorzenie* przedsiębiorczości w dyskursie publicznym). Rozpatrywanie przedsiębiorczości jako przejawu *zakorzonego* działania ekonomicznego nie przyczynia się do zwiększenia jednorodności opisywanego obszaru badawczego. Jest to jednak schemat mogący pełnić funkcje porządkujące, choć nie w sposób wyczerpujący, socjologiczne podejście do zjawiska działalności gospodarczej i stanowić alternatywne spojrzenie wobec szeroko pojętej orientacji ekonomicznej.

Literatura

- Aldrich, Howard E. 2005. *Entrepreneurship*. W: N. J. Smelser i R. Swedberg (red.). *The Handbook of Economic Sociology*. Second Edition. New York: Princeton University Press, s. 451–477.
- Barber, Bernard. 1995. *All Economies Are Embedded: The Career of the Concept and Beyond*. „Social Research” vol. 62, nr 2: 387–413. The New School, New York.
- Beckert, Jens. 1999. „Economic Action and Embeddedness: The Problem of Structure of Action”. Referat wygłoszony na jedenastym, dorocznym spotkaniu socjologii ekono-

- micznej w Madison, spotkaniu Europejskiego Towarzystwa Socjologicznego w Amsterdamie oraz kolokwium na Wolnym Uniwersytecie Berlina, s. 1–47.
- Beckert, Jens. 2007. *The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology*. Discussion Paper 07/1, Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne, s. 1–22.
- Berger, Brigitte (red.). 1994. *Kultura przedsiębiorczości*. Warszawa: Oficyna Literatów Rój.
- Block, Fred. 2010. *Wprowadzenie*. W: K. Polanyi. *Wielka transformacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Calvert, Linda M. i Jean V. Ramsey. 1992. *Bringing Women's Voice to Research on Women Management: A Feminist Perspectives*. „Journal of Management Inquiry” vol. 1: 79–88.
- Chmielewski, Piotr. 2010. *Umiarkowany metodologiczny indywidualizm: przezwyciężenie tradycyjnego sporu między holizmem i indywidualizmem w naukach społecznych*. W: A. Lompart (red.). *Jednostka zakorzeniona? Wykorzeniona?* Warszawa: Instytut Socjologii UW, Wydawnictwo UW.
- Coleman, James. S. 1988. *Social Capital in the Creation of Human Capital*. „AJS”, vol. 94, supplement, The University of Chicago Press, s. 95–120.
- Deakins, David i Mark Freel. 2006. *Entrepreneurship and Small Firms*. Berkshire: 4th edition, McGraw-Hill Education.
- Dequech, David. 2003. *Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology*. „Journal of Economic Issues”, ABI/Inform Global.
- DiMaggio, Paul i Sharon Zukin. 1990. *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge University Press.
- Doktór, Kazimierz. 2000. *Przedsiębiorstwo*. W: *Encyklopedia socjologii*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Domański, Henryk. 2004a. *Struktura społeczna*. Warszawa: Scholar.
- Domański, Henryk. 2004b. *O ruchliwości społecznej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Gardawski, Juliusz, Leszek Gilejko, Jacenty Siewierski i Rafał Towalski. 2006. *Socjologia gospodarki*. Warszawa: Difin.
- Glinka, Beata. 2008. *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Godlewska-Majkowska, Hanna. 2009. *Przedsiębiorczość. Jak założyć i prowadzić własną firmę*. Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza.
- Granovetter, Mark. 1985. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. „AJS”, vol. 91, nr 3: 481–510.
- Granovetter, Mark i Richard Swedberg (red.). 2001. *The Sociology of Economic Life. Introduction to the Second Edition*. Westview Press.
- Granovetter, Mark. 2005. *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*. „Journal of Economic Perspectives”, vol. 19, nr 1: 33–50.
- Hayton, James, Gerard George i Shaker A. Zahara. 2002. *National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research*. „Entrepreneurship Theory and Practice”, s. 33–52.
- Hofstede, Gert i Gert J. Hofstede. 2007. *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*. Warszawa: PWE.
- Jones, Andrew. 2008. *Beyond Embeddedness: Economic Practices and the Invisible Dimensions of Transnational Business Activity*. „Progress in Human Geography” 32 (1), Sage Publications Ltd.
- Kochanowicz, Jacek, Sławomir Mandes i Mirosława Marody (red.). 2007. *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*. Warszawa: ISP.

- Krippner, Greta. R. 2001. *The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology*. „Theory and Society” 30: 775–810.
- Lompart, Aleksandra. 2007. *Socjologiczne podejście do ekonomii w teoriach Talcotta Parsonsa, Niklasa Luhmanna i Pierre’a Bourdieu*. „Studia Socjologiczne” 1 (184).
- Macmillan English Dictionary for Advanced Learners*. Oxford: Macmillan Education.
- Morawski, Witold. 2001. *Socjologia ekonomiczna. Problemy, teoria, empiria*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Nasiłowski, Mieczysław. 2001. *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- North, Douglas. C. 2006. *Efektywność gospodarcza w czasie*. W: *Współczesne teorie socjologiczne*. A. Jasińska-Kania i inni (wybór i opracowanie). Warszawa: Scholar.
- Ogbor, John. O. 2000. *Mythicizing and Reification in Entrepreneurial Discourse: Ideology-critique of Entrepreneurial Studies*. „Journal of Management Studies” 37: 5.
- Perren, Lew i Peter L. Jennings. 2005. *Government Discourses on Entrepreneurship: Issues of Legitimization, Subjugation, and Power*. „Entrepreneurship Theory and Practice”.
- Piasecki, Bogdan (red.). 1998. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*. Warszawa-Lódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Polanyi, Karl. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Bacon Press, Bacon Hill.
- Polanyi, Karl. 2010. *Wielka transformacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ruef, Martin i Michel Lounsbury (red.). 2007. *Introduction: the Sociology of Entrepreneurship*. Research in the sociology of organizations, vol. 25, Emerald Group Publishing Limited.
- Schumpeter, Joseph. 1960. *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Skąpska, Grażyna (red.). 2002. *Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*. Kraków: Universitas.
- Stinchcombe, Arthur L. 1965. *Social Structure and Organizations*. W: J.G. March. *Handbook of Organizations*. Chicago: McNally.
- Thornton, Patricia H. 1999. *The Sociology of Entrepreneurship*. „Annu. Rev. Sociol.”, vol. 25.
- Tversky, Amos i Daniel Kahneman. 1974. *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Science, New series, vol. 185, no 4157, American Association for the Advancement of Science, s. 1124–1131.
- Uzzi, Brian. 1996. *The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organization: The Network Effect*. „ASR”, vol. 61: 674–698.
- Wilkin, Jerzy. 2008. *Ekonomia polityczna systemu wsparcia bezpośredniego w ramach WPR, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w nowych państwach członkowskich UE*, <http://ec.europa.eu/budzet/reform>, dostęp 01.04.2011.
- Zaleśkiewicz, Tomasz. 2004. *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka*, W: T. Tyszka, (red.). *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Entrepreneurship: Embeddedness of Economic Activity Perspective

Summary

In the paper entrepreneurship is presented from the embeddedness perspective as a type of economic action. The concept of the embeddedness of economic action is one of the key theoretical foundation of contemporary economic sociology. According to this idea the economic activity is determined by cognition, social structures, culture and politics. Selected theories are described, as well as empirical studies concerning setting up, running and maintaining a firm, directly or indirectly situated in the embeddedness paradigm. Based on the analysis of the embeddedness theory, the author argues that embeddedness is not a coherent theoretical concept but rather a potential framework for investigating various economic issues. It constitutes a scheme which could organize sociological approach to economic activity in a way alternative to economics.

Key words: entrepreneurship; embeddedness; economic action.

