

Aniela Mikulska

Politechnika Gdańska

OBRAZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE

Streszczenie: Celem artykułu jest charakterystyka przedsiębiorczości w Polsce przez pryzmat dynamiki procesów gospodarczych, odwzorowywanych w takich parametrach, jak przychody, nakłady inwestycyjne czy wynik finansowy. Okres badawczy obejmuje lata 2004-2008, od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej do roku, w którym odczuwalne były skutki globalnego kryzysu gospodarczego. Dodatkowo do porównań sytuacji przedsiębiorstw posłużono się przykładowymi wskaźnikami efektywności. Artykuł wskazuje słabości gospodarki polskiej w zakresie warunków działania przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem barier w sferze finansowej i innowacyjnej.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, luka finansowa, bariery innowacyjności.

1. Wstęp

Przedsiębiorczość w literaturze zgłębianą jest na różnych płaszczyznach. Jej znaczenia w ujęciu makroekonomicznym, jako warunku wzrostu gospodarczego¹, doświadczaliśmy w całym okresie transformacji polskiej gospodarki. Dzisiejsze spojrzenie na przedsiębiorczość sięga jednak daleko głębiej – chcemy wiedzieć nie tylko, jak zakładać przedsiębiorstwa, jak zapewnić im przetrwanie czy przewagę konkurencyjną, ale przede wszystkim jak tworzyć postawy przedsiębiorcze, stymulować działania przedsiębiorcze czy po prostu uczyć przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość nie jest postrzegana nie jedynie w perspektywie indywidualnych działań, ale również w kontekście zdolności do rozwoju organizacji oraz całych społeczeństw². Poza jej sferą *stricte* ekonomiczną, która polega na tworzeniu kapitału finansowego, kreuje również wartość dodaną, która przejawia się w budowaniu kapitału społecznego, a nawet estetycznego³. Po okresie koncentrowania się na schumpeterowskim twierdzeniu, że przedsiębiorcy (m.in. poprzez innowacje) zakłócają równowagę na ryn-

¹ J.A. Schmitz, *Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth*, "Journal of Political Economy" 1989, vol. 97, s. 721-739.

² M. Bratnicki, *Dialektyczne nośniki przedsiębiorczości strategicznej*, [w:] *Przedsiębiorczość, innowacyjność, foresight. Aspekty ekonomiczne, społeczne i ekologiczne*, red. L. Woźniak, t. 1, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2008, s. 21-27.

³ J.L. Thompson, *The world of the entrepreneur – a new perspective*, "Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today" 1999, vol. 11, no. 6, s. 216.

kach, przyszedł czas na myślenie o przedsiębiorcach jako wręcz sprzyjających równowadze w środowisku chaosu i turbulencji.

Celem artykułu jest charakterystyka przedsiębiorczości w Polsce przez pryzmat dynamiki procesów gospodarczych, odwzorowywanych w takich parametrach, jak przychody, nakłady inwestycyjne czy wynik finansowy, oraz analiza słabości tkwiących głównie w sferze finansowania rozwoju i innowacyjności.

2. Co akcentują definicje przedsiębiorczości?

W literaturze znajdujemy wiele definicji przedsiębiorczości i przedsiębiorcy, z których każda akcentuje nieco inny punkt widzenia, wynikający w dużej mierze z doświadczeń badawczych i obserwacji jej autora:

1) J.W. Carland kojarzy przedsiębiorczość (ściślej: przedsiębiorcę) z faktem założenia przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia zysku i wzrostu, zarządzania nim przy wykorzystaniu narzędzi zarządzania strategicznego oraz podejmowania działań innowacyjnych⁴;

2) W.B. Gartner uznaje, że przedsiębiorczość to tworzenie organizacji i kończy się wraz z fazą tworzenia⁵;

3) P.F. Drucker wskazuje, że przedsiębiorczość to sposób zachowania; przedsiębiorcę charakteryzuje potrzeba zmian i gotowość do nich z uwzględnieniem wzrostu efektywności działania; zadaniem przedsiębiorcy jest wdrażanie nowych rozwiązań⁶;

4) J.L. Thompson, pisząc o przedsiębiorczości, wskazuje, że jest ona skoncentrowana na zachowaniu, które konsekwentnie wykorzystuje możliwości, by dawać rezultaty wykraczające poza dotychczasowy zasięg; wymaga budowania elastycznej organizacji oraz zespołu skłonnego do uczenia się przy swobodnym przepływie informacji⁷;

5) M. Bratnicki określa przedsiębiorczość szeroko, jako zjawisko społeczne o konsekwencjach ekonomicznych, wynikające z faktu nierównowagi i niepewności na rynkach; przedsiębiorczość występuje w organizacjach bez względu na ich wielkość, strukturę czy wiek i prowadzi do wyższego poziomu rozwoju ekonomicznego⁸.

Każda z wyżej wymienionych definicji podkreśla aktywność, determinację do wprowadzania nowych rozwiązań oraz zmienność warunków, w których działalność gospodarcza jest prowadzona. W literaturze przedsiębiorczość odnoszona jest bądź

⁴ J.W. Carland, F. Hoy, W.R. Boulton, J.C. Carland, *Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization*, "Academy of Management Review" 1984, vol. 9(2), s. 357-358.

⁵ W.B. Gartner, *Who is an Entrepreneur? Is the wrong Question*, "Entrepreneurship: Theory and Practice" 1989, no 13/4, s. 62.

⁶ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992, s. 37.

⁷ J.L. Thompson, wyd. cyt., s. 210-211.

⁸ M. Bratnicki, wyd. cyt., s. 21-22.

do indywidualnych zachowań przedsiębiorcy, bądź do procesu przedsiębiorczego (analiza otoczenia). Trwają spory, na ile przedsiębiorczość może być traktowana jako cecha wrodzona⁹, na ile zaś może być efektem warunków środowiskowych i procesu kształcenia¹⁰.

Dokonana przez Thompsona synteza kluczowych wyników badań dotyczących przedsiębiorczości dała podstawę do sformułowania 10 punktów ukazujących jej istotę¹¹:

- 1) przedsiębiorcy to osoby, które chcą zmieniać i są gotowe na zmianę;
- 2) przedsiębiorczość to postrzeganie i wykorzystywanie możliwości;
- 3) przedsiębiorcy znajdują zasoby potrzebne do wykorzystywania możliwości;
- 4) przedsiębiorcy tworzą wartość dodaną;
- 5) przedsiębiorcy poszukują i wykorzystują sieci powiązań osobistych;
- 6) przedsiębiorcy wiedzą z kim, jak i kiedy współpracować;
- 7) przedsiębiorcy tworzą kapitał;
- 8) przedsiębiorcy zarządzają ryzykiem;
- 9) przedsiębiorcy są zdeterminowani w obliczu trudności;
- 10) przedsiębiorcy angażują w swym działaniu kreatywność i innowacje.

Kryteria pozwalające nazwać kogoś przedsiębiorcą są w literaturze często wystrzane; padają propozycje, by przedsiębiorcami nie nazywać ani naśladowców, ani rzemieślników, ani nawet części właścicieli małych przedsiębiorstw – żadnej z grup, której nie przyświeca wyraźnie cel, jakim jest rozwój przedsięwzięcia¹². Z drugiej jednak strony podnoszone są argumenty, by właśnie sektor MSP utożsamiać z przedsiębiorczością, gdyż małe firmy rosną szybciej niż duże¹³, natomiast ich cele i sposoby działania zmieniają się w czasie.

W raportach dotyczących stanu polskiej gospodarki (z których dane zostaną wykorzystane w tym opracowaniu) przedsiębiorczość przedstawiana jest w wąskim¹⁴ znaczeniu, jako aktywność przedsiębiorstw czy ogólnie – prowadzenie działalności

⁹ M. Romanowska, *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych na studiach ekonomicznych, [w:] Studia ekonomiczne – czy tylko wiedza i umiejętności?*, red. J. Dietl, Z. Sapijaska, Fundacja Edukacji Przedsiębiorczości, Łódź 2008, s. 151.

¹⁰ A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 163.

¹¹ J.L. Thompson, wyd. cyt., s. 210-212.

¹² F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003; również: J.L. Thompson, wyd. cyt., s. 210.

¹³ A. Bullock, A. Codh, X. Fu, A. Hughes, Q. Yang, *SME Growth Trajectories. A pilot study of UK SME growth and survival using CBR panel data*, Centre for Business Research, Cambridge University 2004, s. 46.

¹⁴ Wąskie znaczenie przedsiębiorczości – aktywność polegająca na prowadzeniu przedsiębiorstwa, w przypadku małej firmy, zwykle przez właściciela i menedżera w jednej osobie. Szerokie znaczenie – proces nie ograniczony wyłącznie do zakładania firmy, lecz obejmujący inicjatywy przedsiębiorcze w każdej jednostce gospodarczej, bez względu na jej rozmiar, dotyczący również zachowań w sferze społecznej.

gospodarczej. Stąd niejednokrotnie do jednego „worka” wrzucane są przedsiębiorstwa innowacyjne, ponoszące wysokie ryzyko w związku z dążeniem do rozwoju, oraz naśladowcy, których poziom ryzyka oraz skala zaangażowanych środków i wysiłku są mniejsze, a wzrost nie jest celem samym w sobie.

Raporty te skoncentrowane są na trzech wymiarach przedsiębiorczości:

- jako przejawu działalności prowadzonej przez podmioty gospodarcze, bez względu na ich wielkość, uwarunkowanej wieloma czynnikami natury egzogenicznej¹⁵;
- odnoszącej się do specyfiki działania podmiotów sektora MSP¹⁶;
- jako aktywności skupionej na akcie tworzenia¹⁷.

3. Jak oceniać funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw?

Kryzys gospodarczy, którego skutki w polskich realiach widoczne były już w IV kwartale 2008 r., w znacznym stopniu utrudnia długookresowe analizy funkcjonowania przedsiębiorstw. Stąd dane, które posłużą do ilustracji charakterystyki polskich przedsiębiorstw, dotyczyć będą lat 2004-2008, a więc początkowego okresu współistnienia Polski w ramach Unii Europejskiej. Jest to próba wskazania tendencji i potencjału rozwojowego niezakłóconych spektakularnym wymiarem kryzysu globalnego, którego skutki były odczuwalne w poszczególnych krajach unijnych z różnym natężeniem.

Analiza licznych informacji dotyczących warunków funkcjonowania przedsiębiorstw musi się sprowadzać do wyboru kryteriów, które w sposób zobiektywizowany ukażą obraz procesów dokonujących się w gospodarce oraz wyniki realizowanej dotychczas polityki na rzecz wspierania przedsiębiorczości. Miary, które przyjęto do zobrazowania skali krótkookresowych zmian przedsiębiorczości w Polsce, to:

- a) dynamika przychodów,
- b) dynamika nakładów inwestycyjnych,
- c) efektywność działania wyrażona przychodami, nakładami inwestycyjnymi oraz wynikiem finansowym netto w przeliczeniu na 1 pracującego,
- d) dynamika wymienionych w podpunkcie c mierników efektywności.

W ocenie dynamiki poszczególnych parametrów można się posłużyć sugestią D. Bircha¹⁸, że dynamiczny wzrost to wzrost rzędu 20% rocznie. Stanowi ona istotny punkt odniesienia, jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że wzrost parametrów akcentowany w różnego rodzaju źródłach wtórnych (raportach) może być odczytywany jako przesłanka do pozytywnych wniosków bez względu na rzeczywistą skalę wzrostu.

¹⁵ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.

¹⁶ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

¹⁷ *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2004-2008*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010.

¹⁸ <http://www.innovationventures.sg/Entrepreneurship-resources>, marzec 2011.

Analizę dynamiki przychodów przedsiębiorstw w latach 2004-2008 można rozpocząć od średniorocznego tempa wzrostu, które w badanym okresie było rzędu 10% dla wszystkich przedsiębiorstw, 8,5% dla przedsiębiorstw mikro, prawie 10% dla przedsiębiorstw małych i średnich. Najwyższy średnioroczny poziom wzrostu przychodów osiągnęły przedsiębiorstwa duże – 11,6%. Okres badawczy charakteryzował się jednak znacznym zróżnicowaniem tempa wzrostu przychodów określonych grup przedsiębiorstw w poszczególnych latach. Najwyższe tempo wzrostu przychodów w 2008 r. osiągnęły małe przedsiębiorstwa (21,5%). Najlepsze wyniki przedsiębiorstwa średnie i duże uzyskały w 2007 r. (odpowiednio 16,3% i 15,8%).

Tabela 1. Dynamika przychodów i nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw według wielkości

	2005	2006	2007	2008
Dynamika przychodów (rok poprzedni = 100)				
ogółem, w tym:	103,3	113,0	112,9	111,3
mikro	102,2	115,1	105,4	111,2
małe	99,5	105,5	112,3	121,5
średnie	102,9	111,9	116,3	107,4
duże	105,6	115,0	115,8	110,2
Dynamika nakładów inwestycyjnych (rok poprzedni = 100)				
ogółem, w tym:	110,6	114,4	126,2	111,3
mikro	104,2	119,7	129,2	111,1
małe	90,8	121,0	123,2	120,1
średnie	98,9	129,2	124,0	100,5
duże	123,0	106,2	127,2	114,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2008-2009*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 231-232.

Biorąc pod uwagę dynamikę nakładów inwestycyjnych, średnioroczne tempo zmian przychodów dla wszystkich przedsiębiorstw w latach 2004-2008 wyniosło 15,6%. Poziom ten w badanym okresie przekroczyły wyniki średnioroczne dla przedsiębiorstw działających w skali mikro (16,1%) oraz przedsiębiorstwa duże (17,7%). W stosunku do zmian przychodów, tempo zmian nakładów inwestycyjnych było imponujące, głównie w odniesieniu do przedsiębiorstw małych (przekroczyło 20% w latach 2006-2008). Przedsiębiorstwa mikro i średnie ponosiły nakłady inwestycyjne, których wzrost był szczególnie widoczny w latach 2006-2007 (dynamika bliska lub przekraczająca próg 20%). Wyniki te mogły zostać osiągnięte dzięki intensywnym działaniom państwa na rzecz wspierania przedsiębiorczości, ożywieniu koniunktury gospodarczej w pierwszych latach po wstąpieniu Polski do UE oraz inicjowaniu funkcjonowania wielu instytucji i programów wspierających procesy inwestycyjne. Trzeba dodać, że ogromną rolę w procesie podejmowania przez przedsiębiorców decyzji o podjęciu i skali inwestycji odgrywają nie tylko dostępność kredytów i sprawność funkcjonujących instytucji wspierających (fundu-

szy pożyczkowych czy poręczeniowych), ale przede wszystkim oczekiwania co do zmian koniunktury makroekonomicznej. Stąd już rok 2008 odznaczył się istotnym zahamowaniem tempa zmian zarówno w kategorii przychody (dla przedsiębiorstw średnich i dużych), jak i nakłady inwestycyjne. Należy zaznaczyć, że skutki kryzysu wpłynęły m.in. na zmianę oceny funkcjonowania małych przedsiębiorstw, które pomimo niewielkiego udziału w liczebności przedsiębiorstw (ok. 3%) stały się w 2008 r. grupą przedsiębiorstw najbardziej dynamicznych pod względem zmian przychodów, wyniku finansowego, nakładów inwestycyjnych oraz zatrudnienia.

Tabela 2. Zmiany parametrów dotyczących przedsiębiorstw – 2008/2007

	Przedsiębiorstwa według wielkości			
	mikro	małe	średnie	duże
Dynamika przychodów	11,2	21,5	7,4	10,2
Dynamika wyniku finansowego brutto	16,6	20,4	-3,5	-13,0
Dynamika nakładów inwestycyjnych	11,1	20,1	0,5	14,4
Dynamika zatrudnienia	3,7	18,6	4,9	4,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport...*, wyd. cyt., s. 39, 47-59.

Sytuacja ta, choć może nie utrzymać się w dłuższym okresie, przypomina o istotnej roli małych przedsiębiorstw w budowaniu potencjału rozwojowego polskiego sektora MSP. Z pewnością wart podkreślenia jest fakt, że to właśnie małe przedsiębiorstwa utrzymują od 2004 r. najwyższy w grupie przedsiębiorstw (z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw) udział nakładów inwestycyjnych w stosunku do wartości osiągniętych przychodów. Udział ten nie zmniejszył się istotnie nawet w okresie wyraźnego pogorszenia koniunktury w 2009 r., na co bez wątplenia wpływ miał intensywny wzrost wyniku finansowego brutto tej grupy przedsiębiorstw w 2008 r.

Tabela 3. Udział nakładów inwestycyjnych w przychodach z podstawowej działalności przedsiębiorstw

Nakłady inwestycyjne do przychodów (w %)	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Małe (bez mikro)	10,93	10,37	11,90	12,50	12,86	11,58
Średnie	8,23	8,74	9,83	10,73	9,44	7,88
Duże	8,19	8,52	9,22	10,53	10,30	9,45

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport...*, wyd. cyt., s. 133.

Jedną z możliwości ukazania efektywności działania podmiotów gospodarczych jest obserwacja wartości przychodów, nakładów inwestycyjnych oraz wyników finansowych netto w przeliczeniu na 1 pracującego. Tak skonstruowane miary pozwalają na dokonywanie bezpośrednich porównań pozycji poszczególnych grup przedsiębiorstw (podobnie jak przeliczanie parametrów finansowych na 1 przedsiębiorstwo czy też 1 zł wypłaconego wynagrodzenia).

Tabela 4. Przychody oraz nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na 1 pracującego w przedsiębiorstwach według wielkości

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody na 1 pracującego (tys. zł)						
małe (bez mikro)	403,1	393,9	414,9	448,8	498,2	476,9
średnie	343,8	342,8	372,6	408,0	433,6	430,7
duże	357,6	368,5	396,5	428,7	467,1	499,6
Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego (w tys. zł)						
małe (bez mikro)	14,6	13,9	17,4	19,6	23,5	20,1
średnie	13,8	14,7	18,0	21,6	19,7	16,9
duże	20,0	21,3	24,6	30,1	31,4	29,8
Wynik finansowy netto na 1 pracującego (w tys. zł)						
małe (bez mikro)	15,1	14,5	17,3	24,1	20,7	19,9
średnie	12,7	10,8	16,1	19,2	13,6	15,1
duże	19,5	16,2	18,8	22,5	15,6	22,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport...*, wyd. cyt., s. 129 i 133.

Do 2008 r. małe przedsiębiorstwa (z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw) przynosiły największe przychody w przeliczeniu na 1 pracującego, choć średnioroczna dynamika tych przychodów w okresie 2004-2009 to jedynie 3,6%. Najwyższe tempo zmian w 2009 r., czyli 7% (zob. tab. 5), oraz blisko 500 tys. zł na 1 pracującego osiągnęły przedsiębiorstwa duże.

Tabela 5. Dynamika przychodów, nakładów inwestycyjnych oraz wyniku finansowego netto na 1 pracującego w przedsiębiorstwach według wielkości (rok poprzedni = 100)

	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody na 1 pracującego – dynamika					
małe (bez mikro)	97,7	105,3	108,2	111,0	95,7
średnie	99,7	108,7	109,5	106,3	99,3
duże	103,0	107,6	108,1	109,0	107,0
Nakłady inwestycyjne na 1 pracującego – dynamika					
małe (bez mikro)	95,2	125,2	112,6	119,9	85,5
średnie	106,5	122,4	120,0	91,2	85,8
duże	106,5	115,5	122,4	104,3	94,9
Wynik finansowy netto na 1 pracującego – dynamika					
małe (bez mikro)	96,0	119,3	139,3	85,9	96,1
średnie	85,0	149,1	119,3	70,8	111,0
duże	83,1	116,0	119,7	69,3	141,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport...*, wyd. cyt., s. 129 i 133.

Dynamiczny wzrost nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na 1 pracującego został wyhamowany w 2008 r. w grupie przedsiębiorstw średnich i dużych. Przedsiębiorstwa małe odnotowały w tym roku relatywnie wysoki poziom nakładów in-

westycyjnych na 1 pracującego, dynamika w stosunku do poprzedniego roku sięgnęła 20% (tab. 5). Jednak rok 2009 pociągnął za sobą decyzje przedsiębiorców o istotnym ograniczeniu nakładów inwestycyjnych, co – jak wspomniano wcześniej – wynikało z niepewności co do dalszych losów koniunktury gospodarczej.

Podobnie odczuwalne były skutki kryzysu w postaci wyniku finansowego netto na 1 pracującego w 2008 r. Dotychczasowe imponujące tempo wzrostu, zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw małych i średnich w latach 2006-2007 (zob. tab. 5), nie było możliwe do utrzymania w kolejnych dwóch latach.

Dane zamieszczone w tabelach 1-5 pokazują, że podstawowe parametry opisujące aktywność gospodarczą wzrastały spektakularnie jedynie w okresie 2006-2007. Wiele wskaźników dynamiki sięgnęło wprawdzie poziomu 20% i więcej, pamiętajmy jednak, że wzrost ten nastąpił w sytuacji stosunkowo niskiego poziomu rozwoju polskiej gospodarki (PKB *per capita* na poziomie 61% średniego poziomu dla UE-27). Rankingi międzynarodowe, oceniając sytuację polskich przedsiębiorców, klasyfikują Polskę na odległych pozycjach w stosunku do pozostałych krajów unijnych czy krajów OECD¹⁹.

4. Słabości polskiej gospodarki w kontekście procesów przedsiębiorczych

Ocena funkcjonowania biznesu w Polsce dotyka różnych płaszczyzn²⁰, m.in.:

- a) warunków infrastrukturalnych,
- b) procedur administracyjnych,
- c) efektywności instytucji i programów wspierania przedsiębiorczości,
- d) barier natury finansowej,
- e) struktury podmiotów aktywnych, wskaźników ich przeżycia, dynamiki parametrów będących miarą intensywności działań przedsiębiorczych (inwestycje, innowacje).

Raport *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2004-2008*²¹ akcentuje istotny problem natury strukturalnej – w Polsce powstają głównie przedsiębiorstwa w skali mikro, nie mające potencjału do dynamicznego rozwoju. Ich działanie ma zwykle charakter odtwórczy (naśladowcy), potencjał produkcyjny czy usługowy tworzony jest na bazie środków własnych, a 72% spośród nowo powstałych przedsiębiorstw nie zatrudnia więcej niż 1 osoby. Biorąc pod uwagę fakt, że w większości przypadków są one zakładane przez absolwentów szkół (brak doświadczenia) oraz osoby dotychczas

¹⁹ *Przedsiębiorczość...*, wyd. cyt., s. 122 i nast.

²⁰ Najszerzej temat przedsiębiorczości niewątpliwie przedstawiony jest w cyklicznym opracowaniu *Przedsiębiorczość w Polsce*, wydawanym przez Ministerstwo Gospodarki.

²¹ *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2004-2008*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010.

bezrobotne, przy wsparciu pożyczek i subwencji celowych, trudno się w nich doszukiwać pierwiastków wiedzy i innowacji, które mogłyby tworzyć perspektywę ich rozwoju. Przy takiej charakterystyce nowo zakładanych przedsiębiorstw zupełnie oczywisty wydaje się fakt, że pierwszych 5 lat „przeżywa” jedynie 30% z nich. Raport *Przedsiębiorczość...*, odnosząc się do tak postawionego problemu skali i jakości mikroprzedsiębiorstw, sygnalizuje, że możliwości rozwojowe przedsiębiorstw wyrażają się m.in. wzrostem liczby pracujących powyżej 9 osób.

Ekspertci twierdzą, że jedną z podstawowych barier rozwojowych polskiej przedsiębiorczości jest tzw. luka finansowa²². Przejawia się ona w trzech sferach:

- środki asygnowane na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw w ramach programów wsparcia są daleko niewystarczające w stosunku do rzeczywistych potrzeb inwestycyjnych;
- system bankowy wspiera sektor MSP w bardzo ograniczonym zakresie, podobnie jak fundusze inwestycyjne (*venture capital* czy *private equity*);
- programy nie są wykorzystywane, gdyż ok. 70% badanych małych i średnich przedsiębiorstw nie ma świadomości ich istnienia (korzystało z nich jedynie 13%), na co niewątpliwym wpływ ma rozproszenie rządowych programów – duża ich liczba, wiele zaangażowanych instytucji, rozbudowane procedury aplikacyjne.

Bardzo istotnym wątkiem analizy poziomu przedsiębiorczości jest innowacyjność. Przytoczone w części drugiej opracowania definicje przedsiębiorczości podkreślają, że aktywność, kreatywność i innowacyjność stanowią istotę procesów przedsiębiorczych. Tymczasem zakres praktyk innowacyjnych w Polsce jest bardzo ograniczony. Raport *European Innovation Scoreboard* z 2010 r. kwalifikuje Polskę w grupie umiarkowanych innowatorów, wskazując jako słabe strony polskiej gospodarki: niezadowalający poziom powiązań sektora publicznego z prywatnym oraz przestrzegania praw autorskich i tempa wzrostu liczby przedsiębiorstw wdrażających strategię innowacyjną²³. Pozycja Polski (23. miejsce wśród 27 krajów członkowskich) wskazuje, mimo dynamicznego postępu prac w tym zakresie, możliwość osiągnięcia średniej unijnej w okresie nie krótszym niż 10 lat.

Analitycy podkreślają słabości procesów innowacyjnych w Polsce, tj. ogromną skalę pozornych innowacji, nie mających większego wpływu na tempo wzrostu gospodarczego, i trudności w aplikowaniu na rzecz przedsiębiorstw rozwiązań sprawdzonych w krajach wysokorozwiniętych (innowacyjność oceniania na podstawie wartości wydatków B+R w kolejnych latach, ulgi podatkowe)²⁴. Udział przedsiębiorstw spełniających kryteria pozwalające nazywać je innowacyjnymi w ogół-

²² D. Klonowski, *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa. Raport z badania zrealizowanego w ramach programu Ernst & Young „Sprawne państwo”*, 2009, <http://www.ey.com/PL/pl/Industries/Government---Public-Sector/Raport-Innowacyjnos-MSP>; również: www.sprawnepanstwo.pl.

²³ www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard.

²⁴ A. Tałasiewicz, P. Tynel, *Bariera dla rozwoju innowacyjności*, „Rzeczpospolita”, 24.11.2009; http://www.ey.com/PL/pl/Srveces/Tax/Media09_GIA_Bariery-dla-rowzoju-innowacyjnosci.

nej liczbie przedsiębiorstw w Polsce stanowi ok. połowy wielkości średniej dla UE (w Polsce wynosi on 25% wszystkich przedsiębiorstw).

O potencjale rozwojowym gospodarki w dużej mierze decyduje również udział wydatków na B+R, który dla UE-27 w 2009 r. wyniósł 2,01% PKB, a dla Polski – 0,68% PKB²⁵.

5. Podsumowanie

Rozwój przedsiębiorczości jest jednym z podstawowych zadań na drodze do budowania dojrzałej gospodarki rynkowej. Podejmowane na poziomie makroekonomicznym działania na rzecz wspierania i pobudzania aktywności przedsiębiorców przynoszą efekty dopiero w dłuższej perspektywie. Liczne przykłady przyjaznej polityki realizowanej w odniesieniu do przedsiębiorców pokazują, że nadal nie są odpowiednio przygotowani do przyjmowania tej pomocy albo po prostu nie darzą zaufaniem instytucji wspierających przedsiębiorczość.

Warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce są bardzo trudne, otoczenie jest turbulentne, a dominująca liczba mikroprzedsiębiorstw jest istotną słabością w budowaniu potencjału gospodarczego jednego z najbiedniejszych krajów Unii Europejskiej. Osiągane w krótkim okresie wyniki sygnalizują jedynie rozkład sił w gospodarce, sugerując m.in. tkwiące w niej problemy natury strukturalnej. Zdolności polskich przedsiębiorstw do wzrostu są w dużej mierze ograniczone ich wielkością oraz poziomem i dynamiką parametrów opisujących podstawowe sfery aktywności gospodarczej. Zaprezentowane wyniki wskazują na incydentalny wymiar sytuacji dynamicznego wzrostu (w tempie 20 i więcej % w skali roku) oraz istotne oddziaływanie na wyniki przedsiębiorstw koniunktury gospodarczej i systemu wsparcia (zwłaszcza w obrębie działań inwestycyjnych).

Budowane przez instytucje międzynarodowe rankingi, określające warunki prowadzenia działalności gospodarczej, jednoznacznie wskazują, że przedsiębiorczość w Polsce wciąż wiąże się z dużym ryzykiem, a przedsiębiorca zmaga się z barierami przeróżnej natury (rozpoczynając od administracyjnych, na finansowych kończąc).

Literatura

- Bławat F., *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
- Bratnicki M., *Dialektyczne nośniki przedsiębiorczości strategicznej*, [w:] *Przedsiębiorczość, innowacyjność, foresight. Aspekty ekonomiczne, społeczne i ekologiczne*, red. L. Woźniak, t. 1, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2008.

²⁵ Dane Eurostatu; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiir020&plugin=0>.

- Bullock A., Codh A., Fu X., Hughes A., Yang Q, *SME Growth Trajectories. A pilot study of UK SME growth and survival using CBR panel data*, Centre for Business Research, Cambridge University 2004.
- Carland J.W., Hoy F., Boulton W.R., Carland J.C., *Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization*, "Academy of Management Review" 1984, vol. 9(2).
- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.
- Eurostat; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiir020&plugin=0>, marzec 2011.
- Gartner W.B., *Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question*, "Entrepreneurship: Theory and Practice" 1989, nr 13/4.
- Klonowski D., *Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa*. Raport z badania zrealizowanego w ramach programu Ernst & Young „Sprawne państwo” 2009, www.ey.com/PL/pl/Industries/Government---Public-Sector/Raport-Innowacyjnosc-MSP; również: www.sprawnepanstwo.pl, marzec 2011.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Romanowska M., *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych na studiach ekonomicznych*, [w:] *Studia ekonomiczne – czy tylko wiedza i umiejętności?*, red. J. Dietl, Z. Sapijaska, Fundacja Edukacji Przedsiębiorczości, Łódź 2008.
- Schmitz J.A., *Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth*, "Journal of Political Economy" 1989, vol. 97.
- Tałasiewicz A., Tynel P., *Bariery dla rozwoju innowacyjności*, „Rzeczpospolita”, 24.11.2009, www.ey.com/PL/pl/Srveces/Tax/Media09_GIA_Bariery-dla-rowzoju-innowacyjnosc, marzec 2011.
- Thompson J.L., *The world of the entrepreneur – a new perspective*, "Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today" 1999, vol. 11, no. 6.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2004-2008*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010.
- www.innovationventures.sg/Entrepreneurship-resources, marzec 2011.
- www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard, marzec 2011.

PICTURE OF ENTREPRENEURSHIP IN POLAND

Summary: The aim of the article is to characterize entrepreneurship in Poland through the prism of the dynamics of economic processes, mapped in such parameters as revenue, investment expenditures and financial performance. The period of study covers the years 2004-2008, from the Polish accession to the EU until the year, when the effects of global economic crisis were felt. In addition to compare the situation of enterprises the examples of performance indicators were used. The article indicates the weaknesses of Polish economy in the scope of businesses, focusing on barriers in the areas of finance and innovation.