

Julian Daszkowski*

Przyczynek do epistemologii przedsiębiorstwa

Wiele współczesnych polskich opracowań problematyki przedsiębiorstwa zawiera opinie, że „*Pojęcie przedsiębiorstwa nie jest jednolicie definiowane i interpretowane*.”¹, że w licznych podręcznikach ekonomii po prostu pomija się jego definicję², że choć „*ogłoszono już dziesiątki teorii przedsiębiorstwa*” to „*brakuje tej jednej – potrzebnej*.”³. Taki stan rzeczy jest uważany za niezadowolający, co motywuje do podejmowania coraz to nowych prób zdefiniowania pojęcia przedsiębiorstwa.

Warto rozważyć hipotezę, że u podstaw tych sądów leży niewyartykułowane i ukryte oczekiwanie co do funkcji, które powinna pełnić tak zwana realna⁴ (a nie nominalna) definicja przedsiębiorstwa⁵. Można też przypuszczać, że wieloznaczność i nieostrość samego pojęcia definicji⁶ dodatkowo utrudnia scharakteryzowanie przy jej pomocy konstytutywnych cech przedsiębiorstwa, zwłaszcza wtedy, gdy uznawana za klasyczną budowa definicji nie daje się zastosować⁷.

Nie zajmując żadnego zdecydowanego stanowiska w sprawie epistemologicznego statusu pojęcia przedsiębiorstwa, należałoby jednak przypomnieć, że znana jest kategoria tak zwanych pojęć uzualnych⁸, którymi użytkownicy języka posługują się swobodnie, choć w żadnej definicji nie potrafią ich jednoznacznie scharakteryzować. Co więcej, szczególne wyrażenia zawierające pewne pojęcia mogą mieć charakter intensjonalny (a nie ekstensjonalny) ze wszystkimi tego konsekwencjami⁹, do których należy też brak dyscypliny intelektualnej w dążeniu do formułowania tak zwanych definicji twórczych¹⁰ w obrębie arbitralnie przyjmowanych siatek pojęciowych¹¹.

Sytuacyjnie wymuszonym zmianom w sposobach postępowania i myślenia licznych osób, zwłaszcza wtedy, gdy nie mogą już one kontynuować takich działań i wypowiedzi, do których nie tylko się przyzwyczyły, ale które uważają za najwłaściwsze, towarzyszą na ogół zmiany w słownictwie używanego języka. Wskutek potrzeby nazywania nowych zjawisk powstają neologizmy, zapożyczenia z innych języków, odmienne znaczenia istniejących wyrażen i wreszcie zestawy zupełnie świeżych skojarzeń i spostrzeżeń. Poja-

* Dr, adiunkt, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie.

wiąją się więc właśnie pojęcia uzualne, które nie tylko przez długi czas nie mają zadowalającej definicji, ale także są nieostre i chwiejne wskutek (notorycznego w przypadku przedsiębiorstwa) braku uzgodnienia wyraźnie określonej treści¹², czyli konstytutywnego dla nich zespołu ich istotnych cech.

Pojęcie przedsiębiorstwa i nazwy używane dla oznaczenia tego pojęcia z całą pewnością miały historycznie charakter uzualny, i być może zachowały go do dzisiaj. Przyczyną takiej uzualności może też być intensjonalność wszelkich postulatów definicyjnych dla przedsiębiorstwa, co powoduje, że nigdy nie ma pewności, czy sformułowania logicznie użyteczne w jednym kontekście nie tracą tej logicznej użyteczności w innym.

Przedsiębiorstwo jako desygnat tej nazwy w jej współczesnym znaczeniu pojawiło się już w średniowieczu, choć wtedy jeszcze tej właśnie nazwy nie używano, a niektóre rozpowszechnione później formy prawne przedsiębiorstw wręcz wykluczano z działalności gospodarczej nastawionej na zysk¹³. Przedsiębiorstwem tego typu nie było też ani żadne latyfundium feudalne (folwark szlachecki w Polsce)¹⁴, ani gospodarstwo chłopskie¹⁵, ale ustrukturalizowana rynkowo aktywność posiadaczy wolnych i znacznych środków pieniężnych¹⁶, wykorzystywanych docelowo do dalekosiężnego i ponadlokalnego handlu¹⁷. Do podstawowej właściwości przedsiębiorstwa zaliczono więc procedury wydawania na rynku pieniędzy w nie zawsze osiąganym celu uzyskania obiektów, które po sprzedaniu także na rynku dostarczą więcej pieniędzy niż na nie wydano.

Obserwując tak rozumianą przedsiębiorczość Richard Cantillon (ok. 1680–1734) zauważył, że osiągnięcie jej celu jest zawsze niepewne¹⁸, ale spostrzeżenie to opublikowano dopiero w wiele lat po jego śmierci (w 1755 roku), a doceniono jeszcze ponad sto lat potem¹⁹. Ze względu na późniejsze zróżnicowanie koncepcji przedsiębiorstwa między kontynentalną Europą a krajami angielskojęzycznymi trzeba podkreślić, że zachowała się tylko francuskojęzyczna wersja opracowania Cantillona, podobno pierwotnie stworzona po angielsku.

Choć praktyka i myśl ekonomiczna przełomu XVIII i XIX wieku rozwijały się oddzielnie w wariacie francuskim i wariacie anglosaskim, to oczywiście bardzo silnie oddziaływały na siebie. Szczególne znaczenie miało w tym względzie dzieło Adama Smitha opublikowane w 1776 roku²⁰. Na obszarze wpływów francuskich propagatorem jego koncepcji ogłosił się Jean-Baptiste Say, który w 1803 roku wydał własny traktat o ekonomii. Ocena wartości i oryginalności tego traktatu do dzisiaj waha się od całkowitego ignorowania go w anglosaskich, nawet bardzo obszernych opracowaniach historii ekonomii²¹, z co najwyżej zdawkowym i krytycznym zarazem przywoływaniem tak zwanego prawa Saya, poprzez odmawianie traktatowi oryginalności innej niż popularyzatorsko-stylistyczna²², do wręcz entuzjastycznych pochwał wkładu w rozwój europejskiej ekonomii²³.

Według Saya istota przedsiębiorczości polega na efektywnym łączeniu²⁴ czynników produkcji niezależnie od tego, kto jest ich właścicielem²⁵. To ostatnie zastrzeżenie przez cały XIX i znaczną część XX wieku było niemal nieobecne w anglosaskich koncepcjach przedsiębiorstwa²⁶, choć europejscy autorzy doskonale zdawali sobie sprawę z konsekwencji takiego stanu rzeczy²⁷, a i polska literatura piękna schyłku XIX wieku malowała to z pełną wyrazistością²⁸. Z dzisiejszego punktu widzenia przejawia się to jako przesadne podkreślanie właścicielskiego ujęcia przedsiębiorstwa, generowanie problemów nieistotnych w świetle odmiennych ujęć oraz pomijanie aspektów o dużym znaczeniu.

Dotyczy to na przykład problemu klienteli, która w koncepcji Saya i w koncepcjach europejskich od dawna jest oczywistą częścią istoty przedsiębiorczości²⁹, a w amerykańskiej wersji anglosaskich rozważań pojawiła się dopiero w połowie XX wieku z megalomańskim komentarzem, wynikającym po prostu z aroganckiej ignorancji³⁰.

Interesującą cechą akademickiej ekonomii francuskiej i niemieckiej, zwłaszcza w pierwszej połowie XIX wieku, było jej usytuowanie na wydziałach prawnych i w obrębie pobocznych przedmiotów studiów prawniczych³¹. Dlatego też najbogatszą kopalnią konkretnych informacji o dziewiętnastowiecznej praktyce przedsiębiorczości są ówczesne dzieła o prawie gospodarczym, dzięki którym można zrozumieć, że formalnej nazwy „kupiec” używano dla określenia przedsiębiorcy w dzisiejszym tego słowa znaczeniu³². Prawdopodobnie miało to swoje źródło w tym, że widoczna przedsiębiorczość polegała na sprowadzaniu z odległych miejsc czy z rozległych obszarów dużych ilości surowców i towarów lub wysyłaniu ich na oddalone rynki po ewentualnym przetworzeniu na koszt zleceniodawcy przez licznych podwykonawców. Ten handlowy aspekt (kupowanie, aby sprzedać) w praktyce prawnej uznano początkowo za konieczny i decydujący dla przedsiębiorczości, aspekt przetwórczy zaś długo traktowano jako fakultatywny i uzupełniający.

Na ziemiach polskich początki nowoczesnego prawa gospodarczego są związane z wprowadzeniem Kodeksu Handlowego Napoleona, kontynuującego mimo swojej innowacyjności wcześniejsze regulacje francuskie³³. Kodeks ten niemal natychmiast po ogłoszeniu w 1807 zaczął obowiązywać w Księstwie Warszawskim. Wobec trudności z tłumaczeniem na język polski przyjęto, że moc prawną ma oryginał francuski, natomiast istniejące polskie przekłady traktowano jako materiały pomocnicze. Pierwszym tłumaczem Kodeksu Handlowego Napoleona był archiwista („pisarz aktowy Księstwa Warszawskiego”) Walenty Skorochód Majewski. Nie miał on osobistego doświadczenia ani w legislacji ani w orzecznictwie, a dodatkowo musiał rozstrzygać terminologiczne problemy w sferze, która na ziemiach polskich nie podlegała dotąd tego typu regulacjom prawnym. Jego przekłady szybko więc przestały uchodzić za wystarczające.

Kodeks Handlowy Napoleona (w skrócie KHN) na dużej części ziem polskich pozostał jednak podstawą prawa handlowego; w zaborze rosyjskim przez proste włączenie go carskimi reskryptami do zbioru obowiązujących praw, a w zaborach austriackim i pruskim przez uznanie jego rozwiązań za bazę nowo tworzonych norm prawnych. Wskutek tego do roku 1860 stworzono jeszcze kilka tłumaczeń wyjściowej wersji tego kodeksu na język polski, chociaż suma późniejszych nowelizacji, uchyleń, uzupełnień i rozszerzeń czyniła z nich coraz bardziej materiał historyczny. Jednak obowiązujące regulacje odsyłające wprost do oryginalnego Kodeksu Handlowego Napoleona uchylano w Polsce jeszcze w 1934 roku.

W tłumaczeniu z 1847 roku³⁴ artykuł 1 KHN „*Kto czynności handlowe wykonywa i na tém swój sposób zarobkowania zakłada, jest handlującym.*” nabiera rzeczystwej treści dopiero w zestawieniu z co najmniej artykułem 632 KHN, wymieniającym czynności handlowe³⁵ i artykułem 638 KHN, odmawiającym niektórym czynnościom charakteru handlowego³⁶, jeżeli pozostają one w związku z prowadzeniem majątku rolnego. Wobec tego francuski autor w przełożonym na język polski opracowaniu³⁷ wyjaśnia najpierw, że „*W oczach ekonomisty zadaniem handlu jest puszczanie w obieg bogactwa, zbli-*

zać produkty (surowe lub przerobione) do konsumenta, który je albo ostatecznie zużywa, albo do nowej użycia produkcji. Pod względem prawnym czynności kupca tem się odznaczają, że wartości przez jego ręce przechodzą tylko; nie ma on zamiaru nabywania co do nich praw stanowczych, lecz tylko przechodnie: i te nawet prawa mają dla niego drugorzędne znaczenie: głównym jego zadaniem jest osiągnięcie korzyści na przejściu tych dóbr przez jego ręce. Nie nabywa on dóbr dla tego, żeby je mieć potrzebował, lecz tylko dla osiągnięcia zysku z ich umieszczenia.” Nawiązując następnie do sformułowań z artykułu 632 KHN (Prawo poczytuje za czynności handlowe: Wszelkie kupno artykułów żywności i towarów w zamiarze odprzedania, bądź w naturze, bądź po ich przerobieniu i przekształceniu, albo nawet dla najmowania ich do prostego używania; Wszelkie przedsiębiorstwo rękodzielni) podkreśla, że „Przepis ten obejmuje przemysł we właściwym słowa tego znaczeniu, którego czynnością główną nie jest bez wątpienia puszczanie w obieg towarów, lecz dla istnienia którego obieg ten jest nieodzownym warunkiem, za jego bowiem pomocą gromadzą się materiały surowe i zbywają wytwory fabryczne. Stosuje się do przemysłowca tak samo, jak i do kupca, że towary przechodzą tylko przez jego ręce i że nabywane są przez nich nie dla tego, aby je zachować, lecz w celu spekulowania na ich odprzedazy. Operacje podobne potrzebują niewątpliwie takiej samej szybkości i takich ułatwień jak i właściwy handel. Zresztą więc przemysł byłby objęty w drugim ustępie naszego artykułu [...]”

W obrocie prawnym na ziemiach polskich przez XIX i początek XX wieku posługiwano się zatem nazwą i pojęciem „kupiec”, ale w języku potocznym, w publicystyce i wreszcie w teorii ekonomii oraz polityki, prawdopodobnie z powodu coraz większej rozbieżności między codziennym i prawnym rozumieniem tego słowa³⁸, stopniowo przebijają się neologizmy „przedsiębiorstwo” wraz z „przedsiębiorcą”. Pojawiły się one już w pierwszym tłumaczeniu traktatu Saya na język polski, ale jako oboczna forma francuskopochodnego „antreprenera”. Ewolucję tych nazw odzwierciedlają zapisy z sekwencji słowników języka polskiego³⁹.

W polskiej doktrynie prawnej międzywojennego dwudziestolecia zeszłego wieku z pewnymi zastrzeżeniami przyjmowano za dziewiętnastowieczną francuską i niemiecką tradycją⁴⁰, że dla istnienia przedsiębiorstwa oprócz wyraźnego celu zarobkowego⁴¹ niezbędna w jego otoczeniu jest klientela, a w jego wnętrzu – organizacja⁴². Uwzględniając rolę doświadczeń każdego konkretnego przedsiębiorstwa oraz znaczenie ewentualnych „osób nie do zastąpienia”⁴³, włączano je razem z klientelą i organizacją do kategorii mienia przedsiębiorstwa jako elementy równie ważne, a może nawet ważniejsze od składników materialnych. To wszystko razem służyło do redefinicji pojęcia kupca⁴⁴ w sposób identyfikujący go już całkowicie ze współczesnym pojęciem przedsiębiorcy.

Jednak uwzględnianie przez doktrynę prawną rozmaitych konsekwentnych⁴⁵ cech przedsiębiorstwa nie musi pociągać za sobą umieszczania ich w legislacyjnie sformalizowanej definicji, zwłaszcza gdy cechy takie są wprawdzie właściwe większości przedsiębiorstw, przedsiębiorstwom dużym, czy przedsiębiorstwom efektywnym, ale nie wszystkim przedsiębiorstwom. Choć polski Kodeks Handlowy z 1934 roku w artykule 40 wymienia składniki przechodzące na własność nabywcy całego przedsiębiorstwa, to nie ma wśród nich ani klienteli, ani organizacji, ani doświadczenia, ani kluczowych osób. Doktryna prawna doceniała znaczenie tych pozornie pominiętych elementów, ale wyprowa-

dzała je raczej z oczywistych stanów faktycznych, tak jak przed II wojną światową przyjął to dla celów orzecznictwa polski Sąd Najwyższy uznając, że „przedsiębiorstwo stanowi zespół urządzeń technicznych i przedmiotów majątkowych, połączonych pracą ludzką, celem osiągnięcia zysku”⁴⁶. Wynika z tego, że organizacja nie nastawiona na zysk była wykluczona z zakresu nazwy przedsiębiorstwo.

Kluczowym elementem tej definicji, zaczerpniętej zresztą wprost z europejskiej literatury ekonomicznej XIX wieku, wydaje się idea «łączenia» o szerszym zakresie znaczeniowym niż znacznie późniejsza amerykańska idea «splotu kontraktów»⁴⁷. Realizacja obu tych idei polega na posługiwaniu się do osiągania podobnych celów bardzo różnorodnymi środkami, należącymi tradycyjnie do odrębnych dziedzin. Tak na przykład do łączenia kapitałów można wykorzystywać bądź kredyt handlowy (instrument czysto ekonomiczny), bądź analizowane już przez pierwszych socjologów niemieckich stowarzyszenie⁴⁸ typu spółki majątkowej; do łączenia pracy nadaje się zarówno zatrudnianie sił najemnych, jak i spółka osobowa. Ale łączenie czynników z różnych kategorii (kapitał to zupełnie coś innego niż technologia, praca to zupełnie coś innego niż produkt, klient to zupełnie coś innego niż ryzyko) nie może ograniczać się ani do rynkowych transakcji, ani do technicznych wynalazków, ani do prawnych manipulacji, ani do władczych rozstrzygnięć. Konieczna jest na ogół kombinacja środków i metod, z których to kombinacji część uchodzi za właściwą, bo już sprawdzoną w warunkach traktowanych jako względnie typowe i prawdopodobnie trwałe, część kombinacji ma status ryzykownych lub nieefektywnych, część bywa wykluczana jako niesprawdzone i wreszcie część przez dłuższy lub krótszy czas nikomu nie przychodzi do głowy.

Analiza dziewiętnastowiecznej literatury ekonomiczno-prawniczej, wydawanej w marginalnym dla europejskiego rozwoju gospodarczego języku polskim wykazuje, że wiele tez głoszonych po drugiej wojnie światowej jako osiągnięcia amerykańskiego systemu wolnej konkurencji, należy po prostu do obiegowych i od dawna znanych myśli, które były zbyt oczywiste na to, aby ktokolwiek na terenie Europy mógł się zdecydować na zdobywanie uznania poprzez ich namaszczone głoszenie. Jednak europejscy emigranci często stwierdzali, że myśli takie, o ile wyrażono je wystarczająco zrećźnie, na terenie USA są traktowane nie tyle jako odkrycie, co jako niemal objawienie. Przecież Schumpeter był jeszcze Europejczykiem, kiedy bez nacisku, egzaltacji i roszczeń o pierwszeństwo pisał w 1912 roku o funkcji przedsiębiorcy to samo⁴⁹, co wcześniej Roscher i Gide. Można też wykazać, że statystyki i wnioski amerykańskich autorów⁵⁰ o «rozdzieleniu własności i zarządzania» są wtórne wobec statystyk i ocen rozsianych w przypisach do wydanego po polsku w roku 1887 trzeciego tomu Roschera⁵¹.

Najważniejszym wnioskiem nie jest jednak ocena pierwszeństwa w odkryciu istoty przedsiębiorstwa, gdyż zawiera ona tak wiele interdyscyplinarnych elementów z tak wielu źródeł, że wydaje się to wręcz niemożliwe. Największą wagę ma prawdopodobnie fakt, iż przedsiębiorstwo współczesne jako instytucja jest wynikiem trwającej kilkaset lat kulturowej ewolucji⁵², prowadzącej do powstania systemu, w którym przedsiębiorstwa (koniecznie w liczbie mnogiej) są podsystemami⁵³. Jak wykazało doświadczenie kilkudziesięciu lat gospodarki centralnie planowanej, wystarczy wyłączyć kilka podsystemów regulacyjnych (prowadzenia **samodzielnie we własnym imieniu** przedsiębiorstwa **zarobkowego** na **konkurencyjnym** rynku), aby cała pozostała konstrukcja przedsiębiorstwa

(produkt, organizacja, praca, doświadczenie) wyraźnie obniżyła swą efektywność.

W odniesieniu do poszczególnych definicji przedsiębiorstwa i określania co nim jest, a co nie jest, rysuje się zatem następujący obraz: W definicjach formułuje się na ogół po dwa odrębne zbiory warunków, które z założenia są logicznie rozłączne (przeciwstawne), ale z konieczności nie są sprzeczne (nie może być tak, że wobec jednego obiektu oba zbiory warunków są jednocześnie spełnione, ale może być tak, że wobec jednego obiektu oba zbiory są jednocześnie nie spełnione). Jeżeli spełniony jest pierwszy zbiór warunków, to mamy do czynienia z przedsiębiorstwem. Jeżeli spełniony jest drugi zbiór warunków, to analizowany obiekt przedsiębiorstwem nie jest. Jeżeli natomiast nie jest spełniony ani pierwszy, ani drugi zbiór warunków, to nie można ustalić, czy analizowany obiekt jest, czy nie jest przedsiębiorstwem. W skromniejszym wymiarze zdarzają się czasem definicje tylko z pojedynczymi zbiorami warunków – bądź pozwalającymi zaliczyć pewne obiekty do wyodrębnianej kategorii przy braku jasności co do obiektów nie zaliczonych, bądź pozwalającymi wykluczyć pewne obiekty przy braku jasności co do obiektów nie wykluczonych.

W połowie XX wieku metodologowie nauki zgodnie zauważyli, że dla wielu, a może nawet większości definicyjnych problemów empirycznych jest to immanentna właściwość⁵⁴, której do końca nie usuwa żaden postęp badań i teorii. Wypracowano więc pojęcie definicji cząstkowej, umożliwiającej w konsekwencji dość dowolne manipulowanie zarówno budową zbiorów warunków zaliczających i wykluczających, jak i zakresami desygnatów, przez te warunki wyznaczanych, czyli sprzyjające generowaniu definicji twórczych. Dowolność taka jest między innymi ograniczana społecznie wypracowanymi zasadami (paradygmatami), trudno odróżnialnymi od merytorycznie uzasadnionych wzorców logicznej analizy. Niejako tłumaczy to z jednej strony zróżnicowanie wniosków dotyczących istoty przedsiębiorstwa, a z drugiej ciągle obracanie się w kręgu tych samych niejasności.

Konkurencyjny komentarz, ale całkowicie zgodny z tradycjami większości wersji klasycznych teorii organizacji, proponuje rozwijana od pewnego czasu tak zwana teoria deterministycznego chaosu, określana niekiedy teorią złożoności⁵⁵. Nie-matematycy trudno jest obecnie wyjść poza popularyzatorskie ujęcia⁵⁶ tej koncepcji, zakorzenionej w bardzo zaawansowanych subdyscyplinach matematyki (nieliniowe równania różniczkowe, topologia, geometria i kilka innych, których nawet nazwy są raczej egzotyczne). Nie jest więc jasne, czy dość obiecująca siatka pojęciowa teorii chaosu rzeczywiście wzbogaci rozumienie ekonomii i przedsiębiorczości, czy też okaże się jeszcze jednym złudzeniem metodologicznym.

Według polskiego badacza filozoficznych aspektów teorii chaosu „Obecnie wiadomo, że całość jest w zasadzie redukowalna do swoich części tylko wtedy, gdy ma charakter liniowy, czyli gdy rozbijając ją na części, nie niszczymy jakichś ważnych powiązań o charakterze globalnym. Układy nieliniowe oczywiście również można zawsze dzielić na części, które następnie bada się niezależnie od wyjściowej całości. Jednak wiedza otrzymana w ten sposób ma dwa zasadnicze ograniczenia. Pierwsze ograniczenie polega na tym, że części te w izolacji mogą działać inaczej niż w całości. Dla układu liniowego wyodrębnienie części nie jest problemem, ponieważ ich podstawowe własności i sposób działania naprawdę (z definicji) nie zależą od tego, do jakiej całości należą. [...] Dru-

gim ograniczeniem poznawalności układów nieliniowych jest to, że nieliniowe i nielokalne powiązania części prowadzą do nowego sposobu działania całości. Całość zaczyna zachowywać się jak pewnego rodzaju nowy byt indywidualny, o określonych własnościach i globalnej dynamice. [...] Ważnym i trudnym zagadnieniem filozofii było określenie, kiedy całość jest naprawdę czymś więcej od sumy swoich części.”⁵⁷ Trzeba tu dodać, że te same części mogą działać zupełnie inaczej i wywierać zupełnie inny końcowy wpływ w zależności od rodzaju całości, do których je włączono, gdyż „W układzie nieliniowym poszczególne elementy dostosowują się do siebie, modyfikując pod wpływem otoczenia swoje działanie i parametry, dzięki czemu części układu współpracują ze sobą i powstają nowe jakości i własności całości.”⁵⁸, co z matematycznego punktu widzenia jest głównym źródłem nieliniowości⁵⁹ i swoistą analogią z intensjonalnością wyrażen.

Zaprzestanie na ponad pięćdziesiąt kilka lat (wojna plus realny socjalizm) przekazywania wielu wcześniej ugruntowanych tez i sformułowań oraz próby skonstruowania w Polsce i w ZSRR teorii „przedsiębiorstwa socjalistycznego”, poza swoją mętną zabawnością w trakcie egzaminów z „ekonomii politycznej socjalizmu”, miały jednak także i swoje smutne konsekwencje intelektualne. W skali społecznej zapomniano mianowicie o europejskim i polskim dorobku wcześniejszych lat, wypełniając później tę lukę napływającymi z USA koncepcjami, wygodnymi dla gospodarki amerykańskiej i korzystnymi prestiżowo dla naukowego establishmentu tego kraju. Dodatkowo sprzyja temu nieformalne, ale dość rygorystycznie egzekwowane zalecenie, aby w pracach naukowych (zwłaszcza pisanych na stopień naukowy) powoływać się niemal wyłącznie na najaktualniejszą literaturę z najsilniejszych ośrodków naukowych, co w obecnych warunkach w nieunikniony sposób prowadzi do przesadnego korzystania z amerykańskich, często bardzo zubożonych lub udziwnionych parafraz⁶⁰ tego, co już wiele lat temu było oczywiste w Europie.

Przypisy

¹ Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE 2006 Warszawa, s. 33.

² Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2002 Warszawa, s. 23 i następne.

³ Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE 2009 Warszawa, s. 11–12.

⁴ Ajdukiewicz K., *Logika pragmatyczna*, PWN 1974 Warszawa, s. 62: „[...] posługujemy się terminem *definicja nominalna*, ilekroć mamy na myśli zabiegi mogące pewne wyrazy uczynić zrozumiałymi za pomocą innych słów; używamy natomiast terminu *definicja realna*, ilekroć mamy na myśli jednoznaczny charakterystykę jakiegoś przedmiotu.”; Piotrowski T., *Z zagadnień leksykografii*, Wydawnictwo Naukowe PWN 1994 Warszawa, s. 15–16: „Można powiedzieć, że encyklopedie starają się opisać świat, a słowniki opisują zasadniczo język, a świat tylko w tym stopniu, w jakim język [...] odnosi się do niego. Stopień odnoszenia się języka do świata będzie różnie określany – dla jednego leksykografa czy, szerzej, językoznawcy, język przede wszystkim istnieje po to, by w nim mówić o świecie [...], a dla innego język jest strukturą zamkniętą w sobie, która ma jedynie pewne punkty stykowe ze światem [...]”.

⁵ Ajdukiewicz K., *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 84–85; także *O definicji w: Język i poznanie*, t. II, Wybór pism z lat 1945–1963, PWN 1965 Warszawa, s. 232–233: „Do definicji realnych sięgamy dla różnych celów. Niekiedy definicję taką podajemy dla celów diagnostycznych, tzn. po to, aby przy jej pomocy można było rozpoznawać przedmiot definiowany i odróżniać go od innych, lub – w wypadku de-

fincji jakiegoś gatunku – aby można było rozstrzygnąć, czy dany przedmiot pod definiowany gatunek podpada, czy też nie. Stawiając definicji cel diagnostyczny będziemy się domagali, aby była ona operatywna, tzn. aby dało się co do każdego dostępnego badaniu przedmiotu rozstrzygnąć przy pomocy stojących do dyspozycji środków, czy charakterystyka ta do niego się stosuje, czy nie. W praktyce życiowej stawia się przed definicjami realnymi zazwyczaj cel diagnostyczny, mają one w praktyce ułatwiać rozpoznawanie przedmiotów definiowanych. Ponieważ rozpoznawanie to jest zależne od środków badawczych, jakimi dysponujemy, należy brać je pod uwagę przy budowaniu definicji i stosować w niej taką charakterystykę, która daje się uchwycić stojącymi do dyspozycji środkami. Niekiedy oczekuje się od definicji realnej spełnienia innego zadania niż zadanie diagnostyczne. To inne zadanie wysuwała od czasów Arystotelesa filozofia, domagając się od definicji realnej, by podawała ona nie tylko jednoznaczna, ale ponadto istotną charakterystykę przedmiotu badanego. Spróbujemy wyjaśnić, o co przy tym postulacie chodzi. Podając definicję jakiegoś gatunku ciał, np. jakiegoś pierwiastka chemicznego, określamy go przez podanie zespołu cech wspólnych wszystkim egzemplarzom tego gatunku i odróżniających je od wszelkich innych przedmiotów. Nie wymieniamy przy tym wszystkich cech wspólnych egzemplarzom definiowanego gatunku, ale tylko niektóre. Otóż może się zdarzyć, że cechy wspólne wymienione w definicji są tak dobrane, że na podstawie praw przyrody dają się z nich wyprowadzić wszystkie inne ważne cechy wspólne egzemplarzy danego gatunku. Na przykład definiując jakiś pierwiastek chemiczny przez opisanie budowy jego atomu, wymieniamy takie cechy wspólne wszystkim egzemplarzom tego pierwiastka, z których wedle praw przyrody wynikają inne ważne ich cechy, jak ciężar atomowy, wartościowość, struktura ich widma itd. Z fałowej definicji światła wynikają liczne cechy wspólne światłom różnego rodzaju, jak np. te cechy, z których zdają sprawę prawa odbijania, załamywania, interferencji, uginania się światła itp. Otóż jeśli cechy wspólne egzemplarzom danego gatunku wymienione w jego definicji są tak dobrane, że nie tylko odróżniają egzemplarze tego gatunku od przedmiotów pozostałych, ale mają nadto tę własność, że wynikają z nich wedle praw przyrody inne ważne cechy wspólne egzemplarzom tego gatunku, to wówczas mówimy, że w definicji tej została podana nie tylko jednoznaczna, ale nadto istotna charakterystyka tego gatunku. O takiej definicji mówimy, że podaje ona istotę definiowanego gatunku, a cechy w niej wymienione nazywamy cechami istotnymi. Wydaje się, że w historycznym rozwoju bardziej zaawansowanych nauk daje się zauważyć tendencja do tego, aby od definicji realnych, pełniących tylko funkcje diagnostyczne, przechodzić do definicji podających istotę definiowanych obiektów.

⁶ K. Ajdukiewicz, *Trzy pojęcia definicji*, w: *Język i poznanie*, t. II, Wybór pism z lat 1945–1963, PWN 1965, s. 296–307, tu s. 297: „...wyraz «definicja» sam nic nie znaczy. Jeżeli używamy tego terminu w oderwaniu, to wyrażamy się eliptycznie i wieloznacznie, mając na myśli bądź definicje realne, bądź też definicje nominalne.”; *Mała Encyklopedia Logiki*, Ossolineum 1970 Wrocław, s. 33: „**DEFINICJA** [...] Termin ten użyty bez przydawki odnoszony bywa z reguły do definicji normalnej, w którejś z jej postaci (analitycznej lub syntetycznej, słownikowej lub semantycznej, itd.). Ponadto można uważać za zakres nazwy «definicja» sumę zakresów tych wszystkich nazw, które utworzone są ze słowa «definicja» oraz następującego po nim przymiotnika («aksjomatyczna», «redukcyjna» itp.). Dla tak utworzonej klasy trudno jednak znaleźć cechę wspólną wszystkim jej elementom, poza tą jedną, że każdy przyczynia się w jakiś sposób do wyjaśnienia sensu pewnego wyrażenia. Tak ogólnikowa charakterystyka nie odróżnia definicji od innych zwrotów językowych, toteż jako jedyny sposób określenia owej nadrzędnej klasy definicji pozostaje wyliczenie jej podzbiorów, uprzednio już zdefiniowanych w sposób nie odwołujący się do jakiegoś nadrzędnego pojęcia definicji.”

⁷ K. Ajdukiewicz, *O definicji*, op. cit., s. 231: „...jednoznaczna charakterystykę jakiegoś przedmiotu można podać nie w postaci jednego zdania, ale w postaci układu kilku zdań, z których każde nakłada na przedmiot definiowany jakiś warunek nie wystarczający jeszcze na to, aby go jednoznacznie charakteryzować, a dopiero warunki nałożone przez wszystkie te zdania razem wzięte stanowią jednoznaczna tego przedmiotu charakterystykę.”; s. 232: „Ileokroć definiujemy jeden lub kilka przedmiotów za pomocą układu zdań [...], tyleokroć mówimy, że podaliśmy *definicję* tych przedmiotów *przez postulaty*. Definicje przez postulaty oraz te definicje jakiegoś przedmiotu A, które nie stanowią bezpośredniej odpowiedzi na pytanie «co to jest A?», a więc nie przyjmują postaci «A jest to a to», noszą wspólną nazwę *definicji uwikłanych*.”; Zob. także *Mała Encyklopedia Logiki*, op. cit., s. 33: „**DEFINICJA AKSJOMA-**

TYCZNA (d. przez postulaty [...]) [...] W językach naturalnych rolę analogiczną do definicji aksjomatycznych spełniają konteksty zawierające nieznan nam wyraz, gdy w drodze porównywania tych kontekstów można się domyślać znaczenia danego wyrazu.”

⁸ Ajdukiewicz K., *O sprawiedliwości*, w: *Język i poznanie*, t. I, Wybór pism z lat 1920–1939, PWN 1985, s. 269.

⁹ **(UWAGA: PROSZĘ NIE MYLIĆ Z INTENCJONALNYM** – ta różnica jednej litery całkowicie zmienia sens w stosunku do znacznie częściej używanego **ZUPEŁNIE INNEGO** terminu, oznaczającego coś **ZUPEŁNIE INNEGO**). *Mała Encyklopedia Logiki*, op. cit., s. 89–90: „[...] Przykład zdania intensjonalnego: «Jan Śniadecki wiedział, że Mickiewicz jest autorem *Ballad i romansów*». Nazwa «autor *Ballad i romansów*» denotuje to samo, co «autor *Pana Tadeusza*», ale zamiana pierwszej na drugą prowadzi do przekształcenia powyższego prawdziwego zdania na zdanie fałszywe (Śniadecki, zmarły w 1830, nie mógł wiedzieć, kto jest autorem *Pana Tadeusza*). A zatem zdanie to nie jest ekstensjonalne. Do intensjonalnych należą nie tylko zdania o stanach umysłu (wierzeniu, myśleniu itp.), lecz również zdania modalne, np.: «Konieczne jest, że człowiek jest istotą rozumną». Równozakresowy z nazwą «człowiek» jest zwrot «istota dwunoga nieopierzona». Ponieważ jednak ta równość zakresów jest kwestią przygodnego faktu (mogłaby ewolucja potoczyć się inaczej), otrzymane w wyniku zastąpienia zdanie «Konieczne jest, że istota dwunoga nieopierzona jest rozumna», jest zdaniem fałszywym. Przykład nazwy intensjonalnej: Obraz centaury. «Centaur», jako nazwa pusta, ma wspólną denotację z każdą inną nazwą pustą – jest nią klasa pusta. Ale jeśli w powyższym wyrażeniu zastąpić ją np. nazwą «Diana», zmieni się denotacja wyrażenia złożonego, ponieważ klasa obrazów centaury nie jest identyczna z klasą obrazów Diany. Podobnie, zwrot nazwowy «Ten, kto ceni doktora Jekyll», nie jest równozakresowy ze zwrotem «Ten, kto ceni pana Hyde», choć oba nazwiska (w powieści Stevenson) są imionami tej samej osoby, a więc zamiana jednego na drugie nie powinna zmieniać denotacji całego zwrotu, gdyby to był zwrot ekstensjonalny. Problem intensjonalności nie dotyczy języków matematyki i logiki, które są zawsze ekstensjonalne. Byłoby jednak pożądane, żeby prawa i reguły logiki dały się stosować do języka naturalnego, tu zaś staje na przeszkodzie intensjonalność tego języka. Gdy denotacja wyrażenia nie jest jednoznacznie wyznaczona przez denotacje jego składników, wyrażenie jest niepodatne na operacje logiczne, takie jak: zastępowanie, podstawianie, obliczanie wartości logicznej zdania na podstawie wartości jego składników, różne operacje z kwantyfikatorami. Próby rozwiązania tej trudności dzielą się na trzy zasadnicze kierunki. Jedne proponują taką interpretację wyrażen intensjonalnych, która przekształca je na wyrażenia ekstensjonalne, stosując się do reguł klasycznej logiki. Inne polegają na sformułowaniu takich reguł, które respektują specyficzność wyrażen intensjonalnych, a przy tym określają jednoznacznie wyniki pewnych operacji dokonywanych na tych wyrażeniach. Jeszcze inne sprowadzają się do rezygnacji z podporządkowania wyrażen intensjonalnych jakimkolwiek regułom, przy czym rezygnacja ta znajduje usprawiedliwienie w odpowiedniej teorii intensjonalności.”; Blackburn S., *Oksfordzki słownik filozoficzny*, KiW 2004 Warszawa, s. 104: „**Ekstensja/intensja** (ang. *extension/intension*). Ekstensja predykatu to klasa przedmiotów, które on opisuje; ekstensja predykatu «czerwone» jest zbiór rzeczy czerwonych. Intensja zaś to zasada, na mocy której predykat wyłuskuje te rzeczy, czyli – inaczej mówią – warunek, jaki rzecz musi spełniać, aby predykat prawdziwie ją charakteryzował. Dwa predykaty («...jest zwierzęciem rozumnym», «...jest z natury dwunogiem bezioprym») mogą wyłuskiwać tę samą klasę rzeczy, choć na różnych zasadach. Pojęcia te rozszerza się czasem na inne wyrażenia, tak że ekstensja zdania to jego wartość logiczna, a intensja – myśl czy sąd przez nie wyrażony, ekstensją terminu jednostkowego jest ów przedmiot przezeń oznaczony, a jego intensją – pojęcie, za pośrednictwem którego przedmiot ten się identyfikuje. O zdaniu mówimy, że ujmuje predykat czy inne zawarte w nim wyrażenie w kontekst ekstensjonalny, gdy zastąpienie tego wyrażenia dowolnym innym o tej samej ekstensji nie może pociągać zmiany wartości logicznej zdania po podstawieniu koekstensjonalnym: «Jeśli Jan jest zwierzęciem rozumnym, to Jan jest z natury dwunogiem bezioprym». Inne konteksty, np.: «Maria wierzy, że Jan jest zwierzęciem rozumnym», mogą nie dopuszczać takiego podstawienia i noszą nazwę intensjonalnych.”; *Wielka Encyklopedia PWN*, t. 12, 2002, s. 184: „**intensjonalna funkcja**, *log.* funkcja zdaniowa, której przekształcenie w zdanie prawdziwe (lub fałszywe) nie zależy tylko od tego, czy w miejsce zmienionych zdaniowych podstawimy zdania prawdziwe czy fałszywe; jej prawdziwość lub fałszywość zależy od sensu całego zdania powstałego z tej funkcji po podstawieniu stałej za zmienną, np. z funkcji «wie-

rzę, że p» mogą powstać zdania prawdziwe i fałszywe, w zależności od tego, co zostanie podstawione za zmienną, ale także i od tego, jaki jest stosunek podmiotu tego zdania do tego, co zostało podstawione [...]; „**intensjonalność**, [...], właściwość zdań, których wartość log. (tzn. prawdziwość lub fałszywość) nie zależy od wartości log. zdań składowych (jak w przypadku wyrażeń ekstensjonalnych), ale od zachodzenia określonych związków (znaczeniowych, czasowych, przyczynowych itp.) między tym, o czym mówią zdania składowe; zdaniami intensjonalnymi są zdania mówiące o stanach umysłu, związkach przyczynowych, czasowych itp. [...]”.

¹⁰ Ajdukiewicz K., *Definicja*, w: *Język i poznanie*, t. I, Wybór pism z lat 1920–1939, PWN 1985, s. 244: „Definicję nazywamy twórczą na gruncie pewnego języka, gdy daje się z tego języka zgodnie z regułami dedukcyjnymi i przy pomocy tej definicji wywieść takie zdanie tego języka (a więc wolne od wyrazu definiowanego), którego nie można by wywieść bez pomocy tej definicji.”; Ajdukiewicz K., *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 195: „[...] w niektórych przypadkach definicja nowego terminu może pozwolić na udowodnienie zdania zbudowanego z samych starych wyrazów (tj. wyrazów istniejących w języku przed przyjęciem tej definicji) którego bez tej definicji nie można było udowodnić. [...] Szczególnie groźną odmianą definicji twórczych są definicje rodzące sprzeczność, tzn. takie, które po dołączeniu ich do twierdzeń poprzednio przyjętych pozwalają na udowodnienie dwóch zdań sprzecznych, których z twierdzeń poprzednich bez pomocy tej definicji nie można byłoby wyprowadzić.”

¹¹ Ajdukiewicz K., *Obraz świata i aparatura pojęciowa*, w: *Język i poznanie*, t. I, Wybór pism z lat 1920–1939, PWN 1985, s. 173 i 180–184: „Dane doświadczenia nie narzucają nam w sposób absolutny żadnego artykułowanego sądu. Owszem, dane doświadczenia zmuszają nas do uznania pewnych sądów, gdy stajemy na gruncie danej aparatury pojęciowej, jeśli jednak zmienimy tę aparaturę pojęciową, możemy mimo obecności tych samych danych doświadczenia powstrzymać się od uznania tych sądów.” [...] „Zanim pójdziemy dalej w naszych rozważaniach, chcielibyśmy jeszcze usunąć ewentualne nieporozumienie. Mógłby ktoś pojąć nasze twierdzenie w ten sposób, jakobyśmy sądzili, że gdy przechodzimy od jednego języka do drugiego, nieprzekładalnego nań, a więc od jednej aparatury pojęciowej do innej, osiągamy w wyniku tego fakt, że pewne zdanie jest prawdziwe w jednym języku, a równoznaczne z nim zdanie drugiego języka jest fałszywe, innymi słowy, w jakiś czarodziejski sposób można spowodować, by np. zdanie «ten papier jest biały» było prawdziwe w jednym języku, natomiast zdanie będące jego przekładem na inny język było fałszywe. Byłoby to całkowitym nieporozumieniem. Nie mówiliśmy dotychczas o prawdzie i fałszu. [...] Twierdzimy jedynie, że przez zmianę języka można osiągnąć to, że chociaż byliśmy zmuszeni, stojąc na gruncie pewnego języka, uznać pewne zdanie w obecności pewnych danych doświadczenia, nie znajdziemy już w zmienionym języku zdania o tym samym znaczeniu, i dlatego też nie pogwałcimy przyporządkowania znaczeń właściwego temu zmienionemu językowi, powstrzymując się od uznania owego zdania i jego przekładów. Nie należy jednak sądzić, że to przejście do innego języka, uwalniające nas od przymusu uznania jakiegoś zdania, polega na tym, że nowy język jest na to zbyt ubogi w słowa, aby móc ubrać w szatę słowną sąd, który był znaczeniem zdania podtyktowanego nam przez dane doświadczenia na podstawie dyrektyw znaczeniowych pierwotnego języka. [...] Mamy na myśli przejście od jednego języka do innego, w zasadzie nieprzekładalnego na pierwszy, a otwarcie języka prowadzi nas zawsze do języka w zasadzie przekładalnego. To przejście nie polega po prostu na zmianie słów albo na zubożeniu aparatury pojęciowej. Polega ono na wybraniu nowej aparatury pojęciowej, która w żadnym punkcie nie pokrywa się z dawną aparaturą pojęciową.”

¹² Lisak J., *Ekonomia jednostkowa. Nauka o przedsiębiorstwie*, Nakładem WSNG 1939 Katowice, s. 3–27.

¹³ Wojciechowski R., *Societas w twórczości glosatorów i komentatorów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego 2002 Wrocław (Acta Universitatis Wratislaviensis No 2455), s. 93: „... Sinibaldo Fieschi, późniejszy papież Innocenty IV [...] wyraźnie odróżnia ją [tzn. spółkę] od *collegium* i od osoby prawnej (*corpus*). Znakomity kanonista wyklucza więc osobowość prawną dla spółki.”; s. 101, przyp. 39: „...w nowszych opracowaniach podkreśla się, że doktryna średniowieczna nie przyznała spółce wyrażnie osobowości prawnej [...]”; s. 214: „Z historycznego punktu widzenia ocena dokonań uczonych prawników średniowiecza jest złożona. Ostatecznie nie przyznali spółce o celach prywatnych osobowości prawnej, nie wykroczyli więc tutaj poza ramy prawa rzymskiego, na którym się opierali. W XV w. zaczęli wręcz cofać się w stosunku do tegoż prawa, ograniczając możliwości łączenia wkładów pracy i ka-

pitału w spółce.”; Dębiński A., *Rzymskie prawo prywatne. Compendium*, LexisNexis 2007 Warszawa, s. 301 i nast.: „Spółka rzymska nie była osobą prawną. Cel i struktura prawna spółki były inne niż korporacji. Korporacja w odróżnieniu od spółki nie prowadziła działalności gospodarczej, na zewnątrz występowała jako jeden osobny podmiot, różny od swoich członków.”

¹⁴ Kula W., *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*, PWN 1962 Warszawa, s. 212–219; Kula W., *Problemy i metody historii gospodarczej*, PWN 1963 Warszawa; Topolski J., *Narodziny kapitalizmu w Europie XIV–XVII wieku*, Wydawnictwo Poznańskie 2003 Poznań.

¹⁵ Kochanowicz J., *Spór o teorię gospodarki chłopskiej. Gospodarstwo chłopskie w teorii ekonomii i historii gospodarczej*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego 1992 Warszawa.

¹⁶ Rybarski R., *System ekonomii politycznej. T. 1. Rozwój życia gospodarczego i idei gospodarczych*, Wydawnictwo kasy im. Mianowskiego 1924 Warszawa, s. 72–73: „Typową formą produkcji przemysłowej w średniowieczu jest warsztat rzemieślniczy, w którym kwalifikowany majster, pracujący przy pomocy małej ilości czeladników i uczniów, nierozporządzający większym kapitałem, wytwarza produkty na potrzeby rynku lokalnego. Bardzo często z tego ustroju rzemieślniczego wyrasta *przemysł nakładczy*. Otóż w tym przemyśle na pierwszy plan wysuwa się posiadacz kapitału, rozporządzający surowcem i organizujący sprzedaż gotowych produktów dla szerszego rynku. Nie musi on sam trudnić się bezpośrednią produkcją, ani też być związany korporacją cechową; jest to przede wszystkim kupiec, a nie pracownik przemysłowy. Mając surowiec, jak np. wełnę, len, jedwab surowy, wynajmuje usługi zależnych od siebie coraz bardziej pracowników. Ci pracownicy częściowo się rekrutują z podupadłych rzemieślników, którzy nie są w stanie sami zbyć swoich towarów, lub nie mają kapitału potrzebnego do zupełnie samodzielnego prowadzenia przedsiębiorstwa. Prócz tego ci kupcy zatrudniają ludzi, którzy nie należą do cechów.”

¹⁷ Mantoux P., *Rewolucja przemysłowa w XVIII wieku*, PWN 1957 Warszawa, s. 36–47; Małowist M., *Studia z dziejów rzemiosła w okresie kryzysu feudalizmu w Europie Zachodniej w XIV i XV wieku*, PWN 1954 Warszawa, s. 146–160; Łaptos J. *Historia Belgii*, Ossolineum Bellona 1995 Wrocław, s. 26–36.

¹⁸ Cantillon R., *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu*, Biblioteka Polska 1938 [I wydanie po francusku 1755 Warszawa, rozdz. XIII: „Ci przedsiębiorcy, to kupcy hurtowi wełny, ziarna, piekarze, rzeźnicy, sukiennicy i wszyscy kupcy różnego rodzaju, kupujący dobra i materiały wiejskie, by przerabiać je i sprzedawać w miarę, jak mieszkańcy będą potrzebowali je spożywać. Ci przedsiębiorcy nigdy nie będą mogli wiedzieć, jakie będzie spożycie w ich mieście, ani nawet ile czasu ich klienci będą u nich kupowali, ponieważ współzawodnicy ich wszelkimi środkami będą usiłowali przeciągnąć ich do siebie: stwarza to taki stan niepewności interesów tych przedsiębiorców, że co dzień się widzi bankrutujących. Przedsiębiorca tkacki, który kupił wełnę od kupca, albo wprost od dzierżawcy, nie wie, jaki zysk osiągnie ze swego przedsiębiorstwa, sprzedając swe sukna i tkaniny kupcowi-sukiennikowi. Jeżeli ten nie będzie miał dobrego zbytu, nie podejmie się rozsprzedaży sukien i materiałów tkacza, szczególnie, jeśli te materiały wyjdą z mody. Sukiennik, to przedsiębiorca, który kupuje sukna i materiały od tkacza za określoną cenę, by odsprzedawać je za cenę nieokreśloną, ponieważ nie może przewidzieć rozmiarów spożycia; prawda, że może ustalić cenę i nie zgadzać się sprzedawać poniżej tej ceny, ale jeśli klienci go opuszczą, by kupić taniej w innym sklepie, zniszczą go wydatki, wyłożone w oczekiwaniu na sprzedaż po cenie, którą sobie ułożył, i to go zrujnuje tak samo, albo i więcej, niż gdyby sprzedawał bez zysku. Kupcy w sklepach i wszelkiego rodzaju detaliści, to przedsiębiorcy, kupujący za określoną cenę, a sprzedający w sklepach swoich, czy na rynkach, za cenę niepewną. Podtrzymuje i zachęca ten rodzaj przedsiębiorców to, że spożywcy, którzy są ich klientami, wolą dołożyć coś do ceny, byle znaleźć pod ręką, czego im potrzeba i nie być zmuszonymi robić zapasów, tym bardziej, że większa ich część w ogóle nie ma środków na zrobienie takich zapasów przez zakupy z pierwszej ręki.”

¹⁹ Schumpeter J., *History of economic analysis*, GEORGE ALLEN & UNWIN 1954 London, s. 222: „First, Cantillon had a clear conception of the function of the entrepreneur [...] nobody before Cantillon had formulated it so fully. And it may be due to him that French economists, unlike the English, never lost sight of the entrepreneurial function and its central importance.”; Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN 1998 Warszawa, s. 89–92: „Książka Cantillo-na jest jedyną w swoim rodzaju przez to, że była niezwykle finezyjna i zaawansowana w rozumieniu

kwestii ekonomicznych, jednakże w Anglii po opublikowaniu *Bogactwa narodów* Adama Smitha nie spotkała się z większą uwagą. W 1881 roku została ona na nowo odkryta przez Williama Stanleya Jevonsa, który obsypał ją pochwałami, używając w jej opisie określeń *pierwszy systematyczny traktat w dziedzinie ekonomii politycznej i kolebka ekonomii politycznej*. [...] Gdybyśmy zaś kładli nacisk na to, kto pierwszy coś powiedział lub kto najlepiej coś powiedział, to Cantillon zajmowałby miejsce obok Smitha jako założyciel ekonomii politycznej.”

²⁰ Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1–2, PWN 1954 Warszawa; według informacji ze wstępu (s. XLIX–L) jest to pierwsze kompletne polskie tłumaczenie, gdyż poprzednie były bądź streszczeniami (Jan Znosko, *Nauka ekonomii politycznej podług układu Adama Smitha*, Wilno 1811), bądź fragmentami (w przekładzie Kłockockiego z 1814 lub Einfelda i Wolffa z 1927 roku).

²¹ Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, op. cit.; Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2000 Warszawa.

²² Górski J., *XX nauki ekonomiczne*, w: *Historia nauki polskiej*, red. B. Suchodolski, Ossolineum 1977 Wrocław, t. III 1795–1862, s. 786: „[Na ziemiach polskich] od początków stulecia dominujący staje się wpływ Adama Smitha, przy czym jest to jednak wpływ nie tyle bezpośredni, co w interpretacji francuskich i niemieckich komentatorów wielkiego Szkota. Nie oznacza to oczywiście, aby nasi ekonomiści nie znali tekstu *Bogactwa narodów*, lecz to, że akceptują oni w poważnym stopniu jednostronną interpretację, jaką teorii Smitha nadała ówczesna ekonomia wulgarna, a przede wszystkim J. B. Say, który szybko uzyskał w Polsce popularność nie mniejszą niż Smith.”; dalej przy omawianiu aktywności polskich autorów ekonomicznych z początku XIX wieku, s. 788: „Rozważania te stanowią zresztą na polskim gruncie początki nauki o przedsiębiorstwie i zasadach jego funkcjonowania.”

²³ Taylor E., *Historia rozwoju ekonomiki*, t. I, PWN 1957 Poznań, s. 95: „Zasługą Saya [1767–1832] jest naukowa systematyzacja całokształtu zagadnień ekonomicznych, uporządkowanie i sprecyzowanie dorobku Smitha. Ten ostatni bowiem wprawdzie stworzył system naukowy ekonomiki, ale wyłożył go niezmiernie niesystematycznie. Dzieła Saya natomiast odznaczają się wielką jasnością myśli i przejrzystością układu, co jednak jest czasem połączone z brakiem pogłębienia i powierzchownością. Uważano go czasem tylko za popularyzatora Smitha, co nie jest słuszne, gdyż nie tylko usystematyzował on jego naukę, lecz nadto w pewnych punktach uzupełnił samodzielnie, w innych zaś pogłębił i uściślił. Kontynent europejski zapoznał się z ekonomiką i Smithem głównie przez Saya, to też rozwój ekonomiki kontynentu europejskiego stoi pod wpływem Saya, a nie angielskiego klasycyzmu.”

²⁴ Say J-B., *Wykład ekonomii politycznej czyli proste wyluszczenie jak się tworzą, rozdzielają i spożywiają bogactwa*. Tłumaczenie z francuskiego przez Damazego Dzierzoyńskiego mecenasa przy Sądzie Najwyższej Instancji Król. Pol., t. 1–2, Nakładem Tłumacza w Drukarni Zawadzkiego i Weckowianych Drukarzy i Księgarzy Dworu Królestwa Polskiego 1821, t. 2, s. 465: „Antrepreneurowie przemysłu (Przedsiębiorcy). Przyczyniają się do produkcji, przez przystosowanie wiadomości nabytych, do usługi *kapitałów* i usługi *czynników przyrodzonych*, dla zrobienia *produktów*, do których ludzie przywiązują *wartość*.”; wersja współczesna w: Say J-B., *Traktat o ekonomii politycznej czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywiają bogactwa*, PWN 1960 Warszawa, s. 890: „Przedsiębiorca przemysłu. Współdziała w *produkcji*, oddając na jej usługi nabytą wiedzę, *kapitały* oraz umiejętność wykorzystania *czynników naturalnych*, w celu wytwarzania *produktów*, do których ludzie przywiązują *wartość*.”

²⁵ Say J-B., *Wykład ekonomii politycznej czyli proste wyluszczenie...*, op. cit., t. 1, s. 35 (rozdz. V – Jak się łączy przemysł, kapitały i czynniki przyrodzone do zarządzania produkcją): „Widzieliśmy iakim sposobem przyczyniają się do produkcji przemysł, kapitały i czynniki przyrodzone, każdy w szczególności, widzieliśmy, że trzy pierwiastki produkcji nieodbitnie są potrzebne, ażeby produkta utworzonymi zostały; lecz do tego niekoniecznie potrzeba, ażeby wszystkie do teyże samey osoby należały.”; w skrajniejszej i późniejszej postaci, stanowiącej zresztą wstęp do próby połączenia w ramach «szkoły marginalnej» koncepcji równowagi Walrasa z koncepcją ryzyka Knighta, polski autor (Drewnowski J., *Przyczynek do teorii przedsiębiorstwa*, Nakładem Towarzystwa Ekonomistów i Statystyków Polskich w Warszawie, 1937, s. 8–9) uznaje, że „[...] przedsiębiorca [...] jest osobą prowadzącą produkcję dóbr dla niej samej nieużytecznych za pomocą czynników produkcji do niej nie należących.”, a „Celem działalności przedsiębiorcy jest osiągnięcie jak największego zysku.”

²⁶ Taylor E., *Historia rozwoju ekonomiki*, t. I, op. cit., s. 170: [Amerykański ekonomista Francis Amasa Walker (1840–1887)] „Wprowadził on również koncepcję zysku przedsiębiorcy, co w ekonomii anglosaskiej było nieznaną dotąd nowością mimo, że dawno już przed tym postawił ją J. B. Say i była od tego czasu w powszechnym użyciu w ekonomice kontynentalnej europejskiej. [...] Mimo to koncepcja ta mało się przyjęła w świecie anglosaskim, który wciąż traktuje profits raczej jako jednolitą całość, w ostatnich dopiero czasach odróżniając w nich wyraźniej net profits i interest, który to ostatni jest dochodem z kapitału pożyczanego.”

²⁷ Roscher W., *System gospodarstwa społecznego przez Wilhelma Roscher. Tom I obejmujący zasady ekonomii politycznej. Zasady ekonomii politycznej dla poświęcających się tej nauce i trudniących się stosowaniem jej do spraw życia społecznego. Z niemieckiego przełożył podług trzeciej powiększonej i poprawionej edycji F. S. Kupiszewski*, Warszawa, w Drukarni Banku Polskiego 1860, s. 88–89: „Produkcja ekonomiczna wymaga zwykle współdziałania wszystkich trzech czynników: natury, pracy i kapitału. [...] Jeżeli trzy czynniki produkcji znajdują się w posiadaniu różnych osób, to potrzeba przedsiębiorcy, któryby je za pomocą umowy połączył. Rolę to odgrywa po największej części kapitalista w ten sposób, że równie robotnikowi jako i właścicielowi gruntu, zamiast udziału w produktach, płaci pewną umówioną kwotę pieniężną. [...] s. 422: Istota przedsiębiorstwa w ekonomicznym znaczeniu polega na produkowaniu dla handlu, na własną korzyść lub stratę. W początkach każdej ekonomii publicznej przeważa naturalnie własna produkcja konsumentów; później, przy więcej rozwiniętym podziale pracy, przyjmują się zamówienia; a w wyższym stopniu kultury, i przy coraz większej wolności robotników, kapitałów i handlu, przedsiębiorstwa zwykły co raz większego nabierać znaczenia i co raz więcej działać na własną korzyść i stratę. Takie przejście jest wielkim postępem, jeżeli korzyści podziału i połączenia pracy, podziału i połączenia użycia i t. d. przez przedsiębiorcę w wyższym stopniu mogą być osiągnięte, jak przez producentów pracujących tylko na własną potrzebę, albo na zamówienie (obstalunek). O obudzeniu ukrywających się potrzeb, która to okoliczność dla każdego postępu kultury jest nader ważną, tylko przedsiębiorca myślić może.

Liczni angielscy ekonomiści osobisty zysk przedsiębiorcy jakiej produkcji mierzają z procentem od użytego przezeń kapitału [i w przypisie 2: «*Mill* ubolewa, że w Angielskim języku nie ma wyrazu odpowiadającego francuzkiemu : *profit de l'entrepreneur*]; przeciwnie zaś, wielu niemieckich pisarzy zarobek takowy nazwali oddzielną czwartą gałęzią dochodu publicznego [...].”

Gide K., *Zasady ekonomii społecznej*, trzecie wydanie polskie według dziesiątego wydania francuskiego, nakładem Kasy Przejrzomości i Pomocy Warszawskich Pomocników Księgarskich 1907 Warszawa, s. 195.

„1. Ekonomiści angielscy nie odróżniają wcale przedsiębiorcy od kapitalisty, stąd też, ich zdaniem, zysk jest dochodem z kapitału, podobnym do procentu, tylko wyższym [...] W teorii jednak role kapitalisty i przedsiębiorcy są zupełnie odmienne, a nawet w praktyce widzimy bardzo często przedsiębiorców, którzy zatrudniają wyłącznie cudze kapitały.

2. Ekonomiści francuscy, począwszy od J. B. Say'a, odróżniali zawsze bardzo ściśle przedsiębiorcę od kapitalisty. Dla nich główną cechą przedsiębiorcy jest jego praca, stąd też zysk jest wynagrodzeniem pracy. Rodzaj pracy przedsiębiorcy jest jednak inny, a zarazem i bardziej wytwórczy od pracy ręcznej, a mianowicie obejmuje równocześnie pracę wynalazczą, kierowniczą i handlowo-spekulacyjną.

Wynalazek, który jest pierwszym stopniem każdej produkcji, był zarazem twórcą wszystkich wielkich fortun przemysłowych. Widzieliśmy poprzednio, że właściwym aktem wytwórczym jest myśl. Otóż właśnie przedsiębiorca ma mieć tę myśl, nie tyle myśl genialną, ile raczej handlową, tzn. on ma przede wszystkim odkryć to, co podoba się publiczności. Nie dość jest, ażeby przedsiębiorca wynalazł nowe wzory, on musi jeszcze odkryć nowe potrzeby.

Praca zbiorowa jest zawsze wydajniejsza od izolowanej, pod warunkiem, że jest zorganizowaną, karną i dobrze kierowaną. Musi być ktoś, któryby rozdzielił czynności pomiędzy wszystkich i każdemu naznaczył odpowiednie miejsce; jest to właśnie zadaniem przedsiębiorcy. Przedsiębiorcę nazywano często wodzem przemysłu i rzeczywiście przemysł jest bardzo zbliżony do wojny; kto odnosi zwycięstwa? przecież generał. Wprawdzie dobra armia do tego się przyczynia, podobnie jak dobre uzbrojenie, lecz są to tylko konieczne warunki, a nie właściwa przyczyna zwycięstwa, bo to samo wojsko, tak samo uzbro-

jone, będzie pobite, jeżeli miało złego dowódcę. W przedsiębiorstwie również kierownictwo jest wszystkim, bo znowu widzimy codziennie, że z dwóch przedsiębiorstw, używających równie zdolnych robotników, jedno się udaje, drugie upada zupełnie.

Wreszcie sama produkcja jeszcze nie wystarcza, bo najważniejszą rzeczą jest sprzedać swe wytwory, znaleźć zbyt dostateczny. To też dzisiaj każde przedsiębiorstwo przybiera coraz wyraźniej charakter handlowy. Działalność handlowa jest jedną z najistotniejszych cech pracy przedsiębiorcy, o nader doniosłym znaczeniu społecznym, gdyż ta spekulacyjno-handlowa jej strona ma przywracać pomiędzy zapotrzebowaniem a produkcją równowagę, ulegającą w naszych czasach tak częstemu zwichnięciu. [...]

3. W końcu znaczna część ekonomistów dzisiejszych (Walras, Pareto, Pantaleoni) uważa przedsiębiorcę za gospodarza, wyposażonego w monopol, jakkolwiek dość odmienny od monopolu właścicieli ziemskich, a tem samem zysk jako dochód z monopolu. Monopol ten może być naturalny, t. zn. polegać na pewnych wyjątkowych zaletach osobistych lub wyjątkowo korzystnych warunkach zewnętrznych; może być prawny, będąc n. p. wynikiem cel ochronnych lub patentu; może wreszcie wypływać z jakiegokolwiek okoliczności, bo monopol nie jest zjawiskiem rzadkiem, lecz pojawia się wszędzie. Mały sklepik na rogu ulicy posiada monopol dzięki swemu położeniu, każda indywidualność zapewnia w gruncie rzeczy monopol właśnie dlatego, że jest sobą, a nie kimś innym.

To tłumaczenie, naszem zdaniem, odpowiada najlepiej rzeczywistości. Wyjaśnia ono, dlaczego zwyczajnie przedsiębiorca jest zarazem kapitalistą, bo wobec tego, że żadnego przedsiębiorstwa nie można rozpocząć bez kapitału, posiadanie kapitału tworzy prawdziwy monopol, który można dla siebie wyzyskać. Wyjaśnia ono przytem, dlaczego wyjątkowe zalety osobiste mogą stać się źródłem wielkich zysków i znacznych majątków, oto dlatego, że są one również monopolem pewnego rodzaju.”

²⁸ W powieści „Ziemia obiecana” Władysława Reymonta w rozdziale I pierwszego tomu jest zawarty następujący dialog:

- Nasza wczorajsza rozmowa na czym stanęła – zapytał spokojnie już Baum.
- Zakładamy fabrykę.
- Tak, ja nie mam nic, ty nie masz nic, on nie ma nic – zaśmiał się głośno.
- To razem właśnie mamy tyle, w sam raz tyle, żeby założyć wielką fabrykę.”

Jako miejsce i czas pisania lub co najmniej zakończenia autor podaje Ouarville – Paryż 1897/8.

²⁹ *Encyklopedia podręczna prawa prywatnego*, red. F. Zoll, J. Wasilkowski, Nakładem Instytutu Wydawniczego „Biblioteka Polska” 1931 – Warszawa [Ta nieukończona encyklopedia wychodziła w zeszytach od 1931 do 1939 roku i dominowała w niej problematyka końcowych faz kodyfikacji prawa państwa polskiego. Jest więc bardzo cenna, bo ciągle zestawia zarówno te rozwiązania prawne, które obowiązywały w państwach zaborczych u ich samego schyłku, jak i przejściowe oraz końcowe regulacje polskie. Duża część rozstrzygnięć dogmatycznych i przywoływanej literatury ma zatem dzisiaj charakter czysto archiwalny, ale istotną wartość zachowały doktrynalne objaśnienia powodów, dla których je przyjmowano oraz funkcji, które pełniły. Dostępna w internetowym portalu Federacji Bibliotek Cyfrowych.] s. 1866 i nast.: „Najwcześniejsze oderwało się od tradycyjnej konstrukcji prawo francuskie, które dostrzegłszy główną wartość przedsiębiorstwa w jego klienteli umiało pogrzebać konwenansową formułę, a zarazem w genialny sposób włączyć nowo dostrzeżone dobro prawne w odziedziczony system prawa rzymskiego, wytwarzając stopniowo, w drodze orzecznictwa, instytucję własności przedsiębiorstwa. [...] Z pośród składników niematerialnych, które w ciągu ewolucji wysunęły się na miejsce dominujące, najważniejsza jest achalandage, przez którą powszechnie, choć nie wyłącznie rozumie się ogół trwałych relacji między przedsiębiorcą, a jego klientami [...]”; Weber J., *Zbycie przedsiębiorstwa* (Monografie Prawa Handlowego, zeszyt 6), F. Hoesick 1935 Warszawa (pierwsze redakcje fragmentów tego opracowania ukazywały się w numerach Miesięcznika Prawa Handlowego i Wekslowego, czasopisma wydawanego przez członków seminarjum prawa handlowego i wekslowego Uniwersytetu Warszawskiego), s. 21–23: „Renoma i klientela. Renomę stanowi pewien stan umysłu rzesz ludzkich, polegający na przeświadczeniu, iż w danym przedsiębiorstwie można odpowiednio zaopatrzyć się w przedmioty jej świadczeń. Przez klientelę natomiast rozumieć należy te rzesze, które już faktycznie zaopatrują się w dany interes, i które wobec tego wiąże z nim na przyszłość nie tylko dobra o nim opinia i przychyłność, ale ponadto mniejsze lub większe doń przyzwyczajenie. [...] Stan umysłu całej rzesz, zwanych klientelą i renomą uzyskuje się drogą długotrwałej podaży, reklamy (odpowiednia wystawa, ulotki, afisze, ogło-

szczenia i t. d.) oraz akwizycji. Reklama i akwizycja jest w sposób oczywisty kosztowną działalnością, której ekwiwalentem będzie uzyskiwana wzajemian klientela. Jeśli chodzi o samą podaż izolowaną, stanowi ona w sposób zdobycia klienteli, przez to, iż przyzwyczajają do przedsiębiorstwa jego odbiorców przygodnych, a pozatem dzięki tej okoliczności, iż popularyzują firmę zdobyli już klienci, opowiadając innym o jej istnieniu i właściwościach, stanowiąc bezpłatną reklamę. [...] Omawiana *klientela i renowa stanowi mienie* istniejące w przedsiębiorstwie poza wartościami znajdujących się w nim rzeczy zmysłowych i różnych praw.”; s. 28: „Najczęściej możliwości zbytu interesu stanowi jego klientela i renowa. Do jego prowadzenia potrzeba ponadto urządzenia o dość nikłym często znaczeniu, a więc lady, półek, stołów, i t. p. oraz towaru. Z przytoczonych elementów przedsiębiorstwa – *klientela i renowa są najściślej z nim związane*: elementy te *giną* w przypadku likwidacji firmy, odgrywają też *najważniejszą w niej rolę* – przez co stanowią istotę samego przedsiębiorstwa (Thaller, Pisko). Urządzenie natomiast i towar zachowują charakter rzeczy *samodzielnych*, odrębnych od przedsiębiorstwa i służą jedynie jego *celowi gospodarczemu*. W olbrzymiej większości przypadków struktura przedsiębiorstwa przedstawia się więc tak, jak ją charakteryzuje orzecznictwo francuskie, iż *klientela* stanowi element *istotny, główny, źródło zysków eksploatowanych przez kupca*, towar natomiast i urządzenie są jedynie *przynależnościami – narzędziami eksploatacji*.”; Amerykański autor (Hall E. T., *Poza kulturą*, PWN 1984 Warszawa, s. 151) i w obecnych czasach spostrzega zresztą, że „Wielu amerykańskich biznesmenów ma wielkie trudności z zaakceptowaniem faktu, że ich francuscy partnerzy tak się od nich różnią. Francuzi z reguły bardziej interesują się swoimi pracownikami oraz klientami. Są przekonani, że nie potrafią świadczyć im odpowiednich usług, zanim ich dobrze nie poznają. [...] Amerykański handel «wielkiego naporu» jest całkowitym przeciwieństwem wzoru francuskiego. Rezultat jest taki, że tam gdzie istnieje we Francji utrwalony rynek, Amerykanie spotykają się z większym oporem, niż są do tego przyzwyczajeni.”

³⁰ Kotler P., *Marketing*, Gebethner i Ska – Prentice-Hall International, Inc. 1994 Warszawa, s. 16: „Koncepcja marketingowa jest filozofią biznesu odmienną od poprzednich. Jej zasadnicze założenia skrytalizowały się w połowie lat pięćdziesiątych [XX wieku].”

³¹ Taylor E., *Historia rozwoju ekonomiki*, t. I, op. cit., s. 171–172, 183, 206.

³² *Encyklopedia podręczna prawa prywatnego*, op. cit., s. 1866 i nast.: „Poprzez długi rozwój dziedziny widzimy, iż z biegiem czasu pojęcie kupca coraz bardziej oddala się od pojęcia pierwotnego, związanego z wymianą dóbr (materjalnych i ruchomych), pojęcia istniejącego do dnia dzisiejszego w nauce ekonomiji. Powoli pod pojęcie kupca podciągają się i inne osoby zajmujące się zawodowo procederem zarobkowym, w szczególności właściciele wielkich przedsiębiorstw zarobkowych, bez względu na przedmiot ich przedsiębiorstwa [...]. – Z czasem też pojęcie kupca w prawie handlowym odbiegło od pojęcia ekonomicznego lub społecznego.”

³³ Koranyi K., *Powszechna historia państwa i prawa*, tom IV, PWN 1967 Warszawa, s. 266: [We Francji] „W roku 1807 został ogłoszony kodeks handlowy z mocą obowiązującą od r. 1808. Zawiera on również przepisy dotyczące prawa morskiego. Głównymi źródłami, na których oparto się przy jego opracowaniu, były: ordonans o handlu z r. 1667 i ordonans o marynarce z r. 1681. Mieszczą się w nim również przepisy dotyczące organizacji trybunałów handlowych.”

³⁴ *Kodeks Handlowy Napoleona*, przekład z przypiskami przez Augusta Heylmana, sędziego apelacyjnego w Warszawie, 1847; Zarówno styl, jak i terminologia są znacznie nowocześniejsze niż w archaizowanym przekładzie Majewskiego, zaś kilkudziesięcioletni okres stosowania kodeksu mógł uczynić jego postanowienia bardziej klarownymi w interpretacji. Warto też dodać, że Kodeks Handlowy Napoleona obejmował łącznie regulacje, które potem wyodrębniano jako oddzielne akty prawne (przepisy o weksłach, upadłości, przewozach itd.).

³⁵ Artykuł 632 [KHN]. Prawo uznaje za czynności handlowe:

- wszelkie skupowanie płodów i towarów, w celu sprzedawania ich bądź w naturze bądź po przeobrażeniu lub przekształceniu, albo nawet w celu wynajmowania ich tylko do używania;
- wszelkie przedsiębiorstwo rękodzielne; podejmowanie się komissu, przewozu lądem i wodą;
- wszelkie podejmowanie się dostaw, agentostwa; utrzymywanie kantorów zleceń, zakładów sprzedaży nieruchomości przez licytację, widowisk publicznych;
- wszelkie działania wexlarzy, bankierów, meklerów;
- wszelkie działanie banków publicznych;

- wszelkie zobowiązania między negocyjantami, kupcami i bankierami;
- pomiędzy zaś wszelkimi osobami wexle trassowane lub przesyłki pieniędzy z miejsca na miejsce.

³⁶ Artykuł 638 [KHN]. Nie ulegają wcale rozpoznaniu trybunałów handlowych sprawy wniesione przeciwko dziedzicom, gospodarzom wiejskim lub winogrodnikom z powodu sprzedaży płodów z ich uprawy pochodzących; ani sprawy wyniesione przeciwko handlującemu o zapłaceniu płodów i towarów, które na własną potrzebę zakupił. [...]

³⁷ Boistel A., *Wykład prawa handlowego*, Staraniem i nakładem Redakcji Biblioteki Umiejętności Prawnych 1877 Warszawa, z francuskiego tłumaczył Stefan Godlewski (*e-biblioteka BUW*).

³⁸ *Encyklopedia Podręczna Prawa Prywatnego*, op. cit., s. 672: „ci, którzy ciągną nie zyski lecz otrzymaną i zaledwie wyżywienie – nie mogą być uważani za kupców: będą to jedynie t. zw. drobni kupcy, kramarze, tandeciarze itp.”

³⁹ Wg *Słownika Języka Polskiego XVII i I połowy XVIII wieku*, t. 1, zeszyt 3, s. 144: **Antreprzyza** [...] <fr. *entreprise*>, »przedsięwzięcie, zamiar, projekt« [nie notowane we wcześniejszych słownikach polskich]; Linde M. S. B., *Słownik Języka Polskiego*, w drukarni XX Pijarów 1807 Warszawa, t. 1, cz. I, A-F, s. 20 (www.pbi.edu.pl): Antrepreneur, a. m. z Franc. podejmujący się czegoś, biorący, trzymający co na sobie, [...] Antreprzyza, y. ż. Impreza, podejmowanie się czegoś, branie, trzymanie na sobie; [nie ma ani hasła przedsiębiorca, ani przedsiębiorstwo w żadnej wersji pisowni]; *Słownik Języka Polskiego*, wydany staraniem i kosztem Maurycego Orgelbranda, Wilno 1861, [tzw. Słownik Wileński] t. 1, s. 23: **Antrepreneur**, a. *lm. owie*, v. **rzy m.** (z franc.) przedsiębiorca; **Antreprzyza**, y. *lm. y. ż.* (z franc.) przedsięwzięcie, zamiar, projekt; t. 2, s. 1228: **Przedsiębiorca**, v. **Przedsiębiorca**, y. *m. ten*, który co przedsięwzięcie, zamierza, robi jako przedsięwzięcie, antrepreneur; **Przedsiębiorstwo**, v. **Przedsiębiorstwo**, a. *lm. a, n.* 1) Przyjęcie na siebie zobowiązania dokonania lub też dostawienia czego. 2) = przedsięwzięcie dla użytku publicznego przez spółkę dokonywane. *Przedsiębiorstwo powozów publicznych*. 3) *blm.* zam. Przedsiębiorczość; *Słownik Języka Polskiego*, red. J. Karłowicz, A. Kryński, W. Niedźwiedzki, [tzw. Słownik Warszawski dostępny w Internecie w portalu Federacji Bibliotek Cyfrowych] t. I (A-G), 1900, s. 42: **Antrepreneur**, *am.* **Antrepyrner**, a *lm. rzy* przedsiębiorca, *dostawca, liwerant*. <Fr. entrepreneur>; **Antreprzyza** y *lm. y 1.* przedsiębiorstwo, *dostawa, liwerunek*; Podjąć ś antreprzyzy. Mieć co w antreprzyzie. **2. towarzystwo przedsiębiorcze**: zbliżał się termin kontraktu zawartego z antreprzyzą tabaczną. **3.** przedsięwzięcie, zamiar, projekt. <Fr. entreprise>; t. V (Próba-R), 1912, s. 71–72: [liczne warianty oznaczane ! jako używane, ale nieprawidłowe] **Przedsiębiorca**, y *lm. y. !Przedsiębiorca, Przedsiębiorca, !Przedsiębiorca* *ten co podejmuje ś wykonania swojemi pieniędzmi jakiej większej roboty i oddanie jej w gotowości zamawiającemu; ten, co podejmuje ś dostaw tymczasowo swojemi pieniędzmi; zajmujący ś przedsiębiorstwami, antrepreneur* <Przed +Się+*Bierca, od Brać, BIOR/BIERZ/BR/BOR>; **Przedsiębiorstwo a**, *lm. a. !Przedsiębiorstwo, Przedsiębiorstwo, !Przedsiębiorstwo 1. zajęcie, rzemiosło przedsiębiorcy, antreprzyza*: P. budowy kolei żelaznej, domu, drogi, kanału. Zarobić a. stracić na przedsiębiorstwie. **2. zakład wykonywający roboty jakie a. trudniący ś dostarczaniem czego.** <Przed+Się+*Bierstwo, od Brać>; *Słownik Języka Polskiego*, red. W. Doroszewski, Wiedza Powszechna 1958 Warszawa, t. 1, s. 151: **antrepreneur** [...] *przeżarz*. «w krajach kapitalistycznych przedsiębiorca, właściciel teatru, cyrku itp. » [...] s. 151: **antreprzyza** [...] *przeżarz*. «przedsiębiorstwo, przedsięwzięcie» [...] *Słownik Języka Polskiego*, red. W. Doroszewski, PWN 1964 Warszawa, t. 7, s. 199: **przedsiębiorstwo** [...] «samodzielna jednostka gospodarcza, przemysłowa, handlowa – państwowa lub prywatna, zorganizowana w celu odpłatnego świadczenia rzeczy lub usług» [...]; Krasiński S. A., *Słownik synonimów polskich* t. 1–2, Wydanie Akademii Umiejętności w Krakowie w Drukarni „Czasu” Fr. Kluczyckiego i Sp. pod zarządem Józefa Łakocińskiego. 1885, s. 967–969;; pobrane z <http://www.pbi.edu.pl>; w gnieździe synonimów „Zamyśl, zamiar, zamach, przedsięwzięcie, przedsiębiorstwo, zakrój, intencja, plan, projekt.” objaśniane jako „PRZEDSIĘWZIĘCIE (czes. pøedsewzeti) oznacza zamiar, który stał się już naszym zadaniem, do którego wykonania wprost przystępujemy. Zamiar może być jeszcze w sferze myśli; a przedsięwzięcie już zajmuje sferę działania. Stój mocno przy onem przedsięwzięciu swoim. Rej. – Odwieść się od dobrego przedsięwzięcia nie dał. Skar. – Swego przedsięwzięcia odstąpić nie chce. Skar. – Trwając mężnie w przedsięwzięciu swoim... mieczem przez serce od kata przebita jest. Skar. – Nic wam trudnego w tem przedsięwzięciu świętem nie będzie. Skar. – Chcieli go od jego przedsięwzięcia odstrząść. Bazylik. – Dobroczyne zamiary i zbawienne przedsięwzięcia. Jan Śniad., PRZEDSIĘBIERSTWO

(ros предпријате) wyraz XIX wieku, znaczy tyle co francuzki antrepyza t j. włożenie kapitału czy w fabrykę, czy w jaki zakład przemysłowy, w zamiarze otrzymania korzyści materyalnych.”; *Encyklopedia Języka Polskiego*, Ossolineum 1999 Wrocław, s. 360 (hasło **Słowniki języka polskiego**): [...] „Cenną pomocą, przede wszystkim dla osób zawodowo parających się piórem, są s. synonimów – zbiory wyrazów bliskoznacznych uporządkowanych w szeregi synonimiczne. Pierwszym polskim s. tego typu był A. Krasieńskiego *Słownik synonimów polskich* (Kraków 1885) zawierający ok. 3000 wyrazów.”

⁴⁰ Weber J., *Zbycie przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 28–33 „Nauka i orzecznictwo francuskie, których rozważania dotyczące mniejszych i średnich firm, widzą ich istotę wyłącznie z klienteli, a wyliczając składniki przedsiębiorstwa – nie wymieniają wśród nich organizacji. Niemiecka zaś nauka, zapatrzona przedewszystkiem w olbrzymie przedsiębiorstwa przemysłu i handlu niemieckiego, akcentuje dobitnie ucieleśnione w nich mienie, zwane organizacją.”

⁴¹ *Kodeks Handlowy. Księga Pierwsza. Kupiec. Komentarz Maurycego Allerhanda*, „KODEKS” Spółka Wydawnicza z ograniczoną odpowiedzialnością 1935 Lwów, Reprint Międzykomunalnej Spółki Akcyjnej MUNICIPIUM 1991 Warszawa [Maurycy Allerhand (1868–1942) był wybitnym (profesura na Uniwersytecie Lwowskim) i wpływowym (członek Komisji Kodyfikacyjnej RP, członek Trybunału Stanu) prawnikiem polskim, ale jego komentarz zawiera trudną dziś do rozdzielenia mieszaninę wykładni ze zmieniającego się orzecznictwa przedwojennych polskich sądów, poglądów austro-węgierskiego środowiska prawnego, z którego się wywodził oraz jego osobistych koncepcji. Trzeba też pamiętać, że ustawodawstwo i orzecznictwo polskie stało wobec konieczności stopniowego łączenia i ujednolicenia co najmniej trzech doktrynalnych i dogmatycznych systemów prawnych z różnych terenów dawnych państw zaborczych, a w grę wchodziły również autonomiczne warianty lokalne. Nie tylko więc przyjmowano, ale także proponowano kompromisy interpretacyjne, których akceptacja i trwałość (zwłaszcza po kilkakrotnych przewrotach ustrojowych i zmianach terminologii) nie może być dziś określona bez dogłębnych analiz historyczno-prawnych. Z tego powodu komentarze i wyjaśnienia Allerhanda muszą dziś być traktowane jako elementy historycznego wprowadzenia do zagadnień współczesnego polskiego prawa spółek, nie zaś jako wiążąca informacja.], uwaga 6 do art. 2: „[...] Przedsiębiorstwo, by nadać charakter kupca, musi być zarobkowe, powinno więc być obliczone na zysk, nie jest jednak potrzebne, aby oddawanie się przedsiębiorstwu zarobkowemu było głównym zajęciem osoby. Nie ma mowy o przedsiębiorstwie zarobkowym, jeżeli wprawdzie dokonuje się czynności odpłatnych, ale korzyść nie jest przewidziana lub nawet z góry wykluczona, jak w przypadku, gdy w stowarzyszeniu urządzony jest bufet, a potrawy i trunki oddaje się po cenie własnych kosztów. Z tego powodu nie można przyjąć, że zachodzi przedsiębiorstwo, jeżeli nawet dopłata do wydatków jest przewidziana, jak w kuchni ludowej, w herbaciarni lub ogrzewalni dla biednych, w schronisku dla bezdomnych, w ochronce dla dzieci i t. d., a tem bardziej należy to przyjąć przy przejściowych urządzeniach na cele dobroczynne, jak zabawach, koncertach, przedstawieniach i t. p.; Roscher W., *System gospodarstwa społecznego przez Wilhelma Roschera. Tom III^{ci} obejmujący: naukę ekonomii handlu i przemysłu. Nauka ekonomii handlu i przemysłu dla poświęcających się tej nauce i trudniących się stosowaniem jej do spraw życia społecznego przez Wilhelma Roschera z upoważnienia autora, z czwartego wydania niemieckiego przełożył Dr. fil. Jan Banzemer*. Druk K. Kowalewskiego, Królewska N. 29, 1887 Warszawa. Na pamiątkę I^{so} Zjazdu Prawników i Ekonomistów Polskich odbytego w Krakowie w dniach 9-ym i 10-ym Września 1887 r. z upoważnienia tegoż Zjazdu wydaje Tłomacz., § 29, przypis 5: „[...] Dawniejsze korporacje, które wierzycielom tylko swój majątek na zabezpieczenie przedstawiać mogły, zazwyczaj żadnego celu zarobkowego nie miały na oku.”

⁴² Doliński A., Górski A., *Zarys prawa handlowego*, Drukiem Jakubowskiego i sp. 1911 Lwów, s. 129–131: „Na pojęcie przedsiębiorstwa składa się w pierwszym rzędzie kompleks dóbr realnych materyalnych (budynki, nieruchomości, maszyny, towary, wierzytelności, papiery wartościowe i t. d.), a zatem środki produkcji. Czynnikiem, który łączy ten kompleks przedmiotów majątkowych w jedną całość gospodarczą i czyni go przydatnym do rozwinięcia działalności zarobkowej jest myśl (idea organizatorska), praca zawodowa przedsiębiorcy, jego działalność zarobkowa. Działalność umysłowa przedsiębiorcy nie tylko łączy przedmioty majątkowe w jedną całość, ale także wytwarza nowe dobra ekonomiczne, które przedstawiają się jako wyniki tej umysłowej działalności przedsiębiorcy (organizacja, firma, znaczki towarowe, nazwa przedsiębiorstwa, tajemnice przedsiębiorstwa, dobra sława, wziętość, kredyt, klien-

tela), wszystkie te dobra ekonomiczne są pozbawione samoistnej egzystencji, zlewają się z przedsiębiorstwem w jedną całość, pomnażającą jego wartość, przedstawiają siłę zarobkową tkwiącą w przedsiębiorstwie, a niezależną od osoby przedsiębiorcy.”; *Encyklopedia Podręczna Prawa Prywatnego*, op. cit., s. 1866 i nast.: „Organizacja jest więc tym elementem, który uzasadnia szczególną wartość przedsiębiorstwa, wyższą od wartości jego składników. Wartość majątkowa organizacji nie zależy od tego, czy przedsiębiorstwo posługuje się materialnymi środkami produkcji, gdyż istnieje obok nich, a więc ma charakter abstrakcyjny [...]”; Weber J., *Zbycie przedsiębiorstwa* op. cit., s. 28–33: Każde przedsiębiorstwo posiada pewną organizację. Ponieważ składa się z elementów celowo wybranych i zestawionych, nie stanowi ono – inaczej mówiąc – jedynie agregatu, a zasługującą na miano przedsiębiorstwa pewną pożyteczną całość, w której każdy element odgrywa pewną rolę, ma swoje znaczenie. Opisany charakter przedsiębiorstwa najbardziej rzuca się w oczy, jeśli śledzić jego powstanie. Kupiec nie szczędzi wówczas trudu, aby w granicach pozostających do jego rozporządzenia możliwości i środków, dobrać najodpowiedniejsze składniki przyszłego interesu. O działalności kupca w tym stadium zwykło się mówić, iż on przedsiębiorstwo organizuje. Owocem zaś tych wszystkich wysiłków – jest samo przedsiębiorstwo, czyli – jak się niektórzy przedstawiciele nauki wyrażają – pewien „zespół zorganizowany”, albo inaczej «zorganizowane połączenie wartości zmysłowych i niezmysłowych, które przez danego osobnika... przeznaczone są do osiągnięcia celów handlowych». [...] W opisywanych przypadkach *organizacja* przedsiębiorstwa *przedstawia sobą* niewątpliwie *mienie*, którego wartości zapoznawać nie wolno ze względu na jej doniosłość społeczną. Mienie, organizacją zwane; *ucieleśnia się* w przeważającej liczbie pierwiastków przedsiębiorstwa ale jednak nie we wszystkich. Istnieją bowiem w każdym przedsiębiorstwie elementy typowe (robotnicy, ekspedjenci, biurka, wozy i t. p.), które stanowią jedynie przynależności danego, przedsiębiorstwa, jako całości. Elementy natomiast, które ucieleśniają w sobie pierwiastek organizacji (ważniejsze nieruchomości, wybitniejsi członkowie personelu i t. p.), stanowią nie przynależności, lecz *części składowe* przedsiębiorstwa, z którego *nie mogą być usunięte bez strat*, wynikających ze *zniszczenia mienia, organizacją zwanego*. W ten sposób, w licznych przedsiębiorstwach poważniejszych, na ich istotę składa się nie tylko eksploatowana klientela, ale i wiele innych jego składników – środków eksploatacji, odgrywających poważną z niem rolę i trudnych, względnie nawet niemożliwych do zastąpienia.”

⁴³ Weber J., *Zbycie przedsiębiorstwa* op. cit., s. 28–33: „Ze strony ekonomicznej elementami przedsiębiorstwa są także jego pracownicy. Podobnie do innych składników interesu w jednych przypadkach odgrywają pracownicy rolę typową, łatwą do zastąpienia (robotnicy, ekspedjenci, kasjerzy) noszą charakter przynależności, w innych posiadają znaczenie bardzo istotne i są wprost nie do zastąpienia, a to z przyczyn następujących: pracownik firmy może być tym właśnie elementem, który je indywidualizuje w oczach klientów (po nim poznaje ona tożsamość interesu, z którym wiąże ją zaufanie i przyzwyczajenie). Interes może wówczas stracić wraz z pracownikiem i odbiorców, inaczej mówiąc – całkowicie upaść; następnie prowadzenie przedsiębiorstwa z uwagi na jego cechy indywidualne może stanowić całą wiedzę techniczną lub handlową, którą nabyć można przez dłuższy w nim pobyt, chodzić może nawet nietylko o pewne wiadomości, ale i o sposób postępowania, jaki dać może jedynie zżycie się z danym interesem; pracownicy w tego rodzaju przypadkach są elementem istotnym w firmie, częścią jej składową, trudną lub nawet niemożliwą do zastąpienia. Pracownikiem przedsiębiorstwa może być oczywiście i sam właściciel, jak to się bardzo często zdarza. Pod kątem widzenia gospodarczym rozważane zagadnienie jest więc bardzo jasne i proste: pracownicy stanowią uszy, oczy i ręce, albo też mózg maszyn, budynków i wogóle całej reszty, składającej się na przedsiębiorstwo. Natomiast ze strony prawnej kwestię komplikuje fakt, iż pod obecnie przynajmniej panującym porządkiem prawnym, człowiek może być jedynie podmiotem prawa a nie jego przedmiotem (rzeczą). W sprzeczności w ten sposób z rzeczywistością ekonomiczną, ludzie zatrudnieni w firmie nie są jej elementami składowymi. Jeśli chodzi o osoby zatrudnione na podstawie stosunku najmu usług, należy z przytoczonego względu uznać, iż w skład przedsiębiorstwa wchodzi umowy z nimi zawarte; prawa do ich pracy, jakie z nich wynikają. Natomiast okoliczność, iż właściciel-pracownik nie jest w myśl prawa poczytywany za element składowy przedsiębiorstwa, prowadzi do tego rodzaju konsekwencji, iż nie każde przedsiębiorstwo może być zbyt obciążone, stanowić przedmiot egzekucji i t. d. słowem posiadać doniosłość prawną. Mogą być zbyt takie przedsiębiorstwa przy których rola w nich właściciela dotychczasowego może być zastąpiona przez nabywcę, a więc zarówno w wielkich firmach, różnych spółkach akcyjnych, gdzie właściciele zaj-

mują się często tylko obcinaniem kuponów od akcji, tak i przy drobnych interesach, w których pełnią nieskomplikowane funkcje kasjerów, ekspedjentów, inkasentów lub ograniczają się tylko do nadzoru i nie są jednocześnie składnikiem przedsiębiorstwa, indywidualizującym go wobec klienteli (o czym będzie jeszcze mowa [pominięte]). Niewątpliwie istnieją z drugiej strony jednak, wbrew przypuszczeniom niektórych autorów, liczne dość przedsiębiorstwa handlowe, w których właściciel odgrywa tak dalece istotną rolę, albo do tego stopnia wiąże się z nim zaufanie i przyzwyczajenie klienteli, iż ich zbyć albo zupełnie niepodobna, albo trudno bez narażenia na szwank istnienia firmy. Przedsiębiorstwa tego rodzaju faktycznie nie są zbywane, strony umowy orjentują się bowiem co do możliwości przewłaszczenia, i w ten sposób podtrzymana zostaje iluzja wielu, iż każde prawie przedsiębiorstwo można zbyć. O przedsiębiorstwach, których zbyć niepodobna z uwagi na odgrywaną w nich rolę właściciela, jako pozbawionych przez to doniosłości prawnej można twierdzić, iż właściwie nie są przedsiębiorstwami [...].”

⁴⁴ *Encyklopedia podręczna prawa prywatnego*, op. cit., s. 672–682: „Art. 2 § 1 K. H. stanowi wyraźnie, iż kupcem jest, kto we własnym imieniu prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe. Ta definicja kupca zawiera znane już nam elementy samodzielności („we własnym imieniu”) oraz rentowności („przedsiębiorstwo zarobkowe”). Nowością wprowadzoną przez prawo polskie jest element „przedsiębiorstwa”, a jak zobaczymy niżej, jest on podstawowym, gdyż na nim opiera się i z niego początek bierze określenie kupca. Uzależnienie pojęcia kupca od prowadzenia przedsiębiorstwa zarobkowego, bez względu na jego rodzaj, nadaje polskiemu prawu handlowemu rys jednolity, którego brak było dotychczasowym kodeksom handlowym [...]”.

⁴⁵ Ajdukiewicz K., *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 50–53; Ziemiński Z., *Logika praktyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN 1993 Warszawa, s. 26–27: „Taki zespół cech, który wystarcza do tego, by odróżnić desygnaty danej nazwy od innych przedmiotów, nazywamy konstytutywnym zespołem cech, a cechy zespół taki tworzące – cechami konstytutywnymi. Jeśli jakiś przedmiot ma owe cechy konstytutywne, to już przez to samo jest desygntatem danej nazwy, a co za tym idzie – ma wszystkie inne cechy wspólne wszystkim desygntatom danej nazwy. Te pozostałe cechy wspólne nazywamy w tym przypadku cechami konsekwentnymi względem poprzednio wymienionych. [...] Zwróćmy uwagę, że zespół cech konstytutywnych można zestawiać na różny sposób, a zależnie od tego pewne cechy będą raz odgrywać rolę cech konstytutywnych, a innym razem – cech konsekwentnych. Cechy konstytutywne bywają czasem nazywane cechami istotnymi. Wyrażenie «cecha istotna» bywa jednak różnie rozumiane: mówi się nieraz o cechach istotnych dla desygntatów danej nazwy mając na myśli te cechy, które mówiący ze swego punktu widzenia uważa za szczególnie ważne, a to przecież zupełnie co innego. [...] Taki konstytutywny zespół cech, który np., jako najprościej wyjaśniający, o co chodzi, znajdziemy w encyklopedii czy w słowniku, nazywamy treścią leksykalną, czyli słownikową nazwy.”

⁴⁶ Wg *Encyklopedii podręcznej prawa prywatnego*, op. cit., s. 672–682 powołującej się na sygnaturę S.N. III, Rw 1799/31 z dnia 27 stycznia 1932 roku.

⁴⁷ Daszkowski J., *Retoryczne aspekty wiedzy o zarządzaniu*, VIZJA PRESS&IT 2008 Warszawa, s. 102; Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 216–217 i 265–270.

⁴⁸ Tönnies F., *Wspólnota i stowarzyszenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2008 (pierwsze niemieckie wydanie 1887) Warszawa, s. 67: „Przedmiotem teorii stowarzyszenia jest krąg ludzi, którzy żyją i mieszkają obok siebie w pokoju – podobnie jak członkowie wspólnoty – w istocie jednak nie związani ze sobą, lecz rozdzieleni. Członkowie wspólnoty pozostają związani mimo rozłąki, członkowie stowarzyszenia pozostają rozdzieleni mimo powiązań. Toteż nie ma w nim miejsca na działania wynikające z apriorycznej i koniecznej jedności, wyrażające wolę i ducha tej jedności, nawet jeśli podejmuje je pojedynczy człowiek, a więc podejmowane ze względu na ludzi z nim związanych, a nie ze względu na niego samego. W stowarzyszeniu każdy ma na uwadze wyłącznie siebie, wzajemne stosunki zaś cechuje napięcie. Zakresy działania i władzy są ostro rozgraniczone, każdy baczny, by nikt inny nie naruszył jego zakresu, gotów dopatrywać się w tym aktu wrogości. Takie *negatywne* nastawienie względem siebie jest w stowarzyszeniu czymś normalnym, normą pokojowego współżycia podmiotów władzy. Nikt nie uczyni nic dla drugiego, nikt nikomu nic nie da, chyba że w oczekiwaniu *równorzędnego* rewanżu. Konieczne jest nawet, by to, co można otrzymać w zamian, wydawało się lepsze od tego, co można ofiarować, gdyż tylko perspektywa otrzymania czegoś lepszego może skłonić do wyzbycia się jakiegoś dobra.”; s. 82: „Stowarzyszenie, agregat zjednoczony konwencją i prawem naturalnym, oznacza w naszym poję-

ciu zbior naturalnych i sztucznych jednostek, których wola i dziedziny wielorako się do siebie odnoszą i pozostają w różnych wzajemnych związkach, a mimo to są od siebie niezależne i nie podlegają wewnętrznym wzajemnym oddziaływaniom. Jest to zarazem ogólny opis „społeczeństwa burżuazyjnego” albo „społeczeństwa wymieniającego”, którego naturę i rozwój bada ekonomia polityczna.”; s. 83: „Pojęcie stowarzyszenia abstrahuje bowiem od wszelkich pierwotnych albo naturalnych stosunków między ludźmi. Po to, aby możliwe było stowarzyszenie, nie potrzeba niczego więcej jak tylko pewnej liczby osób jako takich, które zdolne są coś świadczyć, a zatem także coś przyrzec. Stowarzyszenie, jako całość objęta konwencjonalnym systemem reguł, jest więc w idei nieograniczone; stale też wykracza poza swoje rzeczywiste i przypadkowe granice. W stowarzyszeniu każdy zabiega o własną korzyść, a innych akceptuje o tyle tylko, o ile umożliwiają mu jej osiągnięcie, toteż stosunki nie objęte konwencją ani szczególnym kontraktem można określić jako stan potencjalnej wrogości albo utajonej wojny, na którego tle momenty zjednoczenia woli wyróżniają się jako układy i zawarte pokoje. Tylko taki pogląd, który wszystkie uprawnienia i zobowiązania sprowadza wyłącznie do potencji rozporządzania majątkiem, pozwala właściwie zrozumieć wszystkie fakty wymiany i handlu, toteż na nim opierać się musi, choćby nieświadomie, każda teoria czystego prawa prywatnego czy prawa naturalnego (w sensie, w jakim odnosi się ono do stowarzyszenia).”

⁴⁹ Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN 1960 (I wydanie niemieckie 1912) Warszawa, s. 104 „1) Wprowadzenie nowego towaru [...]. 2) Wprowadzenie nowej metody produkcji [...]. 3) Otwarcie nowego rynku [...]. 4) Zdobywanie nowego źródła surowców lub półfabrykatów [...]. 5) Przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu”.

⁵⁰ Berle A. A. Jr., Means G. C., *The modern corporation and private property*, Macmillan 1932 (i liczne wydania późniejsze), New York–Londyn.

⁵¹ Roscher W., *System gospodarstwa społecznego przez Wilhelma Roschera. Tom III^{ci} obejmujący...*, op. cit.

⁵² Daszkowski J., *Retoryczne aspekty wiedzy o zarządzaniu*, op. cit., s. 59–108.

⁵³ Mumford L., *Technika a cywilizacja. Historia rozwoju maszyny i jej wpływ na cywilizację*, PWN 1966 [I wydanie po angielsku 1934] Warszawa, s. 91: „[...] jakkolwiek bowiem poszczególne części układu mogą być wynalezione w różnym czasie, cały układ wówczas dopiero będzie działał sprawnie, gdy zostaną zestawione wszystkie najważniejsze jego elementy.”

⁵⁴ Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, PWN 1985 Warszawa, s. 141–144; Pawłowski T., *Tworzenie pojęć w naukach humanistycznych*, PWN 1986 Warszawa, s. 78–96; Przełęcki M., *Pojęcia teoretyczne a doświadczenie*, w: *Logiczna teoria nauki. Wybór artykułów*, red. T. Pawłowski, PWN 1966 s. 449–507; Szymanek K., *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2001 Warszawa, s. 95–97 (hasło **DEFINICJA CZĄSTKOWA**) i 313–314 (hasło **TREŚĆ CHARAKTERYSTYCZNA**).

⁵⁵ Tempczyk M., *Teoria chaosu dla odważnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2002, s. 12.

⁵⁶ np. Prigogine I., *Kres pewności. Czas, chaos i nowe prawa natury*, Wydawnictwo W.A.B. 2000 Warszawa; Stewart I., *Czy Bóg gra w kości? Nowa matematyka chaosu*, Wydawnictwo Naukowe PWN 1996 Warszawa; Peitgen H.-O., Jürgens H., Saupe D., *Granice chaosu. Fraktale*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2002 Warszawa; Schuster H. G., *Chaos deterministyczny. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN 1995 Warszawa.

⁵⁷ Tempczyk M., *Teoria chaosu a filozofia*, Wydawnictwo CiS 1998 Warszawa, s. 201–203.

⁵⁸ Tempczyk M., *Teoria chaosu a filozofia*, op. cit., s. 99.

⁵⁹ Tempczyk M., *Teoria chaosu a filozofia*, op. cit., s. 57.

⁶⁰ *Encyklopedia Języka Polskiego*, op. cit., s. 274: „**Parafrazy** – grupa wypowiedzi, które mają to samo znaczenie [...] Wyrażanie tych samych treści przez różne pod względem strukturalnym wypowiedzi językowe [...]”; *Słownik Języka Polskiego*, red. W. Doroszewski, PWN 1964 Warszawa, t. 6, s. 113: „**parafraza** [...] szersze rozwinięcie jakiegoś tekstu z ewentualnymi modyfikacjami (przeinaczeniami) [...]”; s. 114: „**parafrazować** [...] «rozwijając, zmieniać czyjaś myśl, treść tekstu [...]»”.