

Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy z perspektywy samodzielnej działalności gospodarczej

Jagoda Jezior

ORCID: 0000-0003-3357-8821

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej*

Streszczenie: Artykuł został poświęcony zagadnieniu identyfikacji z rolą przedsiębiorcy, a w konsekwencji możliwości jej zastosowania w opisie zjawiska samodzielnej działalności gospodarczej. Celem analizy, skoncentrowanej na wymiarze świadomościowym, jest określenie znaczenia identyfikacji z rolą przedsiębiorcy oraz postrzegania przedsiębiorczości z perspektywy osób pracujących na własny rachunek. Materiał empiryczny pochodzi z projektów badawczych zrealizowanych w latach 2011–2019 na terenie województwa lubelskiego. Zbiorowości charakteryzuje zróżnicowanie pod względem cech demograficznych, społecznych, zawodowych, przyczyn podejmowania działalności gospodarczej, a także szeroko rozumianej sytuacji pracy. Badane osoby formowały również odmienne koncepcje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. Mimo to zdecydowana większość z nich uważała siebie za przedsiębiorców. Badania wykazały ponadto, że identyfikacja z przedmiotową rolą częściej stanowiła rezultat zasobów (nieekonomicznych) i zasad działania niż czynnik kształtowania strategii zawodowych i rynkowych. Łączyła jednak wiele wymiarów dyferencjacji zbiorowości. Nawet w postaci binarnej okazała się użyteczną kategorią badawczą z uwagi na właściwości syntezy: cech jednostek i cech przedsięwzięć, kryteriów wartościowania pracy i koncepcji przedsiębiorczości, sposobów postrzegania własnej sytuacji pracy i recepcji warunków otoczenia społeczno-gospodarczego.

Słowa kluczowe: samodzielna działalność gospodarcza, samozatrudnienie, identyfikacja z rolą przedsiębiorcy, przedsiębiorczość, sytuacja pracy.

Współcześnie zjawisko samodzielnej działalności gospodarczej wpisuje się w procesy szeroko rozumianych zmian dokonujących się na rynku pracy. W badaniach własnych, poświęconych sytuacji pracy osób prowadzących działalność gospodarczą, tego rodzaju działalność jest traktowana jako jedna z możliwych strategii aktywności zawodowej i ekonomicznej. Uwzględniono jej znaczenie jako sposobu przeciwdziałania bezrobociu i poszukiwania źródeł utrzymania, jak również pozycjonowania jednostek na konkurencyjnym rynku

* Instytut Socjologii; j.jezior@poczta.umcs.lublin.pl

pracy, szczególnie w warunkach stopniowego odchodzenia od zatrudnienia pracowniczego na rzecz form elastycznych. Tworzy to charakterystyczną perspektywę analizy problemu: czy osoby prowadzące samodzielną działalność, zwłaszcza w firmach jednoosobowych, można uznać za przedsiębiorców, a ich działania określić mianem przedsiębiorczych. W kontekście ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, w której wszystkie osoby prowadzące taką działalność określono mianem przedsiębiorców, odpowiedź na tego rodzaju pytanie może się wydawać jako pozostająca poza sporem. Tymczasem wielość występujących w literaturze konwencji definiowania pracy na własny rachunek czy samozatrudnienia, wyróżnianych form i sposobów oceniania funkcji, a przede wszystkim zróżnicowanie samej zbiorowości, ogranicza możliwości rozwiązania problemu na gruncie teorii przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. Dyferencjacja koncepcji ma miejsce również w praktyce badawczej. Celem artykułu nie jest jednak poszukiwanie rozstrzygnięć natury teoretycznej i opis – na tym tle – ról przedsiębiorców, ile ujęcie przedmiotowego zagadnienia w wymiarze świadomościowym. Oznacza to koncentrację uwagi na identyfikacji z rolą przedsiębiorcy i na postrzeganiu przedsiębiorczości z perspektywy sytuacji pracy osób prowadzących własną działalność gospodarczą.

Samodzielna działalność gospodarcza – ustalenia definicyjne

W Polsce regulacje dotyczące samodzielnej działalności gospodarczej zawiera ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku¹. W literaturze akcentuje się fakt, że z punktu widzenia prawa gospodarczego sytuacja osób prowadzących własną działalność jest analogiczna jak w wypadku innych przedsiębiorstw, ponieważ odnoszą się do niej ogólne zasady zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz zobowiązania, w tym wpis do rejestru REGON. Istotne różnice pojawiają się w świetle prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawa podatkowego (np.: Drozdowski, Matczak, 2004; Duraj, 2007; Głód, Kuźnik, 2012; Grywińska, 2007). W ustawie brakuje jednak definicji samozatrudnienia, a liczne konwencje jego określania oraz rozbieżność ujęć występujących w wielu dziedzinach nauki wskazuje się jako źródło problemów opisu zjawiska i analiz porównawczych (np.: Drozdowski, Matczak, 2004; Kraśnicka, 2002; Kubot, 2000; Skrzek-Lubasińska, 2017; Urbaniak, 2002). Odmienność systemów prawnych w różnych krajach i niespójność terminologiczna w zakresie zbierania informacji o rynkach pracy utrudnia ponadto zestawianie międzynarodowych danych statystycznych (np.: Carter i in., 2003; Lasocki, Skrzek-Lubasińska, 2016; Le, 1999; Thurik i in., 2007).

¹ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 Nr 173, poz. 1807: art. 2).

Problemy definicyjne wpływają na zróżnicowanie sposobów klasyfikowania osób prowadzących działalność gospodarczą, które opierają się m.in. na kryteriach formalno-prawnych działalności, wielkości firm i pełnieniu funkcji pracodawcy, statusie zatrudnienia. We wspomnianej ustawie osoby te traktuje się jako przedsiębiorców (mikro, małych, średnich). W metodologii BAEL wyróżnia się osoby pracujące na własny rachunek, czyli prowadzące własną działalność gospodarczą, zaliczając do nich zarówno te niezatrudniające pracowników, jak i pracodawców (GUS, 2018, s. 21). W *Roczniku Statystycznym* występuje natomiast podział na pracodawców i osoby pracujące na własny rachunek, w tym wykonujące wolne zawody (GUS, 2019, s. 231). W dokumentach OECD wśród samozatrudnionych wyodrębnia się: pracodawców, pracujących na własny rachunek, członków spółdzielni producenckich i pracujących/pomagających członków rodzin bez formalnej umowy (OECD, 2016, s. 125). W międzynarodowych badaniach *Global Entrepreneurship Monitor* uwzględniono stadia rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego i w zależności od fazy określa się przedsiębiorcę jako: pre-przedsiębiorcę, nowego przedsiębiorcę lub dojrzałą firmę (Tarnawa, 2018, s. 11).

W literaturze przedmiotu definicje indywidualnej działalności gospodarczej, nazywanej też mianem pracy na własny rachunek czy samozatrudnienia, często opierają się na ustaleniach z dziedziny prawa i ekonomii czy statystyki publicznej. Jednocześnie wprowadza się uzupełnienia i warunki inkluzji, co w praktyce badawczej oznacza, że charakterystyki dotyczą istotnie różniących się zbiorowości. W opisach pojęć zazwyczaj są wymieniane takie kwestie, jak: dawanie pracy przez właściciela firmy samemu sobie, osiąganie dochodu z działalności, ponoszenie ryzyka. Wśród dodatkowych kryteriów pojawiają się: relacje firm z podmiotami otoczenia społeczno-gospodarczego, zatrudnianie pracowników, korzystanie z pracy członków rodzin, wykonywanie tzw. wolnych zawodów, samozatrudnienie – zależne i niezależne, tradycyjne i „nowe”, wymuszone (np.: Duraj, 2007; Fölster, 2000; Glinka, Gudkova, 2011; Matusiak, 2006; Urbaniak, 2002). Ponadto zwraca się uwagę tak na potrzebę wydzielenia samozatrudnionych i mikropracodawców, jak i typów samozatrudnienia, w tym tzw. hybrydowego (łączenie działalności gospodarczej i zatrudnienia etatowego) (Cieślak, 2017, s. 48), a także wskazywania osób o statusie „pozornego przedsiębiorcy” (np.: Grywińska, 2007; Kubot, 2000).

Badania działalności gospodarczej i samozatrudnienia w aspekcie przedsiębiorczości

W literaturze pojęcia przedsiębiorca i przedsiębiorczość są zazwyczaj analizowane łącznie, mimo problemów natury teoretycznej i zróżnicowania podejść badawczych. Przykładów dostarcza zestawienie definicji przedsiębiorcy i przedsiębior-

ności, w którym wyróżniono typy: funkcjonalne (ekonomiczne funkcje działań przedsiębiorczych w gospodarce); odwołujące się do cech osobowych jednostek, do źródeł o charakterze psychologicznym (np.: potrzeba osiągnięć, umiejętność ponoszenia ryzyka) i socjologicznym (np.: uwarunkowania społeczne, tradycje rodzinne, przebieg edukacji); bazujące na teorii przedsiębiorczości jako sposobu zarządzania (Piasecki, 1997, s. 33). Szczególny wpływ na formowane przez lata koncepcje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości wywarła teoria Josepha Schumpetera, zwłaszcza wiązanie tych pojęć z kategoriami rozwoju, postępu, innowacyjności (Schumpeter, 1960, s. 104). Można to stwierdzić na podstawie przeglądu dorobku ekonomistów, którzy przedsiębiorcę opisują najczęściej za pomocą takich kategorii, jak: podejmowanie ryzyka, dostarczanie kapitału finansowego, innowator, decydent, lider przemysłu, przywództwo i kierowanie, organizowanie i koordynacja, własność przedsiębiorstwa, pracodawca, arbiter, zawieranie kontraktów i arbitraż, alokacja zasobów (Hébert, Link, 1989, s. 41). Relacje między przedmiotowymi pojęciami uwydatnia też analiza cech łączonych z przedsiębiorczością. Należą do nich – innowacyjność, elastyczność, dynamika, kreatywność i gotowość ponoszenia ryzyka, co implikuje określenia przedsiębiorcy i jego działań, w postaci: tworzenia organizacji, kreowania wartości, innowacyjności i ryzyka rynkowego (Bratnicki, Strużyna, 2001, s. 38).

Opinie badaczy na temat przedsiębiorczości osób prowadzących działalność gospodarczą w skali mikro, zwłaszcza jednoosobową (według kryterium liczby pracujących), podobnie jak nazywania ich mianem przedsiębiorców – są rozbieżne. Z przeglądów literatury polskiej i zagranicznej wynika, że osobom samozatrudnionym, podejmującym działalność nieinnowacyjną i „z konieczności”, nierzadko traktowaną przez nich samych jako „substytut etatu”, na ogół nie przypisuje się przedsiębiorczej motywacji i cech uznawanych za wskaźniki przedsiębiorczości (np.: Dawson, Henley, 2012; Fölster, 2000; Gaweł, 2007; Glinka, Gudkova, 2011; Skrzek-Lubasińska, 2017). Podkreśla się, że zróżnicowanie aspiracji przedsiębiorców w zakresie wzrostu oraz zysków odzwierciedla związku sytuacji firm z karierą i życiem właścicieli, co decyduje o kryteriach podziałów zbiorowości (Morris, Schindehutte, Allen, 2005, s. 729). Charakterystyki różnią się także ze względu na koncepcje przedsiębiorczości traktowanej jako zjawisko, cecha osób czy właściwość działań. Przykładem jest podział na przedsiębiorców i właścicieli małego biznesu. Wskazuje się, że przedsiębiorca to osoba fizyczna, która zakłada firmę oraz zarządza nią głównie w celu osiągnięcia zysku i rozwoju, działa innowacyjnie i strategicznie, natomiast cele właściciela *small businessu* to osobisty rozwój, posiadanie źródła utrzymania i realizacja potrzeb rodziny (Carland i in., 1984, s. 358). Inne podziały odwołują się do przyczyn podejmowania działalności gospodarczej, czego egzemplifikacją jest ujmowanie przedsiębiorczości z perspektywy mechani-

zmów *push* i *pull* (np.: Dawson, Henley, 2012; Fölster, 2000) czy w kategoriach wykorzystywania szans i konieczności (np.: Thurik i in., 2007; Orłowska, Zbierowski, 2018). Beata Glinka podkreśla, że tylko pierwszy typ odpowiada definicji przedsiębiorczości: łączy się go bowiem z pozytywną motywacją, działaniem z powodu chęci założenia przedsiębiorstwa i uniezależnienia się, a ponadto z innowacyjnością, nastawieniem na rozwój i samorealizację. Drugi typ, któremu na ogół odmawia się miana przedsiębiorczości, cechują: podejmowanie działań głównie celem pozyskania środków finansowych na utrzymanie, ograniczenie inwestycji, brak alternatywnego źródła dochodu, podleganie zagrożeniom, rezygnacja w warunkach szansy na etat (Glinka, 2008, s. 27–30). Dualne ujęcie działalności gospodarczej – jako jednej z sytuacji zatrudnienia – występuje także w postaci odmiennych strategii zawodowych: samorealizacji i przetrwania (Kryńska, 2007, s. 63).

Przyjmowanie podobnego typu podstaw teoretycznych nie zawsze prowadzi zresztą do formowania tożsamyh stanowisk. Uważa się bowiem, że teoria przedsiębiorczości, a zwłaszcza traktowanie samozatrudnienia jako kategorii socjologiczno-ekonomicznej, uzasadnia fakt uznania samozatrudniającego się za przedsiębiorcę (Piasecki, 1997, s. 97). Samozatrudnienie bywa traktowane jako źródło indywidualnej przedsiębiorczości, które wyzwala inwencję i aktywność ekonomiczną (Drozdowski, Matczak, 2004, s. 6). Wskazuje się, że w pewnych zakresach terminy: praca na własny rachunek – samozatrudnienie – indywidualna przedsiębiorczość są używane zamiennie (np.: Laskowska, 2007; Lemańska-Majdzik, 2008). Przywoływane są ponadto warunki w postaci utworzenia firmy i organizowania przedsięwzięcia, co nawet w najprostszej postaci samozatrudnienia może oznaczać działania przedsiębiorcze i wystarczać do zaliczenia kogoś do kategorii przedsiębiorców (np.: Blanchflower, 2000; Grilo, Thurik, 2004; Kraśnicka, 2002). Pojęcie przedsiębiorczości służy również do definiowania samozatrudnienia, opisywanego jako: „[...] przejaw indywidualnej przedsiębiorczości nakierowanej na działalność gospodarczą zapewniającą jednostce pracę przynoszącą dochód” (Urbaniak, 2002, s. 47). Inny przykład to wskaźnik samozatrudnienia, który został określony jako procent zatrudnionych we własnych przedsiębiorstwach, czyli „wskaźnik nasycenia gospodarki przedsiębiorcami” (Gruszecki, 1994, s. 186). W międzynarodowych badaniach GEM samozatrudnienie włączono do operacyjnej definicji przedsiębiorczości (Tarnawa, 2018, s. 10). W dokumentach OECD pojawia się definicja samozatrudnienia jako przejawu ducha przedsiębiorczości i pragnienia bycia własnym szefem (OECD, 2016, s. 125).

Podejście do zjawiska przedsiębiorczości osób samozatrudnionych ma także swoją specyfikę, gdy jest rozpatrywane z perspektywy zagadnienia kompetencji, a zwłaszcza kapitału ludzkiego. Podaje się, że o przedsiębiorczości osób decydują:

proces „organizowania, prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka” (Griffin, 2001, s. 730) czy też „całkowita zdolność przedsiębiorcy do pełnienia swoich funkcji z sukcesem” (Bławat, 2003, s. 112). Przedmiot badań stanowią czynniki wpływające na decyzję o samodzielnej działalności gospodarczej i powodzenie przedsięwzięcia, typu: wiedza i wykształcenie, doświadczenia w pracy, przygotowanie zawodowe i umiejętności (np.: Carter i in., 2003; Gawęł, 2013; Kwiatkowski, 2000), jak również inne cechy (pozaekonomiczne), w tym społeczno-demograficzne (np.: Jaźwińska, 1999; Lemańska-Majdzik, 2008; Piróg, 2016). Zmienia się też postrzeganie wyróżników przedsiębiorców, łączonych z cechami osobowościowymi czy wrodzonymi predyspozycjami. Peter F. Drucker, który kluczową rolę przypisuje zasobom jednostek, kładzie nacisk na możliwości ich nabywania i rozwijania w ramach kształcenia, doświadczeń zawodowych i dzięki systematycznej pracy (Drucker, 1994, s. 34–35). Z perspektywy edukacji biznesu wskazuje się, że nawet przymusowe samozatrudnienie może prowadzić do formowania „przedsiębiorczego myślenia” i „prawdziwych przedsiębiorców” (Matusiak, 2006, s. 108).

Ze względu na przedmiot badań własnych należy przywołać kontekst pracy, która to sfera łączy się z przedsiębiorczością m.in. na płaszczyźnie działań oraz dzięki ich powiązaniu z systemem wartości i norm czy realizacją celów. Wskazuje się, że z definicji przedsiębiorczości wynika rola oryginalności myślenia o rzeczywistości. Proces „wyobraźni przedsiębiorczej pracy” i potencjał tworzenia wartości sprawiają, że przedsiębiorczość – poza aspektem utrzymania – jest też sposobem bycia, a praca stanowi przejaw przedsiębiorczych zachowań (Bratnicki, Strużyna, 2004, s. 185 i n.). Relacje między przedsiębiorczością i pracą stanowią szczególnie obszar zainteresowań w ramach podejścia kulturowego. Prowadzone badania dotyczą kulturowych źródeł przedsiębiorczości, roli tradycji kulturowej i wartości społecznych w kształtowaniu indywidualnej przedsiębiorczości, a w szerszej perspektywie cech i oddziaływania kultury przedsiębiorczości (np.: Berger, 1994; Glinka, 2008; Haber, 1995; Kraśnicka, 2002; Lee, Peterson, 2000; Thornton, Ribeiro-Soriano, Urbano, 2011).

Metodologia badań własnych

W koncepcji badań własnych, poświęconych poznaniu sytuacji pracy osób prowadzących samodzielną działalność gospodarczą w skali mikroprzedsiębiorstw, tego rodzaju działalność jest traktowana jako jedna z możliwych strategii zawodowych czy ekonomicznych. Sytuacja pracy – w węższym ujęciu – oznacza tu cechy i warunki wykonywanej pracy. W szerszej definicji zostały uwzględnione ponadto wartości łączone z pracą, postrzeganie pracy i swojej roli zawodowej, satysfakcja,

jak również samoocena pozycji na rynku pracy i jej wpływ na decyzje dotyczące samozatrudnienia. Zagadnienia identyfikacji z rolą przedsiębiorcy i kwestie indywidualnej przedsiębiorczości stanowią tylko część problematyki badań, jednak ważną z uwagi na cele opisu sytuacji pracy na własny rachunek i czynników jej zróżnicowania.

Rola społeczna jest tu ujmowana w perspektywie kulturowej, z uwzględnieniem systemu aksjonormatywnego, jak też mechanizmu identyfikacji: przyjmowania przez jednostkę wzorców czy wartości, uzewnętrzniania ich i traktowania jako własne (Parsons, 1969, s. 325). Punktem wyjścia jest założenie, że w trakcie działania przedsiębiorczego, rozumianego jako wiązka czynności prowadzących do wytworzenia różnych wartości, ostatecznie przekładających się na wartości ekonomiczne, odbywa się „auto-praca nad tożsamością”, co obejmuje potencjalnych przedsiębiorców, ale i zadeklarowanych (Konecki, 2007, s. 87–88). Podjęta analiza koncentruje się na wymiarze świadomościowym: identyfikacji z rolą przedsiębiorcy i postrzeganiu przedsiębiorczości w aspektach istotnych dla samodzielnej działalności gospodarczej. Identyfikacja ma postać zmiennej zero-jedynkowej, lecz powiązanej ze złożonymi układami cech. Z jednej strony odnosi się do przedmiotu identyfikacji: poczucie przynależności do kategorii przedsiębiorców (tu mikro) może wynikać z subiektywnie formowanych koncepcji przedsiębiorcy i przedsiębiorczości, ale i kryteriów ustawowych. Z drugiej strony dotyczy kwestii wielokryterialnego zróżnicowania zbiorowości na poziomie cech i działań jednostek, jak również cech prowadzonej działalności. Podejście badawcze polega zatem nie tyle na odwołaniu do paradygmatu przedsiębiorcy i poszukiwaniu wskaźników przedsiębiorczości, ile na dokonaniu charakterystyki tych zjawisk z perspektywy badanych osób oraz ich sytuacji pracy.

Problemy badawcze wyznaczają zarazem etapy analizy. Pierwszy z nich to pytanie o sposoby rozumienia pojęcia przedsiębiorcy i przedsiębiorczości, a także o relacje zachodzące między tymi definicjami i treścią (auto)identyfikacji. Drugi problem łączy się z założeniem, że postrzeganie siebie jako przedsiębiorcy jest powiązane z wartościami i wzorami działań określającymi rolę społeczno-zawodową, która podlega formowaniu w trakcie pracy „na swoim”. Pytanie dotyczy więc zakresu (skala zbiorowości) występowania identyfikacji z rolą przedsiębiorcy oraz jej determinant. Uwzględniono kilka kategorii czynników: cechy demograficzne i społeczno-zawodowe (płeć, wiek i wiek założenia działalności gospodarczej; wykształcenie, zawód, przygotowanie do prowadzenia działalności); przyczyny podejmowania samodzielnej działalności, w tym doświadczenie bezrobocia; wybrane aspekty sytuacji pracy jednostek i jej postrzegania (rodzaj obowiązków, funkcja pracodawcy, warunki pracy, ocena kondycji ekonomicznej firmy, satysfakcja z pracy; zatrudnienie poza swoją firmą, ocena szans na inną pracę, plany zawodowe).

Trzeci, i kluczowy, problem to pytanie: czy identyfikacja z rolą przedsiębiorcy – jako zmienna – może pełnić funkcję wyjaśniania podziałów obecnych w badanej zbiorowości, które oznaczają różne strategie pracy na własny rachunek i rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości. Hipotezy badawcze odnoszą się do powiązań w zbiorach zmiennych. Hipoteza 1: Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy zależy od cech jednostek prowadzących działalność gospodarczą i przyczyn podejmowania tej działalności: identyfikacji sprzyja młodszy wiek, wyższe wykształcenie i specjalistyczne przygotowanie zawodowe, wysoka samoocena pozycji zawodowej, motywacja samorealizacyjna i rynkowa. Hipoteza 2: Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy zależy od właściwości sytuacji pracy i jej postrzegania: im korzystniejsza ocena cech i warunków pracy oraz kondycji ekonomicznej firmy, a także wyższa satysfakcja, tym większe szanse wystąpienia identyfikacji. Hipoteza 3: Identyfikacja stanowi funkcję wielkości firmy i częściej cechuje pracodawców niż osoby prowadzące firmy jednoosobowe.

Materiał empiryczny pochodzi z cyklu badań własnych, który był zapoczątkowany przez projekt zrealizowany w latach 2002–2003 na terenie województwa lubelskiego (Jezior, 2009). Kolejne badania, i te posłużą jako podstawa analizy, to dwa projekty typu surveyowego (ilościowe techniki zbierania danych) i badania jakościowe². Pierwszy z nich (dalej: P1) wykonano w 2011 roku w Lublinie, a próba liczyła 615 respondentów. Badania powtórzono na początku 2019 roku (P2): zastosowano CAWI (Webankieta), czego efektem było uzyskanie 342 ankiet. W obu wypadkach próby badawcze losowe zostały przygotowane przez Urząd Statystyczny w Lublinie na podstawie rejestru REGON. Z powodu problemów realizacji prób nie są one reprezentatywne. Replikacja elementów koncepcji badawczych (P1, P2), w tym zmiennych i wskaźników, umożliwia jednak analizę porównawczą. W opisie wyników badań ilościowych zastosowano analizę dwuzmiennową (głównie miary: V Cramera, tau b Kendalla) i wielozmiennową (regresja logistyczna) oraz testy nieparametryczne. W 2011 roku wykonano wspomniane już badania jakościowe: 48 wywiadów swobodnych, ukierunkowanych. Zasada triangulacji metodologicznej (na poziomie technik) nie oznacza łączenia paradygmatów, ponieważ materiał pochodzący z badań jakościowych służy celom egzemplifikacji.

Opis badanych zbiorowości

Badane osoby to przede wszystkim mieszkańcy środowisk miejskich (P1 – 93,1%; P2 – 100%), w tym Lublina (P1 – 87,1% ogółu; P2 – 100%). W drugim projekcie dominowali mężczyźni (P2 – 57,9%), natomiast w pierwszym proporcje płci były zrównoważone (P1: mężczyźni – 49,1%). Przeważały osoby młode, do 34 lat (P1 –

² Projekty zostały wykonane w ramach badań statutowych Instytutu Socjologii UMCS.

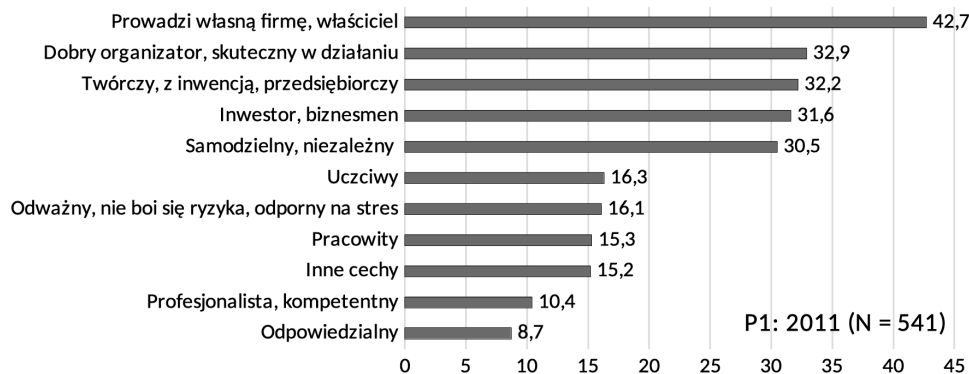
26,5%; P2 – 28,7%) i znajdujące się w okresie wysokiej aktywności zawodowej, czyli od 35. do 44. roku życia (P1 – 29,9%; P2 – 34,8%). Dla zakładania działalności gospodarczej także typowy był młody wiek i najczęściej miało to miejsce przez ukończeniem 35 lat (ok. 60%). Struktura wykształcenia była korzystna, z udziałem wyższego wykształcenia na poziomie: P1 – 51,9%; P2 – 76,2%. Mimo kryteriów doboru jednostek do próby w badaniach znalazły się głównie firmy mikro (ok. 96%), zwłaszcza te liczące do pięciu pracowników: P1 – 90,2%; P2 – 89,7%. Działalność firm jednoosobowych stanowiła odpowiednio: P1 – 54,3%; P2 – 68,1%. Znacząca część podmiotów relatywnie długo funkcjonowała na rynku (ponad pięć lat): P1 – 55,3%; P2 – 45,6%. Podstawowe obszary aktywności rynkowej to niemal wyłącznie handel i usługi.

W badaniach jakościowych przeważali mężczyźni (74,6%). Udział osób do 34 lat wyniósł 40,4%, a 45 lat i więcej – 46,8%. Wyższe wykształcenie posiadało 41,7% badanych, a zasadnicze zawodowe – 22,9%. Niemal połowa respondentów (46,8%) prowadziła działalność jednoosobową, bez zatrudniania dodatkowych pracowników.

Koncepcje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości

Analiza roli przedsiębiorcy i zjawiska indywidualnej przedsiębiorczości, tak jak są one postrzegane z perspektywy osób prowadzących samodzielną działalność gospodarczą, została oparta na kilku pytaniach wskaźnikowych. Celem było poznanie sposobów definiowania pojęcia: przedsiębiorca i jego konotacji, ustalenie cech czy kompetencji ważnych w wypadku osób prowadzących działalność gospodarczą, a także stwierdzenie identyfikacji z rolą i jej uzasadnień³. Podawane określenia – przedsiębiorcy – tworzą kilka kategorii (rys. 1). Pierwsza łączy się z warunkami natury formalnej i własnościowej, z założeniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Druga wiąże się z paradygmatem przedsiębiorcy, zwłaszcza z koncepcjami biznesmena czy przemysłowca, człowieka posiadającego znaczące zasoby finansowe, działającego na dużą skalę, innowatora, zdolnego do ponoszenia ryzyka rynkowego. Trzecia – najbardziej zróżnicowana kategoria – zawiera zestawy cech i sposobów działania, z odwołaniem do systemu wartości i norm. Dominowały atrybuty, typu: samodzielność, uczciwość, pracowitość, profesjonalizm, a przede wszystkim sprawność organizacyjna, przedsiębiorczość i skuteczność.

³ Pytania dotyczące definicji pojęcia przedsiębiorcy i uzasadnień identyfikacji z rolą nie wystąpiły w P2.



Rysunek 1. Definicje przedsiębiorcy (subiektywne określenia) – Projekt 2011 (dane w %). Pytanie (otwarte) wystąpiło tylko w P1 i badaniach jakościowych; P1: bez braków danych. Źródło: badania własne.

Określenia przedsiębiorcy, które wystąpiły w badaniach jakościowych, w pewnych zakresach okazały się zbieżne w stosunku do odpowiedzi pochodzących z badań ilościowych. Bardziej rozbudowane definicje uwydatniły jednak wielowymiarowość koncepcji, a odwołania dotyczyły tzw. wiedzy wspólnej i obserwacji, ujęć podręcznikowych, jak również osobistych doświadczeń i sytuacji pracy. Pozytywna konotacja wiązała się głównie z wymiarem normatywnym, w aspekcie: pracowitości, uczciwości, rzetelności zawodowej, dobrych relacji społecznych. Stosunkowo rzadko akcentowano kwestie konkurowania na rynku czy innowacyjności. Rola przedsiębiorcy, rozumiana w kategoriach kierowania dużymi zespołami ludzkimi i działania na wielką skalę, powodowała dystans. Wskazywano ponadto na funkcjonowanie w polskim społeczeństwie niekorzystnego wizerunku przedsiębiorcy. Przykłady wypowiedzi zostały uporządkowane według ogólnych kategorii skojarzeń z pojęciem przedsiębiorca⁴.

Przedsiębiorca – wymiar formalny, skala działalności, funkcja pracodawcy:

Przedsiębiorca to gość z dużą kasą i dużą firmą. Gość z kapitałem, z wykształceniem, bo dziś są inne czasy i wykształcenie jest ważne. Ale też nie jest dobrze postrzegany w społeczności, bo jemu się lepiej powodzi niż innym (W 9).

Przede wszystkim jest człowiekiem, który prowadzi własną firmę. Jest to osoba komunikatywna, otwarta na współpracę. Musi mieć swoje własne zdanie, jasno określone, i musi umieć je obronić. Powinna też być asertywna. Musi mieć niezbędne kwalifikacje. No i powinna podnosić stale kwalifikacje w dziedzinie, w której się odnajduje. Przedsiębiorca tworzy miejsca pracy, więc chyba jest główną postacią w klasie średniej (W 7).

⁴ Wypowiedzi respondentów zostały przytoczone dosłownie (podobnie jak w następnym punkcie).

[...] przedsiębiorcą jest osoba prowadząca działalność gospodarczą, która dzięki swoim działaniom pomnaża majątek swój i swojej firmy, tworzy nowe miejsca pracy i perspektywę rozwoju dla pracowników (W 25).

Przedsiębiorca jest to osoba pracująca na własny rachunek. Jest to osoba samodzielna, która nie boi się ryzyka. W polskim społeczeństwie przedsiębiorca jest postrzegany jako wyzyskiwacz i kapitalista (W 2).

Jest to osoba pracująca na tak zwanym „swoim”. Jest to osoba pracowita, uczciwa. Przedsiębiorca powinien posiadać zawód, wykształcenie zgodne z wykonywaną pracą. Jaką pozycję zajmuje zależy to od tego, jak dużym jest przedsiębiorcą (W 24).

Dla mnie, żeby być przedsiębiorcą, trzeba zarejestrować działalność. Każdy może być przedsiębiorcą, ale nie każdy może być dobrym przedsiębiorcą. Bycie przedsiębiorcą nie równa się byciu przedsiębiorczym (W 31).

Przedsiębiorca – cechy osoby i działań:

Jest osobą samodzielną, niezależną, odważną. Musi to być osoba innowacyjna, zajmować się prowadzeniem firmy, musi umieć organizować pracę, pozyskać klientów, mieć pomysły. Musi to być osoba twórcza, kreatywna. Wiele osób chciałoby być przedsiębiorcami, ale... Jest też negatywny obraz przedsiębiorcy – cwaniaka, „przekręciarza” (W 11).

Przedsiębiorca to człowiek, który potrafi podejmować ryzyko, który bierze pełną odpowiedzialność, w pewien sposób za swoje życie, przynajmniej pod względem finansowym. To jest gość, który potrafi zarabiać pieniądze wynikami własnej pracy (W 52).

Przedsiębiorca jest kreatywny, jest innowatorem. Cechuje się samozaparciem, asertywnością, przebiegłością, cwaniactwem. Posiada kwalifikacje adekwatne do tego, czym się zajmuje: musi znać się na tym, co robi. Sam pracuje, albo zatrudnia do pracy ludzi, nadzorując ich później (W 22).

Przedsiębiorca to jest człowiek od wszystkiego. Musi być wszechstronny, musi mieć znajomości, być zdyscyplinowany i pracowity. Wykształcenie nie jest najważniejsze, trzeba robić to, co sprawia przyjemność. Według mnie przedsiębiorca posiada wysoką pozycję społeczną i zawodową. Podziwiam tych, którzy zbudowali swój biznes od podstaw (W 18).

Osoba umiejąca organizować czas i środki, i za ich pomocą osiągająca wyznaczony cel. Zajmuje się organizacją i nadaje właściwy pęd, i kierunek swojej firmie. Jego pozycja społeczna jest wyższa niż tych, których zatrudnia, czy ogólnie od ludzi, którzy muszą pracować na czyjś koszt (W 46).

W doprecyzowaniu koncepcji przedsiębiorcy i przedsiębiorczości posłużyło pytanie dotyczące cech, jakie powinna posiadać osoba podejmująca się prowadzenia działalności gospodarczej (P1, P2 – tab. 1). Na poziomie zbiorowości dominujące okazały się: samodzielność, pracowitość, zdolności organizatorskie, umiejętności konkurowania na rynku, podejmowania ryzyka i ogólnie – zaradność życiowa. W rezultacie profil wypełniały kwestie osobowościowe, wartości kierun-

kujące działania i postawy, elementy kompetencji oraz realizacji roli z sukcesem. Stosunkowo rzadko wskazywano wymiar zawodowy, co w jakimś stopniu wynika z formuły pytania, ponieważ w odpowiedziach na wiele innych pytań doceniano przygotowanie zawodowe, profesjonalizm i fachowość, szczególnie w aspekcie podstaw prowadzonej działalności. Przedsiębiorczość była zatem kojarzona nie tylko z ryzykiem czy innowacyjnością.

Tabela 1.

Cechy, jakie powinna posiadać osoba prowadząca własną działalność gospodarczą (dane w %)

Kategorie odpowiedzi	P1: 2011	P2: 2019
	N = 611	N = 342
Samodzielność myślenia i działania	50,4	56,1
Pracowitość, gotowość do intensywnej pracy	47,0	47,4
Zdolności organizatorskie	39,0	44,4
Umiejętność konkurowania na rynku	35,5	26,6
Spryt i umiejętność radzenia sobie w życiu	31,1	19,3
Umiejętność podejmowania ryzyka	26,5	26,9
Solidność, rzetelność zawodowa	25,5	26,0
Wytrwałość w dążeniu do celu	24,5	29,8
Życzliwość wobec ludzi	22,9	21,1
Zaradność	17,3	13,5
Poczucie pewności siebie	14,7	19,6
Nowatorstwo, kreatywność w działaniu	13,4	11,4
Wysokie kwalifikacje zawodowe	12,1	13,5
Uczciwość w codziennym postępowaniu	11,9	14,0
Umiejętność wykorzystania nadarzających się okazji	9,3	12,3
Inne cechy	0,5	2,3

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ można było wskazać cztery kategorie odpowiedzi. P1: bez braków danych. Źródło: badania własne.

Na uwagę zasługuje podobieństwo przekonań na temat atrybutów prowadzenia działalności gospodarczej, mimo upływu czasu między realizacją obu projektów i zmian warunków społeczno-gospodarczych, jak też różnic w zakresie technik zbierania danych i struktur cech w próbach badawczych. Wystąpiło także wiele zbieżności w stosunku do formułowanych definicji przedsiębiorcy oraz cech wymienianych w autocharakterystykach. Ponadto kluczowa tu samodzielność dominowała również wśród oczekiwanych łączonych z satysfakcjonującą pracą (P1 – 61,4%; P2 – 68,7%).

Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy – charakterystyka

Zakres identyfikacji z rolą przedsiębiorcy w obu projektach został ustalony na podstawie deklaracji: czy badani uważają siebie za przedsiębiorców⁵. Zdecydowana większość odpowiedziała twierdząco: P1 – 65,3%; P2 – 73,4%. Przeważają trzy typy pozytywnych uzasadnień (P1 – pytanie otwarte)⁶. Dwa z nich odwołują się do kryteriów formalnych i definicyjnych: założenia działalności gospodarczej i prowadzenia własnej firmy (52,0%); spełniania warunków definicji, w tym ustawowej (31,3%). Trzecie obejmuje charakterystykę osób, ich kompetencji i działań, co tworzy kategorie: dobre relacje społeczne i praca na rzecz klientów (11,6%), przedsiębiorczość (11,3%), niezależność i samodzielność oraz dążenie do rozwoju kwalifikacji czy firmy (po 11,1%). Wystąpiła tendencja, że osoby prowadzące firmy jednoosobowe częściej stosowały uzasadnienia formalne (np. rejestracja działalności) i wymieniały kwestie autonomii, natomiast pracodawcy – spełnianie warunków definicji przedsiębiorcy i tworzenie miejsc pracy dla innych. Argumenty braku identyfikacji dotyczyły głównie tzw. efektu skali: prowadzenia małej firmy, zwłaszcza jednoosobowej, lub/i uzyskiwania niskich dochodów (49,7%), ale też nieposiadania odpowiednich cech. Ponownie wystąpiły dwie różne podstawy odniesienia. Jedna to cechy uznawane za typowe dla przedsiębiorcy (22,2%), co implikowało niekorzystne wyniki porównania, typu: nie jestem przedsiębiorczy/a, nie umiem ryzykować, nie mam takich kwalifikacji. Druga to postrzeganie swojej roli przez pryzmat pracy w konkretnym zawodzie, szczególnie w wypadku tzw. wolnych zawodów (11,4%). Badania jakościowe ponownie uwydatniły wielowymiarowość koncepcji swojej roli.

Uzasadnienia identyfikacji z rolą przedsiębiorcy:

Myślę, że jestem przedsiębiorcą w końcu prowadzę własną firmę, jak dotąd z powodzeniem. Z drugiej strony jestem też przedsiębiorcą z definicji, we wszelkich urzędach jestem traktowany jak przedsiębiorca (W 17).

Biorąc pod uwagę moją definicję przedsiębiorcy, [...] żeby być przedsiębiorcą trzeba zarejestrować działalność. Każdy może być przedsiębiorcą [...], to tak, uważam się za przedsiębiorcę (W 31).

[...] skoro prowadzę firmę, to jestem przedsiębiorcą, ale jakby mi ktoś dał dobre zarobki, to bym to wszystko rzucił (W 40).

Uważam się za małego przedsiębiorcę. Oficjalnie zaliczamy się do osób prowadzących działalność gospodarczą, czyli do przedsiębiorców, zatrudniamy ludzi, ale sam się tak nie wywyższam. Jestem po prostu osobą, która ma firmę i zatrudnia kilkanaście osób, i prowadzi jakąś tam firmę, czyli przedsiębiorstwo (W 1).

⁵ Z powodów technicznych opisu będzie stosowana tylko forma: męskoosobowa.

⁶ Uzasadnienia odpowiedzi na pytanie: czy respondenci uważają się za przedsiębiorcę, dotyczą tylko P1 (2011). Podstawa procentowania w przypadku pozytywnych uzasadnień wynosi 371 osób, a negatywnych – 185.

Prawnie jestem przedsiębiorcą. Osobiście również czuję się przedsiębiorcą, ponieważ czuję się samodzielny, wziętem los we własne ręce (W 2).

Myślę, że jestem przedsiębiorcą, kieruję ludźmi, jestem niezależny, dobrze się z tym czuję. Nie chciałbym pracować na etacie. Odpowiada mi to, że jestem szefem (W 24).

[...] uważam siebie za przedsiębiorcę, mimo tego, że nie posiadam adekwatnego wykształcenia. Rekompensatą w tej sytuacji jest moje duże doświadczenie i zdolność kierowania firmą oraz ludźmi. Radzę sobie doskonale na moim stanowisku, choć przyznam, że nie zawsze jest to łatwe. Pojawiają się czasami sytuacje stresujące lub wymagające podjęcia szybkiej decyzji, z czym muszę zmierzyć się sam (W 29).

Odnoszę sukces na poziomie wykonywanego zawodu, czerpię z tego satysfakcję, również finansową. Jestem niezależny, mogę zawsze skorzystać z urlopu (W 41).

Uzasadnienia braku identyfikacji z rolą przedsiębiorcy:

Przedsiębiorca kojarzy mi się z właścicielem dużej firmy, jakiegoś zakładu, przemysł, coś takiego. Ja prowadzę swój salon. I jeśli już, to myślę o sobie jako o właścicielu firmy (W 5).

Dla mnie przedsiębiorca ma dużą firmę, dużo ludzi, a ja żyję dla siebie i dla mojej rodziny. I boję się inwestować w firmę dużo pieniędzy, boję się brać kredytu. O to właśnie chodzi. Przedsiębiorca idzie za tym, że bierze kredyt i jedzie na kredytach, a ja jestem małą firmą i co zarobię, to po troszeczku inwestuję (W 9).

Nie uważam siebie za przedsiębiorcę. Jakbym miał dużą firmę, w której by było stu takich jak ja, a ja byłbym szefem, to wtedy tak (W 44).

Raczej nie uważam siebie za przedsiębiorcę. Ja wiem, czy to jest przedsiębiorca... Niczego nie wytwarzam: kupuję i sprzedaję (W 28).

[...] mam firmę, ale rzadko o sobie tak mówię. Raczej używam słów: rzemieślnik, fachowiec (W 35).

Myślę o sobie raczej – artysta – który potrafi zrobić pieniądze ze swoich prac. Nie uważam siebie za przedsiębiorcę i tak o sobie nie mówię. Rejestracja działalności to konieczność biurokratyczna (W 46).

Czynniki sprzyjające identyfikacji z rolą przedsiębiorcy

Analiza materiału z obu projektów badawczych (P1, P2) wykazała zróżnicowanie zbiorowości, które dotyczy w zasadzie każdego z rozpatrywanych obszarów cech jednostek czy prowadzonych firm. W dużej mierze odnosi się to także do kwestii identyfikacji z rolą przedsiębiorcy. Zostały uwzględnione cechy: demograficzne, społeczno-zawodowe, przyczyny decyzji o działalności gospodarczej. Płeć badanych nie okazała się znacząca, w przeciwieństwie do wieku, szczególnie w połączeniu z wiekiem rozpoczynania działalności i tzw. żywotnością firm, jedną z miar kondycji rynkowej (tab. 2). Identyfikacja częściej charakteryzowała ludzi młodych, ale jej prawdopodobieństwo wzrastało też razem z długością czasu działania na

ryнку: największe wartości wystąpiły przy połączeniu wieku wysokiej aktywności zawodowej i funkcjonowania firmy od 3 do 5 lat. W przypadku starszych osób miała miejsce tendencja spadkowa (P1), a najrzadziej za przedsiębiorców uważały siebie te liczące 55 lat i więcej (46,5%), chociaż granicą okazywało się już 50 lat (49,4%). Wraz z wiekiem badanych malały także szanse na zakładanie nowych przedsięwzięć. W P1, w kategorii do 34. roku życia odsetek firm młodych, obecnych na rynku poniżej 5 lat, wyniósł 77,8%, od 35 do 44 lat – 42,2%, od 45 do 54 lat – 27,2%, a od 55 lat – 17,3% ($\tau = 0,43$; $p < 0,001$). W P2 te wielkości kształtowały się odpowiednio: 77,5%; 52,1%; 39,3% i 37,3% ($\tau = 0,27$; $p < 0,001$). Powiązanie identyfikacji z wiekiem wynikało z różnic celów łączonych z prowadzeniem samodzielnej działalności gospodarczej, a przede wszystkim sposobów postrzegania własnej sytuacji pracy, zwłaszcza w kontekście warunków rynkowych. Uwzględniając fakt, że realizację badań dzieli niemal dekada, a techniki zbierania danych były inne, można to interpretować jako prawidłowości.

Tabela 2.

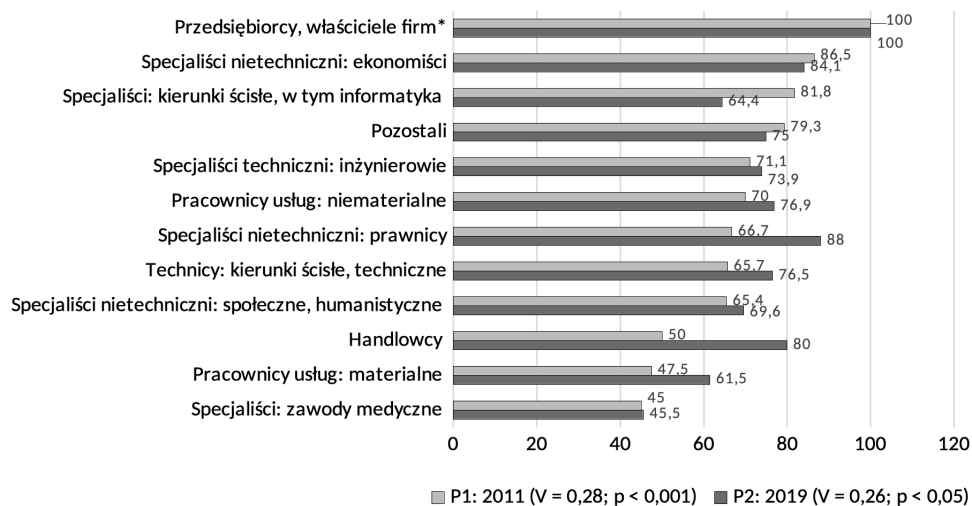
Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy według wybranych cech respondentów i firm (dane w %)

Zmienne wyjaśniające oraz ich wartości		Identyfikacja: odpowiedzi „tak”	
		P1: 2011	P2: 2019
Wiek (badanych osób) P1: $V = 0,21$; $p < 0,001$ P2: $V = 0,15$; $p < 0,001$	do 34 lat	78,9	77,6
	35 do 44 lat	68,4	79,0
	45 lat i więcej	55,2	64,8
Wiek, w którym założono obecną firmę P1: $V = 0,25$; $p < 0,001$ P2: $V = 0,22$; $p < 0,001$	do 34 lat	72,5	81,5
	35 do 44 lat	65,5	69,8
	45 lat i więcej	40,0	55,3
Wykształcenie (poziom) P1: $V = 0,24$; $p < 0,001$ P2: brak powiązania zmiennych	zasadnicze zawodowe	43,8	
	średnie ogólne	74,6	75,0*
	średnie zawodowe	54,7	
	ponadgimnazjalne	50,0	
	wyższe zawodowe	81,6	62,5
Żywotność firmy (liczba lat na rynku) P1: brak powiązania zmiennych P2: $V = 0,25$; $p < 0,001$	wyższe magisterskie	69,3	74,4
	do roku	71,1	57,1
	powyżej roku do 3,5 lat	64,9	62,3
	powyżej 3,5 do 5 lat	79,5	72,0
	powyżej 5 do 10 lat	68,3	79,6
	powyżej 10 lat	59,0	90,5

Tabela zawiera dane z ośmiu tabel krzyżowych. W wypadku zmiennej wyjaśnianej (0–1) podano tylko odsetki odpowiedzi „tak”, a dopełnieniem każdej liczby jest różnica ze 100% (odsetki „nie”). P1: bez braków danych. Źródło: badania własne.

* Z powodu niskich liczebności utworzono jedną kategorię: niższe wykształcenie.

W skład cech społeczno-zawodowych weszły: wykształcenie i zawód, posiadane przygotowanie do pracy na własny rachunek, wcześniejsze doświadczenia zawodowe (np. zajmowane stanowiska, prowadzenie innych własnych firm). Istotne znaczenie w stosunku do identyfikacji z rolą przedsiębiorcy miały dwie zmienne: wykształcenie i zawód (tab. 2, rys. 2). Warto podać, że zgodność pracy z wyuczonym zawodem deklarowała znacząca część badanych (P1 – 48,2%; P2 – 58,5%), nieco częściej tych prowadzących podmioty jednoosobowe, ale sam fakt tej zgodności nie wiązał się z identyfikacją. Kwestia identyfikacji nie zawsze była zresztą przesądzona, nawet u przedstawicieli tzw. wolnych zawodów. Role *stricte* zawodowe i przedsiębiorcy często współwystępowały, czego wzmocnieniem były osiągane rezultaty, jak również poczucie autonomii i wpływu na sytuację pracy czy traktowanie jej w kategoriach wyboru. Co się tyczy osób nieposiadających zawodu (nabytego formalnie), to postrzeganie siebie jako przedsiębiorcy było tożsame z koncepcją własnej roli zawodowej.



Rysunek 2. Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy według zmiennej: kategoria zawodów (dane w %). Podano udział odpowiedzi „tak, uważam siebie za przedsiębiorcę” w każdej kategorii zawodów. Źródło: badania własne.

* Określenie posiadanego zawodu przez samych respondentów.

Ostatnią grupę rozpatrywanych zmiennych stanowią okoliczności i motywy, które zadecydowały o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że pozostawanie osobą bezrobotną bezpośrednio przed założeniem własnej firmy, a nawet długość tego okresu, nie miały wpływu na późniejszą identyfikację z rolą przedsiębiorcy (P1, P2). Jeżeli chodzi o przyczyny, to na poziomie badanych zbior-

rowości przeważały⁷: potrzeba samodzielności w pracy (P1 – 41,5%; P2 – 47,7%), poprawa sytuacji finansowej (P1 – 40,2%; P2 – 45,6%), chęć realizacji własnych zainteresowań (P1 – 35,9%; P2 – 38,6%), potrzeby rynku, okazja, luka rynkowa (P1 – 27,4%; P2 – 23,1%), brak innych możliwości odpowiedniej pracy (P1 – 22,1%; P2 – 12,6%), bezrobocie lub zagrożenie bezrobociem (P1 – 21,1%; P2 – 9,9%) posiadanie odpowiednich kwalifikacji (P1 – 19,2%; P2 – 35,7%). W P1 między przyczynami podjęcia działalności (zmiennie zero-jedynkowe) a identyfikacją wystąpiły nieliczne zależności, także po wprowadzeniu zmiennych kontrolnych: płeć, wiek, wykształcenie i tzw. żywotność firm. Powiązania odnoszą się jednak do kluczowych aspektów przedsiębiorczości, typu: pomysł na nowy produkt, usługę, technologię ($V = 0,10$; $p < 0,05$), potrzeby rynku, okazja czy luka ($V = 0,10$; $p < 0,01$), w tym do jej przeciwwagi w postaci wymogu ze strony pracodawcy ($V = 0,12$; $p < 0,05$). Motywacja prorynkowa wyraźnie sprzyjała identyfikacji. Odwrotnie było w warunkach wymuszonego samozatrudnienia, tu odsetek identyfikacji wyniósł 28,6% w stosunku do 66,2% w kategorii osób, które nie wskazały tego powodu. Podobnie niewiele asocjacji uchwycono w P2, chociaż i w tym wypadku objęły one kwestie istotne. Korzystając z wyższego poziomu pomiaru porównano oceny ważności poszczególnych przyczyn w dwóch kategoriach osób, wyodrębnionych na podstawie deklarowanej identyfikacji (0–1). Różnice zostały określone za pomocą testu U Manna-Whitney’a. Identyfikacja okazała się charakterystyczna dla badanych, którzy wyżej ocenili ważność takich powodów, jak: poprawa sytuacji finansowej ($U = 1399,0$; $p < 0,05$); realizacja zainteresowań ($U = 13893,5$; $p < 0,05$); potrzeby rynku, okazja, luka ($U = 13778,5$; $p < 0,05$); pomysł na nowy produkt, usługę ($U = 13415,5$; $p < 0,01$); potrzeba samodzielności ($U = 13144,0$; $p < 0,001$). Wyniki obu projektów potwierdziły zatem obecność podziałów w postaci: szanse i konieczność. Ponownie uwydatniła się specyfika sytuacji właścicieli firm jednoosobowych, ukierunkowanych głównie na aspekty samorealizacyjne i rozwój zawodowy, ale też podejmujących samozatrudnienie wskutek wymogu pracodawcy. Identyfikacja powiązana z przyczynami, które wyróżnia dostrzeganie okoliczności rynkowych, sprzyjających efektywności przedsięwzięcia biznesowego, była z kolei typowa dla pracodawców.

Zbiór wymienionych powyżej przyczyn (P2), wykazujących zróżnicowanie ze względu na identyfikację z rolą przedsiębiorcy, został wykorzystany w modelu

⁷ W obu projektach w pomiarze przyczyn posłużono się takim samym zestawem czternastu kategorii. W P1 pytanie zwierało tzw. kafeterię i respondenci mogli wybierać do czterech odpowiedzi. Natomiast w P2 oceniano ważność każdej kategorii według pięciostopniowej skali (od 1 – *zupełnie nieważna* do 5 – *bardzo ważna*), dlatego podane wielkości procentowe oznaczają w tym wypadku udział odpowiedzi: bardzo ważna przyczyna.

uwarunkowań tejże identyfikacji (analiza regresji logistycznej). Tylko jedna cecha istotnie wyjaśniała zmienną zależną (zero-jedynkową) i zwiększała szansę jej wystąpienia: potrzeba samodzielności w pracy ($IS = 1,297$; $p = 0,025$)⁸. Warto dodać, że tę samą cechę nie tylko najczęściej wskazywano wśród oczekiwań wobec satysfakcjonującej pracy, lecz była ona także najpełniej realizowana we własnej firmie (P1 – 96,3%; P2 – 96,8%). Pamiętając o jej dominującej pozycji w charakterystyce osób prowadzących działalność gospodarczą, można ją uznać za kluczowy wyróżnik.

Sytuacja pracy a identyfikacja z rolą przedsiębiorcy

W analizie uwzględniającej kontekst sytuacji pracy i pozycji rynkowej badanych osób wyodrębniono dwie kategorie cech, czyli: aspekty wykonywanej pracy oraz postrzeganie perspektyw zawodowych i biznesowych (tab. 3). Jeżeli chodzi o pierwszy zestaw zmiennych, to szanse na identyfikację z rolą przedsiębiorcy zwiększały się wraz z wielkością firm, zakresem obowiązków i treści zajęć, wiązały się z korzystnymi rezultatami finansowymi i odczuwaną satysfakcją. Nie miały natomiast wpływu fakt zatrudnienia poza własną firmą. Wymienione tendencje dotyczą obu projektów. Przy czym kompleksowość obowiązków, która z powodu łączenia zajęć typowych dla różnych zawodów może być kojarzona z niespójnością roli zawodowej, była korelatem identyfikacji z rolą przedsiębiorcy. Ponownie wystąpiły różnice między pracodawcami i osobami prowadzącymi firmę jednoosobowe: identyfikacja zdecydowanie częściej miała miejsce wśród pracodawców (P1: $V = 0,21$; P2: $V = 0,26$; $p < 0,001$). Polaryzacja objęła też kwestię tzw. żywotności firm: młode podmioty, do 3,5 roku, dwukrotnie częściej należały do osób niezatrudniających innych pracowników, w sytuacji zaś funkcjonowania na rynku ponad pięć lat proporcje odwracały się i wyraźnie przeważali pracodawcy (P1, P2: $V = 0,25$; $p < 0,001$). Różnice między tymi kategoriami dotyczą zresztą wielu aspektów sytuacji pracy, w tym cech środowiska społecznego, kwestii organizacyjnych, technicznych, ram czasowych. Poza wszystkim jednak identyfikacja wyraźnie buduje się w toku realizacji projektu pracy „na swoim” i w dużym stopniu wyraża nastawienie wobec samozatrudnienia czy ogólnie prowadzenia własnej działalności gospodarczej. W rezultacie znaczącymi korelatami są miary powodzenia w działalności, jak również dążenia do stabilizacji i/lub progresu tej pozycji zawodowej, przy jednoczesnym zmniejszaniu podatności na ewentualne oferty pracy najemnej.

⁸ IS – iloraz szans. Test Hosmera i Lemeshowa: $\chi^2 = 6,224$; $df = 8$; $p = 0,622$; R-kwadrat Coxa i Snella 0,054; R-kwadrat Nagelkerkego 0,079. Przewidywanie dla zmiennej zależnej „identyfikacja”: tak – 97,2%; nie – 6,6%.

Tabela 3.
Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy według wybranych cech sytuacji pracy i perspektyw (dane w %).

Zmienne wyjaśniające oraz ich wartości		Identyfikacja: odpowiedzi „tak”	
		P1: 2011	P2: 2019
Zakres obowiązków (liczba wykonywanych zajęć) w firmie P1: $V = 0,12; p < 0,05$ P2: $V = 0,28; p < 0,001$	1 (jeden rodzaj)	57,1	48,1
	2 (dwa)	66,9	63,6
	od 3 do 4 (P1: 3 i więcej)	74,2	72,8
	od 5 do 6	-	80,5
	7 i więcej	-	87,2
Obowiązki: zarządzanie, kierowanie P1: $V = 0,13; p < 0,001$ P2: $V = 0,23; p < 0,001$	brak wyboru kategorii (0)	59,9	62,4
	wybór (1)	87,0	87,2
Wielkość firmy (liczba osób pracujących łącznie z właścicielem) P1: $V = 0,22; p < 0,001$ P1: $V = 0,27; p < 0,01$	jednoosobowa	55,9	65,7
	2 do 5 osób pracujących	74,2	87,8
	6 do 9 pracujących	80,8	94,4
Ocena kondycji ekonomicznej firmy P1: $V = 0,21; p < 0,001$ P2: $V = 0,26; p < 0,001$	10 pracujących i więcej	90,0	94,1
	zła (i bardzo zła)	43,6	45,5
	średnia	61,8	66,2
Zadowolenie z pracy we własnej firmie P1: $V = 0,22; p < 0,001$ P2: $V = 0,27; p < 0,001$	dobra (i bardzo dobra)	76,5	81,6
	nie (i raczej nie)	25,0	33,3
	trudno powiedzieć	53,3	45,2
Szanse na znalezienie pracy poza firmą P1: $V = 0,19; p < 0,001$ P2: $V = 0,13; p < 0,05$	tak (i raczej tak)	69,8	77,9
	małe (i bardzo małe)	52,7	58,7
	średnie	67,6	76,7
Oczekiwana sytuacja*: rozbudowa firmy P1: $V = 0,17; p < 0,001$ P2: $V = 0,17; p < 0,001$	duże (i bardzo duże)	74,5	74,3
	brak wyboru kategorii (0)	57,3	64,9
Oczekiwana sytuacja*: praca na etacie P1: $V = 0,12; p < 0,01$ P2: $V = 0,20; p < 0,001$	wybór (1)	73,4	79,9
	brak wyboru kategorii (0)	68,1	77,2
	wybór (1)	51,8	52,8

Tabela zawiera dane z szesnastu tabel krzyżowych. W wypadku zmiennej wyjaśnianej (0-1) podano tylko odsetki odpowiedzi „tak”, a dopełnieniem każdej liczby jest różnica ze 100% (odsetki „nie”). P1: bez braków danych. Źródło: badania własne.

* Preferowana sytuacja w warunkach swobodnego wyboru.

Na specyfikę zmiennej wyjaśnianej wskazują także rezultaty analizy modeli uwarunkowań (regresja logistyczna). W wypadku obu projektów (P1, P2) jako zmienne wyjaśniające zostały wykorzystane cechy zawarte w tabelach 2 i 3. Pominęto jednak zmienną silnie powiązaną z pozostałymi zmiennymi (wiek zakładania działalności gospodarczej), jak również cechy niewchodzące do zakresu warunków pracy w obecnej firmie (ocena szans za zatrudnienie, preferowane formy zatrudnienia). Analiza danych z P1 wykazała, że zmienne, typu: tzw. żywotność firmy, ocena sytuacji ekonomicznej i zakres wykonywanych czynności – nie były znaczące. Wiek, wraz ze wzrostem liczby lat, zmniejszał szanse wystąpienia identyfikacji ($IS = 0,818$; $p = 0,000$)⁹. Zbiór istotnie i dodatnio powiązanych zmiennych tworzyły: wykształcenie ($IS = 1,473$; $p = 0,013$), wielkość firmy ($IS = 1,611$; $p = 0,007$) i zadowolenie z pracy ($IS = 1,749$; $p = 0,006$)¹⁰. W wypadku P2 analogicznie kształtowała się kwestia wieku ($IS = 0,854$; $p < 0,019$). Pozostałe zmienne wykazały istotny (i dodatni) udział w wyjaśnianiu identyfikacji, a zwłaszcza były to: ocena sytuacji ekonomicznej firmy ($IS = 1,763$; $p = 0,028$), tzw. żywotność firmy ($IS = 2,133$; $p = 0,000$), wielkość firmy ($IS = 2,406$; $p = 0,005$), zadowolenie z pracy ($IS = 2,613$; $p = 0,003$)¹¹. Identyfikacja z rolą przedsiębiorcy posiada zatem właściwości zmiennej syntetycznej, która łączy wiele wymiarów zróżnicowania zbiorowości, tak na poziomie cech jednostek, jak i cech przedsięwzięć gospodarczych. Ze względu na asocjacje między tymi zbiorami zmiennych w szczególny sposób uwidatnia się wpływ sytuacji pracy i sposobów jej postrzegania, co – poza wszystkim – określa także plany zawodowe i biznesowe.

Identyfikacja z rolą a koncepcje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości

Analiza identyfikacji z rolą przedsiębiorcy – jako zmiennej – uwidatniła asocjacje ze sposobami rozumienia pojęcia przedsiębiorca (P1: rys. 1, zmienne zero-jedynkowe). Po raz kolejny wystąpiły one w wypadku kryterium formalnego, samego faktu prowadzenia firmy i bycia jej właścicielem (osoby identyfikujące się z rolą – 38,3%, nieidentyfikujące się – 28,9%; $V = 0,10$; $p < 0,05$), jak również atrybutów działania w postaci dobrej organizacji i skuteczności (odpowiednio 29,9% i 20,8%; $V = 0,10$; $p < 0,05$). Odwrotny był efekt, gdy badani podawali argumenty ekonomiczne (skala) i ponoszenie ryzyka – tu identyfikacja zmniejszała szanse ich wymieniania: 22,5% wobec 35,0% przy braku identyfikacji ($V = 0,13$; $p < 0,05$).

⁹ Wprowadzona do modelu zmienna – wiek – miała postać: liczba lat podzielona przez 5 (P1, P2).

¹⁰ IS: iloraz szans. Test Hosmera i Lemeshowa: $\chi^2 = 5,176$; $df = 8$; $p = 0,739$; R-kwadrat Coxa i Snella 0,196; R-kwadrat Nagelkerkego 0,269; przewidywanie dla zmiennej zależnej „identyfikacja”: tak – 86,9%; nie – 46,6%.

¹¹ Test Hosmera i Lemeshowa: $\chi^2 = 7,908$; $df = 8$; $p = 0,443$; R-kwadrat Coxa i Snella 0,241; R-kwadrat Nagelkerkego 0,351; przewidywanie dla zmiennej zależnej „identyfikacja”: tak – 92,8%; nie – 40,7%.

Podobnie znaczące były wyniki analizy cech wyróżniających osoby prowadzące samodzielną działalność gospodarczą. W P2 identyfikacja z rolą przedsiębiorcy łączyła się ze wskazywaniem kwestii umiejętności konkurowania na rynku, i co ważne, to osoby nieidentyfikujące się z przedmiotową rolą nieco częściej wybierały ów aspekt: 35,2% wobec 23,5% ($V = 0,12$; $p < 0,05$). W P1 zakres powiązań był szerszy, lecz po zastosowaniu zmiennej kontrolnej (funkcja pracodawcy) okazało się, że relacje uchwycone na poziomie zbiorowości utrzymują się tylko wśród pracodawców. W tej kategorii badanych identyfikacja sprzyjała postrzeganiu kompetencji przez pryzmat samodzielności myślenia i działania ($V = 0,13$; $p < 0,05$), wytrwałości w dążeniu do celu i umiejętności wykorzystania okazji ($V = 0,17$; $p < 0,01$), natomiast mniejszą wagę przypisywano życzliwości ($V = 0,23$; $p < 0,001$). Wiele cech, traktowanych jako atrybuty w prowadzeniu działalności gospodarczej, miało uniwersalny wymiar, także w zestawieniu z identyfikacją. Stwierdzone na jej podstawie zależności uwydatniły jednak obszary formowania odmiennych koncepcji przedsiębiorczości, tak powiązane z wartością autonomii w pracy i efektywnością działania, jak i pełnieniem funkcji pracodawcy.

Podsumowanie

Z perspektywy przedstawionych badań własnych należy podkreślić, że podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej ma istotny udział w kreowaniu współczesnych wzorów indywidualnej przedsiębiorczości. Przede wszystkim jednak samodzielną działalność – jako jedna z możliwych strategii aktywności zawodowej i ekonomicznej – wpisuje się w procesy budowania sytuacji pracy jednostek. Stanowi wyraz poszukiwania alternatywy wobec bezrobocia czy pracy najemnej, ale też reakcji na zmiany warunków rynku pracy, w tym wzrost elastyczności i poszerzanie zakresu zatrudnienia niepracowniczego. Badaniami objęto mikroprzedsiębiorstwa, i to niemal wyłącznie te liczące do pięciu pracowników (ponad 90%), a ponadto przeważały przedsięwzięcia jednoosobowe: P1 – 54,3%; P2 – 68,1%. Rezultaty tych badań potwierdziły zróżnicowanie zbiorowości, tak pod względem demograficznym, społecznym i zawodowym, jak i z uwagi na właściwości firm, przyczyny decyzji o samozatrudnieniu, jego typy i funkcje, recepcję otoczenia gospodarczego. Rozpatrywane zjawisko kształtowania tożsamości społeczno-zawodowej dotyczy zatem osób o różnych charakterystykach i znajdujących się, mimo pewnych podobieństw, w odmiennej sytuacji pracy.

Sposoby rozumienia przez samych badanych terminu – przedsiębiorca – okazały się zawierać treści obecne w ujęciach teoretycznych, czego przykładem mogą być wymieniane określenia: organizator przedsięwzięć gospodarczych, właściciel firmy, innowator, inwestor, działający dla zysku, podejmujący ryzyko rynkowe. Przekonania na temat przedsiębiorczości osób prowadzących działalność gospodarczą także były zbliżone do poglądów, które są prezentowane w literaturze.

Formowane z perspektywy doświadczeń w pracy koncepcje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości cechowała jednak wielowymiarowość, zwłaszcza w kontekście identyfikacji z rolą przedsiębiorcy. Trzeba przypomnieć, że większość badanych uważała siebie za przedsiębiorców (P1 – 65,3%; P2 – 73,4%). Zwracają przy tym uwagę dwie kategorie wyjaśnień. Jedna odwołuje się do wymiaru formalnego (np.: wymóg rejestracji działalności gospodarczej, podleganie klasyfikacji ustawowej, własność firmy, zatrudnianie pracowników), a druga do charakterystyki osoby w zakresie: wiedzy i umiejętności, działań, wartości i postaw. Czynniki formalne wchodziły zarówno w skład złożonych obrazów własnej roli społeczno-zawodowej, jak i powodowały traktowanie przedmiotowej tu roli wyłącznie jako „przypisanej” oraz narzuconej w relacjach z urzędami. W przypadku wyróżników osób prowadzących działalność wskazywano głównie: samodzielność, sprawność organizacyjną, pracowitość i zaradność, które pozwalają wykorzystać posiadane zasoby oraz przełożyć je na wartości ekonomiczne i samorealizacyjne. Brak identyfikacji był natomiast uzasadniany za małą skalą prowadzonej działalności, niespełnianiem kryteriów definicji przedsiębiorcy, postrzeganiem sytuacji pracy bardziej przez pryzmat wykonywanego zawodu niż sytuacji (samo)zatrudnienia. Ostatnia kwestia dotyczyła zwłaszcza przedstawicieli tzw. wolnych zawodów, chociaż nie tylko.

Wyniki analizy potwierdziły przypuszczenia na temat uwarunkowań identyfikacji z rolą przedsiębiorcy. Była ona powiązana z młodszym wiekiem badanych, podobnie jak z młodym wiekiem zakładania działalności, wykształceniem wyższym i zawodowym, specjalistycznym i cenionym na rynku pracy przygotowaniem zawodowym. Prawdopodobieństwo wystąpienia identyfikacji wzrastało też w wypadku osób podejmujących decyzję o pracy „na swoim” z powodu dostrzegania szans realizacji celów biznesowych i/lub zawodowych. Co istotne, nie miały znaczenia przyczyny o charakterze konieczności. Przede wszystkim jednak identyfikacja stanowiła implikację sytuacji pracy i jej postrzegania: częściej cechowała pracodawców, zwłaszcza prowadzących relatywnie większe firmy, łączyła się z wielozadaniowością pracy i funkcjami zarządzania, budowała się wraz z czasem działalności, osiągnięciami ekonomicznymi i zadowoleniem z pracy. Ponadto współwystępowała z korzystnymi ocenami własnych kwalifikacji i pozycji na rynku pracy oraz z zamiarami kontynuacji działalności gospodarczej i rozwijania firmy, zmniejszając przy tym zainteresowanie pracą etatową. Stwierdzenie tych relacji w przypadku obu projektów badawczych (P1, P2) wzmacnia konkluzje.

W świetle wyników badań można także sformułować wniosek ogólny, że identyfikacja z rolą przedsiębiorcy częściej stanowiła efekt posiadanych zasobów i sytuacji pracy realizowanej w warunkach działalności gospodarczej niż czynnik kształtowania strategii rynkowych. Mimo iż analizowana tu zmienna odpowiada w zasadzie kontinuum postaw, to nawet w binarnej postaci umożliwiła opis specyficznych wymiarów dyferencjacji zbiorowości, a dzięki porównaniu projek-

tów wykonanych w różnym czasie: określenie obszarów zmian. Jej zastosowanie uwydatniło obecność podziałów, zazwyczaj wyjaśnianych w ramach teorii przedsiębiorczości i paradygmatu przedsiębiorcy. Równocześnie jednak zostały uchwycone przejawy indywidualnej przedsiębiorczości i wyróżniki ról społeczno-zawodowych, które formują się w procesie różnicowania sytuacji pracy na własny rachunek. Koncepcje te powstają w wyniku wartościowania zasobów i osiągnięć, dążenia do autonomii i samorealizacji, wpływu na tworzone przez siebie miejsce pracy i kryteria oceny pozycji na rynku pracy. Dokonujące się zmiany obejmują więc – poza wszystkim – modele pracy. Złożoność i dynamika tych zjawisk implikują potrzebę modyfikacji podejść badawczych dotyczących samodzielnej działalności gospodarczej w aspekcie przedsiębiorczości i roli przedsiębiorcy.

Bibliografia

- Berger, B. (1994). Współczesna kultura przedsiębiorczości. W: B. Berger (red.), *Kultura przedsiębiorczości* (s. 23–42). Oficyna Literatów „Rój”.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD Countries. *Labour Economics*, 7, 471–505. [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(00)00011-7)
- Bławat, F. (2003). *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*. Gdańskie Towarzystwo Naukowe.
- Bratnicki, M., Strużyna, J. (2004). Przedsiębiorcza wyobraźnia zespolenia z pracą. W: S. Borkowska (red.), *Przyszłość pracy w XXI wieku* (s. 179–190). IPiSS.
- Bratnicki, M., Strużyna, J. (red.). (2001). *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*. Wyd. Akademii Ekonomicznej.
- Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., Carland, J. A. C. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *The Academy of Management Review*, 9(2), 354–359. <https://doi.org/10.2307/258448>
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 13–39. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00078-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00078-2)
- Cieślak, J. (2017). Rola samozatrudnienia w gospodarce narodowej. W: M. Skrzek-Lubasińska, R. Sobiecki (red.), *Samozatrudnienie: konieczność czy wybór przedsiębiorczych?* (s. 41–52). Oficyna Wydawnicza SGH.
- Dawson, Ch., Henley, A. (2012). “Push” versus “pull” entrepreneurship: an ambiguous distinction? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18(6), 697–719. <https://doi.org/10.1108/13552551211268139>
- Drozdowski, R., Matczak, P. (red.). (2004). *Samozatrudnienie: analiza wyników badań*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

- Drucker, P. F. (1994). *Menedżer skuteczny*. Nowoczesność – Akademia Ekonomiczna – Czytelnik.
- Duraj, T. (2007). Prawna perspektywa pracy na własny rachunek. W: E. Kryńska (red.), *Praca na własny rachunek – determinanty i implikacje* (s. 19–51). Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Fölster, S. (2000). Do Entrepreneurs Create Jobs? *Small Business Economics*, 14, 137–148. <https://doi.org/10.1023/A:1008141516160>
- Gawet, A. (2007). Mikroekonomiczna rola przedsiębiorcy. W: D. Kopycińska (red.), *Żachowania rynkowe w teorii i praktyce* (s. 30–39). Print Group.
- Gawet, A. (2013). *Proces przedsiębiorczy. Tworzenie nowych przedsiębiorstw*. Difin.
- Glinka, B. (2008). *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Glinka, B., Gudkova, S. (2011). *Przedsiębiorczość*. Wolters Kluwer.
- Głód, W., Kuźnik, M. (2012). Formy prowadzenia działalności gospodarczej. W: G. Głód, T. Kraśnicka (red.), *Przedsiębiorca i jego firma. Od pomysłu do wejścia na rynek* (s. 76–114). Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Griffin, R. W. (2001). *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN.
- Grilo, I., Thurik, R. (2004). *Determinants Of Entrepreneurship In Europe*. ERIM Report Series Research In Management, ERS-2004-106-ORG.
- Gruszecki, T. (1994). *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*. Wyd. Naukowe CEDOR.
- Grywińska, J. (2007). *Samozatrudnienie jako nowa forma zarobkowania*. Wszecznica Podatkowa.
- GUS (2018). *Żeszyt metodologiczny. Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności*. Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2019). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2019*. Główny Urząd Statystyczny.
- Haber, L. H. (1995). Wzory przedsiębiorczości w świadomości przyszłych menedżerów. *Studia Socjologiczne*, 1–2, 69–90.
- Hébert, R. F., Link, A. N. (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39–49. <https://doi.org/10.1007/BF00389915>
- Jaźwińska, E. (1999). Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-zawodowych w Polsce. W: E. Jaźwińska, A. Żuk-Iwanowska (red.), *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna* (s. 9–27). Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.
- Jezior, J. (2009). *Spoleczno-kulturowe i rynkowe czynniki kształtowania sytuacji pracy przedsiębiorców. Na podstawie badań małych firm w województwie lubelskim*. Wyd. UMCS.
- Konecki, K. (2007). Działanie przedsiębiorcze. Auto-praca nad tożsamością a społeczny proces konstruowania motywacji do działania przedsiębiorczego. W: J. Leoński, U. Kozłowska (red.), *W kręgu socjologii interpretatywnej. Badania jakościowe nad tożsamością* (s. 72–115). Economicus.

- Kraśnicka, T. (2002). *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*. Wyd. Akademii Ekonomicznej.
- Kryńska, E. (2007). Samozatrudnienie w krajach wysoko rozwiniętych. W: E. Kryńska (red.), *Praca na własny rachunek – determinanty i implikacje* (s. 52–73). IPiSS.
- Kubot, Z. (2000). Szczególne formy zatrudnienia i samozatrudnienia. W: Z. Kubot (red.), *Szczególne formy zatrudnienia* (s. 5–37). Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kwiatkowski, S. (2000). *Przedsiębiorczość intelektualna*. PWN.
- Laskowska, I. (2007). Czynniki determinujące pracę na własny rachunek – wyniki badań światowych. W: E. Kryńska (red.), *Praca na własny rachunek – determinanty i implikacje* (s. 74–97). Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Lasocki, B., Skrzek-Lubasińska M. (2016). Samozatrudnienie w Polsce – problemy definicyjne, dostępność danych i ich interpretacja. *Wiadomości Statystyczne*, 7, 1–15.
- Le, A. T. (1999). Empirical Studies of self-employment. *Journal of Economic Surveys*, 13(4), 381–416. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00088>
- Lee, S. M., Peterson, S. J. (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 34(4), 401–416. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(00\)00045-6](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(00)00045-6)
- Lemańska-Majdzik, A. (2008). Rola osoby przedsiębiorcy w rozwoju przedsiębiorczości indywidualnej. W: G. Maniak (red.), *Problemy ekonomii i polityki gospodarczej* (s. 136–146). Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Matusiak, K. B. (2006). *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości: przestanki, polityka, instytucje*. Wyd. Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB.
- Morris, M., Schindehutte, M., Allen, J. (2005). The entrepreneur's business model: toward a unified perspective. *Journal of Business Research*, 58, 726–735. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2003.11.001>
- OECD (2016). *OECD Factbook 2015–2016: Economic, Environmental and Social Statistics*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/factbook-2015-en>
- Orłowska, J., Zbierowski, P. (2018). Przedsiębiorczość w Polsce – wyniki badania populacji dorosłych (Adult Population Survey). W: *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2017/18* (s. 17–59). PARP.
- Parsons, T. (1969). *Struktura społeczna a osobowość*. PWE.
- Piasecki, B. (1997). *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego.
- Piróg, D. (2016). Wybrane determinanty przedsiębiorczości indywidualnej – zarys stanu badań. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 12, 300–314.

- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. PWN.
- Skrzek-Lubasińska, M. (2017). Dyskusja nad pojęciem „samozatrudnienie”. Problemy definicyjne i analityczne. W: M. Skrzek-Lubasińska, R. Sobiecki (red.), *Samozatrudnienie: konieczność czy wybór przedsiębiorczych?* (s. 13–39). Oficyna Wydawnicza SGH.
- Tarnawa, A. (2018). O badaniu GEM. W: *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2017/18* (s. 10–16). PARP.
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105–118. <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
- Thurik, A. R., Carree, M. A., van Stel, A. J., Audretsch, D. B. (2007). Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673–686. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.007>
- Urbaniak, B. (2002). Samozatrudnienie szansą poprawy sytuacji na rynku pracy. W: H. Skłodowski, E. Stawasz (red.), *Psychologiczne wyznaczniki efektywności poszukiwania pracy i samozatrudnienia* (s. 41–55). Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego.

Role Identification of Entrepreneur from the Perspective of Independent Business Activity

Abstract: The article is devoted to the problem of identification with the role of an entrepreneur and, in consequence, the possibilities of its application in the description of independent business activity. The aim of the analysis, focused on the dimension of consciousness, is determination of the importance of identification with the role of an entrepreneur and perception of entrepreneurship from the perspective of self-employed persons. Empirical material comes from research projects pursued during the period 2011–2019 in the Lublin Province. Communities differ in terms of demographic, social, and occupational characteristics, reasons for undertaking business activity, as well as widely understood work situation. Also, different concepts of an entrepreneur and entrepreneurship were formed. Despite this, a vast majority of respondents considered themselves as entrepreneurs. In addition, the study demonstrated that role identification was more frequently the result of the resources possessed (non-economic) and operational rules than the factor in shaping professional and market strategies. However, they were combined by many dimensions of community differentiation. Thus, even in a binary form it proved to be a useful research category considering the properties of synthesis: personal characteristics and characteristics of the enterprises, evaluation criteria and the concept of entrepreneurship, ways of perceiving the work situation, and reception of the conditions of the socio-economic environment.

Keywords: independent business activity, self-employment, identification with the role of entrepreneur, entrepreneurship, work situation.