UNIWERSYTET W BIAŁYMSTOKU

WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA

Monika Sadowska

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ INDUKOWANA A ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Rozprawa doktorska napisana

pod kierunkiem prof. H. J. Wnorowskiego

Białystok 2017

Spis treści

Wstęp **4**

Rozdział 1

Przedsiębiorczość jako zjawisko ekonomiczne **12**

1.1 Przedsiębiorczość i przedsiębiorca w historii myśli ekonomicznej 12

1.2 Istota i rodzaje przedsiębiorczości 28

1.3 Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości 38

Rozdział 2

Implikanty oraz znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej **49**

2.1 Determinanty oraz efekty działalności przedsiębiorczej 49

2.1.1 Źródła zachowań przedsiębiorczych 49

2.1.2 Motywy działalności przedsiębiorczej 55

2.1.3 Działalność gospodarcza efektem procesu przedsiębiorczego 59

2.2 Znaczenie przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce rynkowej 65

2.3 Zjawisko przedsiębiorczości w Polsce oraz w Unii Europejskiej 78

2.3.1 Specyfika sektora małych i średnich przedsiębiorstw 78

2.3.2 Stan sektora MSP w Unii Europejskiej oraz w Polsce 84

Rozdział 3

Rola edukacji w rozwoju przedsiębiorczości **91**

3.1 Możliwości kształtowania cech przedsiębiorczych u człowieka 91

3.2 Edukacja w zakresie przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia 102

3.3 Kształcenie w zakresie przedsiębiorczości w państwach europejskich 113

3.4 Sytuacja ludzi młodych na rynku pracy a rekomendacje kształcenia w zakresie przedsiębiorczości 119

Rozdział 4

System finansowania przedsiębiorstw sektora MSP 124

4.1 Problemy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw 124

4.2 Istota oraz źródła finansowania działalności gospodarczej.....131

4.3 Przegląd najpopularniejszych form finansowania przedsiębiorstw sektora MSP.....141

4.3.1 Bankowe źródła finansowania przedsiębiorstw 141

4.3.2 Leasing w finansowaniu przedsiębiorstw.....151

4.3.3 Factoring jako instrument krótkoterminowego finansowania działalności MSP 154

Rozdział 5

Instytucjonalne uwarunkowania przedsiębiorczości..... 160

5.1 Pojęcie instytucji w teorii ekonomii.....160

5.2 Otoczenie instytucjonalne przedsiębiorczości - ocena instytucji krajowych i międzynarodowych 169

5.3 Instytucje otoczenia biznesu w Polsce 186

Rozdział 6

Możliwości indukowania zachowań przedsiębiorczych w opiniach maturzystów – raport z badań własnych 198

6.1 Metodologia badań własnych.....198

6.2 Analiza wyników badań własnych.....202

6.3 Wpływ zewnętrznych uwarunkowań na przedsiębiorczość jednostki 224

Zakończenie..... 230

Spis tabel..... 235

Spis rysunków 236

Bibliografia..... 240

Załącznik - kwestionariusz ankiety 262

Wstęp

Ekonomia to nauka społeczna, której przedmiotem zainteresowania jest człowiek uczestniczący w procesach gospodarowania. Gospodarowanie, czyli określone zachowanie ludzkie w sytuacji nieograniczonych potrzeb oraz ograniczonych możliwości (tzw. problem rzadkości), ma na celu zaspokojenie różnorodnych i zmieniających się potrzeb ludzi żyjących w społeczeństwie. Potrzeby, które człowiek stara się zaspokajać, wynikają z jednej strony z jego odczuć, jak również z tego, czego oczekuje od niego społeczeństwo. Społeczne ramy działalności człowieka przyjmują na ogół formę instytucji społecznych.

Zdaniem prof. Wilkina, przedmiotem gospodarowania może być czas dostępny człowiekowi, przestrzeń oraz posiadane przez niego umiejętności[1]. Taka perspektywa gospodarowania, oznacza, że cele gospodarowania oraz sposoby ludzkiego działania od początku dziejów są związane z przedsiębiorczością.

Przedsiębiorczość traktowana jest współcześnie jako kategoria bardzo szeroka, obejmująca swoim zasięgiem aspekty ekonomiczne, społeczne, psychologiczne, kulturowe i etyczne. Najczęściej kojarzona jest z określonym zachowaniem człowieka, wynikającym z posiadanych przez niego cech osobowości, jak również z wykorzystaniem tych cech i umiejętności w jego działaniach, w szczególności w działalności gospodarczej. Przedsiębiorczość to szczególny typ aktywności ludzi działających indywidualnie lub wewnątrz organizacji, który polega na wykorzystywaniu dostrzeganych w otoczeniu okazji do realizacji przedsięwzięć przynoszących efekty ekonomiczne lub pozaekonomiczne ich przedmiotom oraz otoczeniu.

Przedsiębiorczość jest procesem, którego powstanie i rozwój uzależnione są od wielu czynników. Jest rezultatem splotu różnorodnych uwarunkowań, zależnych zarówno od podmiotowych (wewnętrznych) predyspozycji konkretnych osób, jak też od warunków zewnętrznych, które dzięki odpowiednim instrumentom mogą skutecznie kształtować pozytywne warunki do rozwoju przedsiębiorczości.

Zdaniem autorów raportu „*Fostering entrepreneurship*”[2], przedsiębiorczość jest rezultatem sprzyjających warunków systemowych, prawidłowo opracowanych, a

[1] J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2016, s. 11.
[2] OECD, *Fostering entrepreneurship*, Paryż 1998, s. 12.

następnie realizowanych programów państwowych oraz obecnej w postawach społecznych – kulturze przedsiębiorczej.

We współczesnej gospodarce rynkowej, w warunkach turbulentnego otoczenia, założenie oraz prowadzenie działalności gospodarczej traktuje się jako podstawowy efekt zachowań przedsiębiorczych jednostki lub grupy ludzi. Do rozbudzenia w jednostce motywacji do założenia własnej działalności gospodarczej potrzeba nie tylko wewnętrznej determinacji do przedsiębiorczego działania, ale przede wszystkich sprzyjających warunków zewnętrznych, które dzięki odpowiednim instrumentom będą kształtować pozytywne warunki do rozwoju przedsiębiorczości.

W Polsce, wraz z tworzeniem się systemu gospodarki rynkowej, która zastąpiła system gospodarki nakazowo – rozdzielczej, poprawiły się warunki do rozwoju przedsiębiorczości. Wówczas takie cechy jak kreatywność, zaradność, pomysłowość, czyli to, co rozumiemy dzisiaj pod pojęciem przedsiębiorczości, stały się z jednej strony pożądane nie tylko w sferze działalności gospodarczej, z drugiej zaś uzewnętrzniły się i stanowiły podatny grunt do realizacji.

Zdaniem prof. Jerzego Cieślika (Akademia Leona Koźmińskiego), analiza porównawcza aktywności przedsiębiorczej Polaków na tle krajów europejskich i świata, pokazuje, że jeśli chodzi o liczbę przedsiębiorców, to uwzględniając osiągnięty poziom rozwoju, zbliżamy się do poziomu optymalnego. Ponadto, prof. Cieślik uważa, że ambitne formy przedsiębiorczości mogą być atrakcyjną ścieżką kariery zawodowej dla młodych i wykształconych Polaków. W tym celu niezbędne jest przewartościowanie polityki w obszarze wspierania przedsiębiorczości oraz przejście od podejścia ilościowego w kierunku wzmacniania jakościowego, segmentu przedsiębiorstw MSP.

W opinii Juliusza Gardawskiego (SGH), wysoki odsetek Polaków to ludzie zaradni, gotowi do podejmowania inicjatyw prywatnych, którzy w roli przedsiębiorców nieźle radzą sobie na rynku. Podejmowane przez nich działania przyjmują zazwyczaj charakter indywidualnych, co jest rezultatem niezbyt wysokiego poziomu zaufania do ludzi oraz administracji państwowej, od której oczekują wsparcia przedsiębiorczości oraz rozpowszechniania innowacji[3].

[3] Komentarze do Raportu Amway Europe: *Czy Polacy są na pewno przedsiębiorczy?* http://m.networkmagazyn.pl/raport-amway-europe-czy-polacy-sa-na-pewno-przedsiebiorczy

Ze *Światowego Raportu Amway o Przedsiębiorczości AGER*[4] wynika, że w Polsce aż 81,6% ankietowanych między 15 a 29 rokiem życia, przedsiębiorczość kojarzy się pozytywnie, a aż 39,6% z nich wyobraża sobie siebie jako przyszłego właściciela firmy. W Europie najbardziej entuzjastycznie do samo zatrudnienia podchodzą Szwedzi, Norwegowie oraz Estończycy.

Z raportu dowiadujemy się również, że ludzie młodzi, pomimo przekonania, że posiadają wystarczające środki i umiejętności do rozpoczęcia działalności gospodarczej (40,3%) obawiają się że ich inicjatywa przedsiębiorcza mogłaby się zakończyć niepowodzeniem (73,4% ankietowanych). Najbardziej obawiają się bankructwa (36,1%), kryzysu gospodarczego (27,8%), bezrobocia (23,1%) oraz konsekwencji prawnych (15,1%).

Niemniej, niezależnie od udzielonej odpowiedzi jedynie 6% respondentów w Polsce posiada własną firmą. Wyniki badań ukazują zatem, wielką przepaść pomiędzy chęcią prowadzenia działalności gospodarczej (40%) a rzeczywistą liczbą osób prowadzących własną firmę (6%). Ta dysproporcja jest największa pośród wszystkich państw europejskich, który wzięły udział w badaniu.

Oznacza to, że Polska jako kraj europejski, który chce konkurować na rynku globalnym, musi konsekwentnie dostosowywać się do wymagań, jakie pojawiły się na świecie wraz z budowaniem gospodarki opartej na wiedzy. Wówczas o tempie rozwoju polskiej gospodarki w gospodarce światowej zadecydują zarówno osoby przedsiębiorcze, które wykorzystując swoją kreatywność i innowacyjność, przyczynią się do rozwoju gospodarczego, jak również sprawnie funkcjonujący system wspierania rozwoju przedsiębiorczości.

W Polsce, sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest przedmiotem wielu badań i analiz począwszy od przemian systemowych w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Aktywność, potencjał oraz bariery ograniczające jego rozwój są systematycznie monitorowane w raportach diagnozujących stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

---

[4] Raport powstał na podstawie badań, prowadzonych przez Instytut GFK pod patronatem Uniwersytetu Technicznego w Monachium. Badaniem objęto reprezentatywną próbę 49 775 (25 814 kobiet i 23 962 mężczyzn) respondentów w wieku powyżej 15 lat w 44 państwach świata, w tym 1.000 osób w Polsce. Badania zostały przeprowadzone od maja do sierpnia 2015 metodą głównie wywiadów osobistych oraz niekiedy za pomocą wywiadów telefonicznych. Badania zostały rozszerzone w stosunku do ubiegłego roku o 6 nowych krajów. W Chinach, Kolumbii, Indiach, Meksyku i RPA badanie zrealizowano wyłącznie na próbie miejskiej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa ze względu na swoje niepowtarzalne cechy są cennym źródłem zachowań przedsiębiorczych. Zorientowane na przedsiębiorczość firmy cechuje myślenie kreatywne, twórcze oraz perspektywiczne, co umożliwia im racjonalne wykorzystanie posiadanych zasobów oraz postrzeganie zmian na rynku jako okazji do urzeczywistnienia nowych pomysłów i stworzenia nowych wartości. Rozwój sektora MSP przyczynia się do wzrostu oraz rozwoju gospodarczego, wzrostu innowacyjności, podtrzymywania konkurencyjności oraz spadku bezrobocia. Małe i średnie przedsiębiorstwa na całym świecie traktowane są jako niepodważalny motor zmian w gospodarce.

Skłonność Polaków do podejmowania działań przedsiębiorczych oraz ogromny potencjał tkwiący w już istniejących przedsiębiorstwach sektora MSP są niejednokrotnie hamowane przez szereg barier i utrudnień. Te ograniczenia o dość zróżnicowanej typologii negatywnie wpływają na rozwój przedsiębiorczości w Polsce.

Stąd punktem wyjścia do podjęcia rozważań w niniejszej rozprawie było przyjęcie tezy, że przedsiębiorczość jest nie tylko pożądana we współczesnej gospodarce rynkowej – jest wręcz konieczna do prawidłowego funkcjonowania jednostek, przedsiębiorstw, gospodarek oraz całych społeczeństw. Jest niezbędnym warunkiem rozwoju sektora przedsiębiorstw. W konsekwencji, naturalne wydaje się poszukiwanie możliwości i czynników jej intensyfikacji.

Temat niniejszej dysertacji został sformułowany następująco: „Przedsiębiorczość indukowana a rozwój działalności gospodarczej". Pod pojęciem przedsiębiorczości indukowanej, która pojawiła się w tytule przygotowanej rozprawy doktorskiej, rozumiem przedsiębiorczość, która jest kreowana, stymulowana, czy wspierana. Indukować tzn. wzbudzać, powodować, wywoływać jakąś reakcję lub zmianę[5], a zatem indukowanie przedsiębiorczości obejmuje wszystkie czynniki determinujące/wpływające na podejmowanie działań przedsiębiorczych przez jednostkę.

Problemem badawczym zdefiniowanym przez autorkę pracy jest niski poziom przedsiębiorczości w Polsce, rozumianej jako przejawianie inicjatywy oraz podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej.

[5] Słownik języka polskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN, http://sjp.pwn.pl/slowniki/indukować.html (dostęp 15.04.2017r.)

Wyniki raportu *Global Entrepreneurship Index (GEI)*[6], który prezentuje ocenę ekosystemów przedsiębiorczości 132 państw zrzeszonych w *Global Entrepreneurship Network (GEN),* potwierdzają zasadność sformułowanego problemu badawczego. W raporcie GEI 2016, który mierzy ekosystem przedsiębiorczości danego kraju, łącząc poszczególne dane, takie jak rozpoznawanie szans, umiejętności startupowe i akceptacja ryzyka, z wykorzystaniem środków instytucjonalnych, urbanizacją, edukacją i wolnością gospodarczą, Polska zajęła 34 miejsce (49,3 pkt.). Na szczycie rankingu dominują Stany Zjednoczone (86,2 pkt.), Kanada, Australia, Dania, Szwecja, Tajwan, Islandia, Szwajcaria, Wielka Brytania, Francja. Ponadto, wśród krajów europejskich, przed Polską zostały sklasyfikowane takie kraje jak: Irlandia (12 miejsce), Holandia (13 m.), Niemcy (14 m.), Austria (15 m.), Belgia (17 m.), Finlandia (18 m.). Norwegia (20 m.), Estonia (22 m.), Luksemburg (23 m.), Litwa (25 m.), Łotwa (26 m.), Słowenia (31 m.), Hiszpania (32 m.), Portugalia (33 m.).

Celem głównym pracy jest identyfikacja zewnętrznych uwarunkowań oraz barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Przegląd interpretacji przedsiębiorczości, potwierdza, że przedsiębiorczość jest rezultatem splotu różnorodnych czynników, uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, które mogą zarówno pobudzać jak i ograniczać jej rozwój. Stąd też, aby nastąpił rozwój przedsiębiorczości, muszą zaistnieć sprzyjające czynniki zewnętrzne, które pozwolą na ujawnienie się tkwiących w jednostce przedsiębiorczych predyspozycji i umiejętności (tzw. uwarunkowania wewnętrzne). Uwarunkowania zewnętrzne kreujące przedsiębiorczość to ogół czynników przedmiotowych, które wpływają na inicjowanie, treść, przebieg oraz efekty przedsiębiorczości. W istotny sposób determinują one podejście jednostki do innowacji oraz podejmowania przez nią działań kreatywnych. Oznacza to, że nawet osoba silnie wewnętrznie zmotywowana do działania oraz posiadająca niezbędną wiedzę, do tego, by stać się przedsiębiorcą, nic nie osiągnie, jeżeli otoczenie, w którym funkcjonuje, jest niesprzyjające. Trafne wydaje się zatem przyjęcie sformułowanego celu głównego dysertacji oraz koncentracja obszaru badań w obszarze uwarunkowań zewnętrznych.

Celem poznawczym pracy jest identyfikacja czynników rozwoju przedsiębiorczości, ukazanie systemu finansowania przedsiębiorstw sektora MSP oraz instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości.

[6] Z. J. Ács, L. Szerb, E. Autio, *Global Entreprenurship Index powered by GEDI 2016*, The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, D.C., USA 2016.

Celem praktycznym dysertacji jest ocena czynników determinujących rozwój przedsiębiorczości, identyfikacja metod i form wspierania rozwoju przedsiębiorczości oraz barier rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Hipotezę główną niniejszej pracy sformułowano jako stwierdzenie, że indukowane impulsy zewnętrzne są istotnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości. Pod pojęciem indukowane impulsy, autorka rozumie czynniki warunkujące czyli stymulujące, wspierające czy determinujące przedsiębiorcze zachowania jednostki. A zatem indukowane impulsy zewnętrzne to wszystkie bodźce (impulsy) które warunkują postawy i zachowania przedsiębiorcze.

W ramach hipotezy głównej wyodrębniono trzy hipotezy szczegółowe:

- ✓ Hipoteza szczegółowa 1: Edukacja młodzieży w zakresie przedsiębiorczości jest istotnym elementem determinującym jej rozwój jako efektywnej formy aktywności zawodowej.
- ✓ Hipoteza szczegółowa 2: Instrumentem wspierającym rozwój przedsiębiorczości w Polsce jest stworzenie sprzyjających warunków do pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania.
- ✓ Hipoteza szczegółowa 3: Stworzenie sprzyjających rozwiązań instytucjonalnych skutecznie motywuje ludzi do przedsiębiorczych działań, szczególnie w sferze gospodarczej.

Autorka pracy ma świadomość, że trzy, wybrane przez nią i sformułowane w formie hipotez szczegółowych, czynniki rozwoju przedsiębiorczości nie pretendują do całościowego rozwiązania problemu, niemniej traktowane są przez Nią jako najistotniejsze z punktu widzenia indukowania zachowań przedsiębiorczych jednostki, przekładających się następnie na motywację do prowadzenie działalności gospodarczej.

W niniejszej rozprawie, autorka dwuetapowo weryfikuje sformułowane przez siebie hipotezy. Po pierwsze, dokonuje tego na podstawie zebranego wtórnego materiału empirycznego – literatury, aktów prawnych oraz wyników badań instytucji krajowych oraz międzynarodowych (Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, OECD, Eurostat, Bank Światowy oraz Komisję Europejską). W drugiej kolejności – weryfikacja sformułowanych hipotez odbywa się na podstawie zgromadzonego przez autorkę materiału pierwotnego w ramach przeprowadzonych badań własnych.

Układ pracy jest odzwierciedleniem realizacji wyznaczonych celów badawczych oraz sformułowanych hipotez. Praca składa się z pięciu rozdziałów. W pierwszym rozdziale pracy autorka definiuje przedsiębiorczość jako kategorię ekonomiczną –

systematyzuje koncepcje przedsiębiorczości w teorii myśli ekonomicznej, określa jej istotę i rodzaje przedsiębiorczości oraz dokonuje charakterystyki uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości.

Rozdział drugi prezentuje implikanty oraz znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce rynkowej. Autorka przedstawia źródła zachowań przedsiębiorczych oraz motywy działalności przedsiębiorczej. Ponadto, w tej części opracowania charakteryzuje sektor małych i średnich przedsiębiorstw oraz prezentuje jego aktualny stan w Polsce i na poziomie Unii Europejskiej.

Rozdział trzeci poświęcony jest roli edukacji w rozwoju przedsiębiorczości. W tej części pracy, autorka opisuje możliwości kształtowania cech przedsiębiorczych u człowieka oraz stan systemu edukacji w zakresie przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia. Obszarem zainteresowania jest również kształcenie w zakresie przedsiębiorczości w państwach europejskich. Oprócz tego, w tej części rozprawy, autorka przedstawia sytuację ludzi młodych na rynku pracy oraz rekomendacje kształcenia w zakresie przedsiębiorczości zgodnie z zaleceniami sformułowanymi przez Komisję Europejską.

Rozdział czwarty związany jest z systemem finansowania przedsiębiorstw sektora MSP. Autorka prezentuje problemy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, wskazuje istotę oraz przedstawia źródła finansowania działalności gospodarczej. Dodatkowo, dokonuje przeglądu najpopularniejszych form finansowania przedsiębiorstw sektora MSP – charakteryzuje bankowe źródła finansowania, leasing w finansowaniu przedsiębiorstw oraz factoring jako instrument krótkoterminowego finansowania działalności MSP.

Rozdział piąty poświęcony jest instytucjonalnym uwarunkowaniom przedsiębiorczości. Autorka rozprawy systematyzuje pojęcie instytucji w teorii ekonomii, przedstawia ocenę otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości zgodnie z wynikami badań instytucji krajowych i międzynarodowych oraz prezentuje instytucje otoczenia biznesu w Polsce.

Rozdział szósty zawiera opis przeprowadzonych przez autorkę badań własnych. Posługując się samodzielnie skonstruowanym kwestionariuszem ankiety, autorka zgromadziła i przy wykorzystaniu narzędzi statystycznych, opracowała materiał pierwotny, który jest cennym źródłem informacji o postrzeganiu zjawiska przedsiębiorczości przez maturzystów w województwie podlaskim. W tej części opracowania, autorka przedstawia metodologię oraz analizę uzyskanych informacji

zgromadzonych w trakcie przeprowadzonych przez siebie badań. W badaniu statystycznym swoją uwagę koncentruje na obszarze edukacji w zakresie przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia, na zewnętrznych źródłach finansowania oraz rozwiązaniach instytucjonalnych jako istotnych czynnikach rozwoju przedsiębiorczości.

Koncepcja pracy oparta jest na metodzie hipotetyczno – dedukcyjnej. Przy formułowaniu problemu badawczego, hipotezy głównej oraz hipotez szczegółowych wykorzystano uniwersalne metody badawcze oraz uniwersalne sposoby wnioskowania.

Przyjęte w rozprawie hipotezy zostaną dwuetapowo poddane procesowi weryfikacji. W pierwszym etapie odbędzie się to na przy wykorzystaniu literatury, publikacji polskich i zagranicznych, wyników badań instytucji krajowych i międzynarodowych oraz danych opracowanych m.in. przez *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, Bank Światowy (*Doing Business*), *Eurostat*, Komisję Europejską, *OECD* oraz Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Drugi etap weryfikacji sformułowanych hipotez przeprowadzony zostanie na podstawie wyników badań własnych.

W celu zrealizowania sformułowanych przez siebie celów badawczych, autorka odwołuje się do dorobku różnych nauk, czyli korzysta z osiągnięć teoretycznych wypracowanych w ramach poszczególnych dyscyplin naukowych.

Wielość zagadnień i interpretacji, do których odwołuję się w niniejszej pracy, wymagała nawiązania do bardzo zróżnicowanego oraz szerokiego od względem tematycznym zakresu literatury polskiej i anglojęzycznej. Czerpanie z zawartych w literaturze zasobów, analiza dostępnych wskaźników oraz wyników badań stanowiły proces wzbogacania wiedzy oraz tworzenia nowej koncepcji indukowanych czynników przedsiębiorczości.

Rozdział 1
Przedsiębiorczość jako zjawisko ekonomiczne

1.1 Przedsiębiorczość i przedsiębiorca w historii myśli ekonomicznej

Przedsiębiorczość ze względu na złożoną naturę oraz interdyscyplinarny charakter jest obecnie przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych, a zagadnienia związane z przedsiębiorczością zajmują dziś istotne miejsce w wielu dyskusjach naukowych, politycznych oraz gospodarczych. Pomimo iż badania w obszarze przedsiębiorczości są obecne w ekonomii od niedawna, to ich zasięg obejmuje coraz większy obszar, a wyniki zajmują coraz więcej miejsca we współczesnej literaturze.

Wzrost zainteresowania przedsiębiorczością wynika z jednej strony z jej natury, która ewoluuje i znajduje odzwierciedlenie w nowych formach i przejawach, a z drugiej strony z faktu, iż przedsiębiorczość jest kluczowym czynnikiem wzrostu gospodarczego, poprawy konkurencyjności gospodarek oraz wzrostu dobrobytu społeczności lokalnych i regionalnych.

Przedsiębiorczość, w literaturze ekonomicznej, jest terminem wieloznacznym, który traktowany jest współcześnie jako kategoria bardzo szeroka, obejmująca swoim zasięgiem aspekty ekonomiczne, społeczne, psychologiczne, kulturowe i etyczne. Warto więc na początku rozważań dokonać ogólnego przeglądu teorii na temat przedsiębiorczości, jak i samego przedsiębiorcy, który jest z przedsiębiorczością nierozerwalnie związany. Uzasadnione wydaje się łączne traktowanie tych kategorii, gdyż istnienie przedsiębiorcy implikuje przedsiębiorczość, a przedsiębiorca egzystuje o tyle, o ile podejmuje działania przedsiębiorcze.

Najobszerniejszy zbiór koncepcji na temat istoty przedsiębiorczości oraz jej podmiotu, czyli przedsiębiorcy, stanowią teorie sformułowane na gruncie nauk ekonomicznych. Początki pierwszych rozważań na temat przedsiębiorczości sięgają końca XVIII wieku, czyli okresu, w którym podstawę stanowiło analizowanie dominującej wówczas działalności produkcyjnej.

Po raz pierwszy w piśmiennictwie ekonomicznym pojęcia „przedsiębiorca" użył w 1755r. francuski ekonomista – Richard Cantillon[7], który zauważył, ze występujące

[7] R. Cantillon (ok.1680-1734), twórca historycznie pierwszej koncepcji przedsiębiorczości. Sam posiadał wszystkie cechy, jakie współcześnie przypisujemy osobom przedsiębiorczym – potrafił podejmować decyzje w warunkach ryzyka oraz miał umiejętność przewidywania. Aktywnie zajmował się biznesem i finansami. Jako bankier w Paryżu, zgromadził fortunę na akacjach Kompanii Mississipi Johna Law.

rozbieżności pomiędzy popytem a podażą na danym rynku, stwarzają możliwość, żeby kupić tanio a następnie sprzedać drogo. Przedsiębiorcami określił tych, którzy dostrzegają te dysproporcje rynkowe i wykorzystują je jako szanse, przywracając tym samym równowagę na rynku. Cantillon zauważył również, że działalność rzemieślników oraz kupców, obarczona jest ryzykiem, gdyż kupują oni po cenie „pewnej" by następnie sprzedać po cenie „niepewnej". Ryzyko, wynikające z braku pewności działań, czyni ich właśnie przedsiębiorcami. [8]

Przedsiębiorca Cantillona nie kreuje nowych potrzeb, a jego aktywność skoncentrowana jest po stronie podażowej – przedsiębiorca wychodzi naprzeciw, dostarczając dobra zaspokajające istniejące potrzeby w odpowiednim miejscu i czasie. Przedsiębiorczość w jego rozumieniu, to polowanie na okazje i podejmowanie ryzyka na rynku, gdzie lokalna nierównowaga może przynieść zysk nadzwyczajny. Dotyczy to przede wszystkim przedsiębiorców indywidualnych.[9]

R. Cantillon uznawał przedsiębiorców za kluczowych aktorów w samoregulującym się systemie rynkowym, którzy odpowiadają za wymianę i obieg towarów w gospodarce. Jego zdaniem klasa przedsiębiorców przywraca równowagę pomiędzy popytem a podażą na rynku.[10]

Autorowi temu przypisuje się również zapoczątkowanie teorii arbitrażu, wskazującej jedno z możliwych źródeł zysku, którym jest różnica cen tych samych produktów na różnych rynkach lokalnych. Przedsiębiorcy, wykorzystując różnice cen, doprowadzają rynki do równowagi (jest to odwrócenie rozumowania J. Schumpetera, którego teoria zostanie jeszcze omówiona).

Zdaniem Cantillona, działanie przedsiębiorcze, nie musi obejmować produkcji i nie musi angażować osobistych funduszy przedsiębiorcy. Nawet gdy przedsiębiorca nie posiada własnego kapitału, to może go pożyczyć od innych podmiotów prowadzących działalność przedsiębiorczą na rynku (np. bankowców), płacąc im tym samym cenę za wypożyczony kapitał.[11]

Swoje miejsce w teorii ekonomii zawdzięcza wydanym pośmiertnie w 1755 roku *Essai sur la nature du commerce en general*, w którym zawarta była pierwsza ekonomiczna teoria przedsiębiorczości.

[8] B. Carlsson, P. Braunerhjelm, M. McKelvey, C. Olofsson, L. Persson, H. Ylinenpää, *The evolving domain of entreprenurship research*, „Small Business Economics" 41 (4), 2013, s. 916.

[9] Osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek i własne ryzyko oraz spółek prawa cywilnego, gdzie właściciel odpowiada całym swoim majątkiem za rezultat przedsięwzięcia i podjęte zobowiązania.

[10] C. Mirjam van Praag, *Some classic views on entreprenurship*, „De Economist", 3 (147), 1999, s. 313.

[11] „An entreprenurship though, does not necessarily start his venture backed by his own capital. Capital can be borrowed on the (assume perfect) money market by paying the price of borrowing (interest) to the banker, another entrepreneurial profession". Tamże, s. 314.

R. Cantillon wyraźnie rozgranicza tych, którzy żyją z niepewnych dochodów, czyli przedsiębiorców, i tych, którzy żyją ze stałych dochodów – pracowników. „[…] dla Cantillona przedsiębiorczość jest kwestią przewidywania i gotowości do podejmowania ryzyka, co wcale nie musi się wiązać z zatrudnieniem pracy w takim czy innym procesie wytwórczym. Cantillon nie pozostawiał żadnej wątpliwości co do różnicy między funkcjami przedsiębiorcy i kapitalisty”.[12]

Koncepcja przedsiębiorczości i przedsiębiorcy jako uczestnika gospodarki rynkowej zapoczątkowana przez Cantillona była prawie nieobecna w ekonomii klasycznej. Przedstawiciele klasycznych i neoklasycznych teorii ekonomicznych decydującą rolę przypisywali mechanizmowi rynkowemu (tzw. „niewidzialna ręka”[13] wg A. Smitha). W takim rozumowaniu, rola przedsiębiorcy sprowadzała się do perfekcyjnego robota, który jest mechanicznym elementem w automatycznym systemie, jakim jest przedsiębiorstwo.

Adam Smith w swoim dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*[14] wydanym w 1776r. wyraźnie wskazywał na różnice między funkcjami kapitalisty i kierownika (menedżera), a odpowiedników pojęcia „przedsiębiorca” (*projector, undertaker*) używał wyłącznie w celu określenia właściciela przedsiębiorstwa. Według A. Smitha przedsiębiorcę cechowała przede wszystkim umiejętność oszczędzania i mobilizowania kapitału oraz gotowość do podejmowania ryzyka. W swym dziele, pośrednio nawiązywał także do przejawów przedsiębiorczości, pisząc że: „w każdym kraju ilość każdego towaru, który można nabyć i wyprodukować dzięki przemyślności ludzkiej, reguluje się z natury rzeczy zależnie od efektywnego popytu, czyli zależnie od popytu tych, którzy gotowi są zapłacić całą rentę, koszty pracy i zyski, które trzeba pokryć, aby towar wyprodukować i dostarczyć na rynek”.[15]

A. Smith w swoich rozważaniach wyjaśniał, że narody dobrze się rozwijają, kiedy dokonują zmian w podziale pracy. Udoskonalenia w tym obszarze prowadzą do specjalizacji, a ta w konsekwencji do wyższej wydajności i bogactwa danego narodu. Wzrost rentowności może być rezultatem trzech źródeł: pracownik zdobywa nowe umiejętności które wykorzystuje w swojej pracy; pracownik poświęca mniej czasu

---

[12] M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s.468.
[13] R. L. Heilbroner, *Wielcy ekonomiści. Czasy. Życie. Idee*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1993, s. 47.
[14] A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (2), przekł. A. Prejbisz, B. Jasińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
[15] Tamże, s. 15.

pomiędzy zakończoną a rozpoczynaną czynnością bądź po trzecie – udoskonalone maszyny wspierają pracę pracownika. Ten słynny ekonomista – szkoły ekonomii klasycznej, definiował przedsiębiorczość jako proces zachowań ludzkich, które prowadzą do zmian w podziale pracy. Jego zdaniem, podział pracy jest ograniczony przez rozmiar rynku. Powierzchniowo większe narody osiągają przewagę rynkową, wspierając ostateczny podział pracy, co przyczynia się do kreacji przez nie większego bogactwa.[16]

A. Smith akceptował bez zastrzeżeń zasadność zysku jako zapłaty należnej kapitalistom za pełnienie przez nich pożytecznej roli. Nie dostrzegał natomiast różnicy między kapitalistą (jako dostawcą kapitału danego przedsiębiorstwa) a przedsiębiorcą, jako osobą która podejmuje ostateczne decyzje i ponosi ryzyko tych decyzji.

Smith wyraźnie podkreślał, że kto czerpie dochód ze źródła, które jest jego własnością, musi go czerpać albo ze swojej pracy, albo ze swojego kapitału, albo też ze swej ziemi. Dochód jaki daje praca, jest płacą a dochód pochodzący z kapitału, jakim ktoś zarządza lub jaki ulokował, określa mianem zysku. Inaczej mówiąc, dochód pochodzący jedynie z ziemi nazywa się rentą i należy do właściciela ziemi, a dochód dzierżawcy pochodzi po części z jego pracy, a po części z kapitału. Wynagrodzenie za czynności nadzoru i kierowania to odrębna kategoria zysku.[17]

Kontynuator myśli klasycznej w ekonomii – D. Ricardo koncentrował się wokół kapitalisty, który odgrywa centralną rolę w gospodarce oraz działa racjonalnie w drodze poszukiwania możliwości maksymalizacji zysku, ale nie może ocenić ryzyka związanego z tą inwestycją. Przedsiębiorcą jego zdaniem jest osoba, którą obecnie określamy jako przedsiębiorczą lub jako innowacyjnego kapitalistę. To osoba, która osiąga przewagę konkurencyjną i wyższe zyski w wyniku wprowadzania postępu technicznego.[18]

Do przedsiębiorczości i innowacyjności nawiązywał pośrednio, pisząc, że ten, „kto dokonał wynalazku maszyny lub pierwszy ją zastosował, ten osiąga większe

---

[16] M. C. Steven, *Entrepreneurship, Growth, and Adam Smith*, „Strategic Entrepreneurship Journal", 1.3-4, 2007, s. 287.

[17] „Gdy te trzy różne rodzaje dochodów należą do różnych osób można je łatwo rozróżnić; gdy jednak należą do jednej osoby, miesza się je niekiedy przynajmniej w potocznej mowie." A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1), przekł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 64.

[18] F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 18.

korzyści, zdobywając w ciągu pewnego czasu ogromne zyski”[19]. Ricardo nie uważa jednak, że wszystkie inwestycje przynoszą zyski, gdyż wraz ze wzrostem bogactwa kończą się możliwości zyskownego inwestowania.

Zdaniem Marka Blaug’a, brytyjsko – holenderskiego ekonomisty, autora prac w zakresie metodologii ekonomii i historii myśli ekonomicznej, powszechną praktyką wszystkich angielskich ekonomistów neoklasycznych było zaniedbywanie oddzielenia funkcji przedsiębiorców od czystej własności kapitału.[20]

Przedmiotem szczegółowych rozważań wielkiego ekonomisty Jean Babtiste Saya była rola i miejsca przedsiębiorcy w gospodarce kapitalistycznej. Zdaniem wielu ekonomistów, to właśnie Jean – Baptiste Say zapoczątkował rozważania na temat przedsiębiorczości w literaturze naukowej.[21] Istota przedsiębiorczości według J. B. Saya sprowadza się do takiego zachowania przedsiębiorcy, który przenosi zasoby ekonomiczne z obszarów o niższej wydajności i uzysku do obszarów o wyższej wydajności i uzysku, zwiększając tym sam wielkości produkcji i zysku.[22]

W jego koncepcji, przedsiębiorca jest centralną postacią w gospodarce, a jego istotną funkcją jest kombinowanie czynników produkcji, doprowadzanie do ich połączenia, pod warunkiem, że czynniki te zostają połączone po raz pierwszy. Zwykłą rutyną, nie zasługującą na miano działań przedsiębiorczych, jest natomiast łączenie tych czynników w trakcie prowadzenia przedsiębiorstwa.[23]

Przedsiębiorca zdaniem Saya nie musi być bogaty, ale powinien charakteryzować się takimi cechami jak: rozsądek i wytrwałość, posiadać wiedzę na temat świata i biznesu oraz posiadać umiejętność pozyskania oraz pracy na pożyczonym kapitale. To splot cennych zalet, które nie zawsze idą w parze, a które są niezbędne do realizacji zróżnicowanych zadań.[24]

J. B. Say wprowadził również do literatury termin przedsiębiorcy przemysłowego, którego definiował jako rolnika, rękodzielnika, czy kupca, lub stosując jeden wspólny mianownik – jako tego, który […] zamierza stworzyć dla siebie, dla

---

[19] D. Ricardo, *Zasady ekonomji politycznej i podatkowania*, przekł. M. Bornsteinowa, Wydawnictwo Gebethner i Wolff, Warszawa 1919, s. 315.
[20] M. Blaug, op. cit., s. 467.
[21] Zob. T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Wydawnictwo CEDOR, Warszawa 1994, s. 33.
[22] J. B. Say, *A treatise on political economy or the production, distribution and consumption of wealth*, J. B. Lippincott & Co., Philadelphia, 1867, s. 350.
[23] T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 18.
[24] J. B. Say, op. cit., s. 330-331.

własnego zysku i na własne ryzyko jakikolwiek produkt."[25] Jego zdaniem, to właśnie kraj, który posiada wielu zdolnych kupców i rękodzielników ma więcej szans pomyślności od takiego, który charakteryzuje się jedynie kulturą duchową.

J. B. Say jako pierwszy wyróżnił trzy podmioty i przypisał im odpowiednie kategorie zysku z prowadzonej przez nich działalności przedsiębiorczej:[26]

a) zysk z funduszu ziemskiego osiągany przez właściciela gruntu,

b) zysk z kapitału osiągany przez kapitalistę, tzn. tego, kto poczynił nakłady,

c) zysk przemysłowy osiągany przez przemysłowca (przedsiębiorcę).

J.B. Saya charakteryzuje również interesujące podejście do kwestii zysku osiąganego przez przedsiębiorcę, Uważał on, że niezależnie od źródła pochodzenia kapitału (pożyczony czy własny), cały wygospodarowany zysk należy się przedsiębiorcy w chwili sprzedaży jego produktów, gdyż ponosi on w pełni ryzyko prowadzonej przez siebie działalności.

Zdaniem Saya, produkcja sama wytwarza na siebie popyt (tzw. prawo rynku Saya) i dopóki nikt nie wtrąca się do systemu, zawsze będzie on doskonale dopasowywał się i samoregulował, gdyż każdy akt produkcji zawsze wytwarza efektywny popyt niezbędny do nabycia produktu. Inaczej mówiąc, aktywność i czujność przedsiębiorców działających w warunkach wolnej konkurencji sprawia, że gospodarka zmierza do równowagi.[27]

Jak pisze P. F. Drucker, „Say podziwiał A. Smitha. […] przez całe życie niestrudzenie propagował jego myśli i poglądy. Jednak jego własny wkład w myśl ekonomiczną – koncepcja przedsiębiorcy i przedsiębiorcy – jest niezależny od klasycznej ekonomii, a nawet nie do pogodzenia z nią."[28]

W 1850r. jeden z największych ekonomistów niemieckich, Johann H. von Thünen (1783-1850), w swoim dziele: *Der isolierte Staad,* rozwinął teorię dyferencyjnej renty gruntowej[29] i teorię lokalizacji produkcji rolniczej (tzw. pierścienie

---

[25] J. B. Say, *Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*, przekł. W. Giełżyński, S. Czernecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, s. 119.

[26] J. B. Say (1867), s. 77.

[27] „The all take it for granted, that what one indvidual gains must need be lost to another; that what is gainted by one country is inevitably lost to another: as if the possessions of abundance of individuals and of communities could not be multiplied, without the robbery of someone or other." J. B. Say (1867), s. 70.

[28] P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, przekł. A. Ehrlich, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1992, s. 35.

[29] Teoria zakłada obniżanie się poziomu renty gruntowej w miarę wzrostu odległości gospodarstwa od rynku zbytu i związanych z tym kosztów transportu.

Thünena)[30]. J. H. von Thünen w swojej głównej pracy skoncentrował się również na kategorii zysku, wyraźnie rozróżniając funkcje i wynagrodzenie należne przedsiębiorcy od tych przysługujących kapitaliście. Thünen zdefiniował zysk przedsiębiorcy jako korzyść, która jest pomniejszona o następujące kategorie: procent od zainwestowanego kapitału, koszty ubezpieczenia od możliwego do przewidzenia ryzyka oraz płaca za zarządzanie przedsiębiorstwem. Jest to dochód przedsiębiorcy (tzw. zysk rezydualny), stanowiący wynagrodzenie (rekompensatę) za wzięcie na siebie tych rodzajów ryzyka, które są nieprzewidywalne. Od takiego ryzyka nie może ubezpieczyć żadne towarzystwo asekuracyjne, gdyż nie da się dokładnie wyliczyć prawdopodobieństwa zysku lub straty.[31]

Ten przedstawiciel klasycznej szkoły angielskiej, w swojej głównej pracy podkreślał istotne różnice pomiędzy przedsiębiorczością a zarządzaniem przedsiębiorstwem. Twierdził, że przedsiębiorca pracując na własny rachunek osiąga odmienny efekt od tego, który możliwy jest do uzyskania przez menagera, nawet jeśli charakteryzuje ich ten sam zakres wiedzy i umiejętności. Przedsiębiorca, funkcjonujący w warunkach niepokoju i lęku o własne przedsiębiorstwo, spędza wiele bezsennych (lecz produktywnych) nocy, by znaleźć rozwiązania problemów i uniknąć niepowodzenia bądź katastrofy w swojej działalności. Przedsiębiorca w oczach Thünena to osoba podejmująca ryzyko i innowator.[32]

Karol Marks poszedł tropem angielskich klasyków, Smitha i Ricarda, zupełnie nie dostrzegając różnicy pomiędzy zyskiem przedsiębiorcy i zyskiem kapitalisty. W swoich rozważaniach koncentrował się na kapitalistach, tj. właścicielach środków produkcji, którzy zatrudniają i wyzyskują robotnika. Proces przedsiębiorczy traktował jako automatyczny, jeżeli tylko jest dopływ kapitału. Jego zdaniem, wymuszanie na sile roboczej dodatkowych wysiłków, i tym samym przywłaszczanie sobie części pracy robotnika, stanowi jedno z dwóch głównych źródeł zysku kapitalisty (i tym samym przedsiębiorcy). Drugim źródłem jest wprowadzanie nowych maszyn i urządzeń, wcześniej niż konkurencja. W jego teorii nie rozróżnia się zysku otrzymanego z

[30] Teoria kręgów, według której bliżej rynków zbytu dużych miast lokalizowane są kierunki produkcji bardziej efektywne, a te bardziej ekstensywne lokalizowane są dalej od miast. W miarę oddalania się od centrum zbytu maleje intensywność rolnictwa oraz dochodowość gospodarstw. Najbliżej miast ulokowane były rolnictwo intensywne oraz ogrodnictwo, następnie gospodarka leśna i funkcje rekreacyjne, a trzeci pierścień stanowiło rolnictwo ekstensywne. Stworzone kręgi koncentryczne dzieliły przestrzeń, która różnicowała rentę gruntową.
[31] J. H. von Thünen, *The Isolated State In Relation to Agriculture and Political Economy*, vol. 2, przekł. B. W. Dempsey, Layola University Press, Chicago 1960, s. 246.
[32] Tamże, s. 248.

kapitału i zysku osiągniętego dzięki pomysłowości i innowacyjności, czyli dzięki przedsiębiorczości.

Alfred Marshall (1842 – 1924), uznawany za ojca ekonomii neoklasycznej, w „Zasadach ekonomiki”[33] zwracał szczególną uwagę na rolę przedsiębiorcy w systemie społecznym. Zgodnie z wizją Marshalla, przedsiębiorca świadczy w imieniu społeczności dwie całkowicie odrębne usługi – organizuje produkcję oraz jest tzw. naturalnym liderem, który inspiruje i pobudza swoich podwładnych, aby wydobyć z nich całą inicjatywę i oryginalność, na jaką tylko ich stać. Przedsiębiorcy, przecierając nowe ścieżki, przyczyniają się do wzrostu dobrobytu społeczeństwa, które niejednokrotnie jest niewspółmierne do ich własnych zysków.[34]

W systemie gospodarki rynkowej Marshalla centralne miejsce zajmuje przedsiębiorca, który napędza proces produkcji i dystrybucji, koordynuje wielkość popytu, podaży, kapitału i pracy w firmie. Przedsiębiorca pełni więc funkcję kierownika i menagera, który podejmuje ryzyko i jest źródłem innowacyjnych zmian w przedsiębiorstwie.

Działalność przedsiębiorcza zdaniem Marshalla wymaga zarówno ogólnych umiejętności (zależnych od rodzinnego pochodzenia, edukacji i wrodzonych zdolności), inteligencji, jak również wyspecjalizowanych zdolności, takich jak: wiedza na temat handlu i działalności gospodarczej, umiejętność przewidywania, dostrzegania szans w otoczeniu oraz podejmowania ryzyka. Przedsiębiorca, pełniąc funkcję pracodawcy powinien być jednocześnie „urodzonym przywódcą”.[35]

Kontrowersyjną koncepcję przedsiębiorcy przedstawił w swojej książce „Teoria przedsiębiorstwa” (*The theory of business enterprise*[36]) w 1904r. amerykański ekonomista – Thorstein Veblen. Przedsiębiorca był nadal centralną postacią systemu gospodarczego, ale już nie jego siłą napędową. W jego rozważaniach, przedsiębiorca (przez którego rozumiał właściciela) jest zbędny, gdyż działa wbrew interesom produkcji, często ją dezorganizuje, a jedynym celem jego działalności jest zysk.[37]

---

[33] Oryginalny tytuł - „*Principles of Economics*” (pierwsze wydanie pochodzi z 1890r.).
[34] A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillian and Co., London 1930, s. 598.
[35] Tamże, s. 298.
[36] T. Veblen, *The theory of busines enterprise*, C. Scribner’s Sons, New York, 1904.
[37] „Przedsiębiorca interesował się przede wszystkim robieniem pieniędzy, podczas gdy maszyna i nadzorujący ją inżynierowie mieli jeden tylko cel – wytwarzanie dóbr. Jeżeli maszyna dobrze funkcjonowała, […], to gdzie mógł zmieścić się człowiek, którego jedynym celem jest zysk? Maszyna nie troszczyła się o wartości zyski; produkowała dobra. Zatem przedsiębiorca nie miał żadnej funkcji do spełnienia, chyba że przekwalifikował się na inżyniera. Jednakże jego, jako członka klasy próżniaczej, nie interesowała technika; chciał akumulować. Do tego zaś maszyna wcale nie była przystosowana. Przedsiębiorca osiągał więc swoje cele nie pracując w ramach społecznej maszyny, lecz spiskując

Inżynierom, technikom i przedstawicielom świata przemysłu przypisywał rolę przewodnią w świecie gospodarczym, którzy przejmą z czasem rolę przedsiębiorców. To ich uważał za nosicieli postępu technologicznego i wszelkich pozytywnych zmian, gdyż posiadają oni niezbędną wiedzę do koordynacji i organizacji produkcji maszynowej.

Przełomowe dla teorii przedsiębiorczości znaczenie miała wydana w 1921r. w Bostonie praca doktorska Franka Knighta „*Risk, Uncertainty and Profit*”[38], w której autor jako pierwszy wyraźnie wskazał różnice pomiędzy ryzykiem a niepewnością. Refleksje Knighta koncentrowały się wokół roli przedsiębiorców, którzy funkcjonują w warunkach niepewności, a ich działalność przedsiębiorcza wymaga nie tylko arbitrażu rynkowego. Niepewności (tzw. niemierzalnej), w przeciwieństwie do ryzyka (niepewność mierzalna), nie da się oszacować, gdyż obejmuje ona wyłącznie niepowtarzalne przypadki. Ryzyko jest mierzalne, gdyż dotyczy przyszłych zdarzeń, których prawdopodobieństwo wystąpienia jest możliwe do oszacowania, niepewności zaś – nie da się przybliżyć metodami statystycznymi.

Knight w swojej koncepcji wprowadził również rozróżnienie pomiędzy ryzykiem możliwym do ubezpieczenia oraz stanami niepewności niemożliwymi do asekuracji. Pierwsze oznacza sytuację, w której stosując rachunek prawdopodobieństwa wystąpienia określonego stanu, jesteśmy w stanie określić ryzyko i się ubezpieczyć. Wówczas przenosimy to ryzyko kontraktem na ubezpieczyciela, czyli podmiot, który podejmie się pokrycia strat za określoną opłatą (to ryzyko przestaje być nośnikiem niepewności). Drugie natomiast oznacza stan, w którym ryzyko jest niewymierne i niemożliwe do przeniesienia umową – to właśnie obszar działania przedsiębiorcy. Ta prawdziwa niepewność, której nie da się przewidzieć ani zmierzyć to na przykład popyt. Tak zdefiniowany rodzaj niepewności jest podstawą teorii korzyści, konkurencji i przedsiębiorczości sformułowanej przez Knighta.

Przedsiębiorcy jego zdaniem, nie burzą stanu równowagi gospodarczej, ale dążą do jej przywrócenia. Ich szczególna rola związana jest również z prognozowaniem

---

przeciw niej! Jego funkcją nie było przyczynianie się do wytwarzania dóbr, lecz powodowanie przestojów w regularnej produkcji po to, aby wartości ulegały wahaniom i aby mógł wykorzystać wynikające stąd zamieszanie dla osiągnięcia zysku. Tak więc na mechanicznej niezawodności aparatu produkcyjnego świata przedsiębiorca budował strukturę kredytów, pożyczek i pozornej kapitalizacji.” R. L. Heilbroner, op. cit., s. 208.

[38] F. H. Knight w swojej pracy obalił tezę o zysku jako korzyści za poniesione ryzyko, uważając, że ryzyko jest wartością którą można obliczyć. Zysk jest natomiast przychodem za ponoszenie niepewności.

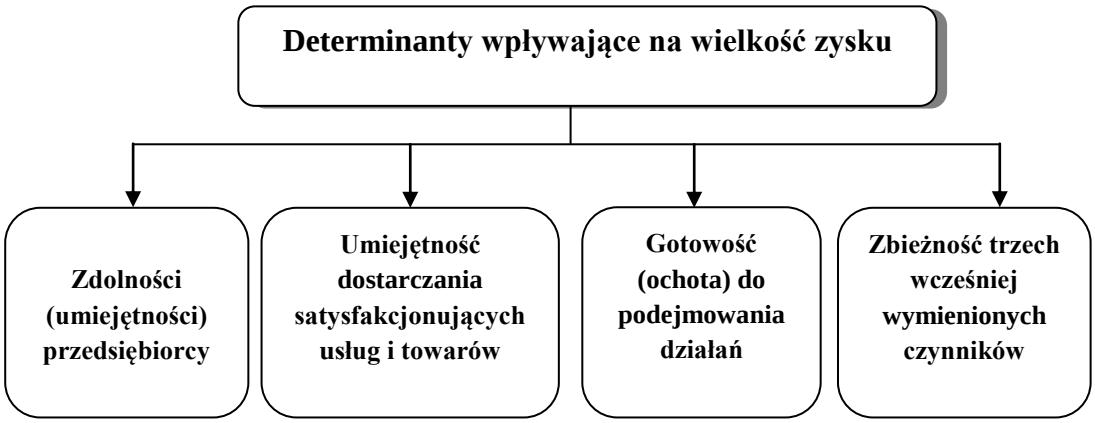
kierunków rozwoju oraz kontrolowaniem produkcji, czyli realizacją zadań, których wąskie grono producentów nie jest w stanie zrealizować.[39]

F. Knight jako pierwszy wyraźnie uznał przedsiębiorcę za podmiot ryzyka, który musi je podejmować, jeżeli chce osiągnąć zyski. Niemniej jednak, to ryzyko powinno być skalkulowane a postępowanie poparte wiedzą i umiejętnościami. W swoich działaniach przedsiębiorca powinien wybierać te przedsięwzięcia, których ryzyko jest współmierne do spodziewanych korzyści.[40]

Knighta interesowała również złożona kategoria zysku w działalności przedsiębiorczej, którego nie interpretował jako różnicy przychodów i wydatków. Jego zdaniem zysk to wynagrodzenie, rekompensata za stawianie czoła niepewności, której nie da się przewidzieć i od której nie można się ubezpieczyć. Zysk przedsiębiorcy w ujęciu Knighta, to rezultat wielu wpływających na siebie czynników, które zostały przedstawione na rysunku poniżej.

Rysunek 1

Elementy składowe zysku przedsiębiorcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. H. Knight, s. 282-283.

Szczególnie cenne dla rozwoju współczesnej teorii przedsiębiorczości i przedsiębiorcy były prace uznawanego za prekursora rozważań nad przedsiębiorczością – Josepha Aloisa Schumpetera (1883-1950): *Teoria rozwoju gospodarczego*[41] i

[39] F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton and Mifflin Company, Boston and New York 1921, s. 268.
[40] Tamże, s. 269.
[41] J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, przekł. J. Grzywicka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.

Kapitalizm, socjalizm, demokracja[42]. Zdaniem J. Schumpetera, główną siłą sprawczą rozwoju gospodarczego są przedsiębiorcy, którzy realizują nowe kombinacje[43] (czyli innowacje) zwane przedsięwzięciami.

Schumpeter nawiązuje bezpośrednio do definicji przedsiębiorcy J. B. Saya, który uważał, że funkcją przedsiębiorcy jest kombinowanie czynników produkcji oraz doprowadzanie do ich połączenia. Jest to specjalna działalność tylko wtedy, gdy czynniki te zostają połączone po raz pierwszy – dokonywanie tego w trakcie prowadzenia przedsiębiorstwa jest zwykłą rutyną.[44]

Pojęcie „przedsiębiorcy" Schumpeter rozumie jednocześnie szerzej i węziej niż jest ono definiowane potocznie.[45] W szerszym ujęciu, przedsiębiorcą jest nie tylko osoba prowadzącą firmę, ale wszyscy, którzy faktycznie spełniają „funkcję konstytuującą" to pojęcie, choćby byli to najemni pracownicy w danej firmie, jak np. dyrektorzy, członkowie zarządu czy akcjonariusze. Koncept ten jest z drugiej strony węższy w tym sensie, że nie wszyscy dyrektorowie, kierownicy przedsiębiorstw bądź przemysłowcy prowadząc (w sposób rutynowy) funkcjonujące już przedsiębiorstwo są przedsiębiorcami, a tylko ci, którzy faktycznie realizują funkcje przedsiębiorcy.

Zgodnie z wizją Schumpetera, to przedsiębiorca, który jest centralną postacią w gospodarce, wprowadzając dynamiczne zmiany do istniejącej struktury, przyczynia się do rozwoju gospodarczego. Proces niszczenia starych struktur gospodarczych i wykształcania nowych określa tzw. „twórczym burzeniem"[46], a wprowadzanie „nowych kombinacji" w sferze wytwarzania to zalążek działań przedsiębiorczych.

Istota przedsiębiorczości w koncepcji J. Schumpetera oznacza zrywanie z rutyną oraz demontowanie istniejących struktur, funkcja zaś przedsiębiorcy „polega na reformowaniu lub rewolucjonizowaniu wzorca produkcji poprzez wykorzystanie nowych pomysłów czy – ogólnie mówiąc – nie rozpoznanej dotąd technicznej możliwości produkcji nowego towaru lub wytwarzania znanego towaru za pomocą nowych metod, poprzez udostępnianie nowych źródeł podaży surowców lub nowych

---

[42] J. A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, przekł. M. Rusiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

[43] Nowe kombinacje oznaczają: 1) wprowadzenie nowego towaru lub jakiegoś nowego jego gatunku; 2) wprowadzenie nowej metody produkcji (tj. metody jeszcze nie wypróbowanej praktycznie); 3) otwarcie nowego rynku; 4) zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów; 5) przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu (np. złamanie pozycji monopolistycznej). Szerzej: J.A. Schumpeter, op. cit (1960), s.104.

[44] J. A. Schumpeter, op. cit (1960), s. 120.

[45] Tamże, s.118.

[46] Szerzej: J. A Schumpeter, op. cit. (1995), s. 99-105.

rynków zbytu dla wytwarzanej produkcji, poprzez zmiany organizacyjne w przemyśle itd.”.[47]

Realizowanie funkcji przedsiębiorcy, czyli przeprowadzanie nowych kombinacji, nie jest ani zawodem, ani z reguły, stanem trwałym. Faktem natomiast jest, że wykonywanie funkcji przedsiębiorcy, prowadzi szczęśliwego przedsiębiorcę oraz jego rodzinę do określonej pozycji klasowej.[48]

Definiując przedsiębiorcę, J. Schumpeter podkreśla jego dynamizm i innowacyjność, traktując go jako osobę charyzmatyczną, obdarzoną duchem przedsiębiorczości, która podejmuje pionierskie działania. W swojej teorii stwierdza również, że przedsiębiorca nie jest osobą ponoszącą ryzyko, ponieważ w dużych przedsiębiorstwach, na których koncentruje swoją uwagę, łatwo oddzielić „kapitalistę” (właściciela) od „przedsiębiorcy”.[49] Przedsiębiorca nie musi być właścicielem kapitału, nie musi więc ponosić ryzyka jego utraty.

W Schumpeterowskiej koncepcji, realizowanie nowych kombinacji przez przedsiębiorcę, jest uzależnione od pewnych cech jego osobowości, które determinują określony typ postępowania.[50] To szczególny rodzaj wysiłku, który jest niezbędny do twórczego i niekonwencjonalnego myślenia oraz do wychodzenia poza utarte schematy.

Proces, polegający na ciągłym burzeniu i dochodzeniu do równowagi, stwarza osobom inicjującym i realizującym te ruchy, czyli przedsiębiorcom, możliwość osiągnięcia zysku. Zysk przedsiębiorcy wywodzi się zatem z przedsiębiorczej działalności, prowadzącej do zakłócenia istniejącego stanu równowagi gospodarczej i jest (podobnie jak u J. H. von Thunena) resztą, nadwyżką dochodów nad kosztami. Wyjaśniając w ten sposób źródło zysku, Schumpeter całkowicie odrzucił przyjętą przez wielu jego poprzedników koncepcję zysku jako rekompensaty za poniesione ryzyko.

Istotnym wymiarem zachowań przedsiębiorczych jest motywacja, czyli zbiór czynników, które zachęcają przedsiębiorców do działania. Motywy działań przedsiębiorczych obejmują nie tylko „zaspokajanie potrzeb”, a Schumpeterowski

---

[47] J. A. Schumpeter, op. cit (1995), s. 162.
[48] Tamże, s. 123-124.
[49]Zgodnie ze stanowiskiem Schumpetera, jest oczywiste, że ryzyko zawsze ponosi właściciel środków produkcji lub wypłacanego za nie kapitału pieniężnego, a więc nigdy przedsiębiorca jako taki. W swojej definicji, rozróżnia „przedsiębiorców” i „kapitalistów”, bez względu na to, czy „kapitaliści” ujmowani są jako właściciele pieniędzy, roszczeń do pieniędzy czy dóbr materialnych. J. A. Schumpeter, op. cit (1960), s. 119.
[50]„Przede wszystkim idzie o typ postępowania; a o typ ludzi tylko o tyle, że postępowanie takie spotyka się u ludzi w bardzo różnym stopniu; i tylko u niewielu występuje ono tak silnie, że stanowi ich wyraźną cechę charakterystyczną.” J. A. Schumpeter, op. cit (1960), s. 129.

przedsiębiorca nie jest typem *homo oeconomicus*, który dąży do maksymalizacji przyjemności i minimalizacji przykrości w procesie zaspokajania potrzeb. J. Schumpeter zwracał uwagę na trzy motywy działań przedsiębiorczych[51]:

a) marzenie o ustanowieniu „prywatnego królestwa", zwykle (choć niekoniecznie) również dynastii;
b) pragnienie zdobywania (chęć walki, okazania wyższości nad innymi) oraz chęć zwyciężania (nie dla jej owoców, lecz dla samego zwyciężania);
c) radość tworzenia, kreatywnego wykorzystania własnej energii i pomysłowości.

Podobne motywy postępowania istnieją wszędzie, ale nigdzie nie występują tak wyraźnie. Zysk pieniężny jest bardziej miarą zwycięstwa i powodzenia niż celem działań przedsiębiorczych. Jak twierdzi T. Gruszecki[52], Schumpeter zapoczątkował romantyczny obraz przedsiębiorcy, błędnego rycerza systemu gospodarki rynkowej, który dąży nie tylko maksymalizacji zysku.

Koncepcja przedsiębiorcy i przedsiębiorczości J. Schumpetera zajmuje czołowe miejsce w dorobku ekonomii, głównie dlatego, że Schumpeter jednoznacznie zdefiniował te kategorie, dostrzegając nie tylko ich naturę ekonomiczną, ale także aspekty społeczne i psychologiczne. Podkreślając rolę przedsiębiorcy, który jest źródłem wszystkich istotnych zmian w gospodarce, wskazał również motywy skłaniające go do takiego działania. Teoria Schumpetera wzbudziła zainteresowanie oraz znalazła wielu kontynuatorów.[53]

Israel Kirzner, czołowy przedstawiciel szkoły austriackiej w ekonomii, swoje refleksje na temat roli przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w gospodarce opierał na poglądach J. Schumpetera. W swojej koncepcji, przedsiębiorcę traktował jednak jako kogoś, kto zaczyna działać w stanie nierównowagi i działa na rzecz jej przywrócenia. Jego zdaniem, najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy jest poszukiwanie okazji do osiągnięcia zysku. Wysokość osiąganego zysku zależy od odpowiednich predyspozycji przedsiębiorcy, umiejętności dostrzegania szans, zdolności do przełamywania tradycji, a przede wszystkim od szczególnego rodzaju czujności[54]. Ta umiejętność osiągania przez niego nadzwyczajnych korzyści wynika z faktu, że przedsiębiorca odnajduje i wykorzystuje sytuacje, w których może sprzedać za wysoką cenę to, co kupił za niską.

[51] J. A. Schumpeter, op. cit (1960), s. 148-150.
[52] T. Gruszecki, op. cit., s. 36.
[53] Zagadnienie to omawia S. Mikosik, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 161-166.
[54] I. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, przekł. K. Śledziński, Wydawnictwo Fijorr, Warszawa 2010, s. 53.

Przedsiębiorczy zysk wynika z różnicy między tymi dwoma cenami. Zysk jest również rekompensatą za arbitraż, czyli działanie w warunkach nierównowagi.

Kirzner traktuje przedsiębiorczość jako pełniejszą wiedzę o tym, gdzie można sprzedać dobro drożej, niż za cenę, po której zostało ono zakupione. Istota przedsiębiorczości sprowadza się zatem do indywidualnej czujności danego osobnika w stosunku do potencjalnych źródeł zarobku. Przedsiębiorca, wykorzystując swoją lepszą wiedzę oraz niedoskonałość wiedzy po stronie uczestników rynku, zatrzymuje cały zysk dla siebie.[55]

M. Blaug, komentując dorobek I. Kirznera stwierdza: „ta nowa teoria przedsiębiorczości […] zamazuje zupełnie kluczowe pytania tradycyjnie stawiane w kwestii przedsiębiorczości. Popularny stereotyp przedsiębiorcy jako pełnego ryzykanckiego rozmachu „barona przemysłu" być może narzuca zbyt wąską wizję jego roli, ale z drugiej strony neoaustriackie utożsamienie go z każdym, kto kupuje tanie i sprzedaje drogo, jest nazbyt ogólnikowe."[56]

P. F. Druckera uznaje się za wielkiego kontynuatora myśli J. Schumpetera, zwłaszcza w zakresie podejścia do innowacji. Według niego, to właśnie innowacje są specyficznym narzędziem przedsiębiorczości – działaniem, które nadaje bezproduktywnym zasobom nowe możliwości tworzenia bogactwa[57].

Systematyczna innowacja wg Druckera polega na poszukiwaniu zmian i analizie okazji, stąd niezbędne jest śledzenie źródeł okazji do innowacji. Autor wyróżnia siedem źródeł innowacji[58]:

a) „nieoczekiwane" (zarówno nieoczekiwanie powodzenie, niepowodzenie jak i zdarzenie zewnętrzne);
b) niezgodność między rzeczywistością a wyobrażeniem o niej;
c) potrzeby procesu (zdefiniowanie celu, stopień zwartości procesu);
d) zmiany w strukturze przemysłu lub strukturze rynku (które mogą być zaskakujące);
e) demografia (zmiany w populacji);
f) zmiany w wartościach, postrzeganiu, nastrojach;
g) nowa wiedza zdobyta we wszystkich możliwych dziedzinach.

[55] I. Kirzner, op. cit., s. 68-69.
[56] M. Blaug, op. cit., s. 472.
[57] P. F. Drucker, op. cit., s. 39.
[58] Tamże, s. 44.

Drucker traktował przedsiębiorczość jako sposób zachowania, przejawiający się w gotowości i zdolności do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy nowych problemów, przy świadomości związanego z tym ogromnego ryzyka. Przedsiębiorczość to również umiejętność wykorzystywania szans i okazji, gdyż przedsiębiorca traktuje zmianę jako zjawisko zdrowe i normalne – zawsze poszukuje jej, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję.

Według P. F. Druckera współczesny przedsiębiorca spełnia wiele różnorodnych funkcji, spośród których do najważniejszych zaliczamy[59]:

a) wprowadzanie innowacji (nowe wartości oraz odmienne sposoby zaspokajania potrzeb[60]);
b) kreowanie siły nabywczej w sferze społecznej i gospodarczej.

Warto również zauważyć, że zdaniem Druckera, przedsiębiorczym można być w każdej dziedzinie życia, a więc nie tylko w małym i dużym przedsiębiorstwie, ale również w instytucji, oświacie czy opiece zdrowotnej.

Systematyzując przedstawione poglądy w obszarze przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy zasadne wydaje się zestawienie ich w trzy główne szkoły.[61] Pierwsza z nich, określana „szkołą schumpeterowską" zwraca uwagę na niszczycielskie (innowacyjne) działanie przedsiębiorczości w obszarze równowagi rynkowej, a przedsiębiorca jest motorem napędzającym społeczeństwo do innowacyjnego działania. Druga szkoła, skoncentrowana wokół poglądów I. Kirznera, zakłada, że przedsiębiorca dostrzega okazje rynkowe wynikające z braku równowagi i poprzez swoją działalność przedsiębiorczą przywraca równowagę rynkową. Trzecia szkoła, skupiona wokół koncepcji F. Knighta i Cantillona, opiera się na założeniu, że przedsiębiorca jest skłonny do podejmowania ryzyka w warunkach niepewności, od którego nie można się ubezpieczeń.

Reasumując rozważania na temat przedsiębiorcy w ujęciu historycznym warto dokonać również zestawienia omówionych teorii poszerzając je w tym miejscu o

[59] P. F. Drucker, op. cit., s. 39-45.
[60] „Skuteczni przedsiębiorcy, niezależnie od ich indywidualnej motywacji – czy to pieniędzy, władzy, ciekawości, czy pragnienia sławy i uznania – starają się stworzyć wartości i wnieść jakiś wkład. Ale skuteczni przedsiębiorcy mierzą wysoko. Nie zadowala ich jedynie ulepszanie tego, co już istnieje, albo jego modyfikacja. Starają się stworzyć nowe, odmienne wartości, nowe i odmienne sposoby zaspokajania potrzeb, przekształcić „materiał" w „zasób" lub połączyć istniejące zasoby w nową, bardziej efektywną konfigurację." Tamże, s. 43-44.
[61] S. E. Sanyang, W. Huang, *Entrepreneurship and economic development: the EMPRETEC showcase*, „International Entrepreneurship and Management Journal" 6.3, 2010, s. 317-329.

interpretacje do tej pory nie analizowane. Tabela poniżej zawiera funkcje realizowane przez przedsiębiorców podkreślane przez wybranych autorów.

Tabela 1

Rola przedsiębiorcy

Funkcja/zadanie przedsiębiorcy	Autor
Ponoszenie ryzyka w warunkach niepewności	Cantillon, Von Thünen, Mill, Hawley, Knight, Vom Mises, Cole, Shackle
Zapewnianie kapitału	Smith, Böhm-Bawerk, Pigou, Von Mises
Implementowanie innowacji	Bentham, Von Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter, Shakle
Podejmowanie decyzji	Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Von Mises, Cole, Schultz
Przywództwo	Say, Saint – Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter
Kierowanie	Say, Mill, Marshall, Menger
Organizacja i koordynowanie	Say, Wieser, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase
Właściciel przedsiębiorstwa	Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley
Właściciel środków produkcji	Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes
Wykonawca	Bentham
Arbiter	Cantillon, Walras, Kirnzer
Alternatywne alokowanie zasobów	Cantillon, Schultz

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. F. Hébert, A. N. Link, *In Search of the Meaning of Entrepreneurship,* „Small Business Economics" 1, 1988, s. 39-49.

Przedstawione powyżej koncepcje oparte na gruncie nauk ekonomicznych stanowią istotny fragment dorobku wiedzy na temat zjawiska przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy. Potwierdzają mnogość oraz złożoność, zbieżnych lub niejednokrotnie sprzecznych ze sobą interpretacji oraz ewolucję tych pojęć na przestrzeni lat. Omówione koncepcje nie stanowią całościowego zbioru badań w obszarze przedsiębiorczości, ale podejmują wiele ważnych kwestii niezbędnych do dalszych rozważań.

1.2 Istota i rodzaje przedsiębiorczości

Proces ewolucji zjawiska, kształtowania się powszechnie akceptowalnej definicji przedsiębiorczości rozpoczęty w XVIII wieku nie został jeszcze zakończony. Współcześnie, z niejednakowym powodzeniem oraz tempem przebiega w różnych systemach gospodarczych, w wielu narodach i społeczeństwach.

Pomimo iż ekonomiści, socjolodzy, psycholodzy oraz obserwatorzy biznesu od wielu dziesięcioleci poszukują odpowiedzi na pytania o to, czym jest przedsiębiorczość oraz kim są przedsiębiorcy, to nauka nie wypracowała jak dotąd, jednorodnej, przez wszystkich przyjętej definicji tego zjawiska[62].

Określając przedsiębiorczość dość ogólnie można powiedzieć, że wiąże się ona z postawą aktywności, z szukaniem dróg przeciwdziałania trudnościom oraz z poszukiwaniem nowych rozwiązań trudnych sytuacji zawodowych, życiowych i rodzinnych. To również chęć i zdolność do kreatywnego działania związanego z podejmowaniem ryzyka oraz gotowość i wola do podejmowania działań twórczych, z którymi wiąże się zazwyczaj osiąganie sukcesów i towarzyszące temu zadowolenie. W języku potocznym to również posiadanie ducha inicjatywy, obrotność, rzutkość i zaradność.

Przedsiębiorczym można być w każdej dziedzinie życia i w każdej sytuacji, wobec tego nie tylko w małym i dużym przedsiębiorstwie ale także w urzędzie, szkole, organizacji społecznej czy we własnym gospodarstwie domowym.[63] Potwierdzenie takiego stanowiska znajdujemy u wspomnianego wcześniej P. F. Druckera, który stwierdził – „przedsiębiorczość bynajmniej nie ogranicza się do sfery gospodarczej, chociaż z niej się wywodzi" i „że istnieją małe różnice między przedsiębiorczością występującą w różnych sferach. Przedsiębiorca w oświacie i przedsiębiorca w opiece zdrowotnej w dużym stopniu robią to samo, korzystają praktycznie z takich samych narzędzi i stykają się z podobnymi problemami, jak przedsiębiorca w firmie czy związku zawodowym."[64]

Współczesna literatura ekonomiczna bogata jest w interpretacje pojęcia przedsiębiorczości, charakterystyki przedsiębiorców oraz ich wpływu na mikro oraz

---

[62] Por. I. Bull, G.E. Willard, *Towards a theory of entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing" 8, 1993, s. 183 – 185; G. T. Lumpkin, G. G. Dess, *Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance*, „Academy of Managment Review" 21, 1996, s. 135 – 172; C. Mirjam van Praag, op. cit., s. 311 – 335.

[63] S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2006, s. 27.

[64] P. F. Drucker, op. cit., s. 36.

makrootoczenie. W artykule autorstwa Wennkers i Thurik[65] przedsiębiorczość określana jest jako wielopłaszczyznowe zjawisko, obejmujące swoim zasięgiem różne agregaty obserwacji – od podmiotów indywidualnych, poprzez firmy, regiony, przemysł oraz narody. Zasadniczo jednak, przedsiębiorczość to określone zachowanie jednostki, które z jednej strony wymaga od niej przedsiębiorczych zdolności i umiejętności, a z drugiej strony jej uczestnictwa w konkurencyjnym działaniu.

Przedsiębiorczość przejawia się w zdolności oraz gotowości jednostek (funkcjonujących na rynku samodzielnie, w grupach, w ramach bądź poza strukturami organizacji) do[66]:

- dostrzegania i kreowania nowych ekonomicznych możliwości (nowe produkty, nowe metody produkcji, nowe rozwiązania organizacyjne oraz nowe kombinacje produktów rynkowych);
- działania w warunkach niepewności, czyli wprowadzania tych innowacyjnych rozwiązań na rynek, podejmując wówczas decyzje odnośnie lokalizacji, formy, źródeł zasobów i instytucji.

Zdaniem autorów Asc i Audretsch[67] przedsiębiorczość dostrzegalna jest we wszystkich nowych i dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstwach, bez względu na ich wielkość czy profil działalności. Z niepowodzeniem zaś można doszukiwać się jej w starych, wymagających zmian restrukturyzacyjnych firmach.

Syntetyczne ujęcie, odwołujące się do głównych motywów podkreślanych w pierwotnych rozważaniach (ryzyko, niepewność, innowacje, postrzeganie i zmiana) proponują R. F. Hébert i A. N. Link[68]. Ich zdaniem, przedsiębiorca to osoba, która specjalizuje się w ponoszeniu odpowiedzialności za podejmowanie trudnych decyzji związanych z lokalizacją, formą i zastosowaniem dóbr, źródeł zasobów i instytucji. Przedsiębiorczość natomiast to działanie w obszarze koordynacji, posiadania, arbitrażu, spekulacji, innowacji oraz poszukiwania źródeł zasobów w systemie rynkowym.

W raporcie pt. „Fostering entrepreneurship"[69] opracowanym przez OECD przedsiębiorczość definiowana jest jako dynamiczny, kreujący bogactwo proces, który polega na dostrzeganiu i wykorzystywaniu okazji rynkowych przez przedsiębiorców.

---

[65] S. Wennkers, R. Thurik, *Linking entrepreneurship and economic growth*, „Small Business Economics" 13, 1999, s. 27 – 55.
[66] Tamże, s. 46 – 47.
[67] Z. J. Acs, D. B. Audretch, *Introduction to the handbook of entrepreneurship research*, [w:] Z. J. Acs, D. B. Audretch (red.), *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction*, Kluwer Academic Publishers, Boston 2003, s. 6.
[68] R. F. Hébert, A. N. Link, op. cit., s. 47.
[69] OECD, *Fostering entrepreneurship*, Paryż 1998, s. 11.

To podstawa prawidłowego funkcjonowania gospodarki rynkowej. Przedsiębiorcy określeni są tymczasem jako agenci, napędzający społeczeństwo oraz dokonujący zmian gospodarczych, poprzez rozpowszechnianie i wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań. Przedsiębiorczość jest tu zatem utożsamiana z przekraczaniem granic oraz podejmowaniem ryzyka w działalności gospodarczej przez przedsiębiorców. Ich przedsiębiorcza aktywność jest źródłem doskonalenia dostarczanych dóbr i usług na rynek.

W literaturze polskojęzycznej przedsiębiorczość niejednokrotnie traktowana jest również jako zespół cech opisujących wyjątkowy sposób postępowania zespołów ludzkich, instytucji, całej gospodarki, bądź też jako akt tworzenia i budowania czegoś nowego – organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka[70]. W kontekście przedsiębiorczości jako sposobu tworzenia i budowania czegoś nowego, podkreśla się takie cechy jak umiejętność wykorzystywania pomysłów i zasobów, które są niedostrzegalne dla innych[71].

Potwierdzenie takiego stanowiska rozumienia przedsiębiorczości, jako rodzaju aktywności wyrażającej się w zdolnościach jednostki do inicjowania i podejmowania nowych działań, znajdujemy u A. Sowińskiej, która stwierdza, „że przedsiębiorczość wiąże się z procesami kreowania wartości, zakładania i rozwijania nowej, przynoszącej zysk działalności, tworzenia nowego produktu lub usługi oraz zamierzonego tworzenia wartości organizacji przez jej uczestników, kreowania czegoś nowego poprzez poświęcanie temu niezbędnej ilości czasu i starań, akceptowania towarzyszącego temu ryzyka finansowego, psychologicznego oraz społecznego, a także otrzymywania będących rezultatem tych działań nagród w postaci finansowej i osobistej satysfakcji."[72]

Zdaniem T. Kraśnickiej[73] w naszej obecnej tradycji językowej i kulturowej pojęcie przedsiębiorczości funkcjonuje w co najmniej trzech znaczeniach: jako cecha pewnej grupy ludzi, jako określony rodzaj działania (zachowania), działalności czy aktywności jednostki lub grupy ludzi oraz jako zjawisko społeczno – gospodarcze.

---

[70] Zob. R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, przekł. M. Rusiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 730-731.
[71] Zob. E. Otoliński, *Istota i kreowanie przedsiębiorczości*, „Przegląd Organizacji" nr 9,1996.
[72] A. Sowińska, *Wybrane zagadnienia z psychologii ekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2003, s. 128.
[73] T. Kraśnicka, *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002, s. 74.

Uwzględniając złożoną naturę zjawiska przedsiębiorczości B. Piasecki[74], sklasyfikował spotykane w literaturze definicje przedsiębiorcy i przedsiębiorczości w trzy podstawowe kategorie:

a) definicje stanowiące „funkcjonalne" spojrzenie na przedsiębiorczość, odwołujące się do ekonomicznych funkcji działań przedsiębiorczych w gospodarce; to spojrzenie na przedsiębiorczość było historycznie pierwsze, a jego prekursorami byli tacy powszechnie znani ekonomiści, jak Richard Cantillon, Jean Baptiste Say, Joseph Schumpeter;
b) definicje odwołujące się do cech osobowych określonych jednostek i personalnej charakterystyki przedsiębiorcy; ta grupa definicji kładzie szczególny nacisk na psychologiczne (potrzeba osiągnięć, kreatywność, skłonność do ryzyka itp.) i socjologiczne (np. uwarunkowania środowiskowe i rodzinne, okres dzieciństwa, rodzaj i przebieg edukacji) źródła przedsiębiorczości;
c) definicje traktujące przedsiębiorczość jako rodzaj menedżerskiego zachowania (podejścia) będącego istotą behawiorystycznej teorii przedsiębiorczości. Ta grupa definicji traktuje przedsiębiorczość jako specyficzny sposób zarządzania.

Na przestrzeni wieków, autorzy zwracali uwagę na różnorodne aspekty przedsiębiorczości, zgodnie jednak uznając, że jest zjawisko wyjątkowe, które można traktować jako postawę, jako zachowanie, jako proces[75], a nawet jako styl zarządzania[76]. Wszystkie sposoby rozumienia zjawiska są ze sobą ściśle związane, uzupełniają się i wzajemnie przeplatają.

Jako postawa przedsiębiorczość jest cechą jednostek ludzkich, wyrażającą się w twórczym i aktywnym dążeniu jednostki do ulepszania istniejących stanów rzeczy oraz

---

[74] Zdaniem autora, współczesna nauka coraz większa uwagę przywiązuje do przedsiębiorczych zachowań, zarówno osób indywidualnych jak i całych zespołów, działających w ramach różnych organizmów gospodarczych oraz instytucji społecznych i politycznych. Zakres rozumienia zjawiska jest rozszerzany, wprowadzane są nowe, zbliżone pojęcia, takie jak np. **intraprzedsiębiorca**, który jest „korporacyjnym" odpowiednikiem niezależnego właściciela-menedżera, traktowanego jako synonim przedsiębiorcy w mniejszych firmach.

[75] Por. E. Grzegorzewska – Mischka, *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2010, s. 17-18 oraz T. Piecuch, op. cit., s. 37.

[76] W interesującej rozprawie pt. *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej* (Katowice 2002, s. 67) T. Kraśnicka, przedstawia różnorodne sposoby postrzegania przedsiębiorczości w literaturze światowej. Autorka wymienia następujące sposoby postrzegania zjawiska przedsiębiorczości jako procesu: tworzenia bogactwa, tworzenia przedsiębiorstwa, kreowania innowacji, wprowadzania zmian, kreowania nowych miejsc pracy, kreowania nowych wartości, kreowania wzrostu przedsiębiorstwa (ale także wzrostu gospodarczego), wykorzystywanie nadarzających się okazji.

w gotowości do podejmowania nowych działań lub rozszerzania dotychczasowych i dążenia do osiągania złożonych korzyści materialnych.[77] Postawa wyraża nastawienie oraz stosunek człowieka wobec siebie i otaczającego go świata oraz preferowany sposób myślenia danej jednostki. Przedsiębiorczość jako postawa jest określonym sposobem postępowania jednostki ludzkiej, która musi mieć predyspozycje i określone cechy, takie jak:[78]

a) skłonność do podejmowania ryzyka[79],
b) zdolność obserwacji środowiska i dostrzegania rzeczy wymagających zmiany,
c) umiejętność wykorzystania każdej okazji do twórczego działania,
d) niespokojny i poszukiwawczy umysł,
e) odpowiedzialność oraz zdecydowanie w postępowaniu z innymi,
f) gotowość do przyswajania nowej wiedzy,
g) umiejętność kontaktów z otoczeniem.

Rozpatrywanie postawy przedsiębiorczej w kategoriach indywidualnych to wskazanie cech poszczególnych jednostek, takich jak: zdolność abstrakcyjnego myślenia, wysoka motywacja, potrzeba osiągnięć i dominacji. Odpowiednio ukształtowane postawy można uznać za wyjątkowe, pierwotne źródło przedsiębiorczości oraz jako fundament, na którym przedsiębiorczość powstaje i się rozwija.

Przedsiębiorcze zachowania bardzo ściśle związane są z przedsiębiorczymi postawami, które wpływają na nie i je warunkują. Jako zachowanie, przedsiębiorczość jest specyficznym rodzajem aktywności człowieka oraz umiejętnością dostrzegania i wykorzystania pomysłów, nadarzających się okazji bagatelizowanych przez innych. Taki sposób rozumienia przedsiębiorczości widoczny był już w rozważaniach R. Cantillona, który wiązał przedsiębiorczość z wyjątkowym zachowaniem się kupców. W podobny sposób upatrywał istotę przedsiębiorczości J. B. Say, dla którego przejawiała

---

[77] A. P. Wiatrak, *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2003, s. 26.

[78] F. Kapusta, *Przedsiębiorczość, teoria i praktyka*, Wydawnictwo Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości, Poznań 2005, s. 19.

[79] Interesujące jest w tym kontekście wydają się rozważania T. Zaleśkiewicza. Autor stwierdza, że podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej sprawia, że człowiek wciąż musi radzić sobie z niepewnością. Nie oznacza to jednak, wbrew powszechnym oczekiwaniom, że są systematyczne i jednoznaczne dowody świadczące o tym, iż osoby przedsiębiorcze są bardziej skłonne do podejmowania ryzyka niż inni ludzie. (T. Zaleśkiewicz, *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka*, [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2004, s. 324).

się ona w takim zachowaniu przedsiębiorcy, który przenosi zasoby ekonomiczne z obszaru o niższej wydajności do obszaru o wyższej wydajności i uzysku, zwiększając tym samym wytwarzanie i uzyskując wyższy zysk. Również P. F. Drucker, definiował przedsiębiorczość jako specyficzne zachowanie, którego podstawą są raczej koncepcja i teoria niż intuicja.[80]

Przedsiębiorczość jako proces polega na uruchomieniu i rozwijaniu jednostek przedsiębiorczej działalności gospodarczej. Przedsiębiorczość nie jest pojedynczym aktem działania, ale rozbudowanym procesem, w wyniku którego powołane zostaje do życia nowe przedsięwzięcie przybierające różne formy organizacyjne[81]. Istota działalności gospodarczej, sprowadza się zatem do angażowania obecnego aparatu wytwórczego w przyszłe oczekiwania, co z jednej strony niesie za sobą ryzyko i niepewność, a z drugiej pozwala uwolnić inicjatywę i nowe atrybuty przedsiębiorczości.

Istotą przedsiębiorczości zdaniem F. Kapusty[82] jest takie połączenie i skierowanie do biznesu prowadzonego warunkach ryzyka i niepewności czynników wytwórczych, które przyniosą zysk osobie (lub grupie osób) pełniącej funkcję przedsiębiorcy. Przedsiębiorczość obok pracy, ziemi i kapitału stanowi zatem czwarty czynnik wytwórczy w biznesie.

W definicji sformułowanej przez P. F. Druckera[83], przedsiębiorczość traktowana jest jako sposób zachowania się przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa. To określone zachowanie przez które rozumie się zdolność i gotowość do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy nowych problemów, przy świadomości związanego z tym ogromnego ryzyka. To również umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i okazji w otoczeniu oraz elastycznego przystosowywania się do zmieniających się warunków.

„Rdzeń większości definicji przedsiębiorczości stanowi osoba przedsiębiorcy wraz z jego cechami, (innowacyjność, wyjątkowość, kreatywność, skłonność do podejmowania ryzyka) oraz procesy (przedsiębiorczości, tworzenia organizacji, kreowania wartości, innowacyjności), przy czym należy zaznaczyć, iż innowacyjność jest zarówno cechą, jak i przyjmuje charakter procesu."[84]

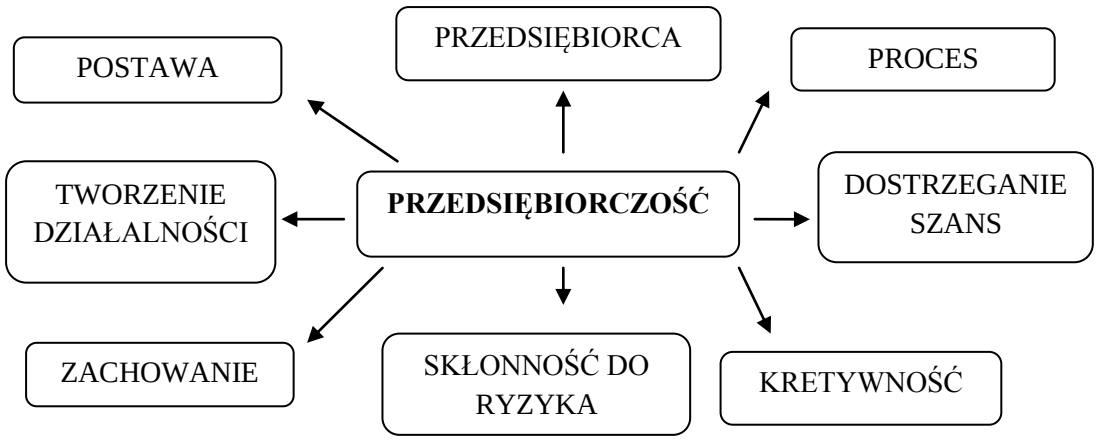
---

[80] P. F. Drucker, op. cit., s. 35.
[81] T. Kraśnicka, op. cit., s. 95.
[82] F. Kapusta, op. cit., s. 18.
[83] P. F. Drucker, op. cit., s. 34-37.
[84] M. Bratnicki, J. Strużyna (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2001, s. 38.

Syntetyczne ujęcie przedsiębiorczości, uwzględniające jego wieloaspektowość oraz różnorodność interpretacji zostało przedstawione na schemacie poniżej.

Rysunek 2

Syntetyczne ujęcie istoty przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne.

Odwołując się myślami do wyrażonych do tej pory poglądów, można stwierdzić, że przedsiębiorczość wiąże się z różnymi obiektami, czyli zazwyczaj z pojedynczą osobą, z przedsiębiorstwem lub organizacją, z sektorem MŚP lub z dużą zbiorowością ludzi (dany region lub naród).[85]

W przypadku odnoszenia przymiotnika „przedsiębiorczy" i rzeczownika „przedsiębiorczość" w stosunku do pojedynczej osoby, możemy wyróżnić tzw. przedsiębiorczość indywidualną, która zawsze oznaczą postawę twórczą i kreatywną. Jeżeli wyróżnimy przedsiębiorczość charakteryzującą całe przedsiębiorstwo lub inną instytucję, to wówczas możemy mówić o tzw. przedsiębiorczości zbiorowej. Przedsiębiorczość wyraża się zatem we wszystkich dziedzinach działalności przedsiębiorstwa, gdyż zarówno kierownictwo przedsiębiorstwa, jak i większość jego pracowników posiada cechy przedsiębiorcze. Cechy uznawane za przedsiębiorcze pozytywnie wpływają na działalność przedsiębiorstwa – determinują realizację jego misji i osiąganie wyznaczonych celów.

[85] S. Sudoł, *Przedsiębiorczość – jej pojmowanie, typy i czynniki ją kształtujące*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – różnorodność i jedność*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2008, s. 30-31.

Postrzeganie przedsiębiorczości w szerokim ujęciu, to zdaniem S. Sudoła tzw. przedsiębiorczość makroekonomiczna[86], rozumiana jako całokształt warunków i okoliczności ekonomicznych, społecznych, politycznych, prawnych, kulturowych oraz osobowościowych w danym kraju, które sprzyjają postawom przedsiębiorczym społeczeństwa.

L. H. Haber biorąc pod uwagę takie czynniki jak: ryzyko, tempo zmian, czas oraz cechy osobowościowe przedsiębiorcy, w swoich rozważaniach wyodrębnił przedsiębiorczość żywiołową, ewolucyjną, etyczną i systemową[87]. Przedsiębiorczość żywiołowa charakteryzuje się wysokim stopniem ryzyka oraz silną potrzebą osiągnięcia sukcesu, kapitału bądź zysku przez jednostki lub niewielkie grupy. Forma ta niejednokrotnie prowadzi do działań na pograniczu prawa oraz wykorzystywania luk w przepisach prawnych – np. zakładanie fikcyjnych firm, praca „na czarno" czy działalność „w szarej strefie". Działania te przeważnie charakteryzują się dużą pomysłowością i innowacyjnością.

Przedsiębiorczość ewolucyjna cechuje się wieloetapowością w dochodzeniu do celu, poprzez stałą profesjonalizację własnych umiejętności zawodowych, inicjowanie nowej działalności gospodarczej bądź modernizację dotychczasowej. Ten model przedsiębiorczości charakterystyczny jest dla małych przedsiębiorstw rodzinnych.

Przedsiębiorczość etyczna jest rezultatem aprobowanego i zintegrowanego systemu religijnego, filozoficznego lub kulturowego. Odbywa się zgodnie z obowiązującymi systemami wartości, normami zachowań oraz rzetelną i uczciwą pracą. Zachowania przedsiębiorcze w tym modelu charakteryzują się rozwagą, wyrzeczeniem, uczciwością w życiu codziennym oraz lojalnością w stosunku do partnerów.

Przedsiębiorczość systemowa to typ charakterystyczny dla rozwiniętej gospodarki rynkowej, w której państwo stwarza warunki do rozwoju przedsiębiorczości, pełniąc funkcję promotora przedsiębiorczości w stosunku do swoich obywateli, propagując jej rozwój.

Wyodrębniona i zinterpretowana przez J. Lichtarskiego przedsiębiorczość niezależna jest wynikiem działalności przedsiębiorcy i doprowadza do założenia nowego przedsiębiorstwa[88]. Ten typ przedsiębiorczości przypisywany jest osobom działającym niezależnie od funkcjonujących już na rynku przedsiębiorstw bądź

---

[86] S. Sudoł, op. cit. (2008), s. 38.
[87] L. H. Haber, *Zachowania przedsiębiorcze – próba typologii*, „Przegląd Organizacji" 1996, nr 5.
[88] J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 63-65.

organizacji. Zdaniem autora przedsiębiorczość niezależną można sklasyfikować według różnych kryteriów, takich jak liczba osób tworzących nową firmę, ich doświadczenie oraz stopień innowacyjności pomysłu[89]. Autor, w pojmowaniu przedsiębiorczości wyróżnił również tzw. przedsiębiorczość korporacyjną[90], która jest procesem, w wyniku którego osoba bądź grupa ludzi w powiązaniu z istniejąca organizacją, powołuje do życia nową jednostkę organizacyjną bądź wdraża innowację w tej organizacji. Lichtarski podkreśla, że przedsiębiorczość korporacyjna obejmuje trzy typy zjawisk[91], które mogą być ze sobą ściśle powiązane.

Koncepcja przedsiębiorczości intelektualnej, której wybitnym polskim przedstawicielem jest S. Kwiatkowski[92], podkreśla znaczenie wiedzy i posiadanych przez przedsiębiorcę umiejętności w działalności przedsiębiorczej. Wiedza przedsiębiorcy, znajomość języków obcych oraz obcych kultur, pozwalają przedsiębiorcy dostrzegać i wykorzystywać pojawiające się w otoczeniu szanse i możliwości, których inni nie zauważają bądź nie potrafią ich wykorzystywać. To właśnie wiedza, kwalifikacje i umiejętności są ważnym, strategicznym zasobem oraz podstawą sukcesu małych i średnich firm. E. Otoliński podkreśla, że „jeśli brak tego fundamentu, runąć może w gruzy optymistyczny zamysł powodzenia."[93]

Przedsiębiorczość jako pojęcie związane z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, rozumiana jest jako zakładanie i prowadzenie małych i średnich przedsiębiorstw, które są efektem zachowań przedsiębiorczych. Utożsamianie jednak pojęcia przedsiębiorczości jedynie z małymi i średnimi przedsiębiorstwami jest bezpodstawnym zawężeniem, gdyż „pojęcie przedsiębiorczości nie jest równoznaczne z małymi przedsiębiorstwami"[94]. Przedsiębiorczość nie powinna być zawężana wyłącznie do działalności związanej z powoływaniem do życia lub prowadzeniem małego przedsiębiorstwa przed podmioty indywidualne, gdyż duch przedsiębiorczości

---

[89] Autor stwierdza, że liczba osób tworzących firmę, wskazuje czy mamy do czynienia z przedsiębiorczością indywidualną czy zbiorową. Stopień innowacyjności pomysłu leżącego u podstaw firmy pozwala na wyodrębnienie firmy, która powstaje na bazie nowego i twórczego pomysłu oraz takiego przedsiębiorstwa, które opiera się na sprawdzonym i znanym przedmiocie oraz znanym sposobie działania. Doświadczenie umożliwia wyróżnienie przedsiębiorców nowicjuszy oraz tzw. przedsiębiorców wielokrotnych, którzy dotychczas prowadzili bądź nadal prowadzą inne firmy.

[90] Zdaniem T. Piecuch, przedsiębiorczość korporacyjna (wewnętrzna, intraprzedsiębiorczość) to promowanie zachowań przedsiębiorczych oraz tworzenie pozytywnego przedsiębiorczego klimatu w dużych i bardzo dużych przedsiębiorstwach. (T. Piecuch, op. cit., s. 47-48).

[91] Te trzy elementy składowe przedsiębiorczości korporacyjnej to: (1) tworzenie nowych jednostek gospodarczych w ramach istniejącej korporacji, (2) transformacja istniejącej organizacji poprzez odnowę lub przekształcenie kluczowych idei, które stanowiły fundament organizacji oraz (3) innowacje.

[92] S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

[93] E. Otoliński, op. cit.

[94] S. Wennkers, R. Thurik, op. cit., s. 47.

charakterystyczny jest również dla dużych przedsiębiorstw, w których przedsiębiorcy („*intrapreneurs*", „*corporate entrepreneurs*") także podejmują przedsiębiorczą aktywność. Niemniej jednak, jak podkreślają Lumpkin i Dess, małe firmy stanowią ponadprzeciętny nośnik w ramach którego przedsiębiorcze jednostki mogą realizować i rozwijać swoje ambicje, przy pełnym poczuciu kontroli i odpowiedzialności.[95]

Przedsiębiorczość, jak podkreśla A. Pirich[96], to nie stałe zjawisko, ale proces, który związany jest z realizacją nie tylko funkcji ekonomicznych. Takie postrzeganie przedsiębiorczości to interpretacja akceptowana zarówno na gruncie nauk ekonomicznych, psychologicznych jak i socjologicznych. Tak definiowana przedsiębiorczość wiąże się ze zmianą (nie zawsze pozytywną, nawet jeśli jest to schumpetrowska „twórcza destrukcja) oraz wyborem.[97]

Zakres badań w obszarze przedsiębiorczości ewoluuje i zdaniem autorów artykułu pt. „*The evolving domain of entreprenurship research"*[98] współcześnie odnosi się przede wszystkim do ekonomicznych funkcji realizowanych przez jednostki lub przedsiębiorców w zakresie dostrzegania i kreowania przez nich nowych możliwości i wprowadzania ich na rynek. To zazwyczaj decyzje związane z wyborem lokalizacji, planem produkcji, poszukiwaniem źródeł zasobów, instytucji oraz systemu wynagrodzeń. Przedsiębiorcza aktywność oraz przedsięwzięcia determinowane przez społeczno – gospodarcze otoczenie przyczyniając się do wzrostu gospodarczego oraz poprawy dobrobytu społecznego.

Utożsamianie przedsiębiorczości z przedsiębiorcą, tzn. osobą, która wykorzystując odpowiednie cechy, podejmuje ryzyko, inicjuje działania i jest kreatorem działalności gospodarczej – uznaje się obecnie za ujęcie klasyczne. Podejmowanie działalności gospodarczej i jej efektywne prowadzenie w warunkach ryzyka i konkurencji, stanowi nieodłączną cechę gospodarujących społeczeństw i będzie przedmiotem dalszych rozważań w niniejszym opracowaniu.

---

[95] G. T. Lumpkin, G. G. Dess, op. cit., s. 138.
[96] A. Pirich, *An interface between entrepreneurship and innovation – New Zealand SMEs perspective*, Paper prepereded for DRUID Nelson & Winter Conference, Aalborg 2001, s. 14-15.
[97] Szerzej: A. Morrison, *An introduction to entrepreneurship* [w:] A. Morrison (red.), *Entrepreneurship. An International Perspective*, Butterworth – Heinemann, Oxford 1998.
[98] B. Carlsson, P. Braunerhjelm, M. McKelvey, C. Olofsson, L. Persson, H. Ylinenpää, op.cit., s. 913-914.

1.3 Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość to złożona i wielowymiarowa kategoria, której istotą jest określona postawa i styl życia człowieka, a bodźce do pozytywnych zachowań przedsiębiorczych mogą tkwić zarówno w otoczeniu człowieka, jakim i w nim samym. Poznanie źródeł zachowań przedsiębiorczych jest obecnie szczególnie istotne ze względu na złożoność teoretyczną przedsiębiorczości oraz jej rolę we współczesnej gospodarce rynkowej.

Przegląd interpretacji przedsiębiorczości w ujęciu historycznym, potwierdza, że przedsiębiorczość to zjawisko, które nieustannie rozkwita, ewoluuje oraz rozwija się nierównomiernie na poziomie poszczególnych społeczeństw oraz gospodarek. Obserwacja jego ekspansji na przestrzeni lat, pozwala na sformułowanie stwierdzenia, że w pewnych okresach dochodziło do natężenia (tzw. „wybuchu") analizowanego zjawiska, w postaci wzrostu aktywności gospodarczej o charakterze masowym, a w innych okresach wyraźnie tego brakowało, a przedsiębiorczość była tłamszona[99].

W Polsce warunki do rozwoju przedsiębiorczości pojawiły się wraz z tworzeniem się systemu gospodarki rynkowej, która zastąpiła system gospodarki nakazowo – rozdzielczej, ograniczającej swobodę wolności i gospodarowania. Wówczas pojęcie działalności gospodarczej, a szczególnie jej sens, nabrało nowego znaczenia.

Począwszy od 1989r., czyli wraz z wejściem w życie ustawy z dnia 23 grudnia 1988r. o działalności gospodarczej[100], pojawiły się w kraju pierwsze możliwości uzewnętrznienia przez Polaków ich aktywności gospodarczej[101]. Wówczas takie cechy jak kreatywność, zaradność, pomysłowość, czyli to, co rozumiemy dzisiaj pod pojęciem

---

[99] „W historii społeczeństw są okresy, w których przedsiębiorczość wybucha jak płomień, jedne innowacje powodują inne, otwiera się pole działania dla wielu i wszyscy, którzy podejmują ryzyko, mogą polepszyć swój byt, jedni bardziej, drudzy mniej. Czyjś zysk przestaje być postrzegany jako strata kogoś innego. Ponieważ aktywność gospodarcza przybiera charakter masowy towarzyszą temu okresy szybkiego wzrostu gospodarczego i ogólnego bogacenia się. Mówimy wtedy, że społeczeństwo wytwarza kulturę przedsiębiorczą. […] Ale są także okresy historyczne i społeczeństwa, w których przez długi czas działa inercja, przedsiębiorczość jest tłamszona, przez tradycję, system polityczny, istnieją nawet zasoby ziemi czy wolne środki pieniężne, ale nie dochodzi do stworzenia kultury przedsiębiorczej." T. Gruszecki, op. cit., s. 90.

[100] Internetowy System Aktów Prawnych, http://isap.sejm.gov.pl/, Dz.U. 1988 nr 41 poz. 324.

[101] W owym czasie, głównym motywem podjęcia decyzji o utworzeniu własnej firmy była chęć uzyskania samodzielności – była to spontaniczna potrzeba demonstracji wolności i niezależności po latach politycznego zarządzania przedsiębiorstwami oraz politycznego obsadzania stanowisk pracy. Motywacja była tak silna, że w początkowym okresie rozwoju przedsiębiorczości powstawało 600 tys. przedsiębiorstw rocznie. T. Łuczka (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 30.

przedsiębiorczości, stały się bardzo pożądane, nie tylko w sferze działalności gospodarczej, ale we wszystkich dziedzinach życia człowieka.

Przedsiębiorczość, zdaniem autorów raportu „*Fostering entrepreneurship*”[102], jest rezultatem połączenia trzech wzajemnie wpływających na siebie wymiarów – sprzyjających warunków systemowych (instytucjonalnych), prawidłowo opracowanych a następnie realizowanych programów państwowych oraz obecnej w postawach społecznych – kulturze przedsiębiorczej.

Dyskusja nad determinantami przedsiębiorczości nie powinna być zawężana wyłącznie do jednej dyscypliny naukowej, gdyż jak już wcześniej wspominano, zjawisko przedsiębiorczości analizowane jest na różnych obszarach obserwacji. Badania socjologów skoncentrowane są wokół motywów oraz cech charakteru potencjalnych przedsiębiorców, socjologów zaś – w kręgu społecznego tła dla funkcjonujących przedsiębiorców (tzw. teoria marginalizacji). Badania ekonomistów skupione są wokół wpływu przedsiębiorczości na gospodarczy klimat, uwzględniający rzadkość, koszt alternatywny, produkcję oraz rozwój technologiczny jako rezultaty przedsiębiorczej aktywności. W ujęciu demograficznym, analizy w dużej mierze obejmują wpływ uwarunkowań populacyjnych na kształt i wymiar przedsiębiorczości.[103]

Uwarunkowania przedsiębiorczości mogą być również rozpatrywane w zależności od płaszczyzny ich pomiaru, co umożliwia wyróżnienie przedsiębiorczości na poziomie mikro, mezo i makro. Perspektywa mikro obejmuje analizę procesów decyzyjnych jednostek oraz motywów skłaniających te podmioty do pracy na własny rachunek. Dociekania na tym poziomie uwzględniają czynniki personalne, cechy psychologiczne jednostki, jej poziom edukacji i posiadanych umiejętności, aktywa finansowe, pochodzenie oraz dotychczasowe doświadczenie zawodowe. Badania uwarunkowań przedsiębiorczości na poziomie mezo dotyczą rynkowych determinant przedsiębiorczości, takich jak dostrzeganie i wykorzystywanie okazji rynkowych do wejścia na rynek i osiągnięcie zysku. Perspektywa makro gromadzi argumenty zebrane na płaszczyźnie mikro i mezo, koncentrując się na zmiennych środowiskowych

[102] OECD, op. cit., s. 12.
[103] I. Verheul, S. Wennekers, D. Audretsch, R. Thurik, *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture*, [w:] D. B. Audretsch, R. Thurik, I. Verheul, S. Wenneker (red.), *Entrepreneurship: determinants and policy in a european – u.s. comparison*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2002, s. 17 – 18.

(uwarunkowania techniczne, gospodarcze i kulturalne) oraz uregulowaniach państwowych.[104]

P. Nijkamp[105] podkreśla, że pomimo iż literatura nie wskazuje jednoznacznych czynników determinujących przedsiębiorcze zachowanie jednostki, to pozwala przynajmniej na wyróżnienie trzech grup uwarunkowań, stanowiących tło do rozważań na tej płaszczyźnie. Wśród tych czynników identyfikuje wewnętrzne motywacje jednostki, środowisko społeczne oraz uwarunkowania zewnętrzne w obszarze kultury (społecznej skłonności do przedsiębiorczości). Motywacje podmiotów indywidualnych wynikają z silnej potrzeby osiągnięć[106], umiejscowienia poczucia kontroli[107] oraz skłonności do podejmowania ryzyka. Środowisko społeczne w tym kontekście obejmuje cztery czynniki – (1) potrzebę zmian (przemieszczenia się) wynikającą z utraty pracy lub braku z niej satysfakcji, dyskryminacji w miejscu pracy lub społecznego niepokoju[108], (2) uosobienie (talent) do działania w celu własnego rozwoju i osiągnięcia niezależności, (3) wiarygodność (wierzytelność)[109] oraz (4) dostępność do źródeł zasobów. Uwarunkowania zewnętrzne w obszarze społecznej skłonności do przedsiębiorczości zdaniem autora obejmują czynniki kulturowe i polityczne[110] oraz zmiany technologiczne.

W interpretacji K. Safin[111] przedsiębiorczość jest wynikiem splotu różnorodnych czynników, uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, wzajemnie się przenikających, które mogą zarówno pobudzać, jak i ograniczać lub hamować rozwój przedsiębiorczości. Stąd, aby nastąpił rozwój procesu przedsiębiorczości, muszą zaistnieć określone czynniki (kompleks warunków) kreujące go.

Potwierdzenie takiego stanowiska znajdujemy również u T. Zaleśkiewicza[112], który stwierdza, że określone zachowanie człowieka zawsze jest skutkiem wpływu zarówno jego indywidualnych właściwości, jak i zewnętrznego otoczenia, w którym

---

[104] I. Verheul, S. Wennekers, D. Audretsch, R. Thurik, op. cit., s. 18.
[105] P. Nijkamp, *Entrepreneurship In a Modern Network Economy*, „Regional Studies" 37.4, 2003, s. 398 – 400.
[106] Szerzej na ten temat: D. C. McClelland, *The Achieving Society*, Free Press, New York 1961.
[107] Zob. A. Shapero, *The entreprenurial event*, [w:] C A. Kent, *The Environment for Entrepreneurship*, Lexington Books, Lexington 1984, s. 21- 40.
[108] M. Ndeon, *Migrants and Entrepreneurial Activities In Peripheral Indonesia*, Thesis Publisher, Amsterdam 2000.
[109] Czynnik szczególnie istotny na etapie motywacji do podjęcia działalności oraz osiągnięcia uznania w biznesowym środowisku.
[110] W. J. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, „Journal of Political Economy" 98(5), 1990, s. 893 – 921.
[111] K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 21.
[112] T. Zaleśkiewicz, op. cit., s. 309.

funkcjonuje. Nawet osoba silnie zmotywowana do działania oraz posiadająca niezbędną wiedzę, do tego, by stać się przedsiębiorcą, nic nie osiągnie, jeżeli otoczenie, w którym funkcjonuje, jest niesprzyjające (np. niestabilny system prawa bądź skrajnie wysokie podatki).

J. Moczydłowska oraz I. Pacewicz[113] w swoich badaniach jako uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości wyróżniły: czynniki wrodzone i uwarunkowania środowiskowe (czynniki wewnętrzne) oraz zewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorczości w skali makro i mikro. Pierwsza grupa to elementy uwarunkowanie genetycznie (temperament, inteligencja), które mogą się rozwijać przede wszystkim w środowisku, które sprzyja temu rozwojowi[114]. To wszelkie aspekty związane z przedsiębiorcą, o znaczeniu fundamentalnym, będące nieodłącznymi składnikami jego osobowości. W skład uwarunkowań zewnętrznych wchodzą zarówno czynniki mikro (poziom rozwoju ekonomicznego regionu, dochody ludności, stan lokalnej infrastruktury – komunikacyjnej i edukacyjnej, walory ekologiczne regionu, tradycje samorządności oraz aktywność społeczności lokalnych), jak i makro: rozwiązania prawne, polityka prywatyzacyjna, polityka kredytowa, system podatkowy, stan techniki, otwartość społeczeństwa na zmiany, warunki ekonomiczne oraz kultura narodowa.

Ponadto, przedsiębiorczość determinowana jest przez tzw. otoczenie bliższe (konkurencyjne) oraz dalsze (makrootoczenie), które obejmuje zespół warunków funkcjonowania w określonym miejscu, obszarze, kraju, strefie geograficznej, układzie politycznym oraz prawnym. Tworzą je określone czynniki polityczne, ekonomiczne, prawne, demograficzne, społeczne, technologiczne, międzynarodowe, wpływając na każdy podmiot obecny na rynku[115].

S. Sudoł[116] stwierdza natomiast, że ujawnienie się cechy przedsiębiorczości, i to o dużej intensywności, zależy od wielu czynników, a przede wszystkim od:

---

[113] J. Moczydłowska, I. Pacewicz, *Przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Oświatowe FOSZE, Rzeszów 2007, s. 29 – 36.

[114] Autorki silnie podkreślają rolę rodziny w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych – to miejsce socjalizacji człowieka, gdzie przekazywane są normy kulturowe, społeczne i moralne. Rozwojowi przedsiębiorczości sprzyjają wzorce zachowań rodziny oraz systemy wychowania stymulujące rozwój potrzeb poznawczych dziecka – kształtujące i wzmacniające takie cechy jak, pracowitość, odpowiedzialność, uczciwość, poszanowanie godności innych oraz odpowiednia samoocena. Szczególną uwagę zwracają również na tworzeniu klimatu rodziny sprzyjającego budowaniu wewnętrznego umiejscowienia poczucia kontroli – przekonania, że doświadczenia życiowe człowieka są w głównej mierze rezultatem jego własnych zachowań i cech osobowości. Obok domu rodzinnego wskazują również szkołę, jako środowisko, w którym może i powinno odbywać się kształtowanie postaw przedsiębiorczych. J. Moczydłowska, I. Pacewicz, op. cit., s. 29 – 30.

[115] E. Grzegorzewska – Mischka (2010), op. cit., s. 135.

[116] S. Sudoł, op. cit. (2006), s. 29-30.

a) systemu ekonomicznego kraju (system gospodarki centralnie planowanej hamuje przedsiębiorczość, zaś system gospodarki rynkowej sprzyja jej rozwojowi i pobudza przedsiębiorczość ludzi) – do powstania wysokiej przedsiębiorczości konieczny jest szeroki zakres swobód politycznych i gospodarczych, gospodarki otwartej oraz dobrze chronionej własności prywatnej;

b) ekonomiczno – społecznej polityki państwa, wyrażającej się w prawnych państwowych, samorządowych i innych regulacjach, tworzących ramy ładu gospodarczo – społecznego dla obywateli, przedsiębiorstw i innych instytucji (mnogość regulacji prawnych ujemnie wpływa na przedsiębiorczość) oraz ustanawiające określone instrumenty ekonomicznego oddziaływania na życie społeczne i gospodarcze (takie jak np. stopy procentowe, podatki, kursy walut czy system celny);

c) występowania w kraju wielu instytucji, tworzących tzw. infrastrukturą rynkową (biznesową), do której zaliczamy banki, giełdy, firmy ubezpieczeniowe oraz sprawność ich funkcjonowania;

d) systemu zarządzania przedsiębiorstwem i jego sprawności oraz systemu stosunków społecznych, które w nim panują (np. stosowane systemy motywacyjne, umożliwiające przy wzroście wydajności pracy uzyskiwanie korzyści materialnych);

e) osobistych predyspozycji ludzi i ich wieku;

f) wykształcenia pracowników;

g) uwarunkowań kulturowych.

W literaturze przedmiotu z zakresu przedsiębiorczości, spotkać można szereg odmiennych podejść, metod wyodrębniania i postrzegania uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości. Wszystkie one koncentrują się jednak wokół założenia, zgodnie z którym, uwarunkowania te można podzielić na wewnętrzne (tzw. osobowościowe lub podmiotowe) stanowiące źródło kreowania postaw przedsiębiorczych oraz zewnętrzne (ekonomiczne, prawne, społeczno – kulturowe i lokalne) stanowiące instrument realizacji i rozwoju tych postaw.

Uwarunkowania wewnętrzne kreujące przedsiębiorczość stanowią ogół czynników podmiotowych. Zwracają uwagę na osobę przedsiębiorcy, na jego możliwości oraz predyspozycje do przejawiania (bądź nie) przedsiębiorczej inicjatywy.

Ponadto, uwarunkowania wewnętrzne są tym, co stanowi o stopniu przystosowania się do zmieniającej się sytuacji, którą wyrażają uwarunkowania zewnętrzne[117].

Uwarunkowania podmiotowe skoncentrowane wokół cech indywidualnych oraz osobowych jednostki mają kluczowe znaczenie wśród czynników warunkujących powodzenie inicjowanych przez nią przedsięwzięć. Wśród tych czynników na szczególną uwagę zasługują: inicjatywa, kreatywność, wyobraźnia, sprawność intelektualna, motywacja, zdolność do uczenia się, poziom aspiracji, skłonność do ryzyka oraz tolerancja niepewności, światopogląd, wiedza ogólna i zawodowa, elastyczne działanie i myślenie, umiejętne rozwiązywanie problemów, potrzeba osiągnięć, konsekwencja w realizacji celów oraz system wartości.

Uwarunkowania wewnętrzne jednostki, wyznaczane przez czynniki psychologiczne i osobowe przedsiębiorcy, mają znaczenie fundamentalne gdyż w istotny sposób warunkują powodzenie inicjowanych przedsięwzięć gospodarczych i stanowią niezmiernie ważny obszar kształtujący działanie przedsiębiorcze.

Warto w tym miejscu zwrócić również uwagę na tzw. „uniwersalne" źródła wewnętrznej przedsiębiorczości. Wśród nich wyróżniamy następujące cechy psychologiczne, które determinują zachowania przedsiębiorcze jednostki[118]:

a) motywacja (potrzeba) osiągnięć – jest cechą, która odzwierciedla dążenia jednostki do ciągłego poprawiania jakości własnego działania (wykonania); ludzie z silną potrzebą osiągnięć, wyznaczają sobie ambitne (ale realne) cele, przejawiają wzmożoną chęć do podejmowania ryzyka oraz skłonność do myślenia w długiej perspektywie czasowej, czyli do planowania strategicznego;
b) umiejscowienie poczucia kontroli – teoria umiejscowienia kontroli opiera się na założeniu, że człowiek postrzega źródło swoich sukcesów i porażek albo w samym sobie (np. dzięki swojej pracy bądź posiadanym umiejętnościom), albo w czynnikach zewnętrznych, niezależnych od niego (np. ogólna sytuacja ekonomiczna); w pierwszym przypadku mamy do czynienia z wewnętrznym umiejscowieniu poczucia kontroli, a w drugi zaś – człowieka cechuje zewnętrzne umiejscowienie kontroli.

[117] K. Jaremczuk, K. Jędralska, *Uwarunkowania zachowań przedsiębiorczych*, „Przegląd Organizacji" nr 9, 1992.
[118] T. Zaleśkiewicz, op. cit., s. 310-312.

Trafne wydaje się więc stwierdzenie, że właśnie ze względu na wewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorczości należy mówić o predyspozycjach, a nie o wrodzonych cechach, które wpływają na zachowania przedsiębiorcze.

Również P.F. Drucker, w swojej interpretacji stwierdził, że przedsiębiorczość jest cechą danej osoby oraz sposobem zachowania, nie jest zaś cechą osobowości. Jego zdaniem, można zatem nauczyć się być przedsiębiorcą i działać przedsiębiorczo[119].

Zdaniem T. Kraśnickiej[120] zakres i kierunek wpływu uwarunkowań wewnętrznych na efekty przedsiębiorcze zawiera się w następujących tezach:

a) działanie przedsiębiorcze jest efektem określonej konfiguracji czynników psychologicznych i osobowych, których zakumulowany wpływ leży u podstaw decyzji i działań przedsiębiorczych;
b) efekt kumulacji wpływu tak licznego zbioru czynników psychologicznych i osobowych sprawia, że osiągnięcie go jest możliwe przy bardzo różnorodnych ich kombinacjach;
c) analizowane zmienne psychologiczne, których nośnikiem jest osobowość człowieka, są tylko w części uwarunkowane genetycznie; brak jest dowodów na istnienie tzw. „osobowości przedsiębiorczej", bowiem zmienne te można w istotny sposób kształtować w procesie wychowania, socjalizacji i kształcenia, jakim podlegają wszyscy członkowie społeczeństwa.

Podkreślenie tak ważnej roli uwarunkowań wewnętrznych rozwoju przedsiębiorczości, nie umniejsza roli uwarunkowań zewnętrznych, które dzięki odpowiednim instrumentom, będą kształtować pozytywne warunki do rozwoju przedsiębiorczości.

Do uwarunkowań zewnętrznych kreujących przedsiębiorczość zaliczamy ogół czynników przedmiotowych, które wpływają na inicjowanie, treść, przebieg oraz efekty przedsiębiorczości. Determinują one w istotny sposób podejście jednostki do innowacji oraz podejmowanie przez niego działań kreatywnych. To szeroko rozumiane warunki otoczenia, które wpływają na dokonywane wybory.

Uwarunkowania zewnętrzne mogą sprzyjać przedsiębiorczej działalności, ułatwiać ją, bądź nawet stymulować, a z drugiej strony, mogą poważnie ograniczać

---

[119] P. F. Drucker, op. cit., s. 34-35.

[120] T. Kraśnicka, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości - podejście wielowymiarowe*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji i Zarządzania w Przemyślu, Przemyśl 2000, s. 592.

aktywność przedsiębiorczą, stanowić niezwykle trudną do pokonania barierę, hamować nawet najsilniejsze predyspozycje przedsiębiorcze.

Wśród podstawowych parametrów determinujących funkcjonowanie całej gospodarki (otoczenie zewnętrzne oraz charakter systemu gospodarczego), w tym również zachowania przedsiębiorczego w społeczeństwie (jego skuteczności, zasięgu oraz natężenia) K. B. Matusiak wyróżnił[121]:

a) system polityczny, który kształtuje strukturę zarządzania państwem, kierunki polityki gospodarczej oraz wybór publiczny;
b) warunki ekonomiczne, dotyczą stanu całej gospodarki, jak i jej wybranych segmentów oraz otwartości w kontaktach zewnętrznych;
c) stan edukacji, obejmujący ogólny poziom wykształcenia społeczeństwa oraz składniki systemu edukacji przygotowujące oraz stymulujące działania zmierzające do podejmowania działalności gospodarczej;
d) warunki kulturowe, rozpatrujące przedsiębiorczość jako fenomen społeczny, zakorzeniony w wyznawanym systemie wartości, tradycjach oraz więziach rodzinnych;
e) stan infrastruktury, czyli jakość infrastruktury komunikacyjnej, dostępność i wyposażenie terenów inwestycyjnych oraz poziom rozwoju infrastruktury około biznesowej;
f) baza naukowo – badawcza, to stan infrastruktury badawczej, transferu technologii oraz mechanizmy finansowania nauki i komercjalizacji technologii.

W. Gabrusewicz[122] w swojej pracy dokonał oceny zewnętrznych uwarunkowań, wyodrębniając następujące grupy czynników, szczególnie istotnych w momencie zakładania nowych przedsiębiorstw, ale również w trakcie ich funkcjonowania:

a) warunki polityczne kraju (regulacje prawne, polityka rządu, obowiązujące normy);
b) warunki ekologiczne (przestrzeganie norm, przywracanie środowiska naturalnego do pierwotnego stanu, zahamowanie negatywnych skutków);
c) warunki regionalne (charakter regionu, polityka regionalna, strategia rozwoju regionu);

[121] K. B. Matusiak, *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości – przesłanki, polityka i instytucje*, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji PIB, Radom – Łódź 2006, s. 92-93.
[122] W. Gabrusewicz, *Rozwój przedsiębiorstw przemysłowych i jego ocena w gospodarce rynkowej*, „Zeszyty Naukowe", Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1992, s. 89.

d) warunki ekonomiczne (regulacje ekonomiczne, sytuacja gospodarcza kraju, zjawiska i procesy ekonomiczne);

e) warunki techniczne (innowacje, patenty, wynalazki, postęp techniczno – organizacyjny, inżynieria materiałowa);

f) warunki rynkowe (pozyskiwanie surowców, materiałów i pieniędzy, sprzedaż wyrobów, zjawiska rynkowe);

g) warunki kulturowe (etyka zawodowa, morale pracowników, wzorce ich zachowań);

h) warunki społeczne (rynek pracy, kwalifikacje pracowników, etyka pracy).

Zdaniem L. H. Habera do najważniejszych uwarunkowań zewnętrznych zalicza się uwarunkowania polityczne, prawne, ekonomiczne, kulturowe, społeczne i komunikacyjne[123].

Uwarunkowania polityczne związane są z przyjętą ideologią sprawowania władzy oraz z instytucjami publicznymi, które stanowią podstawę kształtowania się pozytywnych wzorców przedsiębiorczości.

Uwarunkowania prawne wiążą się z jasnym, przejrzystym oraz stabilnym systemem prawnym oraz niezależnym wymiarem sprawiedliwości, który w oparciu o instytucjonalne i społeczne formy kontroli ma możliwość eliminowania wszelkich negatywnych przejawów przedsiębiorczości. W zależności od przyjętych rozwiązań w zakresie prawa własności, restrykcyjności systemów kontroli zewnętrznej, ram dopuszczalnego przez prawo ryzyka, obszaru swobody czy reglamentacji powodzenia działalności gospodarczej będą one stymulować lub hamować postawy przedsiębiorcze.

Uwarunkowania ekonomiczne[124] związane z wykształceniem się regulacyjnych mechanizmów rynkowych na tle preferowanych form własności. Istotny wpływ na te warunki mają więc systemy finansowe, bankowe, celne oraz podatkowe, które pełnią funkcje stymulacyjne w inicjowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności. Jasne i czytelne reguły gry ekonomicznej eliminują negatywne wzorce przedsiębiorczości.

---

[123] L. H. Haber, op. cit.

[124] Ten rodzaj uwarunkowań zewnętrznych uznawany jest najczęściej za siłę sprawczą zachowań przedsiębiorczych. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż motorem działań przedsiębiorczych jest zazwyczaj maksymalizacja korzyści. Dlatego też, uważa się, że „przedsiębiorczość pojawi się mniej lub bardziej spontanicznie w sprzyjających warunkach gospodarczych" i że w sytuacji wysokiej progresji podatkowej, niekorzystnych stawek celnych oraz drogiego kredytu nie należy liczyć na dynamiczny rozwój legalnej przedsiębiorczości. K. Safin, op. cit., s. 18.

Uwarunkowania kulturowe[125] związane są z historycznie ukształtowanymi wzorcami współżycia społecznego, zasadami moralnymi, systemami wartości, tradycją oraz systemami religijnymi. W przypadku tych uwarunkowań o ocenie wzorca przedsiębiorczości decyduje kryterium moralne, które jest równoznaczne ze społeczną aprobatą dla pozytywnych przejawów przedsiębiorczości i dezaprobatą dla negatywnych zasad postępowania.

Uwarunkowania społeczne wiążą się z typem struktury społecznej oraz przyjętymi wzorcami społecznymi. Występowanie pozytywnych wzorów przedsiębiorczości jest wyznacznikiem integracji i trwałości struktury społecznej. Pojawienie się natomiast negatywnych wzorów wskazuje na pojawienie się zjawisk destabilizujących system społeczny.

Uwarunkowania komunikacyjne związane są z rolą środków masowego przekazu (prasy, radia, telewizji, kina) w upowszechnianiu wśród społeczności pozytywnych wzorów zachowań społecznych, w tym również wzorów przedsiębiorczości, stanowiących przykład do naśladowania.

Rekapitulując rozważania zawarte w tym podrozdziale można stwierdzić, że przedstawiony zestaw uwarunkowań z pewnością nie uwzględnia wszystkich determinant wpływających na postawy i zachowania przedsiębiorcze, niemniej porusza tak wiele ważnych kwestii, istotnych do dalszych badań w tym obszarze.

Trafne wydaje się również spostrzeżenie, że od wskazania wszystkich warunków pobudzających bądź utrudniających (ograniczających lub hamujących) rozwój przedsiębiorczości, ważniejsze jest podkreślenie, że pomiędzy jej uwarunkowaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi zachodzi ścisły związek, a czynniki te wzajemnie się przenikają i silnie na siebie oddziałują.

Przegląd definicji oraz koncepcji przedsiębiorczości opartych w głównej mierze na gruncie nauk ekonomicznych, potwierdza tezę, iż jest to zjawisko wielopłaszczyznowe związane z realizacją przedsięwzięć, które przynoszą efekty ekonomiczne i/lub pozaekonomiczne ich podmiotom oraz otoczeniu.

W ujęciu historycznym, przedsiębiorczość była utożsamiana z tworzeniem innowacji, bogactwa, przedsiębiorstwa, zmiany, wartości, zapewnieniem kapitału, kreacją wzrostu czy alternatywnym alokowaniem dostępnych zasobów. W ujęciu

[125] W literaturze poświęconej przedsiębiorczości coraz wyraźniej podkreśla się konieczność szerszego ujęcia kulturowych źródeł postaw przedsiębiorczych. Zagadnienie to omawia m.in. T. Kraśnicka, op. cit. (2002), s. 59-63.

współczesnym najczęściej wiąże się z takimi określeniami jak: aktywność, kreatywność, branie inicjatywy, poszukiwanie możliwości oraz kreowanie zmian, zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej, stosowanie alternatywnych rozwiązań, dostrzeganie szans, podejmowanie ryzyka oraz zarządzanie.

Pomimo iż w literaturze przedmiotu można spotkać różnorodne interpretacje tego pojęcia to przedsiębiorczość zawsze traktowana jest jako zespół cech opisujących szczególny sposób zachowania podmiotów indywidualnych, instytucji lub całej gospodarki, bądź też jako proces tworzenia i prowadzenia nowego przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorczość interpretowana jako aktywność konkretnych ludzi działających indywidualnie lub wewnątrz organizacji, polega na wykorzystywaniu dostrzeganych w otoczeniu okazji poprzez wprowadzania innowacji lub tworzenie nowych organizacji. To zjawisko odnosi się zatem do wszelkiej aktywności ludzi, nie tylko w obszarze działalności gospodarczej, ale wszędzie tam, gdzie wymagana jest inicjatywa, inwencja i kreatywność.

Przedsiębiorczość jest rezultatem splotu różnorodnych czynników – zależnych zarówno od wewnętrznych predyspozycji danej jednostki, jak i od warunków zewnętrznych – niezależnych od niej, a które wywierają na jej postawę i zachowanie istotny wpływ. Determinanty te wpływają na inicjatywy przedsiębiorcze sprzyjająco (i ułatwiająco) lub hamująco (i utrudniająco). Stąd też, aby nastąpił rozwój przedsiębiorczości, muszą zaistnieć sprzyjające czynniki zewnętrzne, które pozwolą na ujawnienie się tkwiących w jednostce przedsiębiorczych predyspozycji i umiejętności. Uwarunkowania zewnętrzne, wpływające na każdy podmiot podejmujący inicjatywy przedsiębiorcze, decydują o sile, treści, przebiegu i efektach działania przedsiębiorczego. W istotny sposób determinują one podejście jednostki do podejmowania przez nią działań kreatywnych, przyjmujących również formę działalności gospodarczej. Oznacza to, że nawet osoba silnie zmotywowana do działania oraz posiadająca niezbędną wiedzę, do tego, jak stać się przedsiębiorcą, nic nie osiągnie, jeżeli jej otoczenie jest niesprzyjające. Trafne wydaje się zatem przyjęcie jako obszaru badawczego czynników otoczenia zewnętrznego jednostki.

Rozdział 2
Implikanty oraz znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej

2.1 Determinanty oraz efekty działalności przedsiębiorczej

2.1.1 Źródła zachowań przedsiębiorczych

Przedsiębiorczość w znaczeniu psychologicznym to zdolność jednostki do podejmowania inicjatyw, pomysłowości, zaradności i osiągania zamierzonych celów wykraczających poza działania rutynowe. Owa przedsiębiorczość ściśle związana jest więc z samym człowiekiem jako jednostką, sposobem jej myślenia oraz postrzegania świata, co uwarunkowane jest jej wychowaniem, edukacją, relacjami z innymi ludźmi, a także samymi cechami osobowości danego podmiotu.[126] To właśnie cechy osobowości w istotnym stopniu kształtują zachowania i postawy jednostki, w tym również te, które wiążą się ze zdolnością do podejmowania działań przedsiębiorczych. To zdolność charakterystyczna dla każdego człowieka, którą jednak nie każdy w tym samym stopniu ujawnia, wykorzystuje i rozwija.

W ujęciu psychologicznym, źródeł przedsiębiorczości upatruje się w zmiennych demograficznych oraz w tych cechach psychologicznych ludzkiego charakteru, które nawiązują do wyznaczania jednostce własnego sposobu zaspokajania jego podstawowych potrzeb życiowych.

Zakres badań zmiennych demograficznych opiera się na bazie różnic między przedsiębiorcami a ogólną populacją i dotyczy przede wszystkim wieku, płci, wykształcenia, wpływu środowiska rodzinnego oraz przynależności do określonej grupy społecznej.

Według A. H. Maslowa, amerykańskiego psychologa, mechanizmem kierującym ludzkimi zachowaniami są potrzeby, pojmowane jako brak czegoś, wywołujący jednocześnie dążenie do zaspokojenia tego braku. Potrzeby człowieka ujęte w postaci piramidy, tworzą logiczną i naturalną hierarchię.[127] Jego koncepcja opiera się na założeniu, że potrzeby niższe w hierarchii to te, których całkowite lub częściowe

[126] Osobowość jest obrazem człowieka, który ujawnia ją w czasie indywidualnego działania. Osobowość w sensie efektywności tego działania ułatwia lub utrudnia zrealizowanie rozmaitych zamierzeń. L. Milian, *Praca, osobowość, kierowanie*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2010, s. 71.
[127] A. H. Maslow, *A theory of human motivation*, „Psychological Review" 50(4), 1943, s. 370 – 396.

zaspokojenie jest warunkiem koniecznym pojawienia się kolejnych potrzeb, wyższych w hierarchii. Ludzkie potrzeby są zaspokajane stopniowo, a człowiek stawia sobie większe wymagania i cele, jeśli zaspokoi najpierw swoje podstawowe pragnienia.

Potrzeby wyzwalają w człowieku siłę w dążeniu do ich zaspokajania, której intensywność zależy od tego, czyli ludzie są świadomi swych potrzeb i w jakim stopniu chcą je zaspokoić. Istotne jest również to, czy owa chęć ogranicza się jedynie do zagwarantowania podstawowych elementów niezbędnych do codziennego życia, czy też obejmuje swoim zasięgiem szersze aspekty, na przykład chęć zaspokajania własnych ambicji czy też dążenie do „sprawdzenia się" w działaniu.[128] Można być bowiem przedsiębiorczym zaspokajając swoje potrzeby życiowe – zarówno w rodzinie, w gronie koleżeńskim czy wśród zupełnie obcych ludzi.

Analizując przedsiębiorcze zachowanie człowieka niezbędne jest również nawiązanie do czynnika motywacji wpływającego na jednostkę realizującą własne potrzeby. Od tego jak wielka jest motywacja uzależniona jest siła w dążeniu do zaspokajania potrzeb przez każdą jednostkę. Motywacja, rozumiana jako zespół procesów uruchamiających (inicjujących), ukierunkowujących (skierowanych na osiągnięcie określonego celu) energetyzujących i podtrzymujących zachowanie, zazwyczaj determinowana jest przez dwa źródła – potrzeby i zadania[129]. Inaczej mówiąc, czynnikami które wywołują procesy motywacyjne mogą być bodźce zewnętrzne pochodzące spoza organizmu i bodźce wewnętrzne, obejmujące stany organizmu oraz struktur poznawczych.[130]

Motywacja wewnętrzna to tzw. aktywność autoteliczna, podejmowana i kontynuowana przede wszystkim ze względu na nią samą oraz na samo działanie, a nie ze względu na konsekwencje z niego wynikające. Jednostka podejmuje określone działania z powodu wewnętrznego dążenia do wykonania zadania, bez względu na fakt, czy zewnętrznie posiada to jakąkolwiek wartość. Motywacja zewnętrzna czerpie zaś

[128] E. Grzegorzewska – Mischka, W. Wyrzykowski, *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, Wydawnictwo Bookmarket, Gdańsk 2009, s. 8.

[129] Potrzeby (biologiczne, psychiczne, bezpieczeństwa) to brak czegoś niezbędnego do normalnego funkcjonowania. Zadania zaś związane są z wyznaczeniem celu do osiągnięcia (cel może być ustalony samodzielnie lub przez kogoś innego, np. przełożonego w pracy). W. Oniszczenko, *Psychologia w pracy menedżera personalnego*, Wydawnictwo Międzynarodowej Szkoły Menedżerów, Warszawa 1995, s. 24.

[130] K. Migdał, *Psychologia w praktyce społecznej*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2001, s. 201 – 202.

wzmocnienia z pośrednich skutków aktywności, a jednostkę mobilizuje wynik, który jest zewnętrzny bądź nierozerwalnie związany z daną aktywnością.[131]

Wśród mechanizmów uruchamiających i podtrzymujących działanie na realizację istotnego dla organizmu celu wyróżniamy uwarunkowane biologicznie odruchy bezwarunkowe (które są podstawą kształtowania się wielu odruchów warunkowych nabywanych w procesie uczenia się) oraz zachowania celowe uruchamiane i podtrzymywane przez procesy motywacyjne. Obydwie grypy mechanizmów działają jako reakcje na bodźce wewnętrzne i zewnętrzne, utrzymując organizm przy życiu i wywołując jednocześnie określone działanie, którego źródłem są wymagania i wzorce społeczne.

Człowiek bardziej zmotywowany w większym stopniu realizuje wykonywane zadania niż osoby mające niską motywację. Sama motywacja zależy natomiast od świadomości swych potrzeb i chęci ich zaspokojenia. W motywacji istotne jest również to, czy cel działania jest użyteczny oraz czy istnieje subiektywne przekonania jednostki o możliwości jego osiągnięcia.[132]

Ogół psychologicznych uwarunkowań przedsiębiorczości można podzielić na dwie grupy: na czynniki społeczno – ekonomiczne oraz czynniki osobowe.[133] Pierwsza grupa obejmuje czynniki o działaniu ogólnym (ekonomiczne, prawno – ustrojowe oraz kulturowe) oraz czynniki sytuacyjne (zdarzenia losowe, spadek, wygraną na loterii, jakąś szczególna okazję). Czynniki osobowe uwzględniają determinanty biograficzne (wiek, płeć, wykształcenie, status rodzinny i etniczny) oraz osobowość, czyli szczególne cechy wyróżniające daną jednostkę.

Lata pięćdziesiąte XX wieku to okres, w którym rozpoznane przez Maslowa potrzeby wyższego rzędu stały się przedmiotem badań amerykańskich psychologów – Davida McClellanda[134] i Johna Williama Atkinsona[135]. Niniejsi autorzy w 1950 roku zainicjowali prace nad strukturą i znaczeniem cechy określanej jako motywacja osiągnięć, która odzwierciedla dążenia jednostki do poprawy jakości własnego działania. Celem, prowadzonych w wielu krajach badań, było poszukiwanie przyczyn różnic w poziomie rozwoju ekonomicznego różnych krajów i społeczności.

---

[131] A. Gałązka, *Motywacyjna rola dramy w glottodydaktyce*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2008, s. 17.
[132] W. Oniszczenko, op. cit., s. 25.
[133] K. Migdał, op. cit., s. 282 – 283.
[134] David Clarence McClelland (1917-1998), amerykański specjalista w zakresie motywacji i przedsiębiorczości.
[135] John William Atkinson (1923-2003), amerykański psycholog, współtwórca modelu procesu motywacyjnego podkreślającego rolę czynników poznawczych.

Według McClellanda[136], osoby cechujące się wysokim nasileniem motywacji osiągnięć wyznaczają sobie ambitne i realne cele oraz przejawiają skłonność do myślenia w długiej perspektywie czasowej, czyli do planowania strategicznego. Jego zdaniem, motyw albo potrzeba osiągnięć jest to stała uogólniona dyspozycja dążenia do sukcesu w każdej sytuacji, jeśli tylko dają się zastosować określone standardy (wzorce) doskonałości. W rozumieniu McClellanda motywacja osiągnięć może ujawnić się wówczas, gdy spełnione są trzy warunki:[137]

1) jednostki muszą czuć odpowiedzialność za skutki powierzonych do realizacji zadań;
2) efekty pracy człowieka musza być jawne, aby sam mógł stwierdzić, czy odniósł sukces czy poniósł porażkę;
3) cele powinny cechować się umiarkowanym poziomem trudności (sukces nie może być pewny i zawsze powinien być związany z ryzykiem).

Ludzie o silnej potrzebie osiągnięć (motywacji osiągnięć) są zazwyczaj silnie zmotywowani przez konkurencyjne sytuacje robocze stawiające im wyzwania. Wynika to z wewnętrznego pragnienia samodzielności, różnorodności oraz potrzeby osiągania czegoś – dobrego wykonywania pracy oraz chęci bycia najlepszym. D. McClelland uważał, że potrzeby osiągnięć nie dziedziczy się, lecz wynika ona raczej z doświadczenia zdobytego w trakcie dzieciństwa.

McClleland, który zajmował się badaniem potrzeby osiągnięć w perspektywie społeczeństw (analiza makropsychologiczna) stwierdził, że rozwój ekonomiczny kraju jest w znacznym stopniu uzależniony od charakteryzującego daną społeczność poziomu motywacji osiągnięć.

W. J. Atkinson, który poszukiwał odpowiedzi na pytanie: jakie cechy indywidualne człowieka mogą wpływać na jego motywację, opracował pewien model funkcjonowania tworząc teorię sukcesu i porażki.[138] Model motywacji osiągnięć Atkinsona opiera się na założeniu, że motywacja do wykonywania pewnej czynności (aktywności) jest funkcją prawdopodobieństwa osiągnięcia sukcesu oraz wielkości niepowodzenia. Atkinson na podstawie przeprowadzonych badań opisał zależność między siłą działania a szansą osiągnięcia celu i sformułował twierdzenie, że

[136] D. C. McClelland, *The Achieving Society*, D. Van Nostrand Company, Princeton, 1961.
[137] K. E. Wärneryd, *The Psychology of Innovative Entrepreneurship*, [w:] W. F. van Raaij, G. M. van Veldhoven, K. E. Wärneryd (red.), *Handbook of Economic Psychology*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1988, s. 415.
[138] K. E. Wärneryd, op. cit., s. 416.

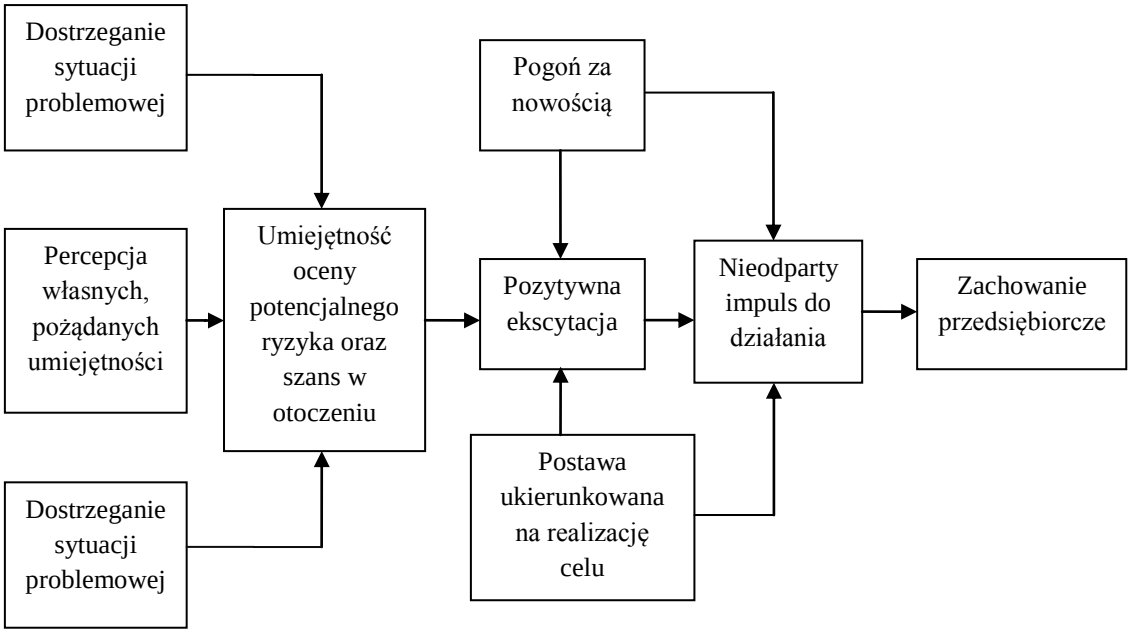
subiektywna wartość wyniku jest funkcją prawdopodobieństwa jego osiągnięcia. Silniejsza motywacja występuje w przypadkach, gdy prawdopodobieństwo jest wysokie (w przybliżeniu jak 1:2).[139]

Najistotniejszą przesłanką teorii Atkinsona jest twierdzenie, że ludzie w istotny sposób różnią się od siebie w obszarze własnych potrzeb osiągnięć i odnoszenia sukcesów. Przyjmując termin „tendencja" autor do określenia aktualnego stanu rzeczy wyróżnia jej dwa rodzaje: do osiągnięcia sukcesów i do unikania niepowodzenia. Wśród niektórych ludzi potrzeba odnoszenia sukcesów jest tak silna, że staje się wiodącą dominantą życia, inni zaś, nie zwracają szczególnej uwagi na to, czy odnoszą sukcesy, czy też nie.[140]

Karl Wärneryd, szwedzki psycholog, zajmujący się przez wiele lat problematyką psychologii ekonomicznej, zaproponował całościowy model zachowania przedsiębiorczego (twórczej przedsiębiorczości). W modelu tym zachowanie twórcze, jest rezultatem wieloetapowego działania, przedstawionego na rysunku 3.

Rysunek 3

Psychologiczny model przedsiębiorczości



Źródło: K. E. Wärneryd, op. cit., s. 442.

[139] K. E. Wärneryd, op. cit., s. 416.
[140] J. W. Atkinson, *Motivational determinants of risk-taking behavior*, „Psychological Review" 64, 1957, s. 359 – 372.

W Polsce badania w obszarze motywacji osiągnięć kontynuowane były przez J. Reykowskiego[141], który traktował proces motywacyjny jako proces regulacji prowadzący w efekcie do zmiany położenia działającego podmiotu. Pragnienie sukcesu jest jednym z najsilniejszych motywów ludzkiej działalności, a silna motywacja osiągnięć powoduje, że człowiek staje się zdolny do działań wymagających pokonania oporów wewnętrznych oraz pokonania trudności zewnętrznych.

Analizując psychologiczne determinanty działania przedsiębiorczego warto zwrócić również uwagę na koncepcję transgresyjną człowieka stworzoną przez J. Kozieleckiego[142], w której człowiek zdolny podjąć działania przedsiębiorcze to właśnie człowiek o orientacji transgresyjnej (*homo transgressivus*). Transgresyjna natura umysłu człowieka wyróżnia działania ochronne, których celem jest zachowanie *status quo* oraz właśnie działania transgresyjne zorientowana na wyjście poza standardowe i utarte rozwiązania. Zdaniem Kozieleckiego owe działania „polegają na wychodzeniu poza to, czym jednostka jest i co posiada. Ich istotą staje się przełamywanie dotychczasowych granic osiągnięć i tworzenie lub asymilacja nowych wartości."[143]

Źródeł przedsiębiorczych zachowań człowieka należy upatrywać zarówno w indywidualnych, uwarunkowanych genetycznie cechach danej jednostki, jak i w sferze ich podatności na działanie otoczenia, które mogą wpływać na skłonność danego podmiotu do przedsiębiorczych działań jak i do działań wymagających z jego strony ryzyka.[144]

T. Zaleśkiewicz na podstawie przeprowadzonych badań stwierdził, że osoby podejmujące inicjatywy przedsiębiorcze posiadają wysoko rozwiniętą skłonność do ryzyka.[145] To „właściciele prywatnych firm są osobami, które nie unikają ryzyka, a nawet więcej – przejawiają gotowość do jego podejmowania w większym stopniu niż pozostali uczestnicy rynku (np. menedżerowie zatrudnieni w dużych korporacjach)."[146]

---

[141] J. Reykowski, *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość*, PWN, Warszawa 1986.
[142] J. Kozielecki, *Koncepcja transgresyjna człowieka*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1987.
[143] Tamże, s. 47. Autor jednocześnie dodaje, ze działania te, określone mianem typu „poza" mają charakter ekspresyjny i twórczy, a ich natura jest bardziej złożona niż w przypadku działań ochronnych. Charakteryzują się one również większym ryzykiem, gdyż człowiek działa w warunkach ryzyka i niepewności nie dysponując gotowymi rozwiązaniami. Przedsiębiorca to człowiek transgresyjny, który dokonuje zmian innowacyjnych i twórczych, poszerzając obszar swojego działania, a także swojej wiedzy i umiejętności.
[144] E. Grzegorzewska – Mischka, op. cit. (2010), s. 25.
[145] „Miarą ryzyka jest kombinacja wielkości możliwej straty i wielkości prawdopodobieństwa poniesienia tej straty. Im większa jest możliwa strata i im większe jest prawdopodobieństwo jej poniesienia, tym bardziej ryzykowne jest dane zdarzenie lub działanie." Szerzej na ten temat: T. Zaleśkiewicz, op. cit., s. 322- 330.
[146] T. Zaleśkiewicz, op. cit., s. 322.

Poza skłonnością do ryzyka wśród innych cech jakimi charakteryzuje się człowiek przedsiębiorczy wymienia się takie jak: pomysłowość, wyobraźnię, intuicję, wiarę w siebie, inwencję, determinację, wytrwałość, wolę działania, odwagę, orientację na cele, uporczywość w rozwiązywaniu problemów, aktywność, zaradność oraz poczucie odpowiedzialności. Fakt posiadania wymienionych cech nie gwarantuje efektu w postaci zachowania przedsiębiorczego, gdyż warunkiem koniecznym do jego osiągnięcia jest chęć zrobienia z tych cech użytku, czyli wykorzystania ich w praktyce. Prawdziwa przedsiębiorczość jest bowiem dynamiczna i materializuje się w przedsiębiorczym działaniu i zachowaniu osób. Źródłem przedsiębiorczości zaś jest przede wszystkim praktyka mająca podstawę teoretyczną, dzięki czemu osoba przedsiębiorcza może tworzyć wizje i koncepcje.[147]

Reasumując rozważania w obszarze źródeł zachowań przedsiębiorczych jednostki warto podkreślić, że coraz częściej wyjaśnienia istoty zachowań przedsiębiorczych wychodzą poza ramy nauk ekonomicznych czy zarządzania i odwołują się przede wszystkim do nauk o człowieku. Pierwotnie różnic w poziomie przedsiębiorczości ludzi upatrywano w teoriach nauk biologicznych, zakładając, że zalążek przedsiębiorczości jest darem od Boga Stwórcy, posiadanym od urodzenia, podobnie jak instynkt samozachowawczy. Zalążek ten można jednak rozwijać przez wychowanie, edukację, doświadczenie, aspiracje i motywacje.

A. Shapero, twórca Modelu Zdarzenia Przedsiębiorczego[148], uważa że przedsiębiorcy się nie rodzą, tylko się nimi stają. Cechy odróżniające przedsiębiorców od innych nie są określone genetycznie lub utrwalone na zawsze we wczesnym dzieciństwie, gdyż nabiera się je dzięki doświadczeniom. Jego zdaniem są one szczęśliwie wpajane w trakcie edukacji i są sprawą osobistego wyboru i decyzji.

2.1.2 Motywy działalności przedsiębiorczej

Źródłem zachowań ludzkich, w tym również zachowań przedsiębiorczych, jest zespół procesów psychicznych i fizjologicznych, które ukierunkowują daną jednostkę na osiąganie określonych stanów rzeczy oraz kierują wykonywaniem pewnych czynności tak, aby prowadziły ją do osiągnięcia zamierzonych wyników.[149] Istotnym

[147] F. Bławat, op. cit., s.47.
[148] Szerzej na ten temat w rozdziale 3.
[149] www.psychologia.net.pl

czynnikiem wpływającym na podejmowanie przez jednostki określonych zachowań są postawy wobec danego zagadnienia, ukształtowane w dużej mierze zasobem wiedzy na dany temat, której podstawą są natomiast informacje oraz dane.[150]

Powodami działania przedsiębiorczego jednostki, skłaniającymi ją do działania, są pewne motywy, które niejako jednostka konstruuje i przyjmuje przed podjęciem działania. Konstruowanie motywów polega zaś na świadomej interpretacji obiektów, sytuacji i działań, by kierować swymi działaniami oraz zrozumieć swoje przyszłe potrzeby, aktualne działania i działania innych.[151]

Decyzja o podjęciu działania przedsiębiorczego jest pochodną wielu czynników, które skłaniają jednostkę do inicjowania działalności gospodarczej. To motywy, które stanowią wewnętrzne źródło jej aktywności oraz czynnik popychający ją do działania. Wśród najważniejszych z nich wyróżniamy: cechy osobowe jednostki, warunki społeczno – kulturowe, zgromadzoną wiedzę, doświadczenia, przemyślenia oraz pojawiające się w otoczeniu możliwości.

Zgodnie z poglądami D. Deakinsa i G. Whittama[152] istnieją zarówno motywacje pozytywne, jak i negatywne w procesie podejmowania działalności przedsiębiorczej. Pozytywne motywacje wynikają z potrzeby zostania przedsiębiorcą oraz wiążą się z silną potrzebą niezależności i osiągania sukcesów w przedsiębiorstwie co przekłada się na założenie własnej firmy. Stwarzają dużo większe możliwości związane np. z generowaniem nowych miejsc pracy oraz rozwojem firmy gdyż pełnią rolę dynamicznych bodźców, samonapędzających do działania. Pozytywnie zmotywowana jednostka dąży do rozwoju założonego przez siebie przedsiębiorstwa, zdywersyfikowania jego działalności oraz ekspansji na nowe rynki.

Negatywne czynniki w procesie tworzenia firmy obejmują zaś ryzyko utraty dotychczasowej posady lub brak środków do życia, brak perspektyw rozwoju na aktualnie zajmowanym stanowisku pracy lub pogorszenie sytuacji materialnej. Niniejsze przesłanki mogą skutkować słabą pozycją firmy na rynku, gdyż

---

[150]R. Wolański, *Wiedza i innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach – postęp czy stagnacja?* [w:] A. Zachorowska – Mazurkiewicz (red.), *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarki: siły motoryczne i bariery,* Collegium Novum UJ, Kraków 2007.

[151] Szerzej na ten temat m.in. w: H. Blumer, *Symbolic Interactionism. Perspective and Method,* University of California Press, Berkeley 1969 oraz J. Hewitt, *Self and Society. A Symbolic Interactionist Social Psychology,* Allyn and Bacon, Boston 2000.

[152] D. Deakins, G. Whittam, *Business Start – up: Theory, Practice and Policy,* [w:] S. Carter, D. Jones – Evans (red.), *Enterprise and Small Business. Principles, Practice and Policy*, „Financial Times", Harlow 2000.

przedsiębiorcy niejako zostali zmuszeni do założenia własnej firmy.[153] Według K. Majewskiej i S. Owczarek[154] wśród firm powstających w wyniku motywacji negatywnej występuje największy odsetek upadłości.

Analogiczny sposób rozumowania motywów podejmowania działalności przedsiębiorczej został przedstawiony w prestiżowym projekcie badawczym w zakresie przedsiębiorczości – *Global Entrepreneurship Monitor*[155]. Jego autorzy[156] podkreślają, że ludzie, rozpoczynając działalność przedsiębiorczą, kierują się różnego typu motywacją, która pozwala wówczas na wyróżnienie przedsiębiorczości zorientowanej na wykorzystanie szans oraz przedsiębiorczości z przymusu. Pierwsza z nich ma swoje źródła w pozytywnych determinantach, czyli chęci samorealizacji, podejmowania nowych wyzwań, uniezależnienia się, czego efektem są dynamicznie rozwijające się firmy o jasno zdefiniowanej wizji. Przedsiębiorczość wymuszona podejmowana jest z konieczności pozyskania środków finansowych na utrzymanie własne i rodziny przy braku innych alternatywnych rozwiązań ekonomicznego zabezpieczenia bytu.

Dean, Meyer i DeCastro[157] w swoich badaniach dotyczących determinant zachowań przedsiębiorczych, a w związku z tym kreacji nowych przedsięwzięć wskazują na występowanie dwóch rodzajów bodźców. Pierwszym z nich są tzw. podażowe determinanty, traktowane jako czynniki popychające do tworzenia nowej firmy, do których należą wewnętrzne, psychiczne oraz niematerialne motywacje osób indywidualnych. Drugą grupę bodźców wyznaczają determinanty popytowe, będące

---

[153] Negatywne przesłanki podejmowania działalności przedsiębiorczej rozpatruje również M. F. R. Kets de Vries, który stwierdza, że przedsiębiorczość jest rezultatem negatywnych cech oraz przesłanek. Jego zdaniem zachowanie przedsiębiorcze jest rezultatem chęci nadzwyczajnego zysku, co nie zawsze prowadzi jednostkę do osiągnięcia satysfakcji i szczęścia. Szerzej w: M. F. R. Kets de Vries, *The dark side of entrepreneur*, „Harvard Business Review" 63(6), 1985, s. 160 – 167 oraz M. F. R. Kets de Vries, *The Entrepreneurial Personality: a Person at the Crossroads*, „Journal of Management Studies" 14, 1977, s. 34 – 57.

[154] K. Majewska, S. Owczarek, *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności firmy. Analiza przypadku*, [w:] S. Rudolf (red.), *Przedsiębiorczość i twórcze myślenie w biznesie*, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 30.

[155] GEM jest największym, międzynarodowym projektem badania przedsiębiorczości, rozpowszechniania wiedzy na temat przedsiębiorczości oraz wspierania tworzenia jej nowych form. Inicjatywa została powołana do życia w roku 1997 wspólnie przez przedstawicieli London Business School oraz Babson Collage z Bostonu. Podstawowym celem GEM jest porównanie szerokiego spectrum przejawów przedsiębiorczości przy zastosowaniu oryginalnie wypracowanej metodologii. www.gemconsortium.org

[156] P. Zbierowski, D. Węcławska, A. Tarnawa, P. Zadura – Lichota, M. Bratnicki, *Global Entrepreneurship Monitor Polska*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2012, s. 27.

[157] T. J. Dean, G. D. Meyer, J. DeCastro, *Determinants of New – Firm Formations in Manufacturing Industry: Industry Dynamics, Entry Barriers, and Organizational Inertia*, „Entreprenurship Theory and Practice" 17(2), 1993, s. 49 – 59.

czynnikami ciągnącymi, za które uważa się impulsy istniejące w systemie ekonomicznym.

J. Cieślik[158], wśród motywów uruchamiania nowych przedsięwzięć biznesowych wyróżnił następujące grupy czynników:

a) konieczność zabezpieczenia bytu własnego i rodziny (brak źródeł dochodów; groźba bezrobocia; uzyskiwane dochody są zbyt niskie; rezygnacja z pracy jest konieczna z czynników pozaekonomicznych);

b) dążenie do niezależności (autonomii) w życiu zawodowym;

c) chęć osiągnięcia sukcesu stricte materialnego;

d) zamiar spełnienia własnych marzeń i ideałów;

e) dążenie do zaspokojenia zidentyfikowanej potrzeby na rynku (integrator czynników niewynikających z przymusowej sytuacji.

E. Grzegorzewska – Mischka[159] systematyzuje motywy podejmowania działalności gospodarczej w trzy grupy źródeł (przyczyn podejmowania decyzji w tym zakresie). Osoby z pierwszej grupy do podjęcia działalności gospodarczej inspiruje ich osobowość, temperament, potencjał, energia do działania, jak również skłonność do podejmowania ryzykownych inicjatyw prowadzących do osiągnięcia nadzwyczajnych zysków (przeważnie wyższych niż przy wykonywaniu innych zajęć). Druga grupa zdaniem autorki, to osoby zagrożone bezrobociem, więc ich przedsiębiorczość jest „wymuszona" życiowymi okolicznościami oraz potrzebą zdobycia niezbędnych środków do życia. Członkowie ostatniej grupy, traktują działalność gospodarczą jako istotną alternatywę wobec konieczności wykonywania pracy „u kogoś" bądź wyjazdu do pracy za granicę. Zazwyczaj to rozwiązanie stosowane przez osoby mające pomysł na uruchomienie własnego biznesu, które jednocześnie zakładają jednocześnie, że wybranie takiej drogi zawodowej przyniesie im większe zyski.

T. Piecuch[160] w swojej charakterystyce osoby przedsiębiorcy, wymienia siedem odrębnych motywów przedsiębiorczej aktywności, które wpływają na podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Zdaniem autorki, motywy przedsiębiorcze obejmują: potrzebę samorealizacji, motyw zysku (chęć bogacenia się), potrzebę niezależności, potrzebę zdobycia prestiżu (poważania), potrzebę osiągnięć, potrzebę dominacja oraz potrzebę władza.

---

[158] J. Cieślik, *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes?*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006, s. 60.
[159] E. Grzegorzewska – Mischka, op. cit. (2010), s. 52.
[160] T. Piecuch, op. cit., s. 65 - 66.

Kwestia zysku, jako czynnika motywującego do podjęcia działalności gospodarczej bywa niejednokrotnie krytykowana w literaturze przedmiotu. Dążenie do bogacenia się oraz osiągania maksymalnych korzyści ekonomicznych przez przedsiębiorców skrytykowane zostało już przez P. F. Druckera, który stwierdził, że „problemem każdego biznesu nie jest maksymalizacja zysku, lecz osiągnięcie dostatecznego zysku, który pokrywałby ryzyko działalności ekonomicznej, w ten sposób pozwalając uniknąć strat."[161] Autor jednocześnie podkreśla, że ten wyznacznik efektywności firmy, nie powinien być osiągany przez przedsiębiorcę za wszelką cenę, kosztem przedmiotowego i instrumentalnego traktowania pracowników, którzy służą jako narzędzie do osiągania celów. Jego zdaniem teoria maksymalizacji zysków przedsiębiorców jest już nieaktualna, a ważniejsze (bądź równie ważne) są obecnie inne, niematerialne cele.

2.1.3 Działalność gospodarcza efektem procesu przedsiębiorczego

Procesowe ujęcie przedsiębiorczości, najpełniej objawiające się w działaniu, w wyniku którego uruchomione zostaje nowe przedsięwzięcie gospodarcze, traktuje się obecnie jako podstawowy przejaw przedsiębiorczości indywidualnej we współczesnej gospodarce rynkowej. Takie podejście do zjawiska przedsiębiorczości będzie przedmiotem dalszych rozważań w niniejszym opracowaniu.

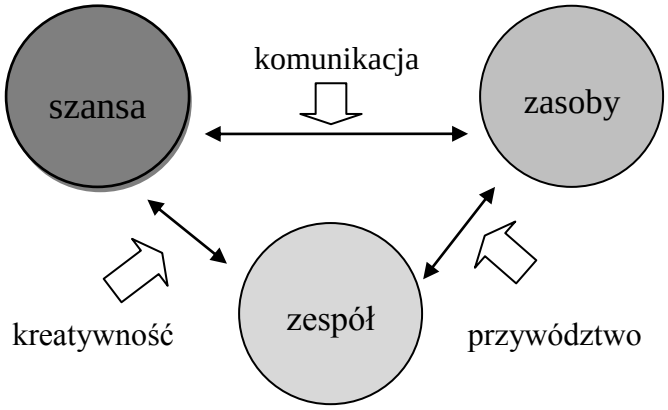
W literaturze ekonomicznej opisywane są różne modele przedsiębiorczości. Jednym z najbardziej popularnych jest model zaproponowany przez J. Timmonsa, który składa się z trzech elementów – szansy, zasobów oraz zespołu. Pomiędzy tymi elementami powinna być zachowana równowaga oraz wzajemne dopasowanie. Autor, istotę procesu przedsiębiorczego wyjaśnia tzw. metaforą żonglera, który próbuje utrzymać w powietrzu trzy kule symbolizujące składniki procesu przedsiębiorczego. Pierwsza kula, początkowo o najcięższej wadze, obrazuje identyfikację przez przedsiębiorcę szans na rynku. Przedsiębiorca, w celu wykorzystania rozpoznanej szansy tworzy zespół oraz pozyskuje niezbędnego do tego zasoby – zwiększa w ten sposób wagi pozostałych kul. Prawidłowe zbilansowanie i dopasowanie kul jest

[161] P. F. Drucker, *Praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1998, s. 51. Autor w swoich rozważaniach cytuje również znanego ekonomistę – Joela Deana: „Teoria ekonomii przyjmuje fundamentalne założenie, że podstawowym celem każdej firmy jest maksymalizacja zysku. Ale w ostatnich latach teoretycy ekonomii coraz szerzej odnoszą „maksymalizację zysku" do rachunku długookresowego; raczej do przychodów zarządu, niż właścicieli; i obejmują tym pojęciem korzyści pozapieniężne, jak np. więcej wolnego czasu dla odprężenia nadmiernie napiętych nerwów u dyrektorów oraz przyjemniejsze stosunki między różnymi szczeblami zarządzania w firmie."

wyznacznikiem osiągnięcia sukcesu przedsiębiorcy na rynku. Główne elementy procesu przedsiębiorczego zaproponowane przez J. Timmonsa przedstawione na rysunku poniżej.

Rysunek 4

Elementy procesu przedsiębiorczego



Źródło: J. A. Timmons, *New Venture Creation: Entreprenurship for the 21st Ce*nture, Irwin/McGraw – Hill, Boston 1999, s. 38.

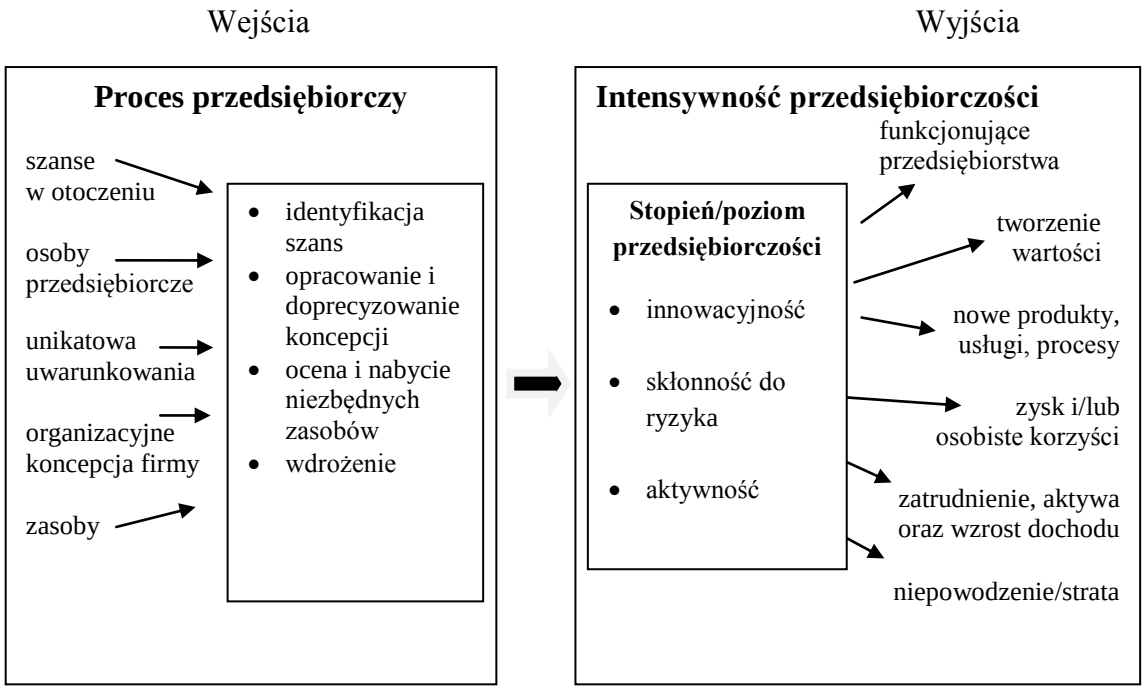
Drugim ważnym modelem przedsiębiorczości (rysunek 5) jest zintegrowany model przedsiębiorczych „wejść" i „wyjść" stworzony przez M. Morrisa, P. Lewisa oraz D. Sextona[162], który opiera się powiązaniach między wejściami a wyjściami przedsiębiorczości (elementami składowymi oraz efektami).

Na „wejście" składają się kluczowe czynniki niezbędne do procesu przedsiębiorczości – szanse w otoczeniu, istnienie osób przedsiębiorczych, uwarunkowania organizacyjne, koncepcja firmy oraz zasoby. W skład procesu przedsiębiorczego wchodzi identyfikacja szans, dopracowanie i doprecyzowanie koncepcji, ocena i nabycie niezbędnych zasobów, jak również wdrożenie. Efektem procesu przedsiębiorczości, czyli na „wyjściu" może być nowe przedsiębiorstwo, nowe wartości, nowe produkty (usługi, procesy), zyski i/lub osobiste korzyści, zatrudnienie (aktywa oraz wzrost dochodu), a także niepowodzenie lub strata.

[162]M. Morris, P. Lewis, D. Sexton, op. cit., s. 29.

Rysunek 5

Zintegrowany model przedsiębiorczych „wejść" i „wyjść"



Źródło: M. Morris, P. Lewis, D. Sexton, *Reconceptualizing entrepreneurship: An input – output perpective*, „SAM Advanced Management Journal" 1994, s. 29.

W modelu zaproponowanym przez Christophera L. Shooka, Richarda L. Priema i Jeffreya E. McGee[163] (rysunek 6) powstanie nowej firmy jest bezpośrednim rezultatem intencji i konsekwentnych działań osoby przedsiębiorcy. Proces ten rozpoczyna się od uświadomienia sobie przez indywidualną jednostkę intencji założenia firmy, poprzez poszukiwanie i odkrywanie szans aż do decyzji, by je umiejętnie wykorzystać oraz podjąć działania, które doprowadzą do dokonania pierwszej transakcji.

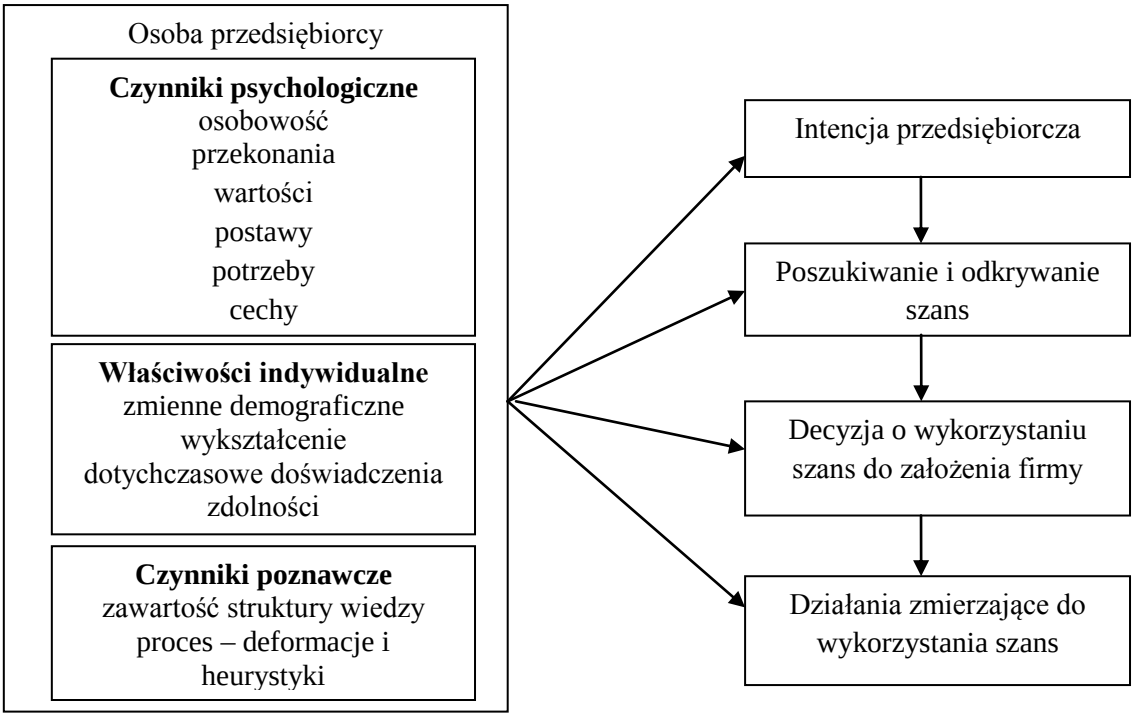
Owa intencja to świadomy stan umysłu, który poprzedza działanie oraz koncentruje swoją uwagę na realizacji celu zdefiniowanego jako założenie nowego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcze szanse na rynku, to sytuacje, w których nowe dobra, usługi, surowce oraz metody organizacyjne są wdrażane, a następnie sprzedawane za cenę przewyższającą koszty produkcji. Występowanie szans rynkowych wynika z faktu odmiennego postrzegania przez jednostki indywidualne wartości dóbr i usług oraz ich marginalnych kosztów produkcji. Identyfikacja szans w otoczeniu warunkuje podjęcie

[163] Ch. L. Shook., Ch. L. Priem, J. E. McGee, *Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis*, „Journal of Management" 29 (3), 2003, s. 379 – 399.

decyzji o ich efektywnym wykorzystaniu, czyli podjęciu działania o kreacji nowego przedsięwzięcia (przedsiębiorstwa).

Rysunek 6

Model procesu zakładania przedsiębiorstwa



Źródło: Ch. L. Shook., Ch. L. Priem, J. E. McGee, op. cit., s. 381.

Sam model odnosi się jedynie do procesu powstawania firmy, a jego autorzy nie zajmują się jej dalszym rozwojem. W swoich rozważaniach, pomijają element środowiskowy oraz otoczenie, swoją uwagę skupiają zaś na roli jednostki (przedsiębiorcy) lub grupy, która jest elementem kluczowym oraz niezbędnym do kreacji nowego przedsięwzięcia. Autorzy podkreślają jednocześnie, że przedsiębiorca charakteryzuje się niepowtarzalną osobowością, a jego zachowania, mogą się zmieniać wraz z upływem czasu. Wynika to z nabywanych doświadczeń związanych z podejmowaniem i prowadzeniem działalności przedsiębiorczej. Rozwiniętą koncepcję procesu przedsiębiorczości w swoim artykule[164] prezentuje również W. Adamczyk, który wyróżnia pięć faz etapu procesu przedsiębiorczości – pomysł innowacyjny, motywacja, środki realizacji, realizacja i efekt rynkowy (rysunek 7).

[164] W. Adamczyk, *Przedsiębiorczość. Próba definicji*, „Przegląd Organizacji", 1995 nr 11.

Punktem wyjścia, czyli fazę pierwszą stanowi nowatorski pomysł, którego źródło jest rezultatem przypadku bądź zorganizowanej pracy koncepcyjnej. Innowacyjny pomysł twórcy poprzedzony jest wstępnymi przemyśleniami, obserwacją, porównywaniem oraz wnioskowaniem, co w rezultacie warunkuje identyfikację problemu. Faza druga to etap motywacji, który przejawia się w pragnieniu osiągnięcia korzyści ze swojego innowacyjnego pomysłu. Faza motywacji spełnia więc funkcję takiego kierowania czynnościami, które doprowadzą do użytecznego oraz realnie możliwego do osiągnięcia efektu. Faza trzecia obejmuje zapewnienie środków realizacji pomysłu[165], które są zróżnicowane, a ich struktura i rozmiar zależny od cech innowacyjnego pomysłu. Na tym etapie niejednokrotnie zostaje przesądzona również forma organizacyjno – prawna przedsiębiorczości. Faza czwarta to działania stricte związane z realizacją pomysłu, który przybiera wówczas „materialny" kształt. Efekt rynkowy, który jest rezultatem procesu przedsiębiorczego, przyjmuje postać wyrobu, nowej technologii, organizacji pracy, systemu operacyjnego lub innego rozwiązania charakteryzującego się cechami użytkowymi.

Pierwsze cztery fazy procesu przedsiębiorczości zdaniem W. Adamczyka przedstawiają proces innowacji, a o procesie przedsiębiorczości można mówić dopiero wówczas, gdy uzyskany produkt w fazie czwartej, znajdzie się na rynku (faza piąta).

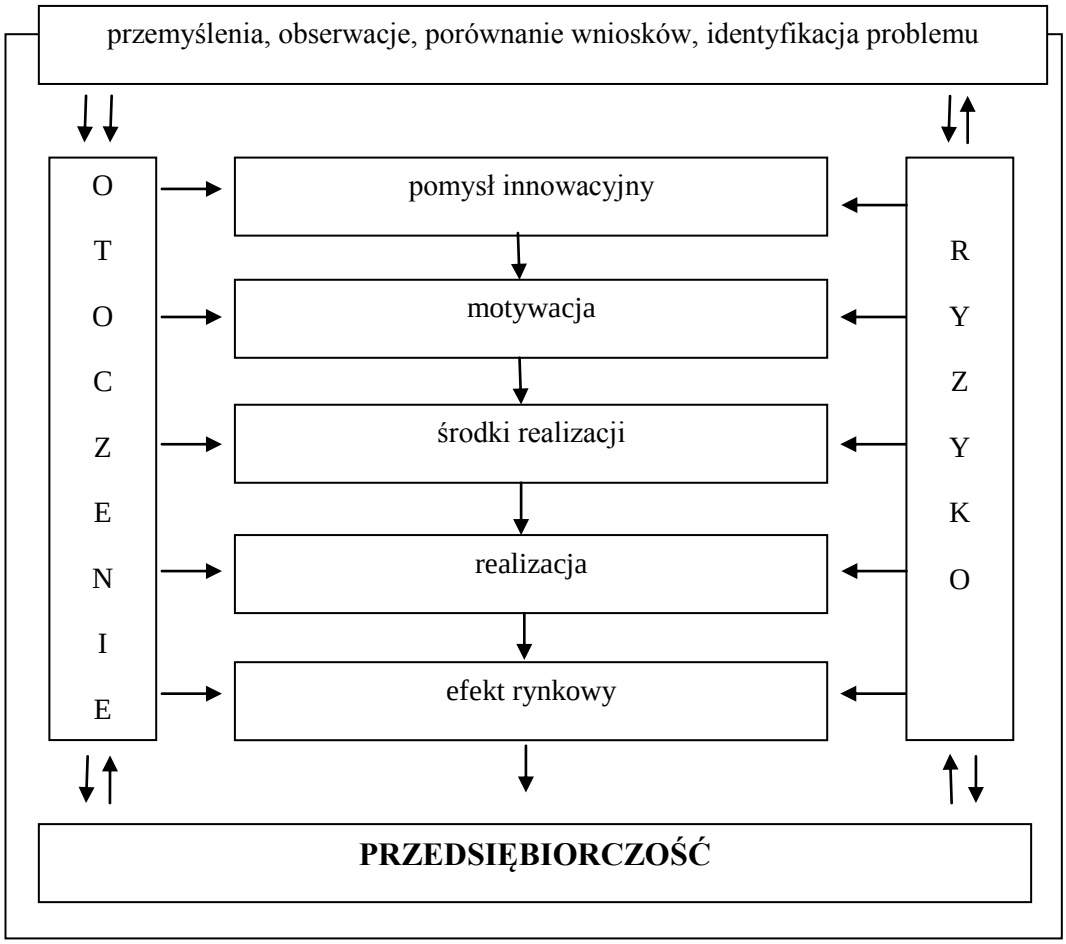
Faza piąta jest zatem etapem tzw. „urynkowienia" pomysłu (produktu), kiedy staje się on przedmiotem transakcji kupna – sprzedaży. Efektem rynkowym mogą być zarówno korzyści, jak i straty, gdyż jest on realizowany, podobnie jak i cały proces przedsiębiorczości, w warunkach ryzyka oraz pod wpływem elementów mikro– oraz makrootoczenia.

Przedsiębiorczość jest zatem zorganizowanym procesem przemyślanych oraz sekwencyjnych działań, który polega na dostrzeżeniu szans, a następnie wykorzystaniu nowatorskiego pomysłu w danych warunkach rynkowych. To realizacja nowych rozwiązań, w wyniku których, uruchomione zostaje nowe przedsięwzięcie gospodarcze – działalność gospodarcza.

[165] M. Okólski trafnie wymienia niezbędne środki realizacji przedsiębiorczości: czynnik ludzki, kapitał, cena kredytu, pojemność rynku zbytu, marketing, podatki, kwalifikacje pracowników oraz inicjatywy lokalne (np. tworzenie „inkubatorów" przedsiębiorczości). M. Okólski (red.), *Między Państwem a rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 81-85.

Rysunek 7

Etapy procesu przedsiębiorczości



Źródło: W. Adamczyk, *Przedsiębiorczość. Próba definicji*, „Przegląd Organizacji" nr 11, 1995.

Podstawowa definicja działalności gospodarczej znajduje się w ustawie z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej[166], zwanej również „Konstytucją przedsiębiorczości". Definiuje ona działalność gospodarczą następująco: jest to zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (art. 2 ustawy).

Zgodnie z przepisami ustawy, za działalność gospodarczą może być zatem uznany praktycznie każdy rodzaj działalności, jeżeli tylko charakteryzuje się następującymi cechami[167]:

[166] Internetowy System Aktów Prawnych, Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807, http://isap.sejm.gov.pl/
[167] J. R. Antoniuk, P. Horosz, *Prawne podstawy przedsiębiorczości*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 23-24.

a) ma charakter zarobkowy (jego celem jest przysporzenie zysku prowadzącemu go podmiotowi),
b) jest wykonywana w sposób zorganizowany,
c) jest prowadzona w sposób ciągły (prowadzone działania nie są jednorazowe, lecz cechuje je powtarzalność.

2.2 Znaczenie przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce rynkowej

W Polsce, podobnie jak innych krajach Europy środkowowschodniej, wraz z tworzeniem się systemu gospodarki rynkowej, poprawiły się warunki do rozwoju przedsiębiorczości. Wówczas takie cechy jak kreatywność, zaradność, pomysłowość, czyli to, co rozumiemy dzisiaj pod pojęciem przedsiębiorczości, stały się bardzo pożądane, nie tylko w sferze działalności gospodarczej, ale we wszystkich dziedzinach życia człowieka. W wyniku przekształceń gospodarczych zaczęto budować sektor małej, prywatnej przedsiębiorczości.

Niemniej, już w latach osiemdziesiątych zarówno w krajach gospodarki rynkowej, jak i w ówczesnej socjalistycznej Polsce wzrosło zainteresowanie przedsiębiorczością i osobą przedsiębiorcy. Wówczas, czyli przed rokiem 1989 w Polsce, w przeciwieństwie do innych krajów, w których dokonywała się transformacja, istniał sektor małej i średniej przedsiębiorczości[168].

W Polsce, rozwój przedsiębiorczości, począwszy od lat osiemdziesiątych przebiegał w kilku fazach. Po tzw. „wstępnej fazie rozwoju przedsiębiorczości" (lata 1981–1988) i „eksplozji przedsiębiorczości" (1989–1992) nastąpiła faza „samoregulacji rynkowej". Wówczas rynkowa weryfikacja istniejących przedsiębiorstw nastąpiła na skutek wahań popytu globalnego i popytu na rynkach regionalnych, silnej konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym, wzrostów standardów jakościowych oraz

[168] „W Polsce przed 1989 rokiem istniał sektor drobnej wytwórczości i rzemiosła. Pośrednio znaczenie miało też to – z uwagi na recepcję prawa własności i pracy na własny rachunek – że 75% sektora rolnego było własnością prywatną. Prywatni przedsiębiorcy działali wówczas w szczególnych warunkach: w gospodarce niezliczonych nisz rynkowych, braku możliwości oficjalnego zaopatrywania się w surowce i materiały, limitu zatrudnienia oraz braku akceptacji władz gospodarczych i politycznych. Istotne jest jednak, że mogli przygotowywać oferty handlowe, prowadzić negocjacje z kontrahentami, w latach osiemdziesiątych zakładać spółki z kapitałem zagranicznym (tzw. firmy polonijne), a przede wszystkim gromadzić kapitał własny, który umożliwił im po 1989 roku rozwój istniejących i zakładanie nowych przedsiębiorstw". T. Łuczka, op. cit., s. 29.

koniecznością ich zapewnienia oraz presji związanej z procesem globalizacji i potrzebą budowania trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw[169].

Na początku lat dziewięćdziesiątych w Polsce społeczne postrzeganie przedsiębiorczości było dość niejednoznaczne. Opinie na ten temat były podzielone – z jednej strony podkreślano pozytywną rolę przedsiębiorcy w gospodarce, z drugiej zaś stwierdzano, że przedsiębiorca niewiele różni się od oszusta i cwaniaka, gdyż lekceważy i omija prawo oraz wykorzystuje luki prawne[170].

Wraz z upływem lat wizerunek ten ulegał zmianie i coraz większego znaczenia nabierały cechy pozytywne, a wśród najważniejszych cech przedsiębiorcy podkreślano odwagę i gotowość do podjęcia ryzyka oraz swoiste zdolności.

Negatywne postrzeganie przedsiębiorców przez społeczeństwo na początku lat dziewięćdziesiątych było w dużej mierze spuścizną historyczną, gdyż w staropolskiej kulturze przedsiębiorczość nie cieszyła się uznaniem społecznym, a zajmowanie się handlem traktowane było jako zajęcie niegodne szlachcica[171]. Tłamszona wówczas przedsiębiorczość wyzwoliła się dopiero po transformacji gospodarczej, która ujawniła nowe inicjatywy i sprawiła, że społeczny odbiór przedsiębiorcy zdecydowanie się poprawił. Przedsiębiorców coraz rzadziej postrzegano jako osoby bogacące się kosztem innych, a dostrzeżono ich szczególną rolę w tworzeniu nowych miejsc pracy.

Wyjątkową rolę przedsiębiorcy i jego wpływu na gospodarkę podkreślał już sam J. Schumpeter[172], który traktował ich jako boskich budowniczych – czyli jako główny akcelerator wzrostu i rozwoju oraz podstawowe źródło pozytywnych zmian w gospodarce. Zdaniem T. Gruszeckiego[173] – to właśnie J. Schumpeter zapoczątkował romantyczny obraz przedsiębiorcy, błędnego rycerza systemu gospodarki rynkowej[174], którego nie zadowala jedyny cel, zdefiniowany jako maksymalizacja zysku oraz *homo oeconomicus*.

---

[169] T. Łuczka (red.), op. cit., s. 29.
[170] F. Bławat, op. cit., s. 9.
[171] Tamże, s. 10.
[172] Autor zauważył również, że pełnienie funkcji przedsiębiorcy prowadzi go i jego rodzinę do życia na wyższym poziomie klasowym. „Z uwagi na to, że działalnie w charakterze przedsiębiorcy nie jest zawodem ani z reguły, stanem trwałym, przedsiębiorcy nie stanowią klasy społecznej w znaczeniu technicznym, jak np. właściciele ziemscy, kapitaliści czy robotnicy. Jest rzeczą oczywistą, że wykonywanie funkcji przedsiębiorcy prowadzi szczęśliwego przedsiębiorcę oraz jego rodzinę do określonej pozycji klasowej." J. A. Schumpeter, op. cit (1960), s. 124.
[173] T. Gruszecki, op. cit., s. 36.
[174] „Po pierwsze, istnieje marzenie i chęć stworzenia prywatnego królestwa i zwykle, choć niekoniecznie – również dynastii. (…) Następnie istnieje pragnienie zdobywania: chęć do walki, do okazania swej wyższości nad innymi, do zwyciężania nie dla jego owoców, lecz dla samego zwyciężania. (…) Na koniec, istnieje radość tworzenia, dokonania czegoś lub po prostu ćwiczenia swej energii i pomysłowości. J. A. Schumpeter, op. cit. (1960), s. 148 - 150.

Teoria „twórczej destrukcji" Schumpetera opierała się na założeniu, że kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm na gruzach starych, upadających firm. Dzięki temu procesowi kapitalistyczna gospodarka podlega procesowi reinkarnacji, czyli jest w ciągłym procesie transformacji, który wiedzie ją na coraz wyższy poziom. Inaczej mówiąc, wychodząc od stanu równowagi, innowacje tę równowagę zakłócają (tzw. zakłócenie twórcze) bo wprowadzają i rozpowszechniają nowe metody produkcji, przyczyniając się tym samym do wzrostu dochodu i konsumpcji.

Schumpeter zauważył również, że proces upadania i powstawania nowych firm, nie przebiega wszędzie w jednakowym tempie. Poziom przedsiębiorczości w kraju zależy zarówno od osiągniętego już poziomu rozwoju gospodarczego, jak i ustroju społeczno – politycznego. Nawet w krajach o podobnym poziomie gospodarki rola przedsiębiorczości (a tym samym rola małych i średnich przedsiębiorstw) jest inna, a jej stan rozwoju zróżnicowany. Odmienna jest bowiem w tych krajach polityka promocji przedsiębiorczości, kultura przedsiębiorcza oraz stosunek społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności gospodarczej[175].

Przedsiębiorczość człowieka we wszystkich dziedzinach życia jest środkiem do osiągania sukcesu, to wyjątkowa i niematerialna siła, jeden z najważniejszych atrybutów gospodarki rynkowej. Zdaniem T. Gruszeckiego, przedsiębiorcze ożywienie gospodarcze „jest empirycznie sprawdzalne i wyczuwalne, jak przyspieszone tętno w organizmie"[176]. Autor jednocześnie podkreśla, że wzrostowi gospodarczemu zawsze towarzyszy przedsiębiorczość. Przedsiębiorczość jest najbardziej pożądanym zjawiskiem we współczesnej gospodarce rynkowej, główną siłą napędową oraz czynnikiem wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Zdaniem Ireny Lichniak[177], przedsiębiorczość jest kluczowym czynnikiem poprawy konkurencyjności gospodarki, tworzenia nowych miejsc pracy oraz wzrostu dobrobytu społeczności lokalnych i regionalnych. Zawsze wiąże się z zjawiskiem kreowania nowości – zakładaniem nowych firm, rozwijaniem istniejących przedsiębiorstw, tworzeniem nowych zasobów, technologii, rynków oraz produktów i usług. Przedsiębiorczość jest również immanentnie związana z posiadaniem wizji

[175] B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 63.
[176] T. Gruszecki, op. cit., s.91.
[177] I. Lichniak (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2011, s. 11.

rozwoju, umiejętnością odkrywania i wykorzystania okazji, innowacyjnością, kreatywnością oraz gotowością do podejmowania ryzyka i oceny jego poziomu. Tylko takie podejście jest warunkiem sukcesu przedsiębiorstw, ich rozwoju oraz umacniania pozycji.

W ekonomicznej literaturze przedmiotu, przedsiębiorczość coraz częściej traktowana jest również jako czwarty czynnik produkcji.[178] Do klasycznego podziału tych czynników na ziemię (przestrzeń i lokalizację – *locus standi* oraz zasoby naturalne), pracę (siłę roboczą) oraz kapitał (środki pracy i przedmioty pracy), dodaje się technologię, czyli wiedzę (określaną mianem przedsiębiorczości) na temat tego jak połączyć ze sobą te zasoby w produkcyjny sposób. Jest to tzw. duch przedsiębiorczości, który umożliwia produkcję przy wykorzystaniu trzech klasycznych czynników. Wartość powstaje w wyniku ich połączenia w sposób zapewniający zaspokojenie określonych potrzeb człowieka, a przedsiębiorczość w ujęciu klasycznym oznacza zatem[179]:

a) opracowywanie nowych produktów lub nowym kombinacji istniejących produktów w celu zaspokojenia potrzeb klientów (tworzenie innowacji),
b) umiejętne organizowanie zasobów (tworzenie organizacji),
c) podnoszenie dobrobytu przez dostarczanie dodatkowej wartości (tworzenie nowych miejsc pracy).

Niepodważalna rola przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce rynkowej wynika również z faktu, co podkreśla W. Szymański, że obecnie „w warunkach szybko zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstw coraz bardziej zawodzą gotowe recepty. (…) konieczny jest wysiłek umysłowy, twórcze wykorzystanie doświadczeń pracowników, których winien cechować odpowiedni sposób odpowiedzialności”[180]. Niezbędne jest zatem zaangażowanie w realizowane zadania i pełnione funkcje oraz przedsiębiorczość, stanowiąca podstawę do osiągnięcia sukcesu i przewagi konkurencyjnej.

Przedsiębiorczość jest również nieocenioną wartością dla społeczeństwa, mogącą przysposobić mu wiele różnorodnych korzyści. „Pewne ludy (…) potrafią dzięki pracowitości, przedsiębiorczości, zapobiegliwości i lepszej metodzie działania wytworzyć sobie korzystne warunki bytu i zarobku tam, gdzie ludzie zacofani,

[178] K. Górka, *Zmiany uwarunkowań i czynników przedsiębiorczości w Polsce*, [w:] K. Jaremczuk (red.), op. cit. (2008), s. 230-232.
[179] R. B. Mellor, *Przedsiębiorczość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 41.
[180] W. Szymański, *Współczesne zmiany uwarunkowań działalności przedsiębiorczej*, [w:] T. P. Tkaczyk (red.), *Przedsiębiorczość a strategie konkurencji*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2000, s. 36.

niewyrobieni we współczesnych metodach postępowania i zarobkowania, a przede wszystkim pozbawieni zdolności przedsiębiorczych skazani są na marne istnienie, niegodne człowieka cywilizacyjnego”[181].

Wśród głównych zalet przedsiębiorczości, ze społecznego punktu widzenia, R. Śliwiński[182] wymienia:

a) rozwój gospodarczy oraz idące z nim w parze bogacenia się społeczeństw – rosnący status społeczny,
b) aktywne przeciwdziałanie bezrobociu, aktywizowanie, zorganizowanie jednostek – a w konsekwencji przeciwdziałanie i ograniczanie patologii społecznych,
c) innowacyjność – przedsiębiorcy w dużej mierze są promotorami nowych rozwiązań technologicznych i wynalazków,
d) rozpowszechnianie wiedzy o organizacji i zarządzaniu, ekonomii oraz o zasadach gospodarowania na forum społeczności lokalnych.

Analizując relacje zachodzące pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym, na początku należy podkreślić, że pomiędzy tymi zjawiskami istnieją powiązania, w stosunku do których istnieje złożona trudność wykazania ich bezpośredniej zależności. Przedsiębiorczość jest niezaprzeczalnie ważnym motorem zmian w gospodarce oraz wzrostu gospodarczego, ale ani liczba firm w ogóle, ani liczba małych i średnich przedsiębiorstw nie pozostaje w żadnej bezpośredniej relacji do poziomu lub tempa wzrostu PKB[183]. Jak trafnie dostrzega P. Dominiak – żadna teoria ekonomiczna nie sugeruje, że przeciętna wielkość firmy ma jakiekolwiek znaczenie dla wzrostu gospodarczego, niemniej, niejednokrotnie podkreśla się, że duża liczba przedsiębiorstw ma pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy, ponieważ pobudza konkurencję.

Ekonomiści podkreślają, że wzrost gospodarczy możliwy jest dzięki oddziaływaniu wielu powiązanych ze sobą czynników[184]. Wśród nich jako siłę

---

[181] T. Bal – Woźniak, *Profesjonalizm jako podstawa kształtowania przedsiębiorczej orientacji przedsiębiorstwa*, [w:] K. Jaremczuk (red.), op. cit. (2003), s. 137.
[182] R. Śliwiński, Rola przedsiębiorcy w małych społecznościach lokalnych, [w:] J. Jarco (red.), *Biznesman i menedżer. Problemy bohaterów naszych czasów*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania „Edukacja”, Wrocław 2000, s. 261.
[183] P. Dominiak, *Sektor MSP w współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 65.
[184] Szerzej na ten temat: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbush, *Makroekonomia*, przekł. R. Rapacki (red.), Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2003, s. 315 – 318.

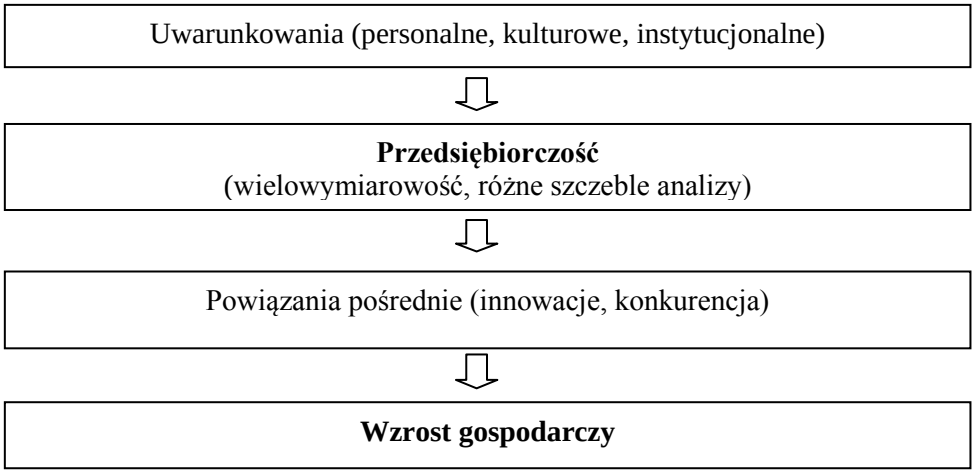
napędową wskazuje się pracę, zasoby naturalne, kapitał oraz technologię (nauka, technika, zarządzanie, przedsiębiorczość).

Poszukiwanie związku pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym nie jest zadaniem łatwym, co może wynikać z faktu, że „przedsiębiorczość składa się z nagromadzonych licznych zdarzeń instytucjonalnych, związanych z zasobami i własnością, w których uczestniczy wielu aktorów przekraczających granice wielu publicznych i prywatnych instytucji”[185]. Ponadto, przedsiębiorczość jest trudno skwantyfikować, w przeciwieństwie do klasycznych czynników wzrostu takich jak: kapitał, ziemia czy praca. M. Blaug stwierdza natomiast, że „przedsiębiorczość to pewna funkcja, która nie spełnia warunków koniecznych do zdefiniowania *czynnika produkcji*”[186].

Model powiązań zjawiska przedsiębiorczości i jej makroekonomicznych rezultatów, zaproponowany przez holenderskich ekonomistów – Sandera Wennkers i Roya Thurik, a opublikowany w 1999 roku na łamach „Small Business Economics” stanowi syntezę ich dorobku badawczego w obszarze problematyki wzrostu ekonomicznego oraz przedsiębiorczości. Zaproponowany przez autorów schemat analizy (rysunek 8) oddaje istotę zależności oraz wpływ przedsiębiorczości na makroekonomiczne efekty gospodarcze.

Rysunek 8

Przedsiębiorczość a wzrost gospodarczy – ujęcie S. Wennekersa i R. Thurika



Źródło: S. Wennekers, R. Thurik, *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*, „Small Business Economics” 13 (1), 1999, s. 30.

[185] A. H. Van de Ven, *The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship*, „Journal of Small Business” 8 (3), 1993, s. 217.
[186] M. Blaug, op. cit., s.467.

Zaadoptowana w modelu podbudowa wynika z założenia braku bezpośredniej zależności pomiędzy przedsiębiorczością z wzrostem gospodarczym oraz niejednoznaczności definiowania pojęcia przedsiębiorczości, które zostały przyjęte przez jej autorów. Opierając się na tak określonych przesłankach, niezbędne ich zdaniem było wprowadzenie do modelu tzw. powiązań pośrednich („*intermediate linkages*") stanowiących podbudowę rozważań wpływu przedsiębiorczości na wzrost gospodarczy, czyli przełożenie przedsiębiorczych działań ze szczebla mikro na efekt przedsiębiorczy. „Powiązania pośrednie" (innowacje i konkurencja) występują tutaj w charakterze nośników łączących oba zjawiska i tym samym stanowią element pomostowy scalający przedsiębiorczość ze wzrostem gospodarczym.

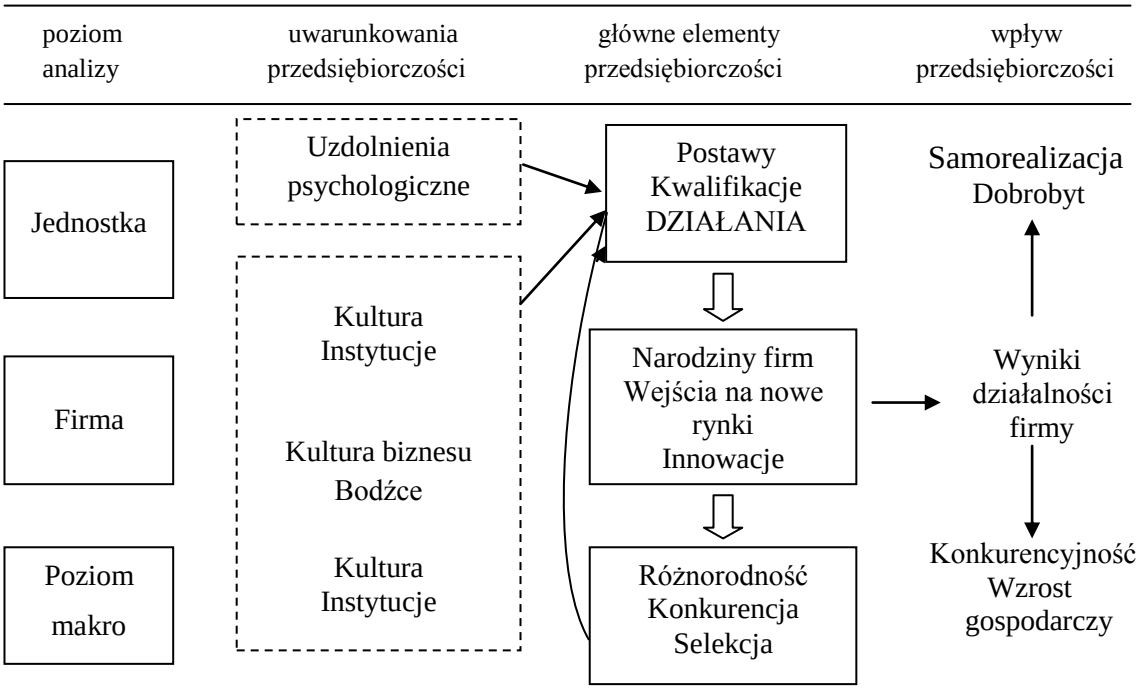
Istotną rolę w ich podejściu odgrywają również uwarunkowania determinujące poziom i rozwój przedsiębiorczości, stanowiące tak naprawdę punkt wyjścia w konstrukcji niniejszego modelu. Ukłon autorów w ich kierunku wynika z przyjętego założenia, że cechy jednostki (uwarunkowania personalne) stanowią zaczątek przedsiębiorczości, a przedsiębiorczość i „powiązania pośrednie" są determinowane przez leżące u podstaw uwarunkowania kulturowe i instytucjonalne. Przedsiębiorczość w stworzonych przez nich modelu nie jest utożsamiana z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, ale akcent rozważań autorów położony jest właśnie na tej grupie przedsiębiorstw.

Konkluzją z przeprowadzonych badań oraz przeglądu literatury dokonanych przez S. Wennekersa oraz R. Thurika w obszarze relacji pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym stanowi schemat ram, w jakich relacja ta powinna być analizowana (rysunek 9). W opracowanym przez nich modelu wyróżnione zostały trzy poziomy analizy – jednostki, przedsiębiorstwa oraz makrootoczenia. Przedsiębiorcza aktywność nierozerwalnie wiąże się z podmiotem (*individual level*), czyli przedsiębiorcą, który wykorzystując własne podejście, motywy, umiejętności oraz wrodzone uzdolnienia, w określonych warunkach kulturalnych i instytucjonalnych, podejmuje działalność przedsiębiorczą. Efektem (motorem) transformacji przedsiębiorczych walorów oraz ambicji jednostki skłaniających ją do działania jest rozpoczęcie działalności gospodarczej (*firm level*). Poziom makro (*macro level*) stanowi kombinację konkurujących ze sobą przedsiębiorczych aktywności, inicjatyw oraz pomysłów. Ta rywalizacja prowadzi do zmian na rynku, czyli selekcji przedsiębiorstw w obszarze ich rentowności, niwelując przestarzałe oraz oparte na naśladownictwie firmy. Transformacja przedsiębiorczej aktywności prowadzi do wzrostu potencjału

produktywności co przejawia się ekspansją nowych przedsiębiorstw na poziomie gospodarki narodowej. Procedury (metody) wykorzystywane na zagregowanym poziomie stanowią istotne sprzężenie zwrotne z warstwą przedsiębiorców, którzy obserwując sukcesy i porażki konkurencyjnych podmiotów na rynku powinni doskonalić i dostosowywać własne postawy i zachowania.

Rysunek 9

Ramy analizy zależności pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym



Źródło: S. Wennekers, R. Thurik, op. cit., s. 51.

Autorzy konkludując swoje badania wskazują o rozwijanie rozważań na tej płaszczyźnie w trzech obszarach:[187]

a) pomiaru przedsiębiorczości;
b) determinant przedsiębiorczości (szczególnie czynników kulturowych związanych z systemem edukacji oraz czynników instytucjonalnych)
c) wpływu przedsiębiorczości na rozwój (wzrost) gospodarczy.

P. Dominiak nawiązując do schematu S. Wennekersa i R. Thurika również rozpatruje relację: przedsiębiorczość – wzrost gospodarczy i proponuje własny model

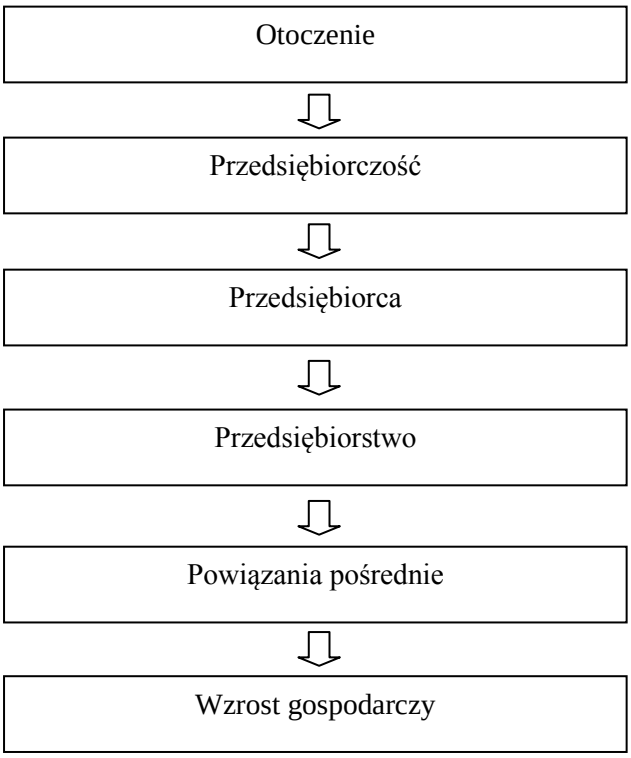
[187] S. Wennekers, R. Thurik, op. cit., s. 52.

zależności (rysunek 10 i 11) uwzględniający rolę sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).

W tzw. „pierwszym przybliżeniu", które jest ogólną ilustracją idei, autor przedstawia podstawowe powiązania, „kolejność" poszczególnych elementów oraz główny kierunek oddziaływania. Otoczenie traktuje jako kategorię bardzo szeroką, obejmującą swoim zasięgiem czynniki ekonomiczne, społeczne, polityczne, prawne i kulturowe. To właśnie otoczenie determinuje charakter oraz dynamikę przedsiębiorczości.

Rysunek 10

„Model" relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy („pierwsze przybliżenie")

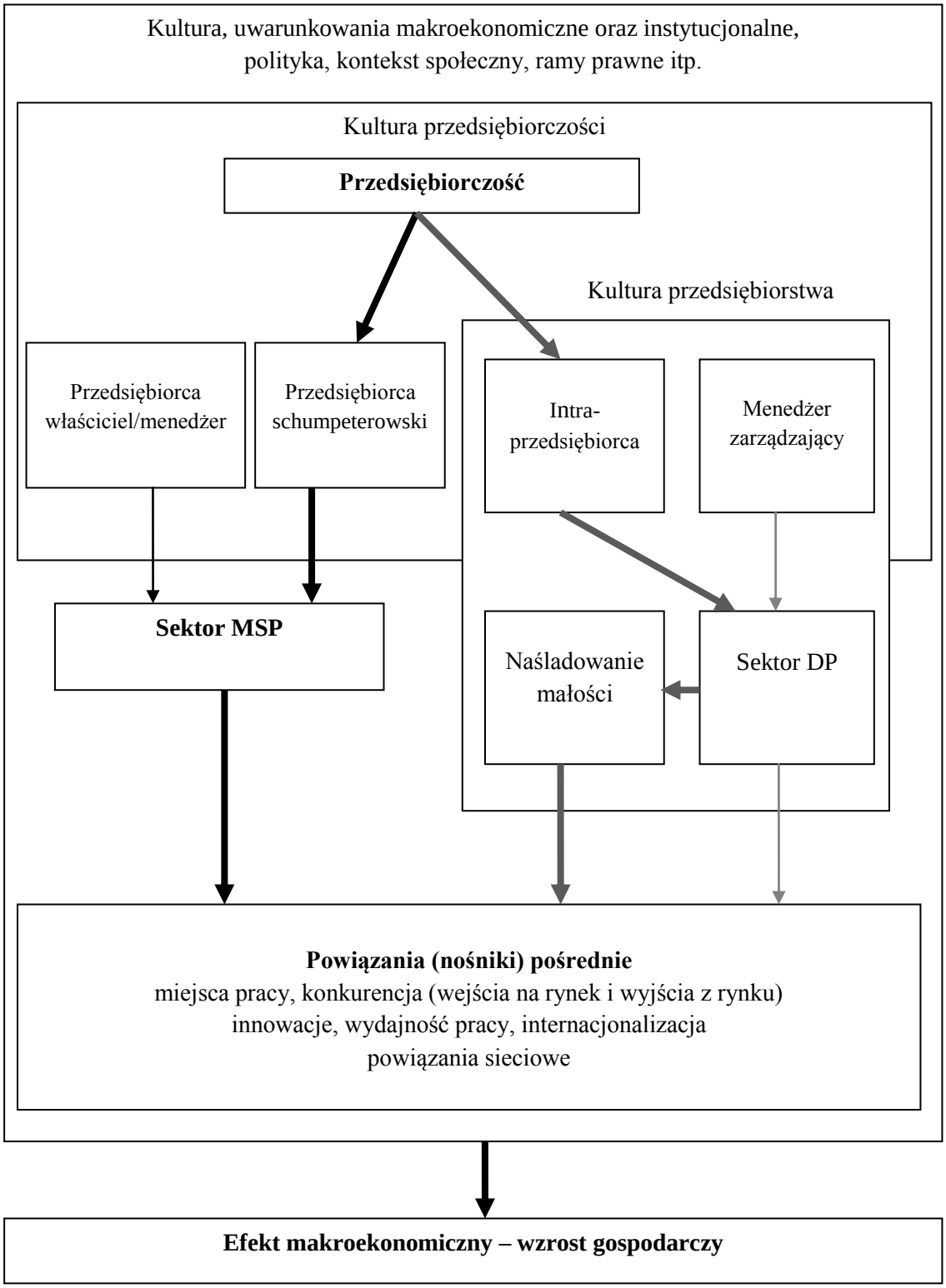


Źródło: P. Dominiak, op. cit., s. 85.

W zaprezentowanym modelu autor podkreśla, iż przedsiębiorczość ujawnia i realizuje się jedynie poprzez ludzi – jednostki lub zespoły. Człowiek (przedsiębiorca) może wyłącznie realizować swoje przedsiębiorcze funkcje w ramach konkretnej organizacji (przedsiębiorstwa) i jego zdaniem nie można być przedsiębiorcą bez przedsiębiorstwa.

Rysunek 11

„Model" relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy



Uwaga: grubość strzałek i ich kolor odzwierciedla siłę związków w tych relacjach.
Źródło: P. Dominiak, op. cit., s. 86.

Charakterystyka firmy w opracowanym przez P. Dominika schemacie ma kluczowe znaczenie dla zachowań przedsiębiorczych, gdyż stwarza różnorodne warunki oraz ograniczenia do działania – realizacji funkcji przedsiębiorczych. Działania realizowane na poziomie mikro i mezo przekazywane są poprzez połączenia pośrednie na poziom makro. Rozbudowany model omawianych zależności, prezentujący powiązania przedsiębiorczości ze wzrostem gospodarczym, a uwzględniający w tych powiązaniach miejsce sektora MSP, przedstawia rysunek 11.

Otoczenie, w rozumieniu autora to kategoria bardzo szeroka, mająca wpływ na wszystko to, co się dzieje w gospodarce – z jednej strony determinuje zachowania i postawy jednostki oraz ich systemy wartości, z drugiej zaś oddziałuje na zjawisko kulturowe, społeczne i gospodarcze, czyli warunkuje zjawisko przedsiębiorczości. Otoczenie obejmuje kulturę danego społeczeństwa, uwarunkowania makroekonomiczne oraz instytucjonalne, politykę, kontekst społeczny oraz ramy prawne. Otoczenie w ujęciu węższym to „kultura przedsiębiorczości", która jest częścią składową kultury ogólnej społeczeństwa.

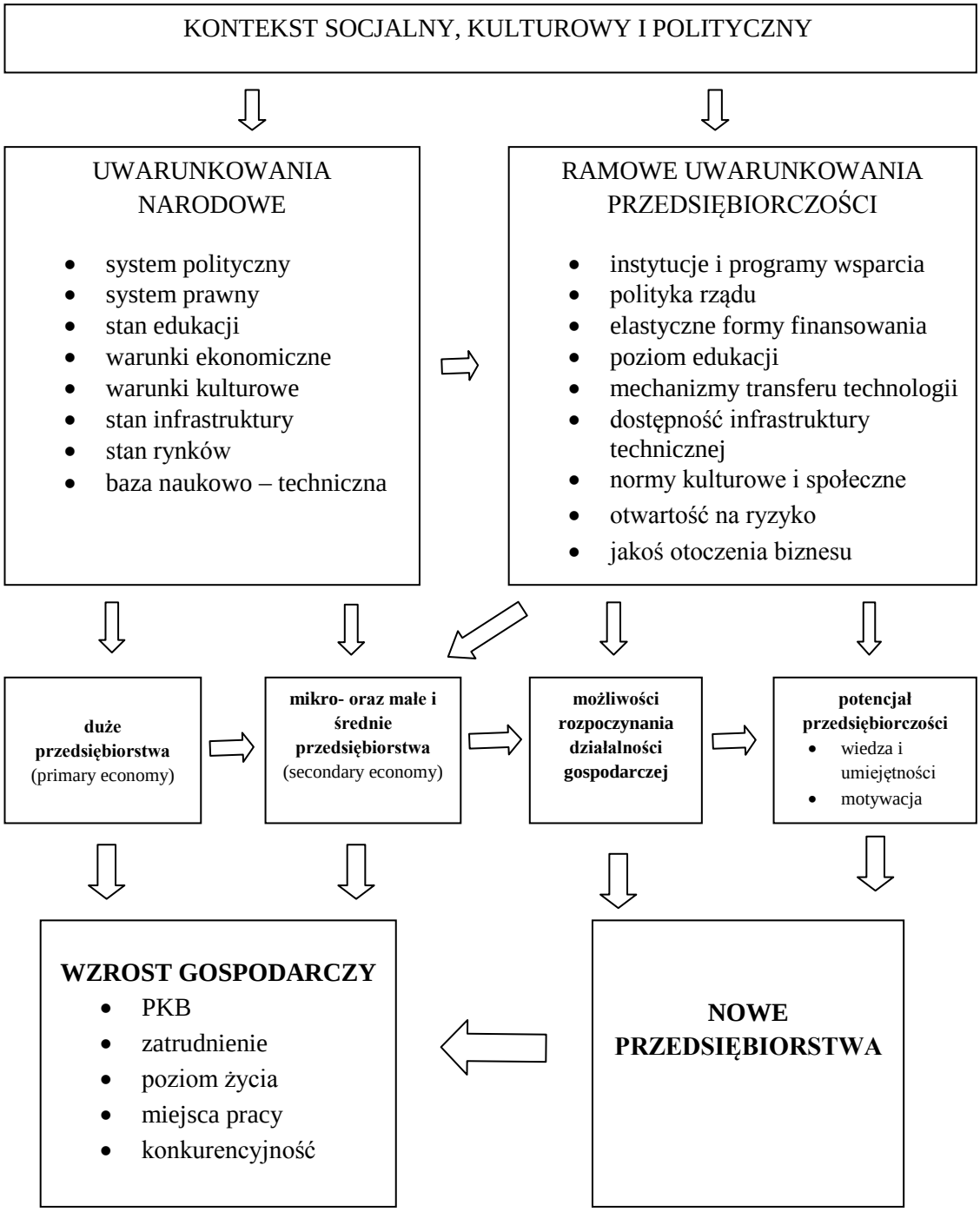
W zaprezentowanym modelu czynniki ekonomiczne, prawne, instytucjonalne i polityczne określają strukturę gospodarczą, czyli m.in. relacje sektorów MSP i DP (duże przedsiębiorstwa). Bezpośrednio determinują one powiązania (nośniki) pośrednie, dzięki którym działalność ludzi i firm przekłada się na makroekonomiczne efekty. Powiązania pośrednie według P. Dominika, to nowe miejsca pracy, wydajność pracy, innowacje, podtrzymywanie konkurencji, internacjonalizacja działalności oraz tworzenie sieci współpracy.

Roli i znaczeniu przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce rynkowej poświęca się coraz więcej uwagi. Niejednokrotnie, przedsiębiorczość traktowana jest jako idea, która ma doprowadzić do istotnych zmian w systemie gospodarczym kraju. Zdaniem W. Szymańskiego[188] „przedsiębiorczość stanowi czynnik, który przekształca gospodarkę i świat w sposób trudny do ogarnięcia". Cytowany autor dodaje również, że „niekiedy stawia się nawet hipotezę, że współczesna historia kapitalizmu, to w dużym stopniu historia nowoczesnej przedsiębiorczości. Historia nowych produktów, nowych organizacji, nowych rynków wiąże się ściśle z historią wybitnych przedsiębiorców"[189].

[188] W. Szymański, *Współczesne spojrzenie na rolę i funkcję przedsiębiorcy w ekonomii*, [w:] T. P. Tkaczyk (red.), op. cit., s. 71.
[189] Tamże, s. 72 – 73.

Rysunek 12

Model zależności GEM



Źródło: opracowanie własne na podstawie modelu *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, por. K. Bacławski, M. Koczerga, P. Zbierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce, Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005, s. 9.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)[190] to nowatorski projekt badawczy, który od 1997 r. zajmuje się problematyką przedsiębiorczości na poziomie gospodarki światowej (model zależności GEM zaprezentowany na rysunku 12). Projekt umożliwia przeprowadzenie porównania szerokiego spectrum przejawów przedsiębiorczości przy zastosowaniu oryginalnie wypracowywanej metodologii. Efektem prac badawczych GEM jest mapa obrazująca poziom przedsiębiorczości na świecie, która stwarza podstawę do wyciągnięcia wstępnych wniosków na temat przyczyn i konsekwencji zróżnicowania przedsiębiorczości w poszczególnych krajach.

Merytoryczna rama rozważań GEM prezentuje nieco odmienny punkt widzenia od modelu opracowanego przez S. Wennekersa i R. Thurik. Analizuje zarówno sukces osiągany w sektorze dużych przedsiębiorstw, który tworzy szanse rynkowe dla sektora MSP, jak i rolę przedsiębiorczości, jako mechanizmu napędzającego wzrost firmy oraz wzrost gospodarczy.

Ramowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości są odmiennie kształtowane w każdym kraju, co wynika z przyjętego w nim ładu ekonomiczno – społecznego oraz realizowanego systemu politycznego i prawnego. Każdy kraj może indywidualnie wyznaczać kierunki realizacji polityki makroekonomicznej, które mogą utrudniać bądź sprzyjać rozwojowi przedsiębiorczości.

Analiza przedstawionego modelu pozwala stwierdzić, że wzrost gospodarczy jest rezultatem oddziaływania dwóch determinant – z jednej strony zależy od konkurencyjności, innowacyjności oraz przedsiębiorczości już istniejących dużych przedsiębiorstwach, z drugiej zaś strony to rezultat wchodzących na rynek nowych firm, charakteryzujących się elastycznością, które wprowadzając innowacyjne produkty oraz usługi na rynek zapełniają istniejące do tej pory luki rynkowe. Funkcjonujące na rynku przedsiębiorstwa przyczyniają się do wzrostu PKB, tworzą nowe miejsca pracy, a zatem mają wpływ na poziom życia oraz status społeczeństwa.

Nowe podmioty wchodzące na rynek dynamizują gospodarkę oraz inicjują elastyczne przeobrażenia strukturalne. W kontekście schumpeterowskiej „twórczej destrukcji" nowy biznes umożliwia poprawę konkurencyjności gospodarki, efektywniejsze wykorzystanie dostępnych zasobów oraz amortyzuje szoki związane z upadkiem nie wystarczająco innowacyjnych przedsiębiorstw. Schumpeter podkreślał ważną rolę przedsiębiorców w rozwoju gospodarczym kapitalizmu, którzy wychodząc

[190] www.gemconsortium.org

od stanu równowagi poprzez działania innowacyjne burzą istniejącą stabilizację, ale jest to zakłócenie twórcze, gdyż przedsiębiorcy wprowadzają i rozpowszechniają nowe metody produkcji, przyczyniając się tym samym do zwiększenia dochodu i konsumpcji.

Właściwa analiza siły oraz kierunków oddziaływania poszczególnych czynników rozwoju przedsiębiorczości jest dziś niezmiernie istotna przy konstrukcji programów wsparcia przedsiębiorczości. Pomijanie złożonego systemu istniejących współzależności prowadzi do osłabienia tempa powstawania nowych przedsiębiorstw, a tym samym do osłabienia tempa wzrostu gospodarczego oraz od marnotrawienia środków publicznych[191].

2.3 Zjawisko przedsiębiorczości w Polsce oraz w Unii Europejskiej

2.3.1 Specyfika sektora małych i średnich przedsiębiorstw

W nawiązaniu do przeprowadzonych już rozważań, autorka podkreśla, że w naukach ekonomicznych przedsiębiorczość jest niejednokrotnie odmiennie interpretowana i analizowana na różnych płaszczyznach – i tak widzi się ją jako: cechę, działanie osoby lub organizacji, proces (przedsięwzięcie) oraz jako sposób (styl) zarządzania[192]. Pomimo iż przedsiębiorczość traktowana jest jako kategoria bardzo szeroka, to jednak wielu z jej badaczy, zarówno anglojęzycznych jak i polskich, wiąże wyrażenie „przedsiębiorczości" wyłącznie z zakładaniem i prowadzeniem małych (i zazwyczaj też średnich) przedsiębiorstw (*small business*)[193]. Zwraca na to również uwagę A. P. Wiatrak, który podkreśla, że „wiele osób pojęcie przedsiębiorczości łączy z praktyką działalności małych przedsiębiorstw, w których ujawniają się postawy i zachowania, cechy osobowościowe sprzyjające poszerzaniu dotychczasowej działalności i jej zmiany (…)[194].

---

[191] K. B. Matusiak, op. cit., s. 95.
[192] S. Sudoł, op. cit. (2008), s. 29–30.
[193] W literaturze polskiej przykładami mogą być pozycje:
1. B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
2. F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
3. B. Piasecki (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.

[194] A. P. Wiatrak, *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*, [w:] K. Jaremczuk (red.), op. cit. (2003), s. 34.

Autorka ma świadomość, że wiązanie pojęcia przedsiębiorczości wyłącznie z małymi i średnimi przedsiębiorstwami jest zapewne istotnym zubożeniem tego pojęcia, gdyż duch przedsiębiorczości może nieraz bardzo silnie występować także w dużych przedsiębiorstwach. Niemniej należy podkreślić, że przedsiębiorczość znajduje swój najpełniejszy wyraz właśnie w małym i średnim przedsiębiorstwie (MSP) i w związku z niniejszym sektor MSP jako istotny przejaw przedsiębiorczości będzie przedmiotem dalszych rozważań.

W literaturze ekonomicznej nie wypracowano również wspólnej i powszechnie akceptowalnej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa (MSP) i tak funkcjonują odmienne interpretacje w zależności od kraju, regionu, celu wyodrębniania oraz charakteru prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności. Najczęściej jednak, charakteryzuje się je na podstawie dwóch kryteriów klasyfikacyjnych – ilościowych i jakościowych.[195]

Definiowanie sektora MSP na podstawie jakościowych identyfikatorów opiera się na założeniu, że istnieje pewien zbiór cech charakterystycznych tylko dla małych i średnich przedsiębiorstw, co związane jest z realizacją przez nich specyficznych funkcji oraz sposobów działań, które nie występują w dużych przedsiębiorstwach bądź są w nich odmiennie realizowane.

Kryteria jakościowe mają charakter umowny, a poniższe zestawienie zawiera najważniejsze cechy sektora MSP[196]:

a) dominacja właściciela (przedsiębiorcy), który jest niezależnym podmiotem realizującym własne pomysły na własne ryzyko;
b) małe przedsiębiorstwa zazwyczaj funkcjonują na rynku bliskim ekonomicznie lub psychologicznie dla właściciela firmy co przekłada się na

[195] Taki podział stosują m.in.:
1. H. Wnorowski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa – ich rola w gospodarce oraz czynniki rozwoju*, [w:] H. Wnorowski, A. Letkiewicz (red.), *Praktyczne problemy przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2001, s. 20.
2. B. Piasecki (1999), s. 55 – 60.
3. K. Safin, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012, s. 54 – 62.
4. A. Skowronek – Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 1 – 2.
5. H. Waniak – Michalak, *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007, s. 13.
6. T. Martyniuk, *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja – Podatki – Ewidencja – Sprawozdawczość*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2011, s. 13.

[196] Opracowanie własne na podstawie: T. Piecuch, op. cit., s. 112 – 113, K. Safin (2012), op. cit., s. 57 – 61, A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 1 – 2.

osobiste kontakty z klientami oraz dostawcami i względną wobec nich otwartością;

c) szybka reakcja na zmiany otoczenia;

d) tego typu przedsiębiorstwa stanowią źródło utrzymania dla właścicieli i członków ich rodzin;

e) niesformalizowana struktura organizacyjna o niewielu szczeblach zarządzania, o małej rozpiętości, krótkich kanałach przepływu informacji, praktycznie z jednym centrum decyzyjnym – tego typu struktury umożliwiają szybką i bezpośrednią komunikację oraz reakcję przedsiębiorstwa na zmiany w otoczeniu, co z jednej strony eliminuje możliwość przekłamań oraz strat spowodowanych konfliktami interesów, z drugiej zaś przyczynia się do wzrostu efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa;

f) ścisłe, wielostronne, bezpośrednie i niesformalizowane kontakty między kierownictwem przedsiębiorstwa a współpracownikami, którymi zazwyczaj są członkowie ich rodzin (takie relacje sprzyjają utrzymywaniu rodzinnych stosunków w przedsiębiorstwie);

g) szczególny charakter gospodarki finansowej – tworzenie firmy oparte jest na bazie oszczędności właściciela i jego rodziny oraz pożyczek od znajomych;

h) finansowanie fazy rozwojowej tych jednostek dokonywane jest na bazie nadwyżek finansowych generowanych wewnątrz firmy, co niejednokrotnie powoduje, że przedsiębiorstwa sektora MSP nie rozwijają się w możliwym do osiągania przez nich tempie, właśnie z powodu ograniczonych zasobów finansowych;

i) mały udział w rynku uzależniony od branży, regionu oraz sektorów, w jakich przedsiębiorstwa funkcjonują; ich udział w sprzedaży (obrotach) jest niewielki, gdyż przedsiębiorstwa tego typu (zwłaszcza małe) działają głównie na rynkach lokalnych;

j) przedsiębiorstwo świadczy usługi (produkuje) zgodnie z indywidualnymi preferencjami klientów;

k) samodzielność ekonomiczna i prawna oznacza, że właściciel opierając się na prywatnej własności oraz osobistej pracy jest w stanie zrealizować w przedsiębiorstwie na własne ryzyko każdy zamiar, nie podlegając przy tym kontroli osób trzecich;

l) działalność małych i średnich przedsiębiorstw często jest związana z jednym produktem lub jest słabo zdywersyfikowana.

Ilościowe (statystycznoprawne) kryteria wyodrębnienia sektora małych i średnich przedsiębiorstw uwzględniają mierzalne elementy charakteryzujące firmę, np. wielkość zatrudnienia, wielkość obrotów, wartość majątku, wyposażenie przedsiębiorstwa, produkcję netto, przychód bądź zysk. Niniejsze kryteria mogą być odmienne w różnych krajach oraz zmienne w poszczególnych latach. W większości przypadków dominującym jednak kryterium jest liczba osób zatrudnionych w danej jednostce[197].

W Polsce w chwili obecnej[198], zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej[199] powszechnie stosuje się definicję mikro, małych i średnich przedsiębiorstw opartą na ustawie z dnia 02.07.2004r. O swobodnie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 Nr 173, poz. 1807)[200].

Zgodnie z obowiązującymi przepisami, za mikroprzedsiębiorcę (Art. 104 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej) uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczył równowartości w złotych 2 milinów euro.

---

[197] A. Skowronek – Mielczarek, op.cit., s. 2.

[198] W Polsce w latach 90. XX wieku sektor małych i średnich przedsiębiorstw, jako konsekwencja procesu transformacji gospodarczej, zaczął być przedmiotem wielu badań i analiz. Wówczas stosowano odmienne kryteria zaliczania jednostek do sektora MSP, a wiodącym z nich było zatrudnienie. W kolejnych latach następowały doprecyzowania i ewolucja poszczególnych zbiorowości, co także przekładało się na brak porównywalności publikowanych danych w kolejnych okresach lat 90. Od 1999r. GUS w sposób bardziej konsekwentny zastosował podział sektora przedsiębiorstw wg liczby zatrudnienia na 4 grupy – zatrudniające do 9 osób, zatrudniające 10 – 49 osób, zatrudniające 50 – 249 osób oraz jednostki o zatrudnieniu powyżej 249 osób. Por. np. Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2002r., GUS, Warszawa 2002r. oraz Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2011r., GUS, Warszawa 2012r.

[199] W maju 2003 r. Komisja przyjęła zalecenie dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) – Zalecenie Komisji Europejskiej (ZKE) nr 2003/361/WE z 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikro-, małych oraz średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003 r. Ta definicja weszła w życie 1 stycznia 2005r. i jest obecnie obowiązkowa dla krajowych i wspólnotowych programów pomocowym dla MSP.

[200] Internetowy System Aktów Prawnych, Dz.U. 2004, nr 173 poz. 1807, http://isap.sejm.gov.pl/

Art. 105 definiuje małego przedsiębiorcę[201], czyli takiego, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczył równowartości w złotych 10 milinów euro.

Za średniego przedsiębiorcę (art. 106) uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

1) zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz
2) osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczył równowartości w złotych 43 milinów euro.

Należy podkreślić, iż obok kategorii mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w Unii Europejskiej wyróżnia się ponadto grupę osób samozatrudnionych, a więc prowadzących samodzielnie działalność gospodarczą.[202] Firmom takim poświęca się również wiele uwagi, głównie w aspekcie badawczym, jak i poprzez realizację specjalnych programów wspierających.

Istotnym elementem charakterystyki sektora MSP jest wprowadzenie trzech kategorii przedsiębiorstw, gdzie każda z nich odpowiada rodzajowi związku, w jakim to przedsiębiorstwo pozostaje z innymi przedsiębiorstwami. Wyróżnienie to pozwala ustalić jasny obraz sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa oraz wykluczyć te podmioty, które nie należą do sektora MSP.[203] Zgodnie z powyższym, w zaleceniu[204]

---

[201] Z pojęciem małego przedsiębiorcy wiąże się również pojęcie małego podatnika, za którego uznaje się przedsiębiorstwo, u którego wartość przychodu ze sprzedaży (wraz z kwotą należnego podatku od towarów i usług) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1.200 tys. euro. Podstawa prawna: Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (j.t. z 2012 r., poz. 361 z późn. zm.), Ustawa z dnia 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2011 r. nr 74, poz. 397) oraz Ustawa z dnia 11.03.2004r. o podatku od towarów i usług.

[202] Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, ZKE nr 2003/361/WE z 6 maja 2003 r.

[203] Nowa definicja MŚP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Komisja Europejska, Wspólnoty Europejskie, 2006, https://www.parp.gov.pl/files/74/87/1155.pdf

[204] ZKE nr 2003/361/WE z 6 maja 2003 r.

zdefiniowane zostały przedsiębiorstwa niezależne (najczęściej spotykana kategoria), partnerskie oraz związane.

Za przedsiębiorstwa niezależne (art. 3 ust. 1) uznajemy podmioty funkcjonujące samodzielnie (przedsiębiorstwo nie posiada udziałów w innych przedsiębiorstwach, a inne przedsiębiorstwa nie posiadają w nim udziałów), jak również takie, które posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach lub inne przedsiębiorstwa posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów tym przedsiębiorstwie.[205]

Przedsiębiorstwo partnerskie to takie, które posiada poważne powiązania finansowe z innymi przedsiębiorstwami, ale żadne z przedsiębiorstw pozostających w tym związku nie sprawuje bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad drugim.[206]

O przedsiębiorstwach związanych (art. 3 ust. 3) mówimy wówczas, gdy tworzą one grupę, w której jedno z przedsiębiorstw kontroluje bezpośrednio lub pośrednio, większość głosów w innym przedsiębiorstwie lub wywiera na nie dominujący wpływ.[207]

Zdaniem prof. H. Wnorowskiego[208] małe i średnie przedsiębiorstwa posiadają specyficzne oraz nieobecne w dużych, cechy, którymi są:

---

[205] Zalecenie wskazuje również na wyjątki, czyli odstępstwa od tych warunków – przedsiębiorstwo może zostać zakwalifikowane jako niezależne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli wartość progowa wynosząca 25% kapitału lub głosów została osiągnięta lub przekroczona przez poniższych inwestorów:

a) Publiczne korporacje inwestycyjne, firmy, venture capital, osoby indywidualne lub grupy osób indywidualnych prowadzących regularną działalność w zakresie inwestycji venture capital, którzy inwestują kapitał udziałowy w firmy nie notowane na giełdzie („anioły biznesu") pod warunkiem, że łączna wysokość inwestycji tych aniołów biznesu w to samo przedsiębiorstwo wynosi mniej niż 1 250 000 EUR;
b) Uniwersytety lub ośrodki badawcze typu non profit;
c) Inwestorzy instytucjonalni, w tym fundusze rozwoju regionalnego;
d) Autonomiczne władze lokalne o budżecie rocznym poniżej 10 mln EUR i obejmujące zakresem swojego działania mniej niż 5 000 mieszkańców.

[206] Zgodnie z definicją, przedsiębiorstwo można uznać za partnerskie, jeżeli:

a) Posiada 25% lub więcej kapitału lub głosów w innym przedsiębiorstwie lub inne przedsiębiorstwo posiada 25% lub więcej kapitału lub głosów w tym przedsiębiorstwie;
b) Przedsiębiorstwo nie jest związane z innym przedsiębiorstwem, czyli głosy, jakie posiada w innym przedsiębiorstwie (albo odwrotnie), nie przekraczają 50% ogólnej sumy głosów.

[207] Za przedsiębiorstwa związane (powiązane) uznajemy podmioty, które pozostają ze sobą w następującym związku:

a) Przedsiębiorstwo posiada większość praw głosu akcjonariuszy lub wspólników w innym przedsiębiorstwie;
b) Przedsiębiorstwo ma prawo powoływać lub odwoływać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;
c) Przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo na mocy umowy zawartej z tym przedsiębiorstwem lub postanowień w akcie założycielskim lub umowie spółki;
d) Przedsiębiorstwo, które nie jest akcjonariuszem lub wspólnikiem innego przedsiębiorstwa, kontroluje samodzielnie, na mocy umowy z innymi akcjonariuszami lub wspólnikami tego przedsiębiorstwa, większość praw głosu akcjonariuszy lub wspólników w tym przedsiębiorstwie.

a) tworzenie nowych miejsc pracy (odsetek nowych miejsc pracy jest zwykle wyższy niż ich odpowiedni udział w zatrudnieniu w całej gospodarce);
b) innowacyjne wynalazki (badania wykazują, że zdecydowana ich większość w małych firmach);
c) pomoc dużym przedsiębiorstwom poprzez skuteczniejszą realizację niektórych funkcji przez małe przedsiębiorstwa.

Wymienione i omówione powyżej kryteria wyodrębniania mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw przywołują trudności w zdefiniowaniu małych i średnich przedsiębiorstw, głównie ze względu na fakt, że na przestrzeni lat, kryteria te ulegały licznym modyfikacjom a definicja dostosowywana była do zmian w sytuacji gospodarczej.[209]

Wyznaczenie wyraźnej granicy pomiędzy małym, średnim i dużym przedsiębiorstwem staje się coraz trudniejsze, gdyż wiąże się z rozwojem techniki i technologii, gdzie dość często przyrost produkcji nie jest wynikiem wzrostu zatrudnienia, ale jego spadku w związku z wydatkami inwestycyjnymi oraz zakupami nowych technologii. Stąd też, sektor MSP pozostaje do dziś z niedoprecyzowanymi granicami, co dalej jest przyczyną rozbieżności w wynikach publikowanych statystyk i badań. Niemniej na potrzeby niniejszego opracowania, przyjęłam założenie, że do sektora małych i średnich przedsiębiorstw należą podmioty spełniające kryteria ilościowe określone, zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej, przepisami ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

2.3.2 Stan sektora MSP w Unii Europejskiej oraz w Polsce

W latach 50. XX wieku ekonomiści przewidywali dominację holdingów i koncernów, czyli dużych przedsiębiorstw w gospodarce światowej, gdyż zakładano wówczas, że małe i średnie przedsiębiorstwa nie będą w stanie efektywnie konkurować z większymi organizacjami, które w walce o klienta wykorzystają efekty skali. Ponadto, nadchodząca era globalizacji i dynamicznego rozwoju nowych technologii wymagała

[208] Prof. nauk ekonomicznych, Uniwersytet w Białymstoku. H. J. Wnorowski, op. cit., s. 21.
[209] Definiowanie przedsiębiorstw według liczby pracowników i wielkości obrotu lub całkowitego bilansu rocznego jest bardzo istotne przy określaniu firm mogących korzystać z programów lub polityk Unii Europejskiej (UE) utworzonych z myślą o małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pl.htm

większych rozmiarów działalności, które umożliwiały tworzenie własnego zaplecza badawczego.[210]

Jednakże rozpoczęte w latach 70. XX procesy restrukturyzacyjne obejmujące m.in. upraszczanie struktury organizacyjnej w dużych organizacjach borykających się z problemami zarządzania, brakiem elastyczności oraz wzrostem kosztów niezwiązanych bezpośrednio z produkcją oznaczały odwrotne zmiany. Do wzrostu znaczenia oraz liczby małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce przyczynił się również proces globalizacji, który wywołał wzrost konkurencji oraz związaną z tym konieczność obniżenia kosztów produkcji i przeniesienia ich w obszary charakteryzujące się niższymi kosztami wytwarzania.

Zdaniem B. Piaseckiego[211] do najważniejszych determinant tendencji wzrostowych sektora MSP w Europie oraz Stanach Zjednoczonych w latach siedemdziesiątych XX wieku możemy zaliczyć m.in.:

a) rozwój sektora usług,
b) wzrost konkurencyjności ze strony Trzeciego Świata oraz spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm,
c) zmiany na rynkach czynników produkcji oraz zmiany technik wytwarzania,
d) zmiany w otoczeniu rynku jako źródło zwiększania się przewagi konkurencyjnej małych firm,
e) czynniki polityczne,
f) promocję kultury przedsiębiorczej,
g) modę oraz zmianę gustów (wzrost popytu na zindywidualizowane wyroby i usługi),
h) zmiany w strategii dużych firm (procesy restrukturyzacji, których efektem był korzystniejszy dla funkcjonowania małych przedsiębiorstw).

W rozwiniętych państwach Europy, był to okres dynamicznej ekspansji przedsiębiorczości, w którym dostrzeżono pokłady siły ekonomicznej w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz ich istotną rolę w gospodarce światowej jako ważnego czynnika wzrostu społeczno – gospodarczego.

W Polsce sektor małych i średnich przedsiębiorstw zaczął być przedmiotem badań i analiz na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku jako konsekwencja

[210] H. Waniak – Michalak, op. cit., s. 19.
[211] B. Piasecki (1999), s. 63 – 65.

procesu transformacji gospodarczej. Przeprowadzona wówczas restrukturyzacja oraz modernizacja przemysłu wywarła pozytywny wpływ na polską gospodarkę i środowisko biznesowe. Realizowane w owym czasie procesy prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, liberalizacji rynków oraz sektorów, otwarcie na konkurencję międzynarodową oraz zniesienie kontroli cen surowców i kosztów energii przyczyniły się do przeprowadzenia znacznej modernizacji technologicznej oraz poprawy wydajności produkcji. Lawinowo powstające wówczas małe i średnie przedsiębiorstwa stworzyły podstawę sektora prywatnego w Polsce.

Dane Eurostatu pokazują, że w 2009r. w gospodarce Unii Europejskiej, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 99,8% wszystkich przedsiębiorstw europejskich, co sprawiało, że wartość dodana wytworzona przez te przedsiębiorstwa stanowiła 58,7% PKB Unii Europejskiej (tabela 2).[212]

Tabela 2

Udział w tworzeniu PKB Unii Europejskiej poszczególnych grup przedsiębiorstw

	Liczba przedsiębiorstw	**Obroty**	**Wartość dodana**
	Udział (w %)		
Przedsiębiorstwa ogółem	**100,00**	**100,00**	**100,00**
Sektor MŚP	99,8	57,4	58,7
- mikro	92,2	18,8	21,3
- małe	6,5	18,7	18,9
- średnie	1,1	19,9	18,5
Duże	0,2	42,6	41,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises (dostęp 30.08.2014)

Z identyczną sytuacją mamy do czynienia w Polsce, gdzie podmioty sektora MSP to zdecydowana większość spośród 1,78 mln wszystkich działających firm (99,8%). W konfrontacji z średnią UE sektor MSP w Polsce jest jednak w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, których udział w całkowitej liczbie

[212] Dane Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises (06.05.2014)

firm wynosi 95,9% (w UE – 92,2%). Udział małych przedsiębiorstw w populacji MSP w Polsce jest o połowę mniejszy od średnie dla UE (odpowiednio 3,1% i 6,5%), zaś udział podmiotów średniej wielkości jest zbliżony do średniej unijnej (0,9% Polska, 1,1% - UE).

Działające w Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa generują obecnie blisko trzy czwartego polskiego produktu krajowego brutto (PKB)[213] (rysunek 13). Oznacza to, że w strukturze udziału przedsiębiorstw w PKB małe i średnie przedsiębiorstwa generują co drugą złotówkę (47,6%), w tym najmniejsze firmy prawie co trzecią (29,4%). Udział średnich przedsiębiorstw jest trzy razy mniejszy (10,1%) niż mikrofirm (29,6%), i dalej małych – prawie cztery razy mniejszy (7,8%). W 2011r. w relacji do 2010r. zaobserwowano wzrost udziału dużych firm w tworzeniu PKB przedsiębiorstw, przy jednoczesnym spadku udziału mikro i średnich i utrzymaniu małych na podobnym poziomie.[214]

Dane opublikowane przez Komisję Europejską w raporcie *SBA Fact Sheet 2012*, wskazują, że mikroprzedsiębiorstwa w Polsce wytwarzają 16,6% wartości dodanej brutto przedsiębiorstw, podczas gdy w UE–27 udział ten wynosi 21,2% (4,6 p. p. różnicy). W przypadku małych firm różnica jest jeszcze większa (5,5 p. p; odpowiednio 13% i 18,5%). Wyraźnie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto w Polsce niż w UE–27 cechuje średnie (21,9% w Polsce, 18,4% w UE) i duże podmioty (48,5% w Polsce, 41,9% w UE).[215]

---

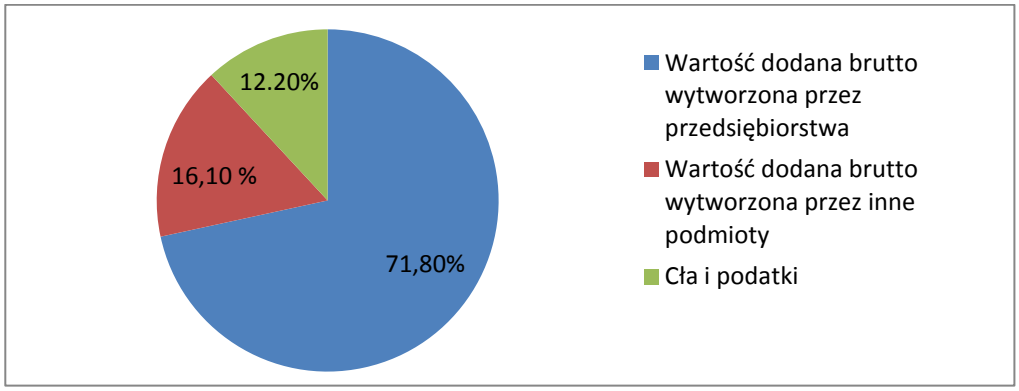
[213] Dane GUS uwzględniają następujące grupy jednostek: przedsiębiorstwa państwowe, przedsiębiorstwa jednostek samorządu terytorialnego, państwowe jednostki organizacyjne (bez szkół wyższych i jednostek sił zbrojnych), spółdzielnie, spółki (akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, jawne, komandytowe, cywilne), przedsiębiorstwa zagraniczne, zakłady osób fizycznych prowadzące działalność gospodarczą, z wyłączeniem indywidualnych gospodarstw rolnych. Ponadto w danych uwzględniono: uboczną działalność ludności, polegającą m.in. na pozyskiwaniu odpadków użytkowych, runa leśnego, działalności transportowej prowadzonej przez rolników indywidualnych oraz działalność właścicieli mieszkań, świadczących usługi mieszkaniowe na cele własnego spożycia. Do danych nie zaliczono następujących grup jednostek: jednostki budżetowe, zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze zakładów budżetowych, środki specjalne i fundusze celowe, organizacje społeczne, partie polityczne, związki zawodowe, stowarzyszenia, fundacje, organizacje wyznaniowe, publiczne szkoły wyższe oraz indywidualne gospodarstwa rolne.

[214] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011 - 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.

[215] *Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2012 Poland*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/poland_en.pdf

Rysunek 13

Udział w tworzeniu PKB grup przedsiębiorstw według liczby pracujących w Polsce (dane za 2011r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011 - 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.

Według danych GUS[216] w 2011 r. w Polsce funkcjonowało 1 785 tys. aktywnych przedsiębiorstw wobec 1 727 tys. w 2010 r. (wzrost o 3,4%). Małe podmioty stanowiły 98,9% całej populacji (w tym mikroprzedsiębiorstwa – 95,9%). Udział jednostek średnich i dużych, stanowił odpowiednio 0,9% i 0,2% wszystkich przedsiębiorstw. Ze względu na podstawową formę prawną badanych jednostek – 92,0% podmiotów należało do osób fizycznych.

Poziom przedsiębiorczości w Polsce znajduje się powyżej średniej UE, gdyż pod względem liczby przedsiębiorstw Polska jest szóstą gospodarką Unii Europejskiej[217]. Przedsiębiorczość określana jako udział osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku wynosi dla Polski 25%, podczas gdy średnia dla UE to 23%. Największą różnicę w relacji do średniej unijnej odnotowano w przypadku wskaźników: „możliwość samozatrudnienia" – definiowanego jako procent respondentów, którzy uważają, że mają realne szanse założenia własnej działalności (Polska 49%, UE – 30%), „preferowanie samozatrudnienia" – mierzonego jako odsetek respondentów, którzy woleliby prowadzić własną działalność (Polska – 47%, UE – 37%) oraz „zamiar rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej" – rozumianego jako odsetek osób dorosłych, które planują rozpoczęcie prowadzenia własnej firmy w ciągu

[216] Dane za 2011 r. za publikacją *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011r.*, GUS 2013. Dane dotyczą wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą z wyłączeniem jednostek zaklasyfikowanych według PKD 2007 do sekcji A (Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo), K (Działalność finansowa i ubezpieczeniowa), O (Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne). http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGW_Dzialalnosc_przedsieb_niefinans_w_2011_not_inf.pdf

[217] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011 - 2012*, op. cit.

3 lat (Polska – 22%, UE – 13%). Jedynie w dwóch obszarach Polska osiągnęła wynik niższy od średniej unijnej – w przypadku „odsetka osób dorosłych, które zgadzają się, że edukacja szkolna pomogła im rozwinąć zmysł przedsiębiorczości (Polska – 45%, UE – 50%) oraz „odsetka osób dorosłych, które uważają, że przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces osiągają wysoki status społeczny" (Polska – 57%, UE – 69%).[218]

W podmiotach objętych badaniem[219] (stan na 31.12.2011 r.) zatrudnionych było 9 028,5 tys. osób, co oznacza wzrost o 1,9% w skali roku. Łącznie w małych i średnich przedsiębiorstwach pracowało 6 336,5 tys. osób, tj. 70,2% wszystkich pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych, z czego w jednostkach małych 51,9% (w tym w mikroprzedsiębiorstwach 38,9%), a średnich 18,2%.

Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa działają przede wszystkim w usługach i handlu (75,8%), rzadziej zaś w budownictwie (13,5%) i przetwórstwie przemysłowym (10,7%). Według danych Eurostatu w Polsce zaledwie co czwarta złotówka generowana przez przedsiębiorstwa powstaje w sektorze usługowym (26,5%), podczas gdy w UE udział usług w wartości dodanej brutto wynosi 40,1%. Widoczny większy wkład w wartość dodaną brutto w polskiej gospodarce maja handel i przemysł, niemniej sektory te wraz z rozwojem gospodarki (na co wskazują doświadczenia państw zachodnich) powinny tracić na znaczeniu.

W Polsce liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w całym okresie 2003 – 2012 była wyższa od zlikwidowanych i pomimo spowolnienia gospodarczego, w latach 2009 – 2010 liczba nowo utworzonych firm dynamicznie wzrosła – w 2009r. do 404 tys. (wzrost o 18,7% w porównaniu z 2008r.) i do 466 tys. w 2010 r. (wzrost o 15,3% w porównaniu z 2009r.). Negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego zauważalny był w roku 2011, kiedy to nastąpił istotny spadek liczby nowo powstałych firm (do 408 tys. – spadek o 12,5% w porównaniu z 2010 r.). Wówczas liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych była wyższa od firm nowo powstałych (419 tys.). Niemniej już w 2012r. liczba przedsiębiorstw nowo zarejestrowanych istotnie wzrosła i osiągnęła poziom 517,7 tys. (wzrost o 26,8% w porównaniu z 2011r. i o 11% w porównaniu z 2010r.).[220]

[218] Arkusz Informacyjny SBA Polska, 2010/11.
[219] Informacje dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych, niezależnie od ich wielkości mierzonej liczbą pracujących. *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011r.,* op. cit.
[220] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011 - 2012*, op. cit.

W 2012r. podobnie jak w ubiegłych latach, najwięcej firm powstało w *Handlu* (153,5 tys. czyli 29,7%) i *Budownictwie* (53,5 tys. czyli 10,3%) i kolejno w *Przetwórstwie przemysłowym* (39 tys., 7,5%).

W Unii Europejskiej w 2010 roku powstało 2,33 mln przedsiębiorstw, a Polska należy do krajów UE, w których według danych Eurostatu powstaje najwięcej firm (270 tys. w 2010r.). Większa liczba przedsiębiorstw powstaje tylko we Francji – 377 tys., mniejsza natomiast we Włoszech (265 tys.), Niemczech (258 tys.), Hiszpanii (242 tys.) i Wielkiej Brytanii (211 tys.).[221]

Gospodarka Polski, w porównaniu z Unią Europejską charakteryzuje się większą przewagą mikroprzedsiębiorstw, które posiadają znacznie większy udział zarówno w populacji przedsiębiorstw jak i w zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw, ale nie pod względem wartości dodanej, co sugeruje, że wydajność mikroprzedsiębiorstw jest niższa od średniej dla Unii Europejskiej.

W 2009r. Polska była jedyną gospodarką w UE, która odnotował wzrost gospodarczy, a pod względem zatrudnienia polskie przedsiębiorstwa przetrwały kryzys lepiej niż ich odpowiedniki w innych krajach europejskich. Wpływ na taką tendencję miały zmiany sektorowe, które były wynikiem długotrwałych zmian strukturalnych, a nie krótkotrwałym efektem cyklu koniunkturalnego.[222]

Zaprezentowane powyżej dane statystyczne wskazują, że sektor MSP zajmuje istotne miejsce w gospodarce każdego kraju oraz stanowi podstawę wszystkich współczesnych gospodarek europejskich, gdyż małe i średnie przedsiębiorstwa przyczyniają się poprawy konkurencyjności gospodarki, rozwoju infrastruktury ekonomicznej oraz podnoszenia efektywności. Są jednocześnie niepodważalnym nośnikiem innowacji, integracji społecznej i lokalnej oraz istotnym miejscem zatrudnienia.

Przedsiębiorstwa sektora MSP pomimo dużego znaczenia dla rozwoju kraju, niejednokrotnie borykają się z licznymi barierami, ograniczającymi ich konkurencyjny rozwój – to zagrożenia, które uniemożliwiają lub zmniejszają wymiar osiąganego przez te firmy sukcesu.

[221] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011 - 2012*, op. cit.
[222] Arkusz Informacyjny SBA Polska, 2010/11.

Rozdział 3

Rola edukacji w rozwoju przedsiębiorczości

3.1 Możliwości kształtowania cech przedsiębiorczych u człowieka

Przedsiębiorczość, rozumiana jako postawa życiowa przejawiająca się w umiejętności reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu oraz wykorzystywania ich do realizacji określonych celów, związanych niejednokrotnie z prowadzeniem biznesu, determinowana jest przez szereg czynników wpływających na jej zaistnienie, a następnie rozwój. W zależności od płaszczyzny interpretacji, metody wyodrębnienia oraz autora, we wcześniejszych rozważaniach[223], przybliżano odmienne koncepcje, podkreślając ostatecznie, że realne źródła zachowań przedsiębiorczych człowieka są niejednolite.

Tocząca się od wielu lat dyskusja w obszarze uwarunkowań przedsiębiorczości, wskazuje, że przedsiębiorczość z jednej strony uwarunkowana jest pewnymi wrodzonymi predyspozycjami przedsiębiorcy, z drugiej zaś korzystnymi i sprzyjającymi do jej rozwoju czynnikami otoczenia zewnętrznego, które ową przedsiębiorczość pobudzają, kształtują, wymuszają lub ograniczają. Słusznie nasuwają się więc pytania – czy przedsiębiorczość jest cechą wrodzoną, czy też jest to cecha nabyta? Czy przedsiębiorczości można się nauczyć, czy też przedsiębiorcą trzeba się urodzić?

Wyjaśnienie istoty przedsiębiorczości coraz częściej wykracza poza ramy nauk ekonomicznych silnie odwołując się do nauk o człowieku (nauk społecznych). Takie podejście opiera się na założeniu, że intencje przedsiębiorcze człowieka, kształtowane przez zestaw czynników wpływających na postrzeganie przez niego rzeczywistości, poprzedzają podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Stanowi to jednocześnie końcowy etap procesu wyzwalania aktywności przedsiębiorczej w jednostce.

Psychologia społeczna zajmuje się szeroko pojętym wpływem społecznym, czyli szukaniem odpowiedzi na pytania, w jaki sposób ludzie wywierają wpływ na sposób myślenia, emocje i postawy innych ludzi zarówno nieświadomie, jak i działając celowo. Innymi słowy, to nauka badająca procesy psychiczne i zachowanie się ludzi znajdujących się w sytuacjach społecznych.

[223] Szerzej na temat uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w pierwszym rozdziale niniejszego opracowania.

Współczesna psychologia społeczna tworzy wiele teorii o różnicowym zasięgu, które wpisują się w odmienne tradycje myślenia o społecznych zachowaniach człowieka. Na jej gruncie wyróżnić można następujące koncepcje teoretyczne podejmujące problem determinant zachowań i postaw przedsiębiorczych, a mianowicie: podejście szukające odpowiedzi w cechach osobowościowych, ujęcie kulturowe, perspektywę poznawczą oraz teorię uczenia się.[224]

Pierwotnie zakładano, że ludzie rodzą się przedsiębiorczy bądź nie, czyli różnice w poziomie przedsiębiorczości poszczególnych jednostek opierano na bazie nauk biologicznych. Taka interpretacja znalazła również swoje odzwierciedlenie w nurcie psychologicznym – w teorii cech (*Trait Theory*[225]), opierającej się na założeniu, że zachowanie człowieka wynika z jego osobowości, która od momentu urodzenia nie ulega większym zmianom. To podejście, zmierza do opisania osobowości człowieka w kategoriach względnie stałych cech, charakterystycznych dla danej jednostki, które opisują prawidłowości w postępowaniu człowieka. Zgodnie z tym podejściem, przyczyny aktywności przedsiębiorczej wynikają z cech osobowości człowieka, wśród których na przedsiębiorczość wpływają: skłonność do ryzyka, umiejętność podejmowania decyzji, dążenie do niezależności, kreatywność, otwartość na zmiany oraz elastyczność w działaniu.

Potwierdzenie takiego rozumienia przedsiębiorczości znajdujemy również na gruncie nauk ekonomicznych, gdyż zdaniem L.H. Habera[226] przedsiębiorczość to cecha wrodzona, a idealny model osobowościowy człowieka przedsiębiorczego to *homo hubris* (pojęcie rozumiane jako trwałe dążenie człowieka do potwierdzania i powiększania swojej wartości[227]), z rozbudowaną potrzebą osiągnięć oraz stałą skłonnością do podejmowania ryzyka. Jego zdaniem to nonkonformista, znający swoją wartość oraz jednostka zdolna do działań transgresyjnych, wyrażających się w „stałym poszerzaniu obszarów własnych możliwości fizycznych, intelektualnych, manualnych czy umysłowych, przesuwaniu granic poznania, przełamywaniu barier i

[224] A. Kurczewska, *Problemy pomiaru intencji przedsiębiorczych*, „E-mentor" nr 4 (36), 2010, s. 12.
[225] Szerzej na ten temat:
1. J. R. Schermerhorn Jr., J. G. Hunt, R. N. Osborn, *Organizational Behavior*, John Wiley & Sons Incorporation, New York 1997, s. 315.
2. Calvin S. Hall, Gardner Lindzey, *Theories of Personality*, John Wiley & Sons, New York 1957.

[226] L.H. Haber, *Przedsiębiorczość – rynkowym parametrem podmiotowości człowieka w procesie pracy*, „Humanizacja Pracy" nr 4, 1997, s. 16.
[227] J. Kozielecki, *O człowieku wielowymiarowym. Esej psychologiczne*, PWN, Warszawa 1988, s. 57.

dotychczasowych stereotypów, powoływaniu coraz to nowych firm i podejmowaniu nowego typu działań przedsiębiorczych”[228].

Również T. Gruszecki[229] prowadząc rozważania na temat cech przedsiębiorców stwierdza, że każdego przedsiębiorcę charakteryzuje tzw. „specyficzny węch rynku”, czyli umiejętność dostrzeżenia okazji rynkowych i wykorzystania ich do osiągnięcia sukcesu. Jego zdaniem, w niektórych przypadkach można mówić o niezwykłym talencie oraz uzdolnieniach, dzięki którym łatwiej jest podejmować ryzyko oraz pokonywać trudności związane z byciem przedsiębiorcą.

Pomimo wielu zwolenników, którzy znaleźli kilka prawidłowości podejście szukające odpowiedzi w cechach osobowościowych poddano krytyce, przede wszystkim ze względu na redukcjonizm, ignorowanie stymulującej roli otoczenia w kreowaniu zachowań przedsiębiorczych, liczne ograniczenia w konceptualizacji oraz nisko stopień objaśnienia zjawiska.[230]

Perspektywa kulturowa, jako druga koncepcja podejmująca problem determinant zachowań i postaw przedsiębiorczych, opiera się na założeniu, że człowiek jest wytworem socjalizacji w konkretnej grupie społecznej, która z kolei pozostaje zanurzona w jakiejś szerszej kulturze.[231] W różnych kulturach oraz grupach społecznych nawet tej samej kultury panują odmienne wartości, normy i wzorce postępowania, z którymi utożsamia się jednostka.[232]

W tym ujęciu otoczenie, w którym funkcjonuje człowiek, czynniki sytuacyjne, standardy społeczne i kulturowe oraz wychowanie determinują jego cechy osobowościowe i sposób myślenia. To podejście do źródeł i przyczyn zachowań

---

[228] L.H. Haber, op. cit., s. 16.

[229] T. Gruszecki, op. cit., s. 74-76.

[230] Szerzej na ten temat:

1. I. Ajzen, *The Theory of Planned Bahavior*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 50(2), 1991, s. 179 – 211.
2. W. B. Gartner, *„Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 13 (4), 1989, s. 47 – 68.
3. F. J. Santos – Cumplido, F. Liñán, *Measuring entrepreneurial quality in southern Europe*, „International Entrepreneurship and Management Journal” 3(1), 2007, s. 87 – 107.
4. A. Shapero, L. Sokol, *Social dimensions of entrepreneurship*, [w:] C. A. Kent, D. L. Sexton, K. H. Vesper (red.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Prentice Hall, New Jersey 1982, s. 72 – 90.
5. J. M. Veciana, M. Aponte, M., D. Urbano, *University Students'Attitudes Towards Entrepreneurship: A Two Countries Comparison*, „International Entrepreneurship and Management Journal” 1(2), 2005, s. 165 – 182.

[231] P. Boski, *Komunizm jako źródło cynizmu i braku zaufania społecznego, czynników sprawczych niskiego dobrostanu*, [w:] U. Jakubowska, K. Skarżyńska (red.), *Między przeszłością a przyszłości. Szkice z psychologii politycznej*, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa 2009, s.117 – 142.

[232] B. Wojciszke, *Psychologia społeczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2011, s. 23 – 24.

przedsiębiorczych traktuje cechy osobowościowe jednostki jako dynamiczne, kształtowane pod wpływem takich czynników jak narodowość, klasa społeczna aktualne sytuacja historyczna.

Perspektywa społeczno – kulturowa podkreśla rolę subiektywnych czynników (takich jak zasady etykiety, system wartości oraz kryteria dobrego smaku), które powodują zmiany w ludzkiej osobowości, a zwłaszcza kluczową rolę norm społecznych (zasady i oczekiwania dotyczące akceptowalnych zachowań społecznych) oraz kodów moralnych obowiązujących w danym społeczeństwie.

Perspektywa poznawcza natomiast zakłada, że to co człowiek czuje, myśli i jak się zachowuje, zależy w głównej mierze od procesów przetwarzania docierających do niego informacji – od sposobu, w jaki postrzega świat, bieżącą sytuację oraz napotkanych w niej ludzi. Sposób interpretacji uzależniony jest od posiadanej przez jednostkę wiedzy oraz tego, jakie treści są w danym momencie aktywne.[233]

Podejście poznawcze podkreśla indywidualizm przedsiębiorcy oraz poszukuje odpowiedzi na pytanie – jak myślą przedsiębiorcy i dlaczego zachowują się w określony sposób w aktualnej sytuacji. Perspektywa ta bada zatem, w jaki sposób przedsiębiorcy wykorzystują swój umysł oraz napływające do niego informacje w celu stworzenia nowego produktu (usługi) lub jak dokonują ich identyfikacji oraz gromadzą niezbędne zasoby do rozpoczęcia bądź rozwijania działalności gospodarczej.

W podejściu poznawczym szczególną rolę odgrywają intencje przedsiębiorcze stanowiące swoistą więź pomiędzy poglądami a działaniem jednostki.[234] Intencje rozumiane jako przekonanie jednostki do podejmowania określonych poczynań są rezultatem przeświadczenia determinującego jednostkę do świadomego działania.

Rysunek 14

Relacja intencji jednostki w stosunku do działania

Źródło: N. G. Boyd, G. S. Vozikis, *The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions*, „Entrepreneurship Theory and Practice", 18, 1994, s. 64.

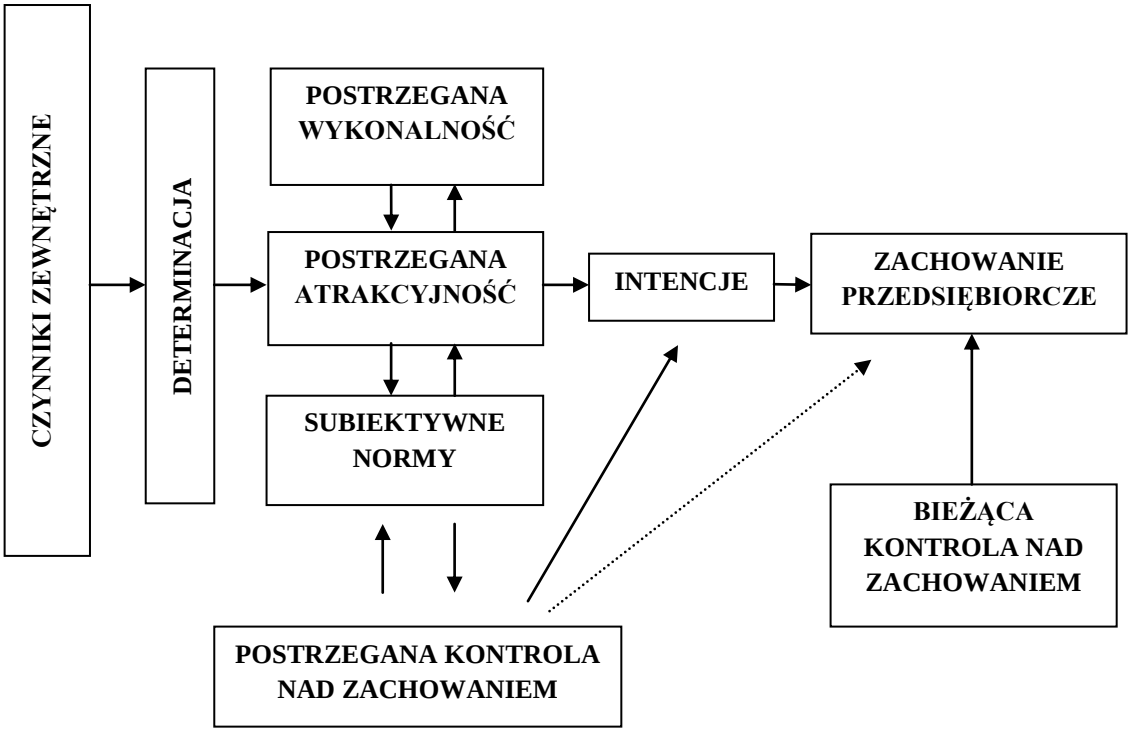
[233] B. Wojciszke, op. cit., s. 20.
[234] Szerzej na ten temat: M. Fishbein, I. Ajzen, *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*, Addison – Wesley, Boston 1975.

Intencja ukierunkowuje uwagę oraz działanie przedsiębiorcy na konkretny cel w przyszłości, jakim jest chęć założenia firmy bądź jej dynamiczny rozwój.[235] W jaki więc sposób dochodzi do ukształtowania się takiej intencji i dlaczego pojawia się ona w umysłach tylko niektórych ludzi?

Do najbardziej znanych i empirycznie weryfikowanych teorii związanych z intencjami przedsiębiorczymi należą: Teoria Planowanego Zachowania (*Theory of Planned Behavior*) sformułowana przez I. Ajzena (1991r.) oraz Model Zdarzenia Przedsiębiorczego (*Model of Entrepreneurial Event*) stworzony przez A. Shapero (1982r.).

Rysunek 15

Teoria Planowanego Zachowania



Źródło: opracowanie własne na podstawie: I. Ajzen, op. cit, s. 179 – 211, T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk 2004, s. 314–322 oraz A. Kurczewska, op.cit., s. 12 – 16.

Zgodnie z Teorią Planowanego Zachowania, decyzja o założeniu firmy zależy od przekonania człowieka, że jest to wykonalne (tzw. postrzegana wykonalność) oraz w poczuciu jednostki atrakcyjne (tzw. postrzegana atrakcyjność). Istotny wpływ ma

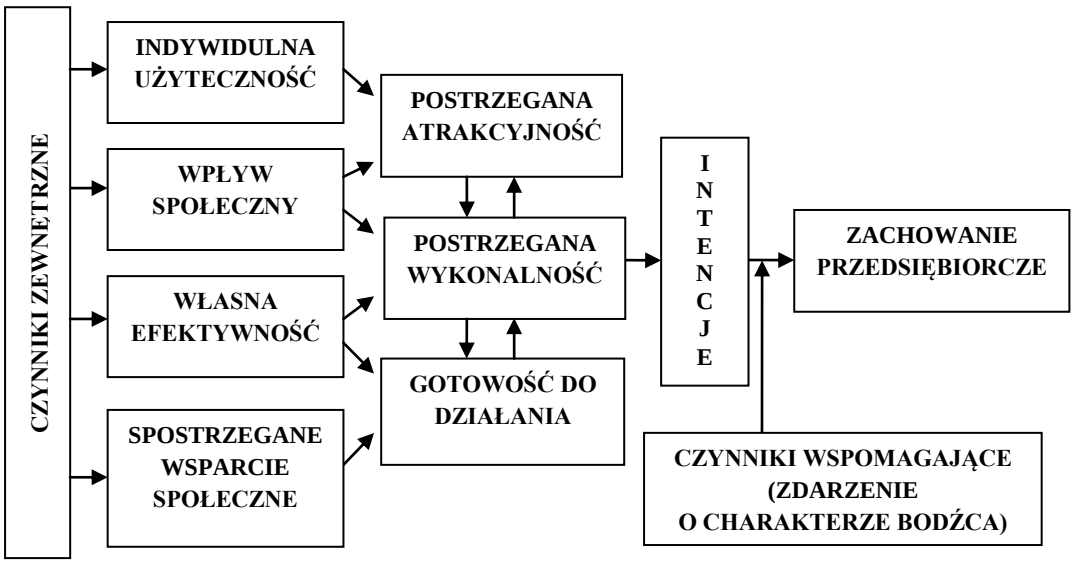
[235] D. P. Forbes, *Cognitive approaches to new venture creation*, „International Journal of Management Reviews" 1(4), 1999, s. 415–439.

również osobista determinacja jednostki do bycia przedsiębiorcą (tzw. postawa ukierunkowana na działanie) oraz otoczenie społeczne (np. rodzina), które może akceptować lub negować działania początkującego właściciela firmy. Postrzegana kontrola nad swoim zachowaniem, czyli przewidywanie możliwości i ograniczeń związanych z danym zachowaniem determinuje również intencje oraz przedsiębiorcze zachowanie jednostki.

Model Zdarzenia Przedsiębiorczego opiera się na założeniu, że intencja jest stanem poprzedzającym zachowanie przedsiębiorcze, wywołaną zmianą oraz sprzyjającymi okolicznościami w życiu jednostki (np. gotowość do podjęcia ryzyka, zachęta do otworzenia własnej działalności przez rodzinę czy nawet utrata pracy)[236] – tzw. bodźce pobudzające do podjęcia działalności gospodarczej. Intencja stania się przedsiębiorcą determinowana jest również postrzeganą atrakcyjnością (*perceived desirability*) i wykonalnością (*perceived feasibility*) pomysłu założenia własnej firmy oraz gotowością do rzeczywistego podjęcia działania (*propensity to act*). Ważną rolę odgrywa niewątpliwie otoczenie (czynniki kulturowe), dotychczasowe doświadczenie oraz postrzegane oczekiwane indywidualne korzyści (tzw. indywidualna użyteczność).

Rysunek 16

Model Zdarzenia Przedsiębiorczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Elfving, M. Brännback, A. Carsrud, *Toward A Contextual Model of Entrepreneurial Intentions*, [w:] J. Elfving, M. Brännback, A. Carsrud (red.), *Understanding the Entrepreneurial Mind*, Springer, New York 2009, s. 23–33, T. Tyszka, op. cit., s. 315–316 oraz A. Kurczewska, op. cit.

[236] J. Elfving, M. Brännback, A. Carsrud, op. cit., s. 24.

Ostatnią perspektywą opartą na gruncie nauk psychologicznych, która podejmuje problem determinant zachowań i postaw przedsiębiorczych jest teoria uczenia się (behawioryzm). Podejście to opiera się na założeniu, że zachowanie ludzkie jest wyznaczane przeszłymi doświadczeniami, czyli stanowi rezultat uczenia się na podstawie własnych bądź cudzych doświadczeń.[237]

Teoria uczenia się, zakłada, że:

- każdy człowiek, który przychodzi na świat, wyposażony jest jedynie w kilka podstawowych odruchów i nie ma pojęcia o otaczającym go świecie,
- to właśnie świat kształtuje człowieka, ponieważ jest źródłem bodźców, a rolą człowieka jest nauka reakcji na te bodźce.

John Broadus Watson[238], uważany za twórcę *behawioryzmu*, stwierdził: „Dajcie mi dziecko spłodzone przez dowolną parę rodziców i dajcie mi pełną kontrolę nad środowiskiem, w jakim będzie ono wzrastać – a sprawię, że wyrośnie na wybitnego uczonego, artystę, politycznego przywódcę, czy też, jeśli tylko będę tego chciał, zostanie pospolitym przestępcą"[239]. Jego zdaniem więc, człowiek w chwili narodzin nie posiada żadnych wrodzonych zdolności, a wszystkie posiadane przez niego umiejętności są wynikiem ćwiczeń. Znaczącą tutaj rolę twórcy teorii przypisywali nauczycielom i wychowawcom, którzy mają aktywny wpływ na reakcje swoich uczniów.

Zatem według behawiorystów, jedyne czynniki decydujące o człowieczeństwie, to tempo uczenia się oraz charakter środowiska. Zdaniem również Skinnera[240], człowiek jest tworem okoliczności, a więc każdy w procesie uczenia się może nabyć nowe umiejętności co w rezultacie może doprowadzić do zupełnej zmiany, zarówno w zakresie wykonywanego zawodu, jak i uczuć czy ideologii. Zarówno Watson jak i Skinner, znaczącą rolę przypisywali nawykom, które miały decydować o tym, jaki był człowiek – kim był, jakie posiadał cechy czy zamiary oraz co powinien osiągnąć w swojej przyszłości.

---

[237] B. Wojciszke, op. cit., s. 22.

[238] John Broadus Watson (1878–1958) – amerykański psycholog, twórca behawioryzmu, profesor Johns Hopkins University w Baltimore. W 1913 w odczycie *Psychologia jak ją widzi behawiorysta*, przedstawił własną koncepcję psychologii, która odrzucała analizowanie świadomości i introspekcję, jako metodę subiektywną i nienaukową, skupiając się natomiast na zachowaniach oraz czynnikach, które je warunkują - sytuacjach. Odczyt ten traktuje się jako symboliczne narodzenie behawioryzmu. J. B Watson uważał, że zachowanie przybiera postać S – R, gdzie S to bodziec (ang. *stimulus*) zaś R to reakcja (ang. *response*). http://pl.wikipedia.org/wiki/John_Watson_(psycholog)

[239] J. B. Watson, *Psychology as the behaviorist views it*, „*Psychological Review*" 20, 1913, s. 158-177.

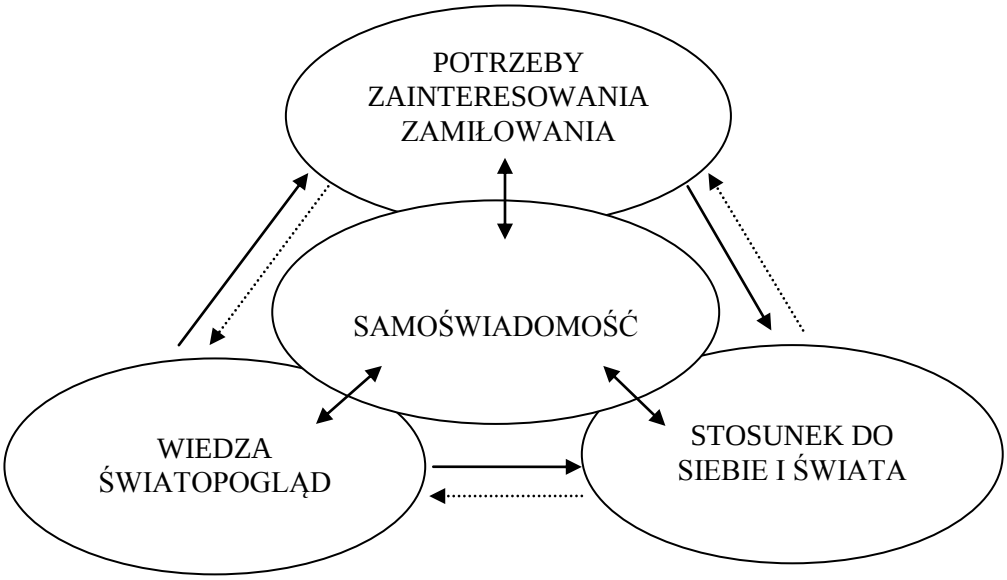
[240] Burrhus Frederic Skinner – amerykański psycholog, jeden z twórców i najważniejszych przedstawicieli behawioryzmu, rozwijał teorię warunkowania instrumentalnego.

Rekapitulując rozważania skoncentrowane wokół nauk psychologicznych, autorka chciałaby przywołać jeszcze poglądy W. Dobrołowicza[241], którego zdaniem istnieją podstawy do traktowania przedsiębiorczości jako specyficznej osobowości człowieka (przedsiębiorcy), stanowiącej zespół cech psychicznych. W kontekście tak rozumianej osobowości istotną rolę odgrywają cele i dążenia człowieka, jego ideały, uogólniony obraz samego siebie i otaczającego świata, samorealizacja oraz stosunek do świata zewnętrznego i siebie samego.

W aspekcie takiego traktowania przedsiębiorczości zasadne wydaje się również przybliżenie interpretacji samej osobowości człowieka, która według W. Szewczuka[242], niezależnie od formuły definicyjnej, powstaje oraz kształtuje się w procesie rozwoju, w warunkach życia społecznego. U jej podstaw nie tkwią żadne swoiste wewnętrzne siły, a jest ona związania z działalnością jednostki oraz jej relacjami z otaczającym światem.

Rysunek 17

Model struktury osobowości W. Szewczuka



Uwaga: graficzny model osobowości ułatwia orientację w wewnętrznych powiązaniach, na które wskazują dwukierunkowe strzałki oznaczające powiązania pierwotne, a przerywane – powiązania wtórne, powstające w toku rozwoju.
Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Szewczuk, *Osobowość*, [w:] W. Szewczuk (red.), op. cit., s. 372.

[241] prof. nadzw. dr hab. Witold Dobrołowicz – polski psycholog koncentrujący się wokół roli uwagi w procesach uczenia się i nauczania. W. Dobrołowicz, *Przedsiębiorczość,* [w:] W. Szewczuk (red.), *Encyklopedia psychologii*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998, s. 468 – 471.
[242] W. Szewczuk, op.cit., s. 364 – 372.

Autor traktuje osobowość jako całość złożoną ze składników, za jakie uważa:

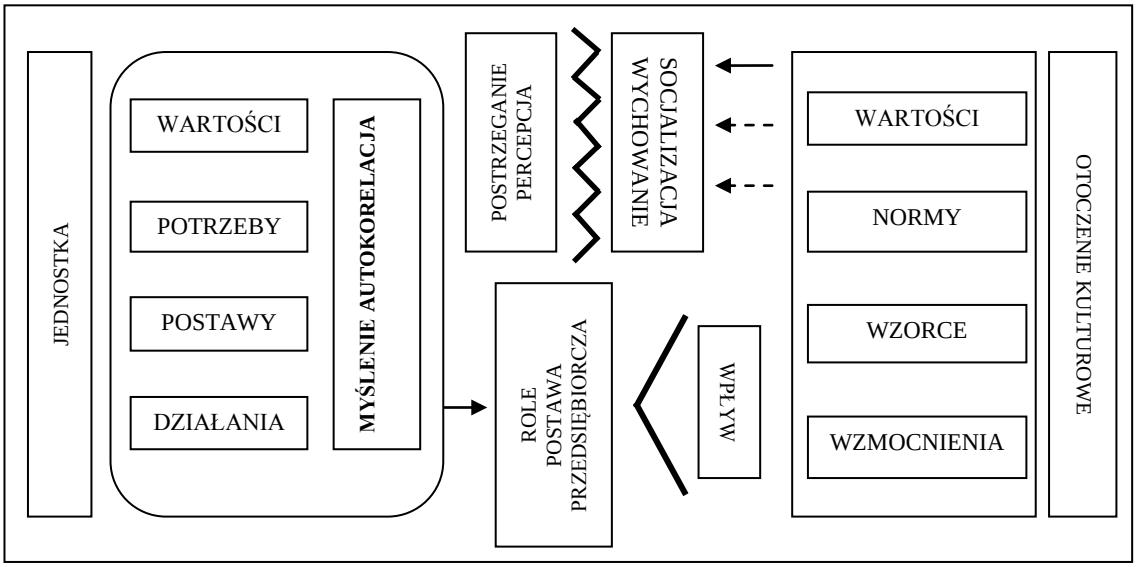
a) substrukturę poznawczo – programową (w jej zakresie mówi m.in. o wiedzy, rzeczywistości, poglądzie na świat oraz obrazie świata);
b) substrukturę emocjonalno – motywacyjną (w jej zakresie wyróżniane są potrzeby, zainteresowania, zamiłowania);
c) substrukturę kontrolną (sprzężenie zwrotne między poznaniem i działaniem, samoświadomość, samokrytyka, samokontrola oraz samoocena).

Bodźce wewnętrzne oraz bodźce pochodzące ze strony otoczenia determinują zatem ogół złożonych reakcji jednostki, w tym również jej zachowanie przedsiębiorcze.

Opierając się więc na założeniu, że człowiek rodzi się z czystą, nie zapisaną kartą życia[243], czyli nie rodzi się również przedsiębiorczy, autorka stwierdza, że jednostka w trakcie życia zdobywa odpowiednie umiejętności dzięki swojej postawie, ale także dzięki kontaktom z innymi ludźmi. Inne osoby mogą zachęcać ją do zachowywania się w sposób przedsiębiorczy oraz pomagać jej w pozyskaniu odpowiedniej wiedzy i kształtowaniu przedsiębiorczych umiejętności.

Rysunek 18

Proces kształtowania się postawy przedsiębiorczej



Źródło: J. Strojny, *Kształtowanie postawy przedsiębiorczej – procesy socjalizacji i autokreacji,* [w:] P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski (red.), *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, Warszawa 2007, s. 210.

[243]*Tabula rasa* (łac. "niezapisana tablica"), w filozofii i psychologii pojęcie wyrażające pogląd, że wszelka wiedza ludzka pochodzi wyłącznie z doświadczenia, a umysł pozbawiony doświadczeń jest "niezapisany". U Arystotelesa *tabula rasa* to niezapisana tablica, jaką według niego jest człowiek zaraz po urodzeniu, a która zostaje zapisana stopniowo w ciągu życia i zdobywania doświadczeń.

Zachowanie przedsiębiorcze człowieka zależy zatem od jego osobistej dyspozycji do działania (tj. posiadania ducha inicjatywy, pomysłowości, zaradności), woli jego działania wynikającej z cech charakteru (takich jak: potrzeba rywalizacji, robienia czegoś lepiej od innych, wykazywania się nieprzeciętnymi umiejętnościami) oraz od czynników kulturowych, które mogą ją ograniczać bądź wzmacniać.

Pomimo iż proces kształtowania się postaw przedsiębiorczych jest zadaniem trudnym i złożonym, gdyż wymaga wielu wysiłków ze strony osoby, która chce być przedsiębiorcza oraz innych osób, które mają na nią wpływ, to postawę przedsiębiorczą można ukształtować, dobierając taki zestaw wzmocnień, które umocnią jej wewnątrzsterowność oraz dążenie do sukcesu.

W kontekście tak rozumianej przedsiębiorczości autorka proponuje własny, uproszczony model kształtowania się postawy oraz zachowania przedsiębiorczego przedstawiony poniżej.

Rysunek 19

Model zachowania przedsiębiorczego

Źródło: opracowanie własne.

Na konkretne zachowanie człowieka, w tym również zachowanie przedsiębiorcze, mają wpływ nie tylko aktualnie oddziałujące na niego bodźce ale również wcześniejsze doświadczenia czerpane z praktyki życia z innymi ludźmi, z preferowanych systemów wartości, z nabytej kultury oraz z wpływów środowiska.

Efektem tak rozumianej postawy i zachowania przedsiębiorczego jest podejmowanie przez człowieka określonych działań przedsiębiorczych związanych z przejawianiem inicjatywy obciążonej dużym ryzykiem, ale stwarzającej perspektywę znacznych korzyści.

Na podsumowanie rozważań zawartych w tym podrozdziale autorka pragnie przywołać wypowiedź A. Shapero z 1982r., który stwierdził: „Przedsiębiorcy nie rodzą się, tylko się nimi stają. I choć niektórzy moi koledzy uważają, że przedsiębiorcy się rodzą i zadaniem nauczyciela jest odnaleźć i wskazać im ich umiejętności, ja wam mówię, że są w błędzie. Moi błądzący koledzy cierpią na wierzenia średniowiecza, gdy zadaniem nauczyciela było uczyć dzieci, jak się podejmuje moralne decyzje. (…) Odkryte cechy wyróżniające przedsiębiorców od innych nie są określone genetycznie lub utrwalone na zawsze we wczesnym dzieciństwie. Nabiera się ich dzięki doświadczeniom. Są one szczęśliwie wpajane w trakcie edukacji i są sprawą osobistego wyboru i decyzji."[244]

Opierając się na założeniu, że przedsiębiorczość nie jest cechą wrodzoną, a stanowi rezultat procesu kształcenia oraz wychowania, w tym miejscu wywnioskować zatem warto, że umiejętność bycia przedsiębiorcą nie jest dziedziczona, a nabyta w trakcie edukacji oraz doświadczenia. Niniejszy pogląd potwierdza po pierwsze P. F. Drucker stwierdzając, że w przedsiębiorczości nie ma nic magicznego ani tajemniczego ani nic, na co wpływ miałyby geny – to pewna dyscyplina i tak jak każdej dyscypliny także przedsiębiorczości można się nauczyć, a po drugie – L. E. Shefski: „Możesz zostać przedsiębiorcą niezależnie od twojego współczynnika inteligencji, wzoru genetycznego, fizycznych możliwości lub ich braku, kolejności w jakiej wśród twojego rodzeństwa przyszedłeś na świat, lub płci. Przedsiębiorcy to niewątpliwie specjalnego rodzaju ludzie, lecz zanim stali się przedsiębiorcami byli zwykłymi ludźmi (…) Przedsiębiorcą się zostaje, a nie rodzi. Wszystko czego ci trzeba, to pragnienie i gotowość do nauki."[245]

---

[244]P. Koryński, M. C. Ashmore, K. L. Kramer, *Elementarz przedsiębiorczości*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność", Gdańsk 1991, s. 1 – 14.
[245]L. E. Shefski, *Entrepreneurs are made not born*, McGrow – Hill Incorporation, USA 1994, s. 191.

3.2 Edukacja w zakresie przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia

Albert Camus powiedział kiedyś, że szkoła przygotowuje dzieci do życia w świecie, który nie istnieje. To ujęcie, to z jednej strony zarzut, że szkoła źle przygotowuje uczniów do życia w świecie, w który wchodzą po jej opuszczeniu (świat, do którego przygotowuje, już nie istnieje), a z drugiej strony to wyzwanie dla edukacji – szkoła ma przygotowywać do życia w świecie, który jeszcze nie istnieje (nastanie wkrótce po tym, gdy uczniowie opuszczą jej mury).

Edukacja, a w szczególności zaś kształcenie w zakresie przedsiębiorczości odgrywa obecnie kluczową rolę w budowaniu przedsiębiorczego społeczeństwa oraz przedsiębiorczej gospodarki. Edukacja na rzecz przedsiębiorczości narodziła się na przełomie lat 40. oraz 50. XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Wówczas, w 1947r. na Harvard Business School uruchomiono pierwszy na świecie kurs akademicki z zakresu przedsiębiorczości, a w 1953r. Peter F. Drucker na New York University rozpoczął prowadzenie zajęć z przedsiębiorczości oraz innowacji. Liczba uczelni wyższych w Stanach Zjednoczonych oferujących kursy akademickie z zakresu przedsiębiorczości wzrosła od garstki w latach 70. do ponad 1600 w 2005r.[246]

Edukacja na rzecz przedsiębiorczości (kształcenie bądź edukacja w zakresie przedsiębiorczości) obejmuje:

- edukację formalną (w ramach której wyróżniamy trzy szczeble edukacji – edukację elementarną do 14 roku życia, edukację w szkole średniej oraz edukację akademicką – studia I, II i III stopnia),
- edukację nieformalną (otoczenie kulturowe, normy społeczne oraz wzorce rodzinne),
- kształcenie ustawiczne przez całe życie zgodnie z koncepcją *lifelong learning*[247],
- samodoskonalenie (książki, prasa, Internet) oraz kursy i szkolenia (rysunek 20).

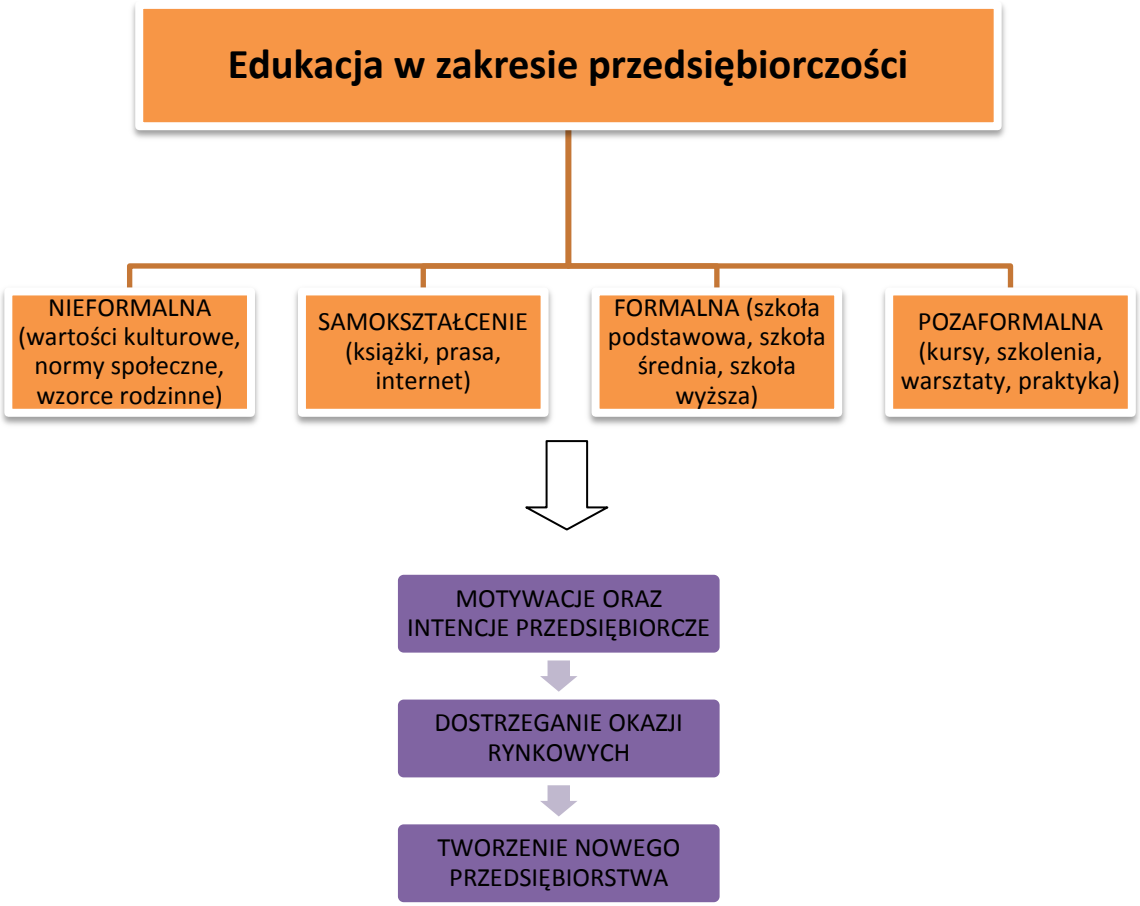
Rezultatem tak rozumianej edukacji jednostki jest rozbudzenie w niej motywacji do podejmowania działań przedsiębiorczych, pojawienie się intencji przedsiębiorczych

[246] Donald F. Kuratko, *The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges*, „Entrepreneurship Theory and Practice" 29(5), 2005, s. 577 – 598.
[247]Commission Of The European Communities, *Making a European Area of Lifelong Learning a Reality*, Bruksela 2001 (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0678:FIN:EN:PDF).

oraz dostrzeganie przez nią okazji rynkowych, co determinuje tworzenie nowego przedsięwzięcia w formie działalności gospodarczej.

Rysunek 20

Ścieżki edukacji w zakresie przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie: H. Nowak, *Kultura przedsiębiorczości w Polsce i Hiszpanii*, [w:] M. Kokocińska, H. Nowak (red.), *Edukacja w zakresie przedsiębiorczości. Doświadczenia Polski i Hiszpanii*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2014, s. 46.

Według U. Hytti i C. O'Gormana[248] należy wyróżnić trzy cele nauczania w obszarze przedsiębiorczości. Pierwszym jest podniesienie wiedzy, na temat tego, czym jest w istocie przedsiębiorczość[249]. Realizacja tego celu sprowadza się do organizacji

[248] U. Hytti, C. O'Gorman, *What is "enterprise education"? An analysis of the objectives and methods of enterprise education programmes in four European countries*, "Education + Training" 46(1), 2004, s. 11-23.

[249] Szerzej na ten temat: S. L. Jack, A. R. Anderson, *Entreprenurship education within the condition of entreprenology*, paper presented at the Second Enterprise an Learning Conference, Centre for Entrepreneurship, University of Aberdeen, Aberdeen 1998 oraz C. A. Chen, P. G. Greene, A. Crick, *Does entrepreneurial efficacy distinguish entrepreneurs from managers?*, "Journal of Business Venturing" Vol. 13, 1998, s. 295 – 316.

seminariów, wykładów i kampanii w mediach, dzięki którym młodzież na wszystkich poziomach edukacji (podstawowym, średnim i wyższym) dowiaduje się jak wygląda ścieżka kariery przedsiębiorcy. Osiągniecie tego celu jest istotne ze względu na fakt, że na skłonność do odbierania alternatywnych ścieżek zatrudnienia wpływ ma przede wszystkim wiedza na temat istnienia innych opcji – inaczej mówiąc, że aby zostać przedsiębiorcą dana osoba musi najpierw wiedzieć, że taka możliwość w ogóle istnieje. Drugim celem nauczania przedsiębiorczości jest przeniesienie nastawienia przedsiębiorczego na potencjalnych pracowników, tzn. na osoby, które nie zamierzają otwierać własnych działalności, ale pracują w firmach założonych przez innych. Osiągniecie tego celu jest istotne z uwagi na przeświadczenie, że ciągła innowacja (w obszarze produktów, procesów, usług oraz procedur i struktur administracyjnych) oraz umiejętność skutecznego konkurowania na rynkach są ważnymi czynnikami determinującymi osiąganie dobrych wyników przez firmy[250]. Trzecim celem nauczania przedsiębiorczości jest przygotowanie osób prywatnych do ich przyszłej kariery w charakterze przedsiębiorcy poprzez pogłębianie ich kompetencji oraz postaw przedsiębiorczych, które są warunkiem niezbędnym do efektywnego zarządzania nowymi przedsięwzięciami[251]. Realizacja tego celu sprowadza się zazwyczaj do założenia mini – przedsiębiorstwa, czyli do przeprowadzenia doświadczenia w kontrolowanych warunkach, którego istota wiąże się z sprawdzeniem pomysłu oraz uzyskaniem odpowiedzi w zakresie „jak założyć i prowadzić małą firmą" i tym samym, „jak być przedsiębiorcą".

Analiza programów nauczania na poziomie edukacji wczesnoszkolnej (klasy 1–3)[252], edukacji na poziomie szkoły podstawowej (klasy 4– 6) oraz opracowań podejmujących tematykę edukacji ekonomicznej[253], pozwalają autorce stwierdzić, że

---

[250] Zob. A. Gibb, *Can we build effective entrepreneurship through management development*, "Journal of General Management" Vol. 24 No.4, 1999, s. 1–21 oraz M. London, J. W. Smither, *Empowered self-development and continuous learning*, "Human Resource Management" Vol. 38 No. 1, 1999, s. 3–15.

[251] Zob. S. L. Jack, A. R. Anderson, *Entrepreneurship education within the enterprise culture. Producing reflective practitioners*, "International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 5 No. 3, s. 110 – 125 oraz G.T. Salomon, S. Duffy, A. Tarabishy, *The state of entrepreneurship education in the United States: a nationwide survey and analysis*, "International Journal of Entrepreneurship Education" Vol. 1 No. 1, s. 65 – 86.

[252] Programy nauczania edukacji wczesnoszkolnej: http://www.zsmwlo.edu.pl/download/1409215153kl.%20II%20%20Program_nauczania_WSiP_Tropiciele.pdf, http://www.operon.pl/materialy_do_pobrania/edukacja_wczesnoszkolna/program_nauczania, http://gwo.pl/strony/2696/seo_link:program-nauczania-lokomotywa, http://www.nowaera.pl/wychowanie-przedszkolne-i-edukacja-wczesnoszkolna/wp-i-ew-strona-glowna.html

[253] Por. m.in.: S. Kołodziej, *Edukacja ekonomiczna dzieci i młodzieży w Polsce*, [w:] A. Rączaszek, W. Koczur, *Polityka społeczna wobec przemian demograficznych*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe

zagadnienia rozpatrywane w obszarze socjalizacji ekonomicznej[254] nie są obecne w realizowanych programach kształcenia dzieci. Socjalizacja ekonomiczna nie znalazła się zatem wśród priorytetów, co w konsekwencji prowadzi np. do wysokiej podatności dzieci na reklamy i manipulacje, brakiem umiejętności zarządzania własnymi dochodami, a następnie skłonnością Polaków do zadłużania się, a nawet bezrobocia[255].

Początki edukacji ekonomicznej w szkołach podstawowych w Polsce sięgają lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Wówczas wprowadzano elementy ekonomii do programu nauczania wiedzy o społeczeństwie (podstawowe tematy: mechanizm rynkowy, funkcjonowanie przedsiębiorstwa, budżet państwa i gminy, rynek pracy, przekształcenia własnościowe, jednolity rynek europejski), a pod koniec lat 90. zagadnienia te pojawiły się również w programach wiedzy o społeczeństwie na poziomie gimnazjum oraz liceum ogólnokształcącego. W tym czasie zapoczątkowano również edukację na rzecz przedsiębiorczości w ramach przedmiotów ekonomicznych (np. ekonomiki przedsiębiorstw, rachunkowości, finansów czy bankowości) w liceach ekonomicznych, przygotowujących uczniów do wykonywania zawodu technika ekonomisty.

Powszechna edukacja ekonomiczna w polskim systemie kształcenia została wprowadzona w roku szkolnym 2002/2003 wraz z reformą programową przeprowadzoną na poziomie szkół ponadgimnazjalnych. Wówczas włączono w ramy systemu edukacji szkolnej obowiązkowy przedmiot podstawy przedsiębiorczości, przeznaczając na niego 2 godziny dydaktyczne w procesie edukacyjnym liczącym 90 godzin (zgodnie z obowiązującym ramowym planem nauczania[256]). Dysponując dwoma godzinami, nauczyciel podstaw przedsiębiorczości może co najwyżej przekazać podstawową podręcznikową wiedzę i dlatego tak istotne jest by w proces wychowania kształtującego postawy przedsiębiorcze zaangażowani byli wszyscy nauczyciele

---

Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014, s. 97 – 105; A. Andrzejczak (red.), *Przedsiębiorczość w edukacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008 oraz P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski, *Kształtowanie podstaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007.

[254] Socjalizacja ekonomiczna to proces, dzięki któremu dziecko zdobywa umiejętność rozumienia otaczającego je świata gospodarki i nabywa umiejętność efektywnego poruszania się w nim. Zagadnienia analizowane w ramach socjalizacji ekonomicznej związane są z pojęciem pieniądza – jego wartości, ceny w kontekście oszczędzania, kredytu oraz sytemu podatkowego. Analizowane są także kwestie posiadania i własności, a także pracy i bezrobocia. Nabywanie wiedzy ekonomicznej przez dzieci ma miejsce już od wczesnego dzieciństwa (np. w trakcie towarzyszenia rodzicom podczas codziennych zakupów), a następnie w miarę ich rozwoju (gdy wzrasta aktywność własna dziecka), rozszerzają się możliwości pozyskiwania przez nich wiedzy oraz nabywania umiejętności ekonomicznych.

[255] Szerzej na ten temat: Ch. Roland – Lévy, *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne?*, [w:] T. Tyszka (red.), op. cit., s. 277 – 299.

[256] http://www.men.gov.pl/index.php/2013-08-03-12-10-01/ramowe-plany-nauczania

chociażby poprzez stosowanie aktywnych, a nie odtwórczych metod nauczania. *Methodos* to po grecku droga czyli sposób postępowania[257] zmierzający do osiągnięcia zamierzonego celu. Stąd też, zdaniem W. Okonia przez metodę nauczania[258] rozumiemy „systematycznie stosowany sposób pracy nauczyciela z uczniami, umożliwiający uczniom opanowanie wiedzy wraz z umiejętnością posługiwania się nią w praktyce, jak również rozwijanie zdolności i zamiłowań umysłowych".[259] Ten świadomie i racjonalnie obmyślony sposób, określony celami nauczania – uczenia się, zasadami dydaktycznymi oraz charakterem treści kształcenia jest poglądem na metodę potwierdzonym stanowiskiem pedagogiki, psychologii, filozofii i prakseologii.

Zazwyczaj punktem wyjścia do klasyfikowania metod nauczania[260] są cele i zadania dydaktyczno – wychowawcze, charakter poznawczy przedmiotu nauczania, zdolność poznawcza uczniów, formy myślenia, analiza historyczna rozwoju metod nauczania, kategorie logiki, źródła poznania oraz charakter działalności nauczyciela i uczniów.

---

[257] C. Kupisiewicz, *Podstawy dydaktyki ogólnej*, Warszawa 1984, s. 127.

[258] Szerzej na ten temat: T. Kotarbiński, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław – Warszawa – Kraków 1961, s. 525-526 oraz P. Tyrała, *Kształcenie menadżerów: procesy kształcenia na kierunkach zarządzania, marketingowych, ekonomicznych, bankowych, prawnych, administracyjnych i socjologicznych oraz wojskowych i policyjnych*, Firma Wydawniczo – Handlowa „MADO", Toruń 2006, s. 64.

[259] W. Okoń, *Zarys dydaktyki ogólnej. Wersja programowana*, Warszawa 1970, s. 194.

[260] Tematykę klasyfikacji metod nauczania podejmują m.in.:

1. W. Okoń wyróżniając:
   - metody asymilacji wiedzy (uczenie się przez przyswajanie): pogadanka, dyskusja, wykład z pracą;
   - metody samodzielnego dochodzenia do wiedzy (uczenie się przez odkrywanie): klasyczna metoda problemowa, metoda przypadków, metoda sytuacyjna, gry dydaktyczne;
   - metody waloryzacyjne (uczenie się przez przeżywanie): metody impresyjne i ekspresyjne;
   - metody praktyczne (uczenie się przez działanie): metody ćwiczebne i metody realizacji zadań wytwórczych. W. Okoń, op. cit., s. 195 – 200.
2. K. Sośnicki, który uważa, że istnieją dwie metody uczenia się, a mianowicie: uczenie się sztuczne (szkolne) i uczenie się naturalne, którym odpowiadają dwie grupy metod nauczania – metody podające i metody poszukujące. „Spełnienie każdej nowej czynności przez człowieka, fizycznej lub umysłowej, pozytywnej lub negatywnej, występującej jak zaniechanie, jest uczeniem się. Nie jest to już uczenie się w dawnym znaczeniu szkolnym, ale w znaczeniu życiowym". K. Sośnicki, *Dydaktyka ogólna*, Księgarnia Naukowa T. Szczęsny i S-ka, Toruń 1948, s. 264.
3. B. Nawroczyński dzieli natomiast metody nauczania na podające, poszukujące i laboratoryjne. Oparte są one na analizie roli nauczyciela oraz stopniu aktywności ucznia. Do pierwszej grupy metod zalicza opis, opowiadanie przemówienie, wykład oraz uczenie się z książki. Kryterium wyróżnienia jest tutaj praca nauczyciela, która polega na podawaniu uczniom nowego materiału. Druga grupa, wyodrębniona jest ze względu na pracę uczniów poszukujących wiedzy, obejmuje pogadankę i dyskusję. Trzecią grupę stanowią metody doświadczalne (laboratoryjne), do których zalicza się obserwację i eksperyment (wyodrębnione ze względu na miejsce pracy). B. Nawroczyński, *Zasady nauczania*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław – Warszawa – Kraków 1961, s. 227.

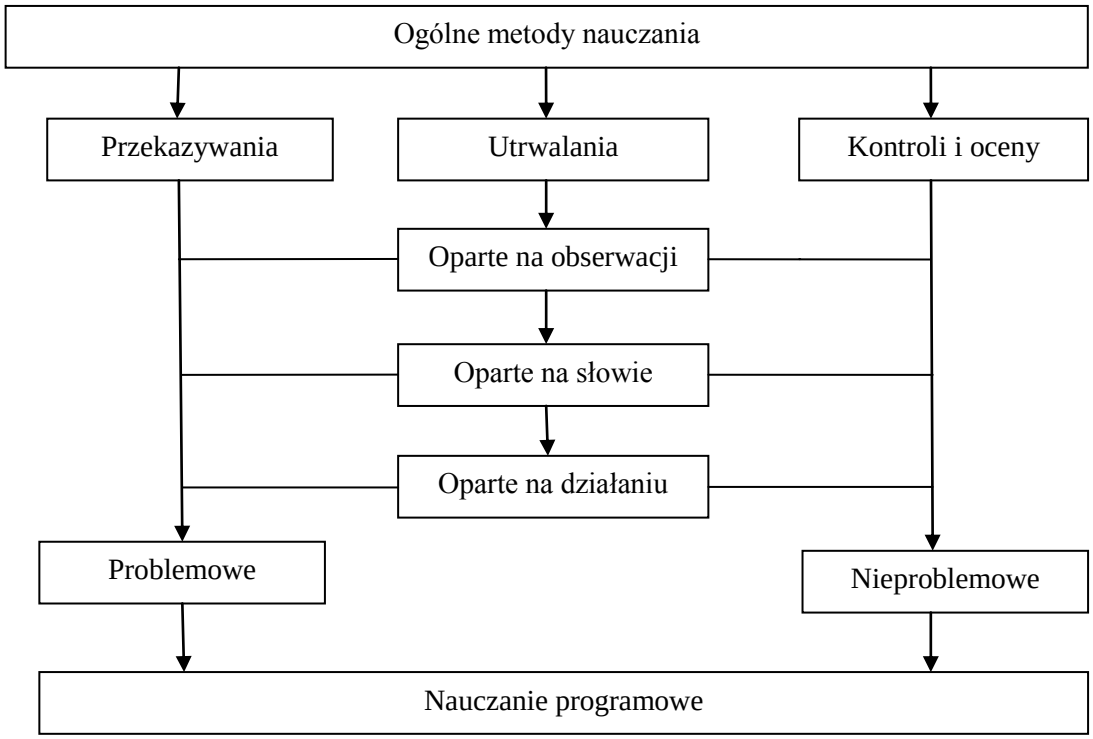
Ujednolicając kryteria klasyfikacji metod nauczania można je podzielić na metody oparte na słowie, obserwacji i działalności praktycznej uczniów (rysunek 21).

Do grupy metod opartych na obserwacji zaliczamy: metodę pokazu (angażującą zarówno wzrok, jak i eksponującą środki oddziałujące na słuch oraz metodę pomiaru rzeczy, zjawisk i procesów. Z kolei do grupy metod słownych należą: pogadanka, opowiadanie, dyskusja, wykład i praca z książką. Metoda zajęć laboratoryjnych oraz metoda zajęć praktycznych tworzą grupę metod opartych na działalności praktycznej dzieci i młodzieży.

Rozwijanie cech przedsiębiorczych u człowieka, cech tak bardzo potrzebnych nie tylko w biznesie, ale we wszystkich dziedzinach działalności człowieka, wymaga stosowania zatem określonych metod, które będą motywować osobę poddaną procesowi kształcenia/wychowania, prowokować ją do działania, rozwijać i utrwalać postawy i zachowania przedsiębiorcze, wyposażając ją jednocześnie w niezbędne umiejętności i wiedzę.

Rysunek 21

Metody nauczania



Źródło: P. Tyrała, op.cit., s. 64.

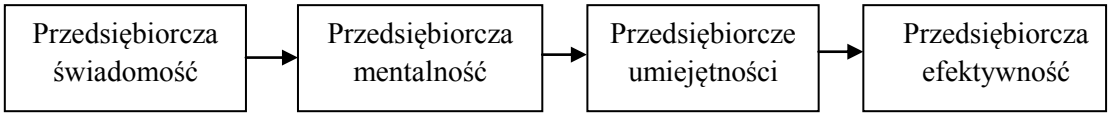
Dlatego nauczyciele powinni ze szczególnym uwzględnieniem realizować treści zawarte w podstawie programowej, w połączeniu z monitorowaniem aktualnej sytuacji społecznej, gospodarczej i politycznej. Realizację powyższych zasad zawarto w następujących celach kształcenia[261]:

- rozumienie podstawowych zjawisk i mechanizmów gospodarczych,
- zdolność do kształtowania własnych poglądów i ocen na temat najważniejszych zmian w polskiej gospodarce,
- zdolność do aktywnego i świadomego kształtowania własnej kariery zawodowej oraz skutecznego poszukiwania pracy zapewniającej satysfakcję materialną i moralną,
- nabycie zachowań przedsiębiorczych i uwzględniających wymogi etyki zawodowej.

Aby osiągnąć zamierzoną efektywność edukacji na rzecz przedsiębiorczości, musi zaistnieć pewien synergizm programów kształcenia (określonych w ramach edukacji formalnej) z nieformalnymi formami kształcenia pozaszkolnego czy pozaakademickiego. Edukacja na rzecz przedsiębiorczości musi być zatem wspierana przez otoczenie instytucjonalne, w tym przez szeroką pojętą praktykę gospodarczą. Efektywność edukacji dla przedsiębiorczości jest realizowana przez następujące po sobie etapy[262]:

Rysunek 22

Etapy edukacji dla przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie: QAA, *Enterprise and entrepreneurship education: Guidance for UK higher education providers*, The Quality Assurance Agency for Higher Education, 2012, s. 10.

Przedsiębiorcza efektywność rozumiana jest jako zdolność jednostki do zachowywania się w sposób przedsiębiorczy, co jest wynikową wzmacniania jej

[261]Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół (Dz.U. 2009 nr 4 poz. 17), http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090040017, http://www.men.gov.pl/index.php/2013-08-03-12-12-08/podstawa-programowa
[262] QAA, op. cit., s. 10.

przedsiębiorczej świadomości, sposobu myślenia oraz zdolności do efektywnego wykorzystywania szans w kierunku osiągania pożądanych rezultatów.

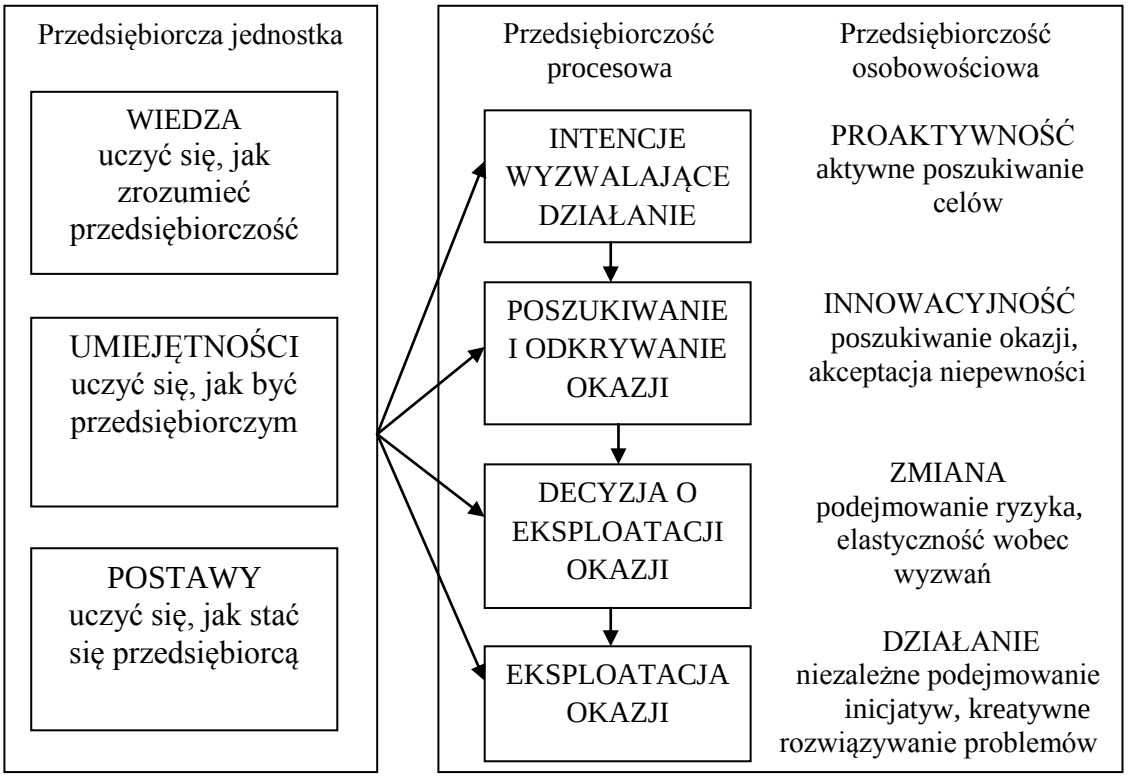
Nauczanie przedmiotu podstawy przedsiębiorczości powinno opierać się zatem na trzech podstawowych kanonach[263], które należy wyeksponować, wykształcić i opanować (rysunek 23):

- uczyć się, jak zrozumieć przedsiębiorczość (wiedza),
- uczyć się, jak być przedsiębiorczym (umiejętność),
- uczyć się, jak stać się przedsiębiorcą (postawy).

Celem edukacji na rzecz przedsiębiorczości, obejmującej przekazywanie wiedzy, nabywanie umiejętności oraz kształtowanie postaw[264], jest krzewienie postaw przedsiębiorczych w życiu osobistym, społecznym i zawodowym.

Rysunek 23

Elementy edukacji na rzecz przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Heinonen, S.-A. Pikkijoki, *An Entrepreneurial-Directed Approach to Entreprenurship Education: Mission Impossible?* „Journal of Management Development" 25(1), s. 84 oraz P. Gibus, J. de Kok, J. Snijders, L. Smit, B. van der Linden, *Effects and Impact of Entrepreneurship Programmes in Higher Education*, European Commission – Enterprise and Industry Directorate – General, Bruksela 2012, s. 43.

[263] CEEN, *Draft Guidelines and Key Criteria for a Review of enterprise and entrepreneurship education (EEE)*, 2012, s. 12.

[264] Szerzej na ten temat: B. Łuba, M. Sielatycki, *Budujemy kapitalizm: 22 scenariusze lekcji dla szkół ponadpodstawowych*, Wydawnictwo CODN, Warszawa 1996.

W efekcie tak przygotowanego procesu kształcenia uczący się kształtują swoją przedsiębiorczą osobowość, przejawiającą się w proaktywności i innowacyjności oraz gotowości na zmiany.

Wprowadzenie przedmiotu podstawy przedsiębiorczości, jako obligatoryjnego, stanowi istotne wyzwanie zarówno dla szkół, jak i dla samych nauczycieli, gdyż wymaga przewartościowania stosowanego przez nich do tej pory warsztatu pracy, przełamania barier w posługiwaniu się nowymi metodami nauczania, ciągłego doskonalenia, samokształcenia oraz wykorzystania doświadczenie innych.

Nauczyciel przedsiębiorczości powinien przede wszystkim sam prezentować postawę i zachowania przedsiębiorcze, a zatem powinien odrzucać stare, nieefektywne metody kształcenia i poszukiwać nowych, skutecznych rozwiązań, sprzyjających rozwijaniu przedsiębiorczości wśród młodzieży. Realizacja niniejszych założeń będzie możliwa tylko i wyłącznie w szkole, która, po pierwsze stwarza warunki do kształtowania postaw przedsiębiorczych nauczycieli i uczniów, po drugie – jest otwarta na zmiany i po trzecie – popiera wszelkie działania pobudzające aktywność uczniów.

Edukacja na rzecz przedsiębiorczości na poziomie szkoły ponadgimnazjalnej może być dodatkowo wsparta realizacją przedmiotu uzupełniającego – ekonomia w praktyce. Decyzję o wprowadzeniu niniejszego przedmiotu do programu kształcenia podejmuje dyrekcja szkoły[265]. Zgodnie z założeniami określonymi przez Ministerstwo Edukacji Narodowej (MEN)[266], przedmiot ekonomia w praktyce stanowi przedmiot uzupełniający, będący kontynuacją przedmiotu podstawy przedsiębiorczości, którego głównym celem jest nabycie umiejętności przeprowadzania kompletnej realizacji przedsięwzięcia: od pomysłu, przez przygotowanie planu, wdrożenie go, aż do analizy efektów.

Z przedstawionych przez MEN zaleceń dotyczących sposobu oraz warunków realizacji zajęć wynika, że przedmiot ma celu wykorzystanie wiedzy uczniów dotyczącej zagadnień ekonomicznych w praktycznych działaniach podejmowanych w szkole i poza szkołą. Uczniowie mogą zatem prowadzić np. firmę uczniowską, brać udział w symulacyjnych grach ekonomicznych, przeprowadzać analizę wybranego rynku lub podejmować inne projekty o charakterze ekonomicznym. Praktyczne

[265] Szerzej na ten temat: M. Dąbrowski, *Ekonomia w praktyce - nowy przedmiot nauczania, „*E-mentor" nr 4 (41) 2011, http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/41/id/868

[266] Ministerstwo Edukacji Narodowej, *Komentarz do podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego*, tom IV, s. 132-138, http://www.men.gov.pl/index.php/2013-08-03-12-10-01/podstawa-programowa/197-podstawa-programowa-wychowania-przedszkolnego-oraz-ksztalcenia-ogolnego-w-szkolach-podstawowych-gimnazjach-i-liceach

podejście do zagadnień ekonomicznych umożliwia uczniom samodzielne zdobywanie wiedzy, nabywanie umiejętności sprzyjających postaw przedsiębiorczym oraz uczy współpracy i współdziałania, integrując zespoły uczniowskie. Pomimo iż ekonomia w praktyce jest nowym przedmiotem ujętym w podstawie programowej, to treści zapisane w wymaganiach szczegółowych tego przedmiotu były dotychczas realizowane w polskich szkołach w ramach podstaw przedsiębiorczości bądź zajęć dodatkowych.

Wprowadzenie do programu nauczania ekonomii w praktyce jest doskonałą odpowiedzią na współczesne potrzeby gospodarki oraz rynku pracy, gdzie kładzie się nacisk na postawy i umiejętności przedsiębiorcze. Zmiana ta realizuje także zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 18 grudnia 2006r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie[267].

Praktyczna edukacja ekonomiczna, łącząca wiedzę, umiejętności i postawy, wiąże się z rozwijaniem kluczowych kompetencji, obejmujących inicjatywność i przedsiębiorczość, niezbędnych do samorealizacji i rozwoju osobistego, bycia aktywnym obywatelem, integracji społecznej i zatrudnienia. Kompetencje te w istotny sposób przyczyniają się do osiągania przez uczniów sukcesów w przyszłości i obejmują: kreatywność, innowacyjność i podejmowanie ryzyka, zdolność do planowania przedsięwzięć i realizacji zamierzonych celów[268].

We współczesnych realiach gospodarczych szczególnego znaczenia nabiera również kształcenie przedsiębiorczości w szkolnictwie zawodowym. To właśnie w tym segmencie edukacyjnym uczenie się przedsiębiorczości powinno mieć wymiar praktyczny, gdyż najczęściej to absolwenci szkół technicznych oraz zawodowych wchodzą na rynek pracy bezpośrednio po ukończeniu szkoły.

Reforma szkolnictwa zawodowego oraz nowa podstawa programowa, które weszły w życie 1.09.2012r., wywołały zmiany w organizacji procesu dydaktycznego zasadniczych szkół zawodowych, techników i szkół policealnych, jak również w treściach nauczania i formule egzaminów zawodowych. Przedmiot podstawy przedsiębiorczości, stanowiący do tej pory jedyny element w kształceniu przedsiębiorczości i realizowany w końcowej fazie nauki, jest obecnie przeprowadzany

[267] Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, ZALECENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie (2006/962/WE), 30.12.2006. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:394:0010:0018:pl:PDF

[268] Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej, Młodzi Przedsiębiorcy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej, http://www.ceo.org.pl/pl/ekonomiawpraktyce/news/program-nauczania-gotowy

razem z przedmiotami ogólnymi w pierwszej fazie nauczania. W kolejnych latach nauki przedsiębiorczość uczniów rozwijana jest w ramach nowych, obowiązkowych treści, kładących nacisk na efekty kształcenia – „Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej" (PDG), a także wspomagające je „Kompetencje personalne i społeczne" (KPS), „Organizację pracy małych zespołów" (OMZ), „Bezpieczeństwo i higienę pracy" (BHP) i „Język obcy ukierunkowany zawodowo" (JOZ).

Z analizy przepisów określających ramowe plany nauczania dla czteroletniego technikum oraz dla zasadniczej szkoły zawodowej[269] można wywnioskować, że po wyborze przedmiotów realizowanych w zakresie rozszerzonym, uczeń jest obowiązany realizować przedmiot uzupełniający, którym może być ekonomia w praktyce. Przy teoretycznie większym nacisku położonym w nowej podstawie programowej kształcenia na działania służące podejmowaniu przez uczniów własnych przedsięwzięć gospodarczych, nadal niepokoi fakt, że brak w niej klucza do praktycznego i wciągającego uczniów wychowania w duchu przedsiębiorczości, gdyż także na tym etapie nauczania brakuje niezmiernie istotnego elementu jakim jest motywacja do podejmowania własnych przedsięwzięć.

Przedsiębiorczości można się uczyć w różnym wieku, niemniej wczesna dorosłość szczególnie temu sprzyja ze względu na naturalną tendencję do poszukiwania dla siebie przestrzeni życiowej i dużą gotowość rozwojową oraz świadomość i możliwość kierowania procesem nabywania nowych sprawności.[270] Im wcześniej takiego rodzaju postępowanie będzie składową naszych działań, tzn. im wcześniej cechy przedsiębiorcze będą kształtowane, szczególnie w procesie edukacji, tym łatwiej będzie sprawić, aby stały się one stałym czynnikiem, determinującym zachowania, bo staną się one cechami naszej osobowości.

Nauczanie przedsiębiorczości na poziomie szkolnictwa wyższego w Polsce nie ma charakteru powszechnego, a dostępne dane wskazują, że obowiązkowe moduły kształcenia w zakresie przedsiębiorczości oferowane są na tzw. kierunkach ekonomicznych oraz biznesowych. Szczególne deficyty w tym zakresie ujawnia oferta programowa uczelni nieekonomicznych, głównie na kierunkach humanistycznych,

[269] Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie ramowych planów nauczania w szkołach publicznych (Dz.U. 2012 poz. 204), http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20120000204

[270] A. Andrzejczak, *Przedsiębiorczość…*, s.30.

technicznych ścisłych i artystycznych[271]. Ten pogląd potwierdzają badania przeprowadzone na zlecenie Komisji Europejskiej, z których wynika, że uczenie przedsiębiorczości w Europie dotyczy głównie studentów zapisanych na kierunki ekonomiczne i menedżerskie, natomiast dla studentów studiujących na innych kierunkach liczba zajęć z zakresu przedsiębiorczości jest ograniczona.

Komisja jednocześnie podkreśla, że przedsiębiorczość pozostaje przede wszystkim przedmiotem nieobowiązkowym i zwykle oferuje się go jako fakultatywny przedmiot, nieuwzględniony w obowiązkowych programach kształcenia. W rezultacie takiego stanu rzeczy, cześć europejskich studentów ma wręcz uniemożliwiony wybór przedsiębiorczości jako przedmiotu fakultatywnego[272].

Według badań przeprowadzonych przez *European Foundation for Entrepreneurship Research* (EFER) oraz *European Foundation for Management Development* (EFMD)[273] w 2004r., przedsiębiorczość jako fakultatywny kurs akademicki prowadzona jest w 73% zachodnioeuropejskich programach studiów I stopnia oraz w 69% programach studiów II stopnia.

3.3 Kształcenie w zakresie przedsiębiorczości w państwach europejskich

Androulla Vassiliou, komisarz ds. edukacji, kultury, wielojęzyczności i młodzieży, uważa, że kształcenie w obszarze przedsiębiorczości jest czynnikiem napędowym przyszłego wzrostu i pomoże europejczykom zainspirować kolejne pokolenia przedsiębiorców. Jej zdaniem, warunkiem utrzymania konkurencyjności Europy jest inwestowanie w ludzi, w ich umiejętności, zdolności przystosowawcze oraz innowacyjność. Oznacza to, że należy zachęcać do prawdziwej zmiany sposobu myślenia w Europie w kierunku większej przedsiębiorczości, rozpoczynając od zaszczepiania ducha przedsiębiorczości od najwcześniejszych lat szkolnych.

---

[271] Szerzej na ten temat: A. Richert – Kaźmierska, *Przedsiębiorczość jako przedmiot nauczania na wyższej uczelni – wyzwania merytoryczne i metodyczne*, „E-mentor" nr 2 (39) 2011, http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/39/id/825

[272] *"Best Procedure" Project On Education And Training For Entrepreneurship*, Final Report of The Expert Group, European Commission – Enterprise Directorate – General, Bruksela 2002, s. 23. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/education_final_en.pdf

[273] K. Wilson, *Entrepreneurship Education at European Universities and Business Schools. Results of a Joint Pilot Survey*, OECD International Conference Foster Entrepreneurship: The Role of Higher Education,2005r.

Zgodnie z opublikowanym sprawozdaniem Komisji Europejskiej[274] kształcenie w zakresie przedsiębiorczości jest coraz bardziej promowane w większości krajów Unii Europejskiej. Raport *Entrepreneurship Education at School in Europe. National Strategies, Curricula and Learning Outcomes* składa się z dwóch części – porównawczej, która obejmuje wszystkie państwa członkowskie UE, Islandię, Liechtenstein, Norwegię i Turcję oraz części zawierającej krótkie opisy sytuacji w poszczególnych krajach. W sprawozdaniu zaprezentowane zostały trzy główne podejścia do nauczania przedsiębiorczości w krajach Unii Europejskiej – przedsiębiorczość jako nauka międzyprzedmiotową, jako osobny przedmiot bądź treści z zakresu przedsiębiorczości są realizowane w ramach konkretnych lekcji innych przedmiotów (np. przedmiotów społecznych, matematyki czy IT).

Rysunek 24

Krajowe/regionalne strategie i inicjatywy dotyczące włączania przedsiębiorczości do kształcenia ogólnego

Źródło: *Eurydice*, s. 8.

W ogłoszonym komunikacie prasowym odnajdujemy informacje, że osiem państw (Dania, Estonia, Litwa, Niderlandy, Szwecja, Norwegia, Walia oraz flamandzka część Belgii) uruchomiło specjalne strategie promowania kształcenia w

[274] *Entrepreneurship Education at School in Europe. National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (Eurydice and Policy Support), European Commission, March 2012.

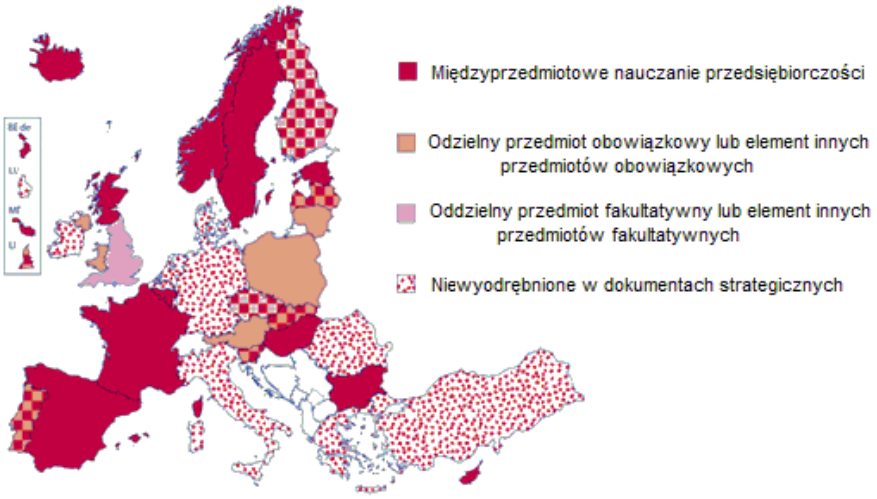
zakresie przedsiębiorczości, a 13 innych państw (Austria, Bułgaria, Republika Czeska, Finlandia, Grecja, Hiszpania, Islandia, Lichtenstein, Polska, Słowacja, Słowenia, Turcja i Węgry) włączyły je do swoich strategii uczenia się przez całe życie, strategii na rzecz młodzieży lub na rzecz wzrostu (rysunek 24). W połowie państw europejskich przeprowadza się reformy edukacji, których częścią jest zwiększenie roli przedsiębiorczości. Uzyskane wyniki odzwierciedlają uznanie znaczenia edukacji w zakresie przedsiębiorczości w Europie.

Ze wspomnianego badania wynika również, że kształcenie w obszarze przedsiębiorczości jest elementem programów nauczania szkół podstawowych w dwóch trzecich państw objętych analizą (rysunek 25), wśród których dominuje wielokierunkowe podejście.

Pomimo iż, w większości krajów przedsiębiorczość nie jest nauczana jako osobny przedmiot, to w połowie państw zdefiniowano efekty uczenia się, które dotyczą zarówno postaw, jak i umiejętności związanych z przedsiębiorczością, takich jak wykazywanie inicjatywy i podejmowanie ryzyka oraz kreatywność. Stanowią one elementy składowe wartości i kompetencji realizowanych w ramach działów programowych wszystkich przedmiotów.

Rysunek 25

Nauczanie przedsiębiorczości w szkołach podstawowych



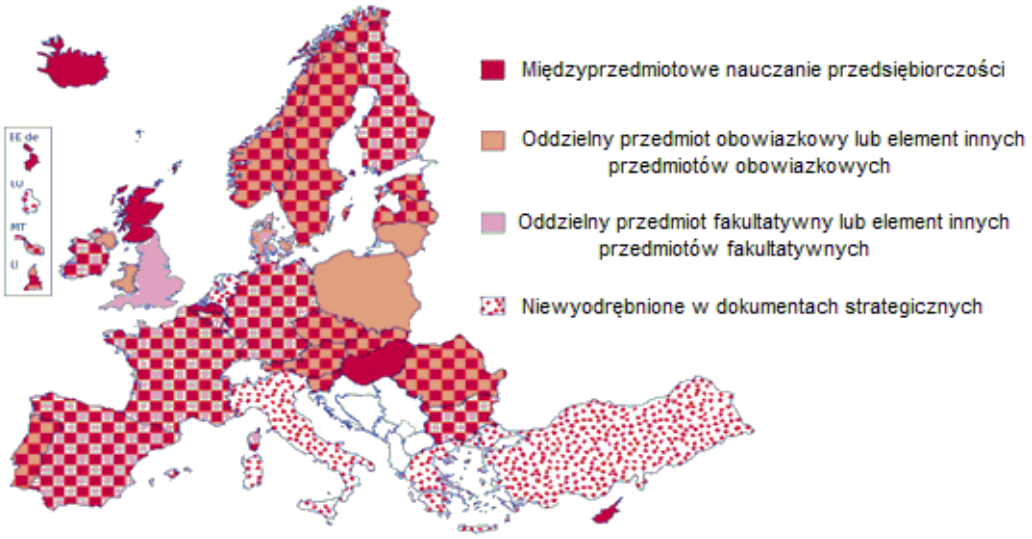
Źródło: *Eurydice*, s. 14.

Na poziomie kształcenia ogólnego gimnazjalnego przedsiębiorczość traktowana jest jako nauka międzyprzedmiotowa (jej treści są realizowane w ramach innych

przedmiotów takich jak ekonomia czy nauki społeczne) bądź jako odrębny kurs zintegrowany z innymi przedmiotami (rysunek 26).

Rysunek 26

Nauczanie przedsiębiorczości na poziomie ogólnego kształcenia gimnazjalnego

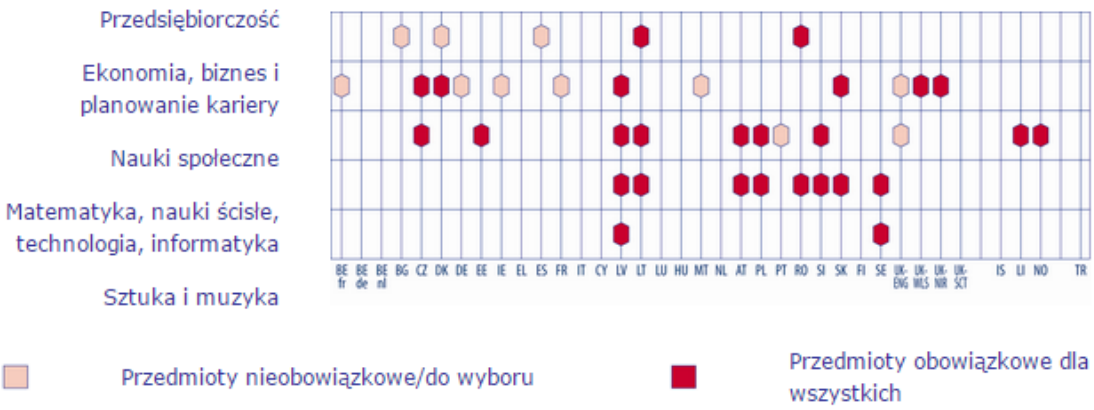


Źródło: *Eurydice*, s. 15.

Z analizy sprawozdania Komisji Europejskiej wynika, że w większości krajów europejskich, nauka przedsiębiorczości realizowana jest międzyprzedmiotowo w integracji z innymi przedmiotami, takimi jak ekonomia, zarządzanie, edukacja związana z planowaniem kariery zawodowej.

Rysunek 27

Przedmioty obejmujące kształcenie w zakresie przedsiębiorczości w gimnazjach



Źródło: *Eurydice*, s. 15.

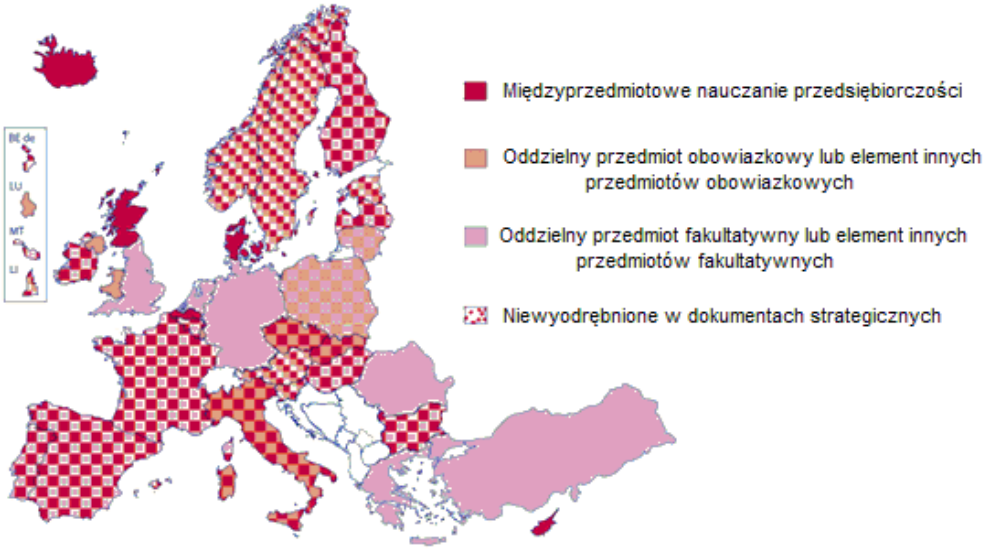
Na Litwie i w Rumunii – przedsiębiorczość jest osobnym, obowiązkowym przedmiotem (rysunek 27) a praktyczne umiejętności związane z przedsiębiorczością zostały określone przez cztery państwa – Litwę, Rumunię, Liechtenstein i Norwegię. W wielu krajach (Łotwa, Litwa, Austria, Polska, Rumunia, Słowenia, Słowacja i Szwecja) treści kształcenia w zakresie przedsiębiorczości realizowane są w ramach matematyki, przedmiotów ścisłych oraz techniki, natomiast w Szwecji i Łotwie pewne elementy przedsiębiorczości zawarte zostały w programach nauczania muzyki i sztuki.

Na poziomie szkoły średniej, kształcenie w zakresie przedsiębiorczości realizowane jest podobnie jak na poziomie szkoły gimnazjalnej, czyli przedsiębiorczość traktowana jest jako nauka międzyprzedmiotowa w około dwóch trzecich krajach europejskich (rysunek 28).

Większość krajów europejskich określiła również rezultaty kształcenia w obszarze przedsiębiorczości, w ramach trzech wymiarów zdefiniowanych jako postawy, wiedza i umiejętności przedsiębiorcze. Jednakże, żaden z poddanych badaniu kraj nie zawęża rezultatów kształtowania umiejętności przedsiębiorczych jednostki zaledwie do jednego przedmiotu, wskazując, że musi istnieć korelacja kształcenia w obszarze przedsiębiorczości w ramach wszystkich określonych w programie nauczania przedmiotów.

Rysunek 28

Nauczanie przedsiębiorczości na poziomie kształcenia ogólnego ponadgimnazjalnego



Źródło: *Eurydice*, s. 16.

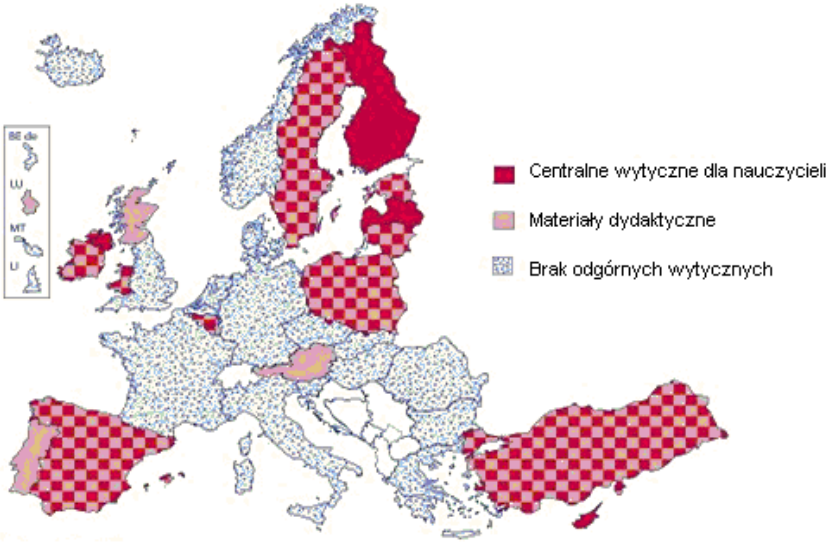
Na tym poziomie edukacji, w porównaniu z nauczaniem na niższych szczeblach edukacji, wyniki badań wskazują na wzrost liczby państw europejskich (więcej niż dwie trzecie), które wprowadziły przedsiębiorczość jako przedmiot fakultatywny.

W sprawozdaniu Komisja Europejska wskazuje również, że wiele państw wspiera inicjatywy związane z kształceniem w zakresie przedsiębiorczości, takie jak zacieśnianie współpracy między sektorem edukacji i biznesu oraz zakładanie przez studentów małych firm. Jednakże ukierunkowane kształcenie nauczycieli w tej dziedzinie dostępne jest jedynie w Bułgarii, w Niderlandach oraz we Wspólnocie Flamandzkiej w Belgii, a zaledwie w jednej trzeciej państw europejskich istnieją centralne wytyczne i materiały dydaktyczne dla kształcenia w zakresie przedsiębiorczości (rysunek 29).

Z opublikowanego raportu Europejskiej Sieci Informacji o Edukacji wynika również, że Polska jest jedynym krajem europejskim, w którym przedmiot przedsiębiorczość jest obowiązkowy na poziomie szkoły średniej, gdyż kształcenie w zakresie przedsiębiorczości jest jednym z priorytetów polskiej polityki edukacyjnej. Znajduje to odzwierciedlenie w nowej podstawie programowej obowiązującej w Polsce od 1 września 2009r., w której zdefiniowano cele nauczania przedsiębiorczości w zakresie wiedzy (o ekonomii, finansach, rynku pracy, biznesie), postaw (np. rozwiązywanie problemów, kreatywność), jak i umiejętności (np. planowania czy pracy w grupie).

Rysunek 29

Dostępność centralnych wytycznych i materiałów do nauczania przedsiębiorczości



Źródło: *Eurydice*, s. 23.

Unia Europejska promuje przedsiębiorczość jako kluczowy czynnik konkurencyjności, a także wskazuje na znaczenie rozpowszechniania europejskiej kultury przedsiębiorczości poprzez wspieranie właściwego sposobu myślenia i umiejętności przedsiębiorczych.

Potrzeba zwiększenia potencjału obywateli w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności podkreślona jest także w trzech inicjatywach przewodnich strategii „Europa 2020”[275] na rzecz zrównoważonego wzrostu gospodarczego i zatrudnienia: „Unia innowacji”, „Mobilna młodzież” oraz „Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia”. Zwiększanie kreatywności i innowacyjności, w tym przedsiębiorczości, na wszystkich poziomach kształcenia i szkolenia jest także długoterminowym celem strategicznych ram współpracy europejskiej „Kształcenie i szkolenie 2020”[276].

3.4 Sytuacja ludzi młodych na rynku pracy a rekomendacje kształcenia w zakresie przedsiębiorczości

W raportach porównawczych sporządzanych na zlecenie Komisji Europejskiej Polska jest wysoko oceniana pod względem realizacji zaleceń w obszarze nauczania przedsiębiorczości w szkolnictwie powszechnym. Wynika to z faktu wprowadzenia obowiązkowego przedmiotu podstawy przedsiębiorczości na poziomie szkoły ponadgimnazjalnej. Ponadto, realizacja modułu ekonomicznego w ramach przedmiotu wiedzy o społeczeństwie oraz wprowadzenie od 2012r. przedmiotu uzupełniającego (ekonomia w praktyce) wprowadzającego uczniów w realia gospodarki oraz przygotowującego ich do wejścia na rynek pracy wpływają pozytywnie na ocenę polskiego systemu kształcenia w zakresie przedsiębiorczości.

Dynamiczne zmiany dokonujące się na arenie międzynarodowej oraz szczególnie trudna sytuacja ludzi młodych na rynku pracy skłaniają do refleksji nad rolą systemu edukacji w procesie ich przystosowywania się do nowych warunków

[275] Komunikat Komisji Europejskiej, *Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu,* Bruksela 2010. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:PL:PDF

[276] *Edukacja i szkolenia 2020 (ET 2020),* http://europa.eu/legislation_summaries/education_training_youth/general_framework/ef0016_pl.htm

otoczenia oraz oczekiwań ze strony pracodawców. Coraz częściej, jedyną możliwością wyboru drogi zawodowej młodych ludzi jest praca na własny rachunek.

Młodzież, to z jednej strony najbardziej poszukiwana grupa na rynku pracy, a z drugiej strony, to właśnie młodzi ludzie spotykają się z największymi problemami z wejściem na rynek pracy. To właśnie ta grupa w dużej mierze staje się bezrobotnymi, co jest bolączką zarówno Polski, jak i wszystkich krajów UE.

Według Komisji Europejskiej około 6 milionów Europejczyków poniżej dwudziestego piątego roku życia jest bez pracy, a 7,5 miliona młodych nie jest ani zatrudniona, ani nie pozostaje w trakcie nauki bądź szkolenia. Stopa bezrobocia wśród osób młodych w Europie (EU-28) w IV kwartale 2013 roku wyniosła 23,4% (najwyższe bezrobocie wśród młodych odnotowano w Grecji – 58,3%, Hiszpanii – 55,5% oraz Chorwacji – 49,7%), natomiast w Polsce ten wskaźnik ukształtował się na poziomie 27,3%[277]. Oznacza to, że biernymi zawodowo było 2 935 tys. młodych ludzi (15 – 24 lata) i stanowili oni 21,5% wszystkich biernych zawodowo (13 621 tys. osób)[278]. Bezrobotnych absolwentów, którzy ukończyli szkołę wyższą do 27 r. ż. zarejestrowano 29 881 tys., co stanowiło 6,42 % ogółu wszystkich bezrobotnych Polaków[279].

Najczęściej podnoszonym argumentem w kontekście bezrobocia młodzieży jest ich brak doświadczenia zawodowego. Wśród pozostałych przyczyn wymienia się m.in. niewystarczającą liczbę ofert pracy, niedopasowanie kwalifikacji do potrzeb rynku pracy, niewystarczającą współpracę systemu edukacji i biznesu czy brak systemu doradztwa zawodowego dla młodych osób. Komisja Europejska wskazuje dodatkowo na przedwczesne kończenie nauki bez kwalifikacji, brak odpowiednich kwalifikacji, niepewne formy zatrudnienia, a następnie okresy bezrobocia, ograniczone możliwości szkoleń czy też niewystarczające bądź niewłaściwe programy rynku pracy sprzyjające aktywności[280].

---

[277] Dane Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Youth_unemployment,_2013Q4_(%25).png

[278] Raport „*Sytuacja na rynku pracy osób młodych*" (rok 2013), Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Wydział Analiz i Statystyki, Warszawa 2013, http://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/sytuacja-na-rynku-pracy-osob-mlodych/

[279] Raport „*Bezrobocie w Polsce w 2013 roku. Raport tabelaryczny*", Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Wydział Analiz i Statystyki, Warszawa 2014, http://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/ezrobociewolsce/rok-2013/

[280] Polityka zatrudnienia UE, http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/community_employment_policies/em0054_pl.htm

Wśród powodów takiego stanu rzeczy w Polsce niejednokrotnie obarcza się również reformę szkolnictwa z 1999r., która zakładała m.in. zmianę stosunku liczby absolwentów liceów ogólnokształcących do liczby absolwentów szkół zawodowych[281]. Zgodnie z założeniami reformy (Reforma Edukacji – projekt MEN, 1999) tylko 20% uczniów miało zakończyć edukację na poziomie zawodowym, co w rezultacie doprowadziło w latach 2000 – 2010 do zamknięcia 3716 placówek uczących konkretnego zawodu[282].

Wysokie bezrobocie wśród osób młodych stanowi poważny problem społeczny gdyż wywołuje skutki społeczne, ekonomiczne jak i polityczne, a co za tym idzie, edukacja prowadzona na wszystkich poziomach kształcenia, dokształcania i doskonalenia zawodowego powinna być podporządkowana kształtowaniu aktywnych postaw człowieka w zmieniających się strukturach regionalnych, krajowych, a także na obszarze gospodarki światowej.

Współcześnie, to właśnie edukacja w zakresie przedsiębiorczości odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu postaw, umiejętności i kultury przedsiębiorczości oraz stanowi istotne wyzwanie dla współczesnego systemu kształcenia. Stąd też działania Wspólnoty Europejskiej w ostatnich latach zmierzają do promowania przedsiębiorczości jako odrębnego przedmiotu kształcenia na wszystkich szczeblach edukacji, począwszy od nauczania na poziomie elementarnym (uczniowie do 14 roku życia), aż do akademickiego (studia I, II i III stopnia)[283].

Zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej, wynikającymi z realizacji programu lizbońskiego, należy podnieść świadomość korzyści uczenia przedsiębiorczości dla całego społeczeństwa i samych uczących się już na wczesnym etapie kształcenia.[284] Szkolnictwo średnie powinno podnoście świadomość uczniów na temat samozatrudnienia i przedsiębiorczości jako jednej z możliwości ich przyszłej kariery zawodowej, a instytucje szkolnictwa wyższego powinny włączyć

---

[281] M. Raczyńska, S. Stachowska, *Absolwenci szkół wyższych na rynku pracy – losy zawodowe absolwentów Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie*, „e-mentor" nr 1 (53), 2014, s. 12 – 20.

[282] M. Herbst, A. Levitas, *Decentralizacja systemu oświaty w Polsce. Lata 2000 – 2010 – czas stabilizacji i nowe wyzwania*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2012, s. 5.

[283] *Entrepreneurship Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning. Final Proceedings*, European Commission – Ministry of Education and Research of Finland, Oslo, 26 – 27.10.2006r.

[284] *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Rozbudzanie ducha przedsiębiorczości poprzez edukację i kształcenie.* Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno – Społecznego i Komitetu Regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, 13.02.2006r., KOM (2006) 33 wersja ostateczna, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52006DC0033.

przedsiębiorczość do programów różnych przedmiotów i kierunków, szczególnie na studiach z dziedziny nauk ścisłych i technicznych.

Podobne zalecenia płyną z raportu Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju dotyczącego Polski z badania zrealizowanego w ramach Programu na rzecz Lokalnego Rozwoju Gospodarczego i Zatrudnienia (LEED) Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) pt. „Umiejętności i kompetencje w zakresie przedsiębiorczości”[285], w którym znajdują się między innymi następujące postulaty:

– rząd musi zwiększyć zainteresowanie szkół wyższych kształceniem w zakresie przedsiębiorczości oraz prowadzenie działań wspierających zakładanie nowych firm,

– uczelnie powinny włączyć przedsiębiorczość do swoich strategii i misji oraz rozbudzać zainteresowanie przedsiębiorczością wśród władz i pracowników uczelni,

– przygotowanie programów szkoleniowych dla nauczycieli oraz badaczy zainteresowanych problematyką i dydaktyką w dziedzinie przedsiębiorczości,

– otwieranie uczelni na współpracę z biznesem, celem wzmocnienia powiązań między działalnością badawczą a sektorem prywatnym,

– wymiana doświadczeń międzynarodowych, przekazywanie dobrych praktyk oraz opracowanie materiałów dydaktycznych przydatnych w kształceniu przedsiębiorczości,

– poprawa monitorowania i ewaluacji działań związanych z przedsiębiorczością podejmowanych przez szkoły wyższe.

Współcześnie, edukacja (w tym przede wszystkim kształcenie w obszarze przedsiębiorczości) odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu postaw, umiejętności i kultury przedsiębiorczości. Na świat edukacji powinniśmy zatem patrzeć mając na uwadze procesy globalne, które stawiają wobec współczesnego systemu edukacji wyzwania gospodarcze oraz cywilizacyjne. Rozwój systemu edukacji nie może być aktualnie rozpatrywany w oderwaniu od trendów światowych.

Trwający kryzys gospodarczy oraz liczne przypadki naiwności obywateli w stosunku do nieuczciwych inwestorów, przedsiębiorców oraz instytucji jednoznacznie

[285]Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Umiejętności i kompetencje w zakresie przedsiębiorczości*, Raport dot. Polski z badania zrealizowanego w ramach Programu na rzecz Lokalnego Rozwoju Gospodarczego i Zatrudnienia (LEED) Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), 20 grudnia 2013r., http://www.efs.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Documents/Umiejetnosci_i_kompetencje_w_zakresie_przedsiebiorczosci.pdf

potwierdzają potrzebę edukacji polskiego społeczeństwa właśnie w zakresie wiedzy ekonomicznej. Oznacza to, że ekonomiczne treści kształcenia nie powinny być wobec tego w żadnej mierze eliminowane z polskiego systemu kształcenia, gdyż postawy przedsiębiorcze mogą być kształtowane już od pierwszego roku edukacji wczesnoszkolnej a następnie wzmacniane w kolejnych etapach kształcenia.

Tendencje oraz zmiany na arenie międzynarodowej spowodowały, że działania Unii Europejskiej w ostatnich latach zmierzają do promowania przedsiębiorczości nie tylko jako odrębnego przedmiotu wykładanego na wszystkich szczeblach kształcenia, począwszy od poziomu elementarnego aż do akademickiego, ale także do promowania postaw przedsiębiorczych na wszystkich przedmiotach. Ponadto, ze względu na swoje znaczenie dla całego społeczeństwa europejskiego, państwa czy gospodarki danego kraju, kształcenie w zakresie przedsiębiorczości powinno być uwzględniane w programach nauczania nie tylko na kierunkach ekonomicznych, ale również na nieekonomicznych.

Pod tym aspektem, Europa nadal pozostaje w tyle za Stanami Zjednoczonymi, w których elementy kształcenia w zakresie przedsiębiorczości wprowadzone zostały do programów nauczania na poziomie szkolnictwa średniego. Jednocześnie, większość uczelni wyższych oferuje obowiązkowe lub fakultatywne kursy z zakresu przedsiębiorczości.

Każdy kraj, który chce się dynamicznie rozwijać musi zachęcać swoich obywateli do wzmacniania postaw przedsiębiorczych oraz stworzyć odpowiednie warunki umożliwiające im zachowywanie się w sposób przedsiębiorczy zarówno w sytuacji zawodowej (przejawiającej się w skłonności do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej), jak i życiowej.

Rozdział 4
System finansowania przedsiębiorstw sektora MSP

4.1 Problemy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwa sektora MSP ze względu na swoje niepowtarzalne cechy są cennym źródłem zachowań przedsiębiorczych, gdyż zorientowane na przedsiębiorczość firmy cechuje myślenie kreatywne, twórcze oraz perspektywiczne – to umożliwia im racjonalne wykorzystanie posiadanych zasobów oraz postrzeganie zmian na rynku jako okazji do urzeczywistnienia nowych pomysłów i stworzenia nowych wartości. Rozwój sektora MSP przyczynia się do wzrostu oraz rozwoju gospodarczego, wzrostu innowacyjności, podtrzymywania konkurencyjności oraz spadku bezrobocia, a małe i średnie przedsiębiorstwa na całym świecie traktowane są jako niepodważalny motor zmian w gospodarce.

Ogromny potencjał tkwiący w przedsiębiorstwach sektora MSP jest niejednokrotnie hamowany przez szereg utrudnień, które uniemożliwiają jego ekspansję. Te bariery o dość zróżnicowanej typologii ograniczają sprawność przedsiębiorstw, osłabiają je i mogą blokować jego rozwój w przyszłości. Wśród najistotniejszych zagrożeń uniemożliwiających powstawanie i rozwój przedsiębiorstw sektora MSP wymienia się niejednokrotnie barierę pozyskania środków finansowych wraz z ich zagospodarowaniem.

Procesy ekonomiczne zachodzące w każdym przedsiębiorstwie mają swe odzwierciedlenie w kategoriach finansowych gdyż są determinowane posiadanym kapitałem, osiąganymi dochodami oraz kosztami poniesionymi na ich uzyskanie. Dlatego też tak ważnym czynnikiem sukcesu firmy staje się jakość zarządzania sferą finansową przedsiębiorstwa, a decyzje w tym obszarze obejmują[286]:

- pozyskiwanie kapitałów (wybór racjonalnych źródeł finansowania),
- inwestowanie kapitałów w przedsięwzięcia realizowane w trakcie prowadzonej działalności gospodarczej,
- zarządzanie kapitałem pracującym (sterowanie aktywami, zobowiązaniami oraz należnościami przedsiębiorstwa).

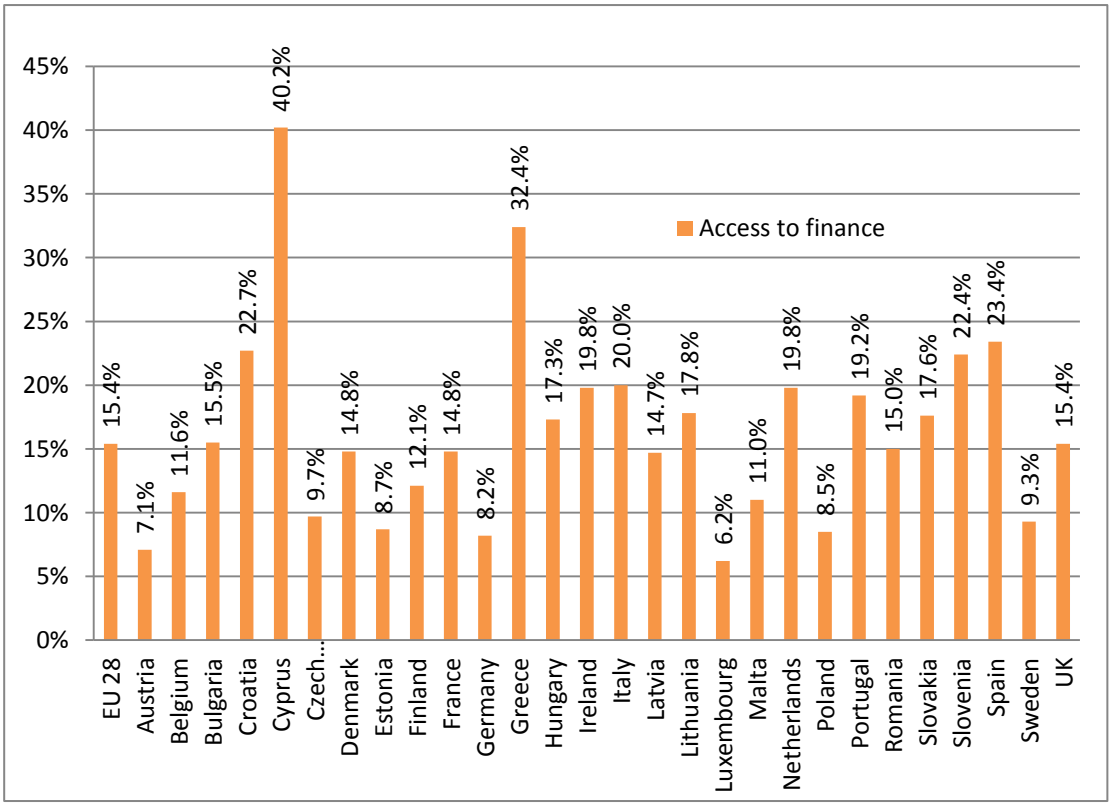
[286] M. Matejun, K. Szymańska, *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, [w:] M. Matejun (red.) *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012, s. 207.

Najistotniejszym zadaniem w tym obszarze staje się wybór, pozyskanie oraz właściwe zagospodarowanie źródeł finansowania, które są wykorzystywane na etapie powstawanie firmy, finansowania jej bieżącej działalności oraz na przedsięwzięcia rozwojowe.

Wyniki badań przeprowadzonych w ramach projektu Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego pt. 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report*[287] potwierdzają, że dostęp do finansowania jest drugim pod względem ważności problemem stojącym przed małymi i średnimi przedsiębiorcami w Unii Europejskiej. To ograniczenie wskazane przez 15,4% przedsiębiorców w krajach UE (rysunek 30), zaraz po kwestii dotyczącej konkurencji oraz pozyskania klientów (22%), a przed problemem związanym z dostępem do wykwalifikowanej i doświadczonej kadry pracowniczej (14%) (rysunek 31).

Rysunek 30

Dostęp do źródeł finansowania w krajach Unii Europejskiej



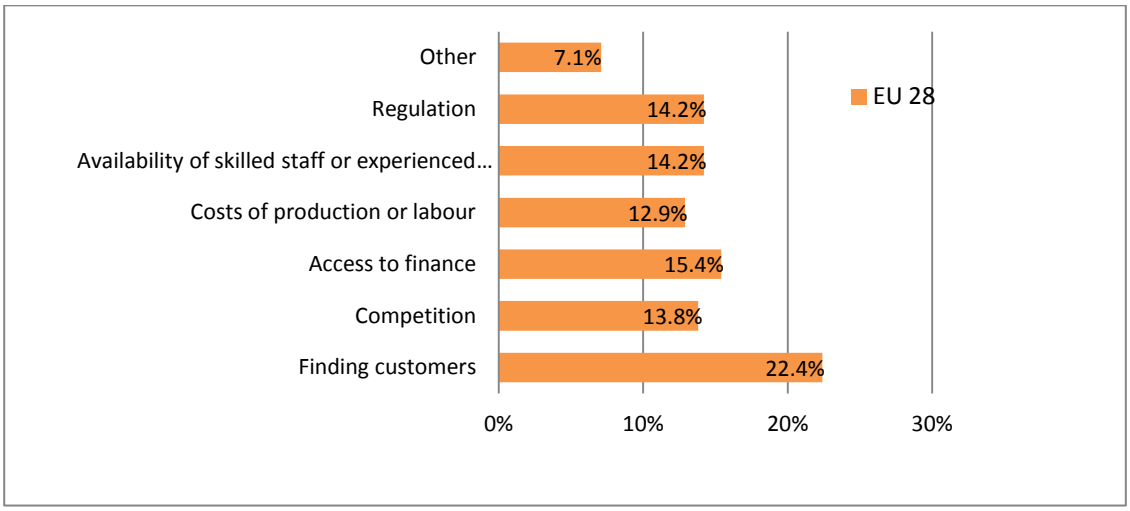
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Komisję Europejską, 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report*, European Comission, 14.11.2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf

[287] 2013 SMEs' Access to Finance Survey, op. cit.

Według wspomnianych badań dostęp do źródeł finansowania jako najistotniejszy problem został wskazany przez 40,2% przedsiębiorstw sektora MSP na Cyprze, 32,4% w Grecji, 23,4% w Hiszpanii i Chorwacji, 22,4% w Słowacji, 20% we Włoszech oraz przez 19,8% małych i średnich przedsiębiorców w Irlandii i Holandii.

Rysunek 31

Problemy przedsiębiorstw sektora MSP



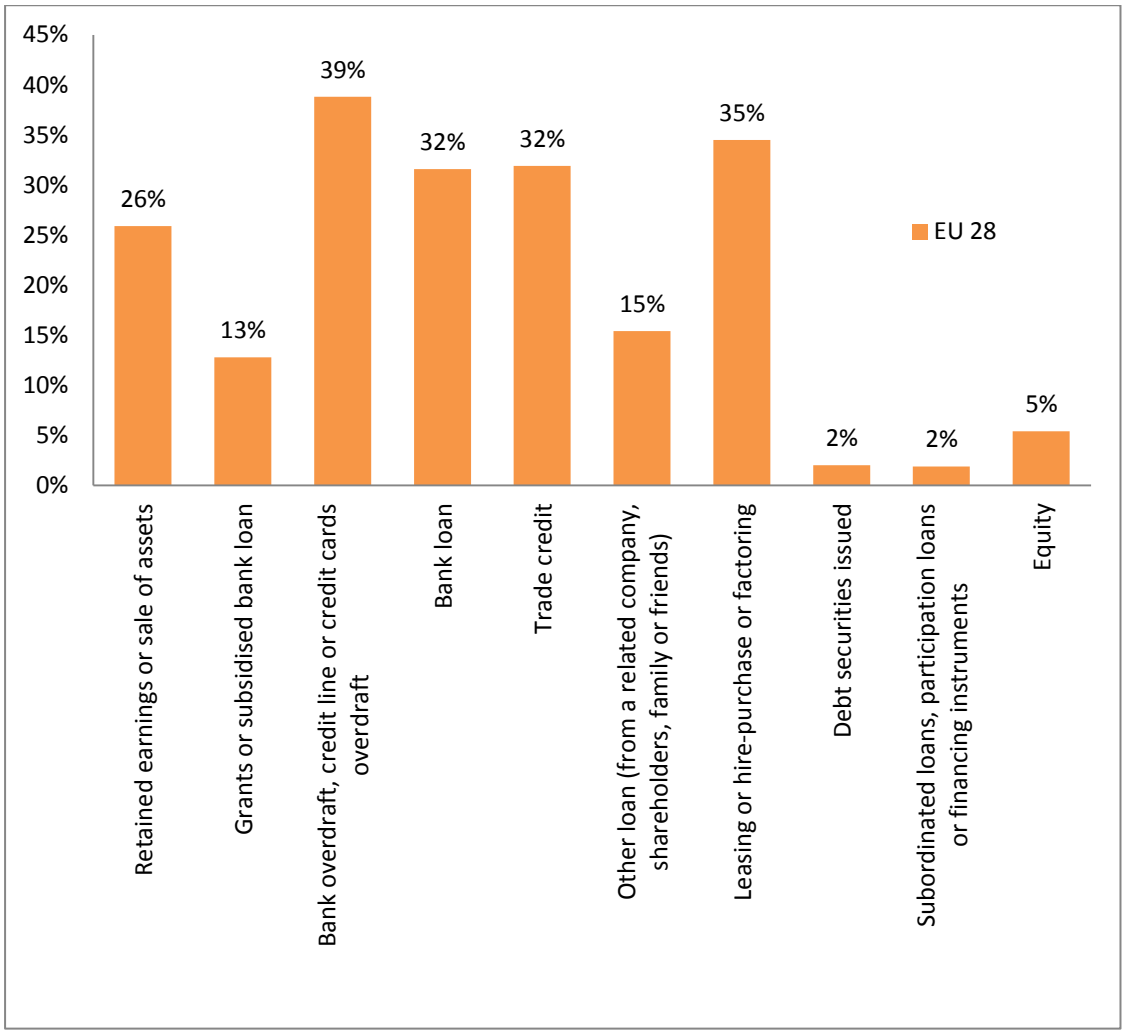
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Komisję Europejską, 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report*, European Comission, 14.11.2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf

Przedsiębiorstwa sektora MSP z obszaru Unii Europejskiej w ramach przeprowadzonych badań wskazywały również na najczęściej wykorzystywane źródła finansowania swojej działalności przez ostatnich 6 miesięcy. 25,9% spośród nich finansowało działalność kapitałem wewnętrznym (jedynie nim bądź traktowało go jako jeden z wielu źródeł finansowania) – zyski zatrzymane lub sprzedaż majątku przedsiębiorstwa, 38,8% korzystało z debetu na rachunku bankowym, 34,5% z leasingu/sprzedaży ratalnej bądź factoringu, 31,9% z kredytu kupieckiego oraz 31,6% z kredytu bankowego. 15,4% przedsiębiorstw jako źródło finansowania wykorzystywało pożyczki od powiązanych przedsiębiorstw, akcjonariuszy, rodziny bądź przyjaciół, natomiast 12,8% spośród nich dotacje lub subsydiowane kredyty bankowe, 5,4% korzystało z kapitału akcyjnego, pożyczek podporządkowanych (1,9%) oraz wyemitowanych dłużnych papierów wartościowych (2%)[288] (rysunek 32).

[288] 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report*, European Comission, 14.11.2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf, s. 21.

Rysunek 32

Źródła finansowania przedsiębiorstw sektora MSP



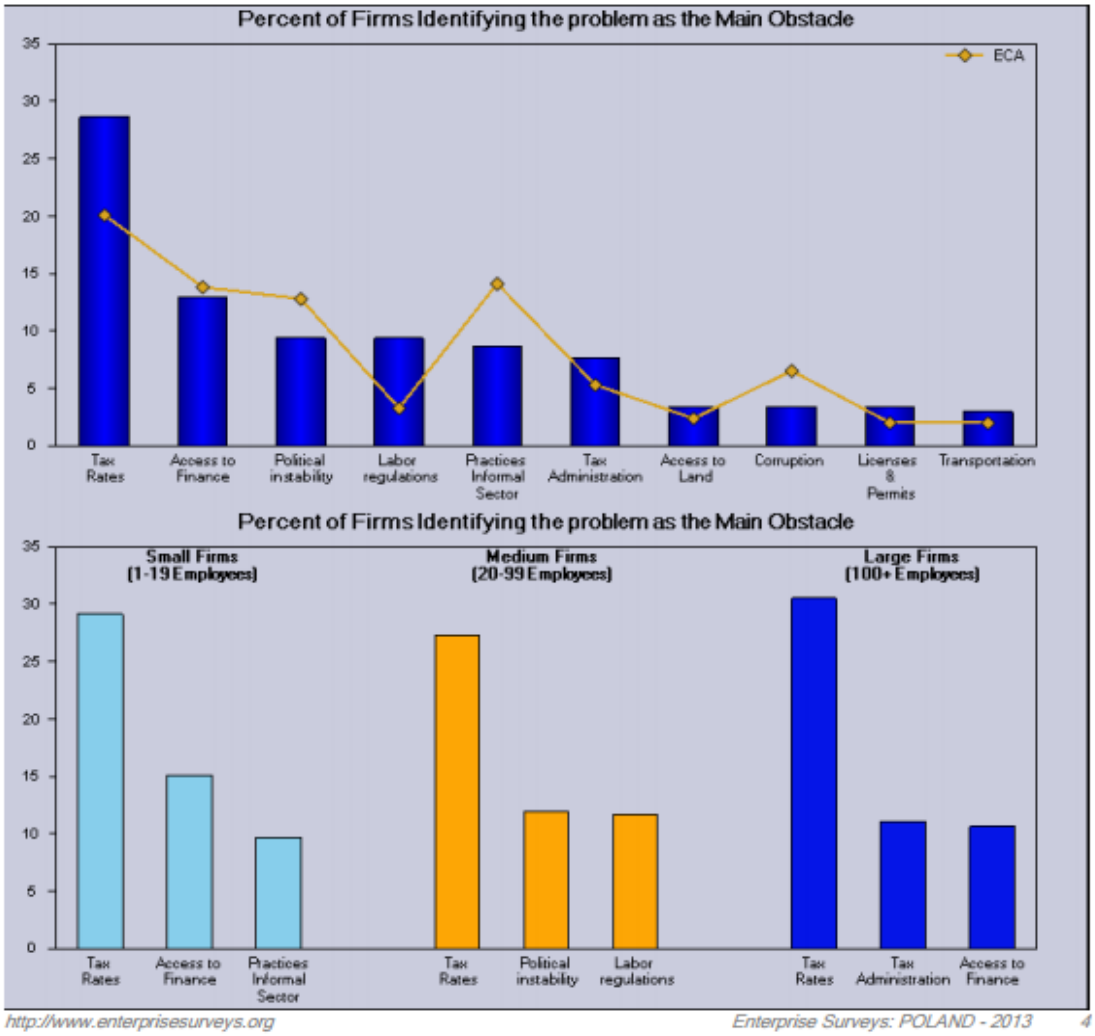
Źródło: Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Komisję Europejską, 2013 SMEs' Access to Finance Survey, op. cit.

Zaprezentowane wnioski z badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską oraz Europejski Bank Centralny potwierdza również raport przygotowany przez Bank Światowy pt. *Poland Country Profile 2013, Enterprise Surveys*[289] stanowiący przegląd kluczowych wskaźników środowiska biznesowego do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Ze wspomnianego raportu wynika, że dostęp do finansowania przedsiębiorstw sektora MSP został zidentyfikowany jako drugi, pod względem ważności, problem, z jakim borykają się firmy sektora stanowiącego podstawę każdej rozwiniętej gospodarki.

[289] http://www.enterprisesurveys.org/~/media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/poland-2013.pdf

Rysunek 33

Kluczowe problemy zidentyfikowane przez przedsiębiorstwa sektora MSP (Poland Country Profile 2013, Enterprise Surveys)

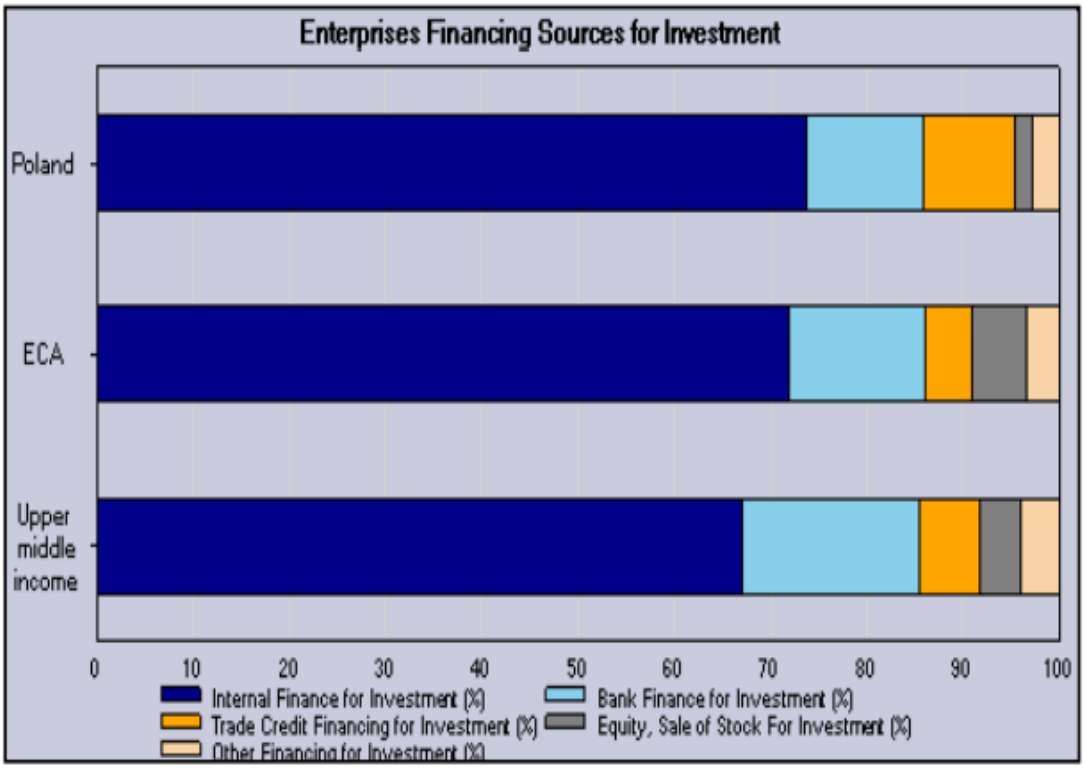


Źródło: *Poland Country Profile 2013, Enterprise Surveys,* The World Bank and International Finance Corporation, August 2014, s. 4.

Zdaniem autorów raportu, efektywne rynki finansowe to takie, w których zmniejszeniu ulega zależność od funduszy wewnętrznych oraz środków pochodzących z nieformalnych źródeł, takich jak rodzina i przyjaciele, a w których zacieśnia się wieź współpracy przedsiębiorstw z kredytodawcami i inwestorami. Jeden ze wskaźników opublikowanych w raporcie stanowi zestawienie wykorzystywanych źródeł finansowania przedsiębiorstw w zakresie inwestycji w Polsce, na tle krajów Europy i Azji Środkowej (ECA) (rysunek 34). Wyraźna przewaga finansowania wewnętrznego jest oznaką niewystarczająco sprawnego systemu (pośrednictwa) finansowania zewnętrznego.

Rysunek 34

Źródła finansowania inwestycji przez przedsiębiorstwa sektora



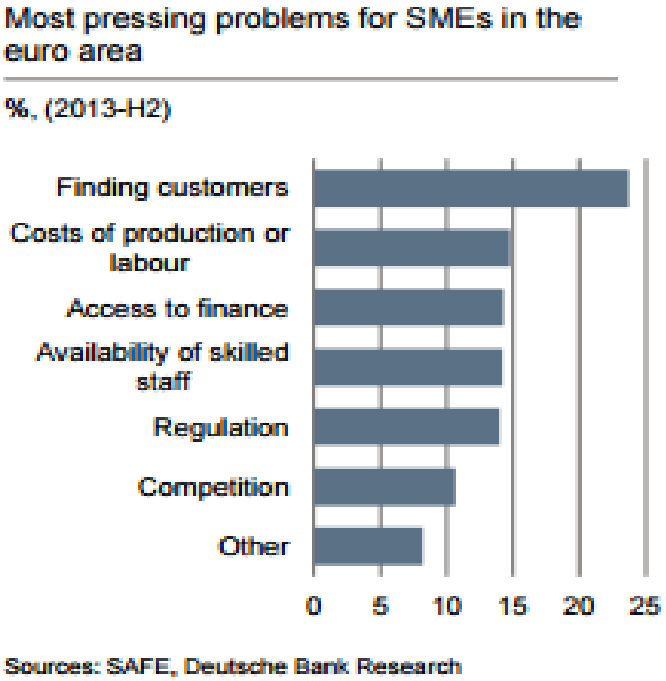
Źródło: *Poland Country Profile 2013*, s. 11.

Podobne wnioski odnośnie przedsiębiorstw sektora MSP opublikowane zostały w raporcie pt. *SME financing in the euro area. New solutions to an old problem*[290], przygotowanym przez Deutsche Bank Research, który jest odpowiedzialny za analizy makroekonomiczne w ramach Grupy Deutsche Bank. Kryzys finansowy w 2008r. wywołał niekorzystne zmiany w sektorze finansowym ograniczając podaż kredytów bankowych przedsiębiorstwom sektora MSP, a zatem trudności związane z dostępem do finansowania zostały zidentyfikowane jako drugi najistotniejszy problem (odpowiedź wskazana przez 14% ankietowanych przedsiębiorstw) małych i średnich przedsiębiorstw (rysunek 35).

[290] *SME financing in the euro area. New solutions to an old problem*, EU Monitor Global financial markets, Deutsche Bank Research, October 14, 2014.

Rysunek 35

Najistotniejsze problemy zidentyfikowane przez przedsiębiorstwa sektora MSP (SME financing in the euro area. New solutions to an old problem)



Źródło: *SME financing in the euro area. New solutions to an old problem*, op. cit., s. 6.

Zaprezentowane wnioski z badań przeprowadzonych przez międzynarodowe organizacje oraz instytucje potwierdzają potrzebę rozpoczęcia dyskusji na temat wykorzystywanych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw sektora MSP oraz stopnia ich dostępności, gdyż pozyskiwanie środków finansowych na podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej stanowi jeden z najistotniejszych determinantów rozwoju małych i średnich firm[291].

[291] W. R. Kerr, R. Nanda, *Financing Constraints and Entrepreneurship*, NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 15498, Harvard Business School.

4.2 Istota oraz źródła finansowania działalności gospodarczej

Istota systemu finansowania działalności gospodarczej obejmuje wszystkie decyzje podejmowanie w przedsiębiorstwie, które zapewniają jej kapitał oraz są podstawą kształtowania racjonalnej struktury źródeł finansowania w warunkach rynkowych.[292]

W procesie decyzyjnym przedsiębiorstwa można wyróżnić trzy obszary wyboru związane z:[293]

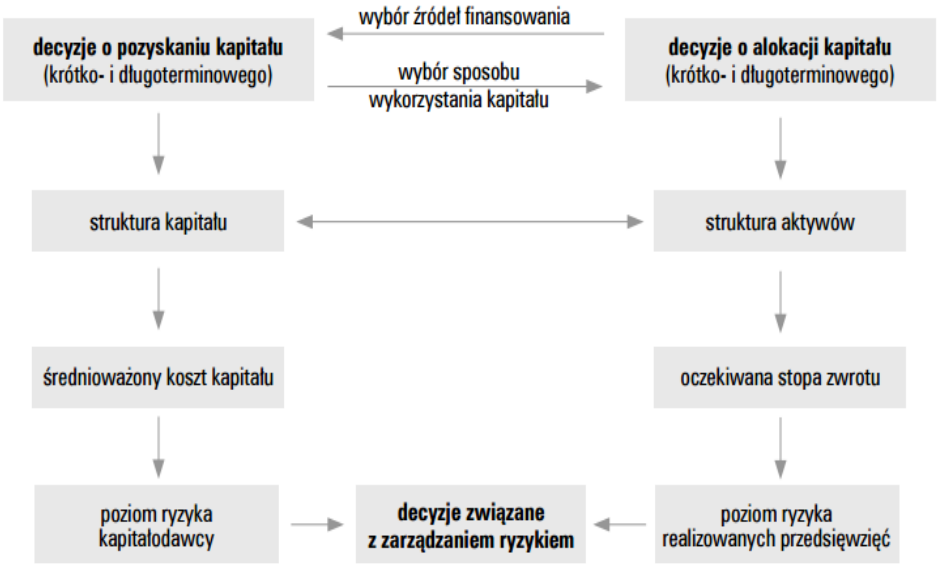
– pozyskaniem kapitału i kształtowaniem jego struktury,

– alokacją kapitału oraz efektywnym jego wykorzystaniu, co wpływa na zakres i sposób powiązania z innymi podmiotami rynku jak również na strukturę aktywów,

– zarządzaniem ryzykiem, tj. zakresem ryzyka oraz oceną negatywnych jego konsekwencji.

Rysunek 36

Powiązania obszarów decyzji kapitałowych przedsiębiorstwa



Źródło: G. Łukasik, *Podstawy nowoczesnego zarządzania finansami przedsiębiorstwa* [w:] : A. Bielawska (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2009, s. 15.

[292] A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 17.

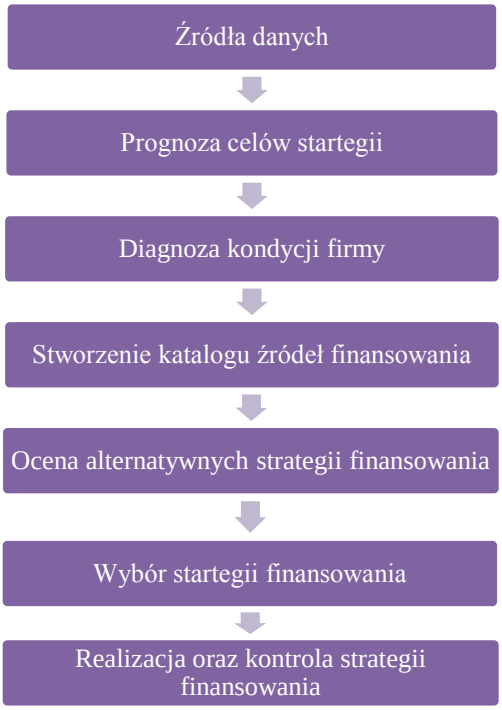
[293] G. Łukasik, *Wpływ rozwoju rynku kapitałowego na wybory współczesnego przedsiębiorstwa* [w:] G. Łukasik (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007 s. 18.

Każdy z wyżej wymienionych obszarów można rozpatrywać w zależności od rodzaju prowadzonej działalności, w wyróżnieniem działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej.[294] Decyzje operacyjne związane są ze specyfiką działalności przedsiębiorstwa, czyli branżą do której należy dana firma, a decyzje inwestycyjne odnoszą się głównie do kierunku rozwoju przedsiębiorstwa. Decyzje dotyczące struktury kapitału wpływające na poziom ryzyka finansowego związane są z wyborem relacji: kapitał własny – kapitał pożyczkowy jako konsekwencji optymalizacji struktury kapitału. Wzajemne powiązania obszarów decyzyjnych w przedsiębiorstwie uwzględnia rysunek 36.

Rezultatem tego działania jest określona strategia finansowania firmy (rysunek 37), czyli pozyskiwanie do przedsiębiorstwa konkretnych źródeł finansowania, które stanowią mechanizm napędzający funkcjonowanie przedsiębiorstwa oraz jeden z najistotniejszych czynników rozwoju sektora MSP.

Rysunek 37

Etapy kształtowania i realizacji strategii finansowania przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Skowronek – Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 19 oraz A. Kłopotek, Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej, [w:] A. Bielawska, T. Łuczka, *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Zeszyty naukowe nr 588, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, s. 89 – 90.

[294] Szerzej na ten temat: A. Bielawska (red.), *Nowoczesne…*, op. cit.,s. 13 – 16.

Decyzje w zakresie wyboru odpowiedniego źródła finansowania zależą przede wszystkim od hierarchii źródeł finansowania oraz od kryteriów ich atrakcyjności.[295] Kierując się zasadą hierarchii źródeł finansowania, przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności wykorzystują wewnętrzne źródła finansowania, a w razie niewystarczającej ich ilości, wykorzystują zasoby zewnętrzne uwzględniając stopień uzależnienia od podmiotu, który je przyznaje. Według koncepcji atrakcyjności źródeł finansowania przedsiębiorstwa rozpatrują alternatywne formy pozyskiwania zasobów finansowych kierując się kryterium ich dostępności, kosztów oraz elastyczność kapitału. Dostępność do źródeł finansowania jest czynnikiem w silnym stopniu uzależnionym od fazy rozwoju przedsiębiorstwa, która warunkuje potencjał firmy oraz ocenę jej wiarygodności przez dostawcę kapitału, czyli instytucje udzielające wsparcia finansowego. Koszt kapitału, definiowany jest jako wielkość oczekiwanej oraz skorygowanej ryzykiem stopy zwrotu z inwestycji firmy finansowanych danym rodzajem kapitału, a elastyczność źródła finansowania określa m.in. czas spłaty, szybkość pozyskania źródła, wielkość dostępnych środków oraz łatwość zmniejszania i zwiększania wartości zadłużenia.[296]

Problematykę źródeł finansowania działalności gospodarczej można rozpatrywać z punktu widzenia wielu kryteriów. Do podstawowych z nich zaliczmy: źródło pochodzenia kapitału, prawo własności kapitału, czas (okres) dysponowania kapitałem oraz powód (motywy) finansowania. Analizując źródła finansowania z punktu widzenia prawa własności kapitału rozróżnia się kapitał własny oraz kapitał obcy. Kapitał własny w przedsiębiorstwie daje prawo dawcy kapitału do pełnego dysponowania nim w ramach prowadzonej działalności oraz do swobodnego podejmowania decyzji w obszarze inwestycji. Oznacza to, że dany kapitał uczestniczy w podziale wypracowanego zysku lub w pokryciu strat do wysokości wniesionego wkładu. Ten kapitał jest na trwale związany z danym przedsiębiorstwem, gdyż pojawia się on już w momencie powstawania podmiotu gospodarczego, czyli stanowi tzw. kapitał początkowy wniesiony w postaci pieniężnej, jak i rzeczowej. Kapitał własny stanowi jednocześnie podstawę gwarancyjną przedsiębiorstwa dla jego potencjalnych wierzycieli.

---

[295] I. Staniec, P. Malicki, *Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w aglomeracji łódzkiej*, w:, [w:] M. Matejun (red.), *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,* Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011,s. 310-311.
[296] I. Staniec, P. Malicki, op. cit., s. 311.

Kapitał obcy charakteryzuje się tym, iż zostaje oddany do dyspozycji przedsiębiorstwa na czas określony, po upływie którego musi zostać zwrócony. Korzystanie z kapitału obcego wiąże się z określonymi, ustalonymi wcześniej kosztami – zazwyczaj w postaci odsetek. Dawcy kapitału obcego z reguły mają wpływ na jego wykorzystanie, co oznacza że nie może być on często użyty w dowolny celu, ale wyłącznie zgodnie z celem uzgodnionym z wierzycielem. Nie oznacza to jednak, że dawcy kapitału mogą podejmować decyzje dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstwa[297]. Źródłami kapitału obcego małych i średnich przedsiębiorstw są przede wszystkim kredyty bankowe (krótko- i długoterminowe) oraz tzw. pozabankowe źródła obcego finansowania (kredyt handlowy, leasing, factoring, franchising, pożyczki, poręczenia i gwarancje, dotacje czy inne środki pomocowe). Wykorzystanie obu rodzajów kapitału wiąże się z określonymi prawami i funkcjami (rysunek 38).

Rozpatrując źródła finansowania działalności gospodarczej z punktu widzenia źródła pochodzenia (powstawania) kapitału dzieli się na finansowanie wewnętrzne (kapitał wewnętrzny) oraz zewnętrzne (kapitał zewnętrzny)[298] (rysunek 39). Finansowanie wewnętrzne (samofinansowanie) występuje w samym podmiocie i jako źródło finansowania gwarantuje dalszy rozwój przedsiębiorstwa i osiąganie korzyści jego właścicielom. Kapitał wewnętrzny opiera się głównie na redystrybucji nadwyżki finansowej, składającej się z zysku netto oraz amortyzacji[299]. Wypracowany w danym okresie zysk netto stanowi podstawowe źródło finansowania, które podnosi wartość rynkową przedsiębiorstwa, wzmacnia jego niezależność, rynkowy wizerunek oraz zdolność kredytową. Natomiast środki uzyskiwane z odpisów amortyzacyjnych mogą być wykorzystywane na nowe bądź odtworzeniowe inwestycje.

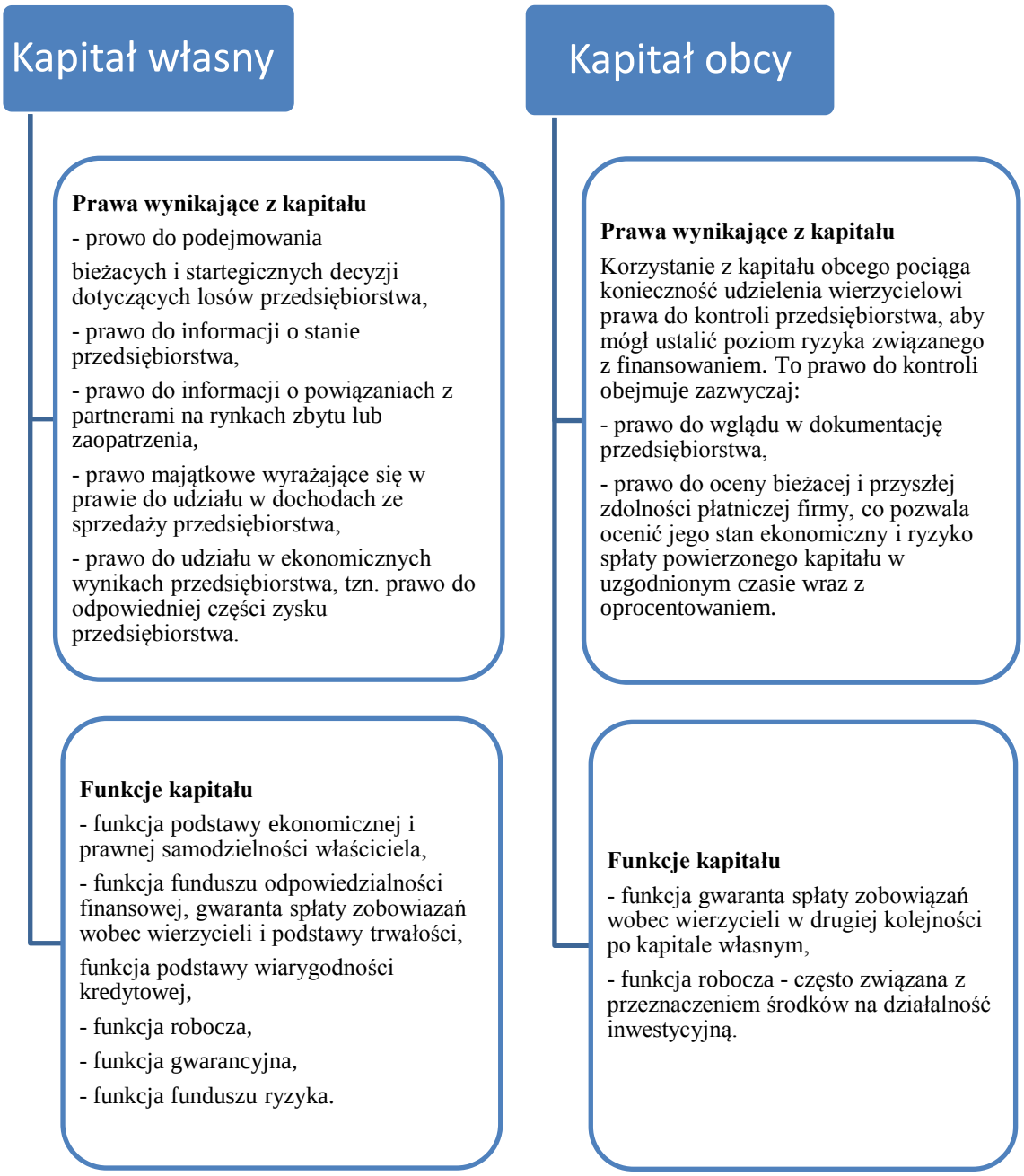
Finansowanie zewnętrzne to dopływ środków finansowych spoza firmy, które są wykorzystywane głównie w procesach rozwojowych oraz inwestycyjnych, wymagających dopływu znacznej wielkości kapitału. Ta forma finansowania może przybrać formę wniesienia udziałów kapitałowych przez dotychczasowych właścicieli, wpłaty dokonywanej przez nowych wspólników (chcących zainwestować swój kapitał w przedsiębiorstwo) bądź powiększania poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa w

[297] B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, s. 27.
[298] A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 20.
[299] M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002, s. 232.

oparciu o kapitał obcy[300]. Relacje pomiędzy finansowaniem wewnętrznym i zewnętrznym, a kapitałem własnym i obcym zostały przedstawione na rysunku 39.

Rysunek 38

Prawa i funkcje wynikające z wykorzystania kapitału własnego i obcego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 41-51.

[300] W. Pluta (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004, s. 171.

Rysunek 39

Źródła pozyskiwania kapitałów własnych i obcych w przedsiębiorstwie

Finansowanie wewnętrzne		**Finansowanie zewnętrzne**	
Kapitały własne		**Kapitały obce**	
Wkłady właścicieli Zysk Amortyzacja Sprzedaż majątku Przyspieszenie obrotu kapitału	Wzrost udziałów Dopłaty wspólników lub akcjonariuszy Emisja akcji Venture capital	Długoterminowe (kredyt inwestycyjny, poręczenia kredytowe, leasing, franchising, forfaiting, emisja obligacji, dotacje, subwencje, fundusze Unii Europejskiej, pożyczki od rodziny i znajomych)	Krótkoterminowe (kredyt krótkoterminowy, pożyczki z sektora pozabankowego, krótkoterminowe papiery dłużne kredyt handlowy, factoring, pożyczki od rodziny i znajomych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 22 - 35 oraz B. Piasecki (red.), op. cit. (1999), s. 435 – 440.

Wyszczególnienie rodzajów kapitałów, ze względu na czas dysponowania nimi wynika z różnic między granicami czasowymi, w jakich możliwe jest ich wykorzystanie. W ramach tego kryterium wymienia się:

1. krótkoterminowe formy finansowania (o okresie zwrotu do 1 roku), co do których w literaturze przedmiotu występuje mnogość koncepcji dotyczących tej grupy instrumentów, a zatem wyróżnić można następujące klasyfikacje:
   a) kredyty krótkoterminowe, akredytywę oraz factoring;
   b) emisja obligacji, factoring, kredyty handlowe, kredyty bankowe, pożyczki, weksle, kredyty z funduszu pracy i funduszy pomocowych, leasing;
   c) bieżące zobowiązania pozabankowe, kredyty bankowe i emisja papierów dłużnych[301];
   d) zobowiązania handlowe (dług za surowce, materiały, towary i usługi), kredyty dostawców, wstrzymane zapłaty, kredyty bankowe krótkoterminowe (w rachunku bieżącym, lombardowy, akceptacyjny)[302];

[301] J. Czarnecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, PWN, Warszawa 2007, s. 64.
[302] B. Piasecki (red.), op. cit. (1999), s. 438.

e) kredyty bankowe krótkoterminowe, kredyty handlowe (kupieckie), zobowiązania odnawialne, pożyczki z sektora pozabankowego, factoring, krótkoterminowe papiery dłużne, pożyczki od rodziny i znajomych[303];

2. średnioterminowe o umownym okresie zwrotu od 1 do 4 lat, wśród których wyróżniamy:
   a) kredyt dostawców na urządzenia (inwestycyjne), częściowo zachowane zaliczki, kredyty bankowe średnioterminowe[304];
3. długoterminowe (o okresie zwrotu powyżej 4 lat), a mianowicie:
   a) kapitały własne, kredyty długoterminowe, poręczenia i gwarancje, leasing, franchsing[305];
   b) rezerwy, bankowe kredyty długoterminowe, poręczenia kredytowe, leasing, franchising, obligacje, dotacje i subwencje, środki z funduszy pomocowych[306];
   c) kredyty inwestycyjne, kredyty długoterminowe, pożyczki[307].

W ramach ostatniego kryterium rozpatrującego rodzaje źródeł finansowania ze względu na powód (motyw) finansowania wyróżnia się finansowanie pierwotne, finansowanie bieżącej działalności oraz finansowanie działalności inwestycyjnej (rozwoju)[308]. Finansowanie pierwotne występuje z chwilą powstawania nowego przedsiębiorstwa, czyli związane jest z jego założeniem i potrzebą sfinansowania pierwszych operacji gospodarczych, takich jak np. zakup gruntów i nieruchomości, maszyn i urządzeń, wyposażenia, zapewnienie określonej wielkości kapitału założycielskiego oraz dokonania opłat rejestracyjnych przedsiębiorstwa wymaganych przez prawo. Ten rodzaj finansowania polega na wniesieniu własnych środków przez założycieli nowego podmiotu gospodarczego, które zazwyczaj gromadzone są przy pomocy rodziny i znajomych. Finansowanie bieżącej działalności operacyjnej związane jest z zapewnieniem przedsiębiorstwu płynności finansowej, niezbędnej dla utrzymania ciągłości prowadzenia procesów gospodarczych przez firmę. Źródłem dopływu tej gotówki są przychody uzyskiwane ze sprzedaży produktów bądź środki pochodzące ze źródeł zewnętrznych. Zadaniem tego typu finansowania jest zachowanie odpowiedniej

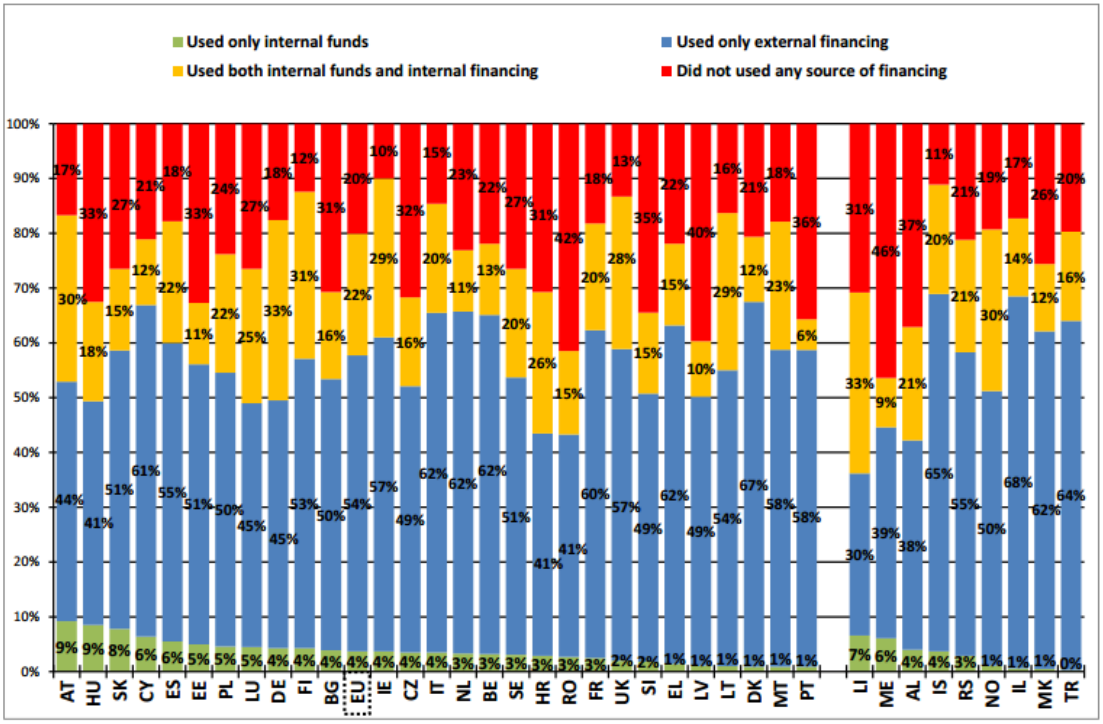
[303] A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 31.
[304] B. Piasecki (red.), op. cit. (1999), s. 438.
[305] M. Matejun, K. Szymańska, op. cit., s. 212.
[306] A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 31.
[307] B. Piasecki (red.), op. cit. (1999), s. 438.
[308] Por. Bartkowiak, op.cit, s. 27, J. Czarnecki, op. cit., s. 40, A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 20 – 21.

relacji między przychodami a kosztami, czyli właściwe zarządzenie należnościami skorelowane z poziomem wymaganych w tym czasie wydatków. Brak możliwości zapewnienia płynności finansowej niejednokrotnie prowadzi do konieczności skorzystania przez podmiot gospodarczy z dodatkowych źródeł kapitałowych, co ma miejsce w krótkim okresie i wiąże się z krótkookresowymi źródłami finansowania. Finansowanie procesów inwestycyjnych (rozwoju) związane jest z poszukiwaniem różnorodnych źródeł kapitałowych mających zapewnić możliwość dalszego poszerzania działalności podmiotu. To finansowanie opiera się na wykorzystaniu posiadanych kapitałów własnych oraz na umiejętnym doborze długoterminowych źródeł finansowania zewnętrznego obcego.

Rozpatrując sposoby finansowania przedsiębiorstw sektora MSP, warto również wskazać tendencje w zakresie konkretnych źródeł pozyskiwania przez nie kapitału. Z danych zgromadzonych przez Komisję Europejską wynika, że większość środków finansowych jest pozyskiwana za pośrednictwem finansowania zewnętrznego (rysunek 40).

Rysunek 40

Źródła pozyskiwania kapitału przez MSP w Unii Europejskiej w 2013r.



Źródło: 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report*, European Comission, 14.11.2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf

Tabela 3

Źródła finansowania MSP w UE i Polsce w 2009r., 2011r. i 2013r. (w %)

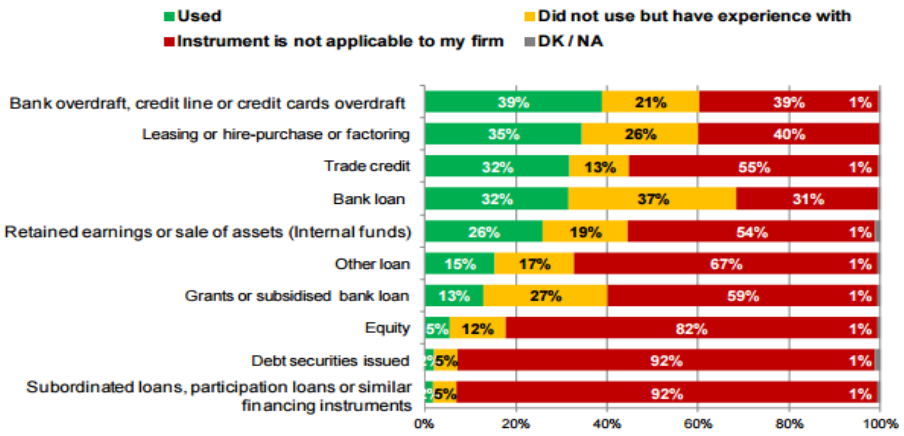
Sposób finansowania	2009		2011		2013	
	UE	Polska	UE	Polska	UE	Polska
Zewnętrzne	28	41	56	50	54	50
Wewnętrzne	16	13	4	4	4	5
Mieszane	31	27	20	23	23	22
Żadne z wymienionych	25	20	20	23	20	24

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych przez Komisję Europejską, w następujących okresach: czerwiec – lipiec 2009r., sierpień – październik 2011r. oraz sierpień – październik 2013r. - www.europa.eu (2013 SMEs' Access to Finance Survey, op.cit.).

Z zestawionych danych wynika, że pomiędzy rokiem 2009 a 2011 respondenci, zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i w Polsce, wykazali wyraźny wzrost popytu (wzrost o 100%) na finansowanie zewnętrzne, a obniżeniu uległ odsetek przedsiębiorstw deklarujących finansowanie wewnętrzne oraz mieszane. Finansowanie wewnętrzne w UE i Polsce w 2013 r. deklarowało odpowiednio zaledwie 4% i 5% (spadek o odpowiednio 75% i 62% liczby podmiotów preferujących tą formę finansowania niż to miało miejsce w 2009 r.) W przypadku finansowania mieszanego wartości te spadły o odpowiednio 30% i 47% mniej przedsiębiorstw.

Rysunek 41

Źródła finansowania MSP w Unii Europejskiej w 2013r.



Źródło: 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report*, European Comission, 14.11.2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf

Tabela 4

Wykorzystywane sposoby finansowania MSP w Polsce i UE w latach 2009, 2011 i 2013

	2009		2011		2013	
	UE (w %)	**Polska (w %)**	**UE (w %)**	**Polska (w %)**	**UE (w %)**	**Polska (w %)**
Zysk zatrzymany lub sprzedaż aktywów	brak danych		24,4	27,3	25,9	26,2
Debet w rachunku*	29,8	38	**39,9**	**43,4**	**38,8**	**41,6**
Kredyt bankowy	26,2	24,6	**30,4**	**28,1**	**31,6**	**33,1**
***Leasing*/zakup ratalny/faktoring**	22,9	29,3	**35,7**	**39**	**34,5**	**38,2**
Kredyt handlowy	16,2	33,1	32,3	41,6	31,9	36,5
Grant lub subsydiowana pożyczka bankowa	10,3	3,6	12,7	10,9	12,8	10,2
Pożyczka podporządkowana, kredyty uczestnictwa itp.	0,8	0,4	2	0,7	1,9	0,6
Inna pożyczka	6,8	6,8	13,4	12,1	15,4	13,4
Emisja dłużnych papierów wartościowych	1,2	1,9	1,9	0,3	2	0,5
Emisja instrumentów udziałowych lub zewnętrzne finansowanie udziałowe	1,6	0,8	6,7	2,8	5,4	2,4

*dotyczy debetu, linii kredytowej bądź kredytu na karcie kredytowej;
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych przez Komisję Europejską, w następujących okresach: czerwiec – lipiec 2009r., sierpień – październik 2011r. oraz sierpień – październik 2013r. - www.europa.eu (2013 SMEs' Access to Finance Survey, SMEs' Access to Finance Survey 2011, Access to finance Analytical report 2009).

Z danych opublikowanych przez Europejski Bank Centralny wynika również, że najbardziej popularnym źródłem finansowania, po które sięgają firmy MSP, pozostawał w badanym okresie (2009 – 2013) debet w rachunku bankowym (tabela 4).

Niewątpliwie jest to jedna z prostszych i niewymagających dodatkowych procedur metoda pozyskiwania środków finansowych na prowadzoną działalność gospodarczą. Metoda ta wydaje się szczególnie korzystna, gdy stawki oprocentowania debetu oscylują w granicach 0%, a wynegocjowany okres jego utrzymywania pozwala firmie swobodnie zabezpieczyć swoją płynność finansową.

Z informacji zgromadzonych przez Europejski Bank Centralny odczytujemy jednocześnie, że średnie odsetki od debetu w Polsce w okresie styczeń – wrzesień 2012 r. kształtowały się na poziomie 6,8%[309]. Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż w latach 2008 i 2009, kiedy banki drastycznie odczuwały skutki kryzysu finansowego, wszelkie instrumenty mogące potencjalnie ograniczać płynność finansową mogły być niejednokrotnie trudniej dostępne dla przedsiębiorstw sektora MSP lub wiązać się z gorszymi warunkami.

4.3 Przegląd najpopularniejszych form finansowania przedsiębiorstw sektora MSP

4.3.1 Bankowe źródła finansowania przedsiębiorstw

Wiodącym celem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest dążenie do wzrostu jego wartości dzięki odpowiedniej stopie zyskowności kapitałów własnych i zachowaniu umiarkowanego ryzyka finansowego. Nie bez znaczenia pozostaje zatem racjonalne wykorzystanie kapitałów obcych, które mogą pozwolić na zwiększenie rentowności kapitałów własnych. Wobec tego, co potwierdzają wyżej zaprezentowane wyniki badań przeprowadzone przez Komisję Europejską oraz Europejski Bank Centralny, kredyt bankowy jest jednym z najczęściej wykorzystywanych instrumentów obcego finansowania firm sektora MSP.

W procesie analizy kredytu bankowego jako formy finansowania małego i średniego przedsiębiorstwa podstawową kategorią ekonomiczną, która wymaga wyjaśnienia jest pojęcie/umowa kredytu. Jak stanowi art.69 ust. 1 Prawa bankowego, przez umowę kredytu „bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w

[309] www.ec.europa.eu

umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu."[310]

Innymi słowy, kredyt bankowy jest stosunkiem ekonomicznym pomiędzy bankiem (kredytodawcą) a przedsiębiorcą (kredytobiorcą), którego ogólne zasady udzielania zawarte są w prawie bankowym, a szczegółowe narzucone są przez poszczególne banki w ich regulaminach kredytowania.

Udzielanie kredytów zostało objęte względnym monopolem banków, gdyż zgodnie z prawem bankowym (art. 5 ust. 4) działalność gospodarcza, której przedmiotem są czynności, o których mowa w art. 5 ust. 1 (w tym udzielania kredytów), może być wykonywana tylko i wyłącznie przez banki. Wyjątek od powyższej reguły statuuje art. 5 ust. 5, w którym zapisano, że jednostki inne niż banki mogą wykonywać powyższe czynności (art. 5 ust. 1), jeżeli są do tego uprawnione odrębnymi przepisami. Wśród podmiotów uprawnionych na podstawie odrębnych ustaw do udzielania kredytów należą zatem spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe w zakładach pracy[311] jak i SKOK-i[312]. Niemniej, wykonywanie czynności bankowych bez zezwolenia nie może stanowić podstawy do pobierania oprocentowania, opłat, prowizji ani innego wynagrodzenia (art. 170 ustawy).

Kredyty bankowe są najprostszą formą pozyskania kapitału obcego, udzielenie której, zgodnie z prawem bankowym[313], uzależnione jest od posiadania zdolności kredytowej przez przedsiębiorstwo. Ocenę tych możliwości przedsiębiorstwa do obsługi zadłużenia w całym okresie kredytowania banki opierają zazwyczaj na sprawozdawczości finansowej i na biznesplanie.

Zdaniem autorów publikacji pt. „*The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data*"[314] decyzja banku o kredytowaniu przedsiębiorstwa opiera się na ocenie następujących czynników:

– skłonność kredytobiorcy do spłaty długu określoną na podstawie dotychczasowych doświadczeń bankowych (historii kredytowej podmiotu),

– możliwość spłaty długu przez kredytobiorcę (określoną na podstawie sytuacji ekonomicznej podmiotu),

[310] http://www.nbp.pl/akty_prawne/prawo_bankowe/prawo_bankowe.pdf

[311] Prowadzące działalność na podstawie ustawy z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych (tekst jedn.: Dz. U. z 2001 r. Nr 79, poz. 854 z późn. zm.).

[312] Prowadzące działalność na podstawie ustawy z dnia 5 listopada 2009r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz. U. z 2012 r. poz. 855 z późn. zm.)

[313] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Prawo bankowe, DzU 2002 nr 72, poz. 665.

[314] M. A. Petersen, R. G. Rajan, *The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data,* "The Journal of Finance", Vol. 49, No.1, s. 3 – 37.

– uwarunkowania makroekonomiczne wpływające na prawdopodobieństwo spłaty długu,

– dostępne zabezpieczenia (majątek, jaki w razie niepowodzenia można przeznaczyć na spłatę długu),

– kapitały własne przedsiębiorstwa.

Tabela 5

Rodzaje kredytów bankowych

Kryterium klasyfikacyjne	Rodzaje kredytu
Przeznaczenie (cel) kredytu	– obrotowe – inwestycyjne – konsumpcyjne – inne (sezonowe, akceptacyjne, eksportowe, dyskonto weksli)
Metoda udzielania kredytu	– w rachunku bieżącym (otwarty, kasowy) – w rachunku kredytowym (sezonowy, linia kredytowa odnawialna i nieodnawialna, docelowy, kasowy)
Okres (czas) kredytowania	– krótkoterminowe (do jednego roku) – średnioterminowe (od jednego do pięciu lat) – długoterminowe (powyżej pięciu lat)
Typ kredytu	– rewolwingowe – nierewolwingowe – konsorcjalne
Podmiot umowy	– podmioty gospodarcze – podmioty indywidualne – inne (np. spółdzielnie)
Waluta kredytu	– złotowe – walutowe – dewizowe denominowane w złotych
Preferencyjność	– komercyjne – preferencyjne
Zasady oprocentowania	– o stałym oprocentowaniu – o zmiennym oprocentowaniu
Rodzaj spłaty	– spłacane jednorazowo – spłacane w ratach – spłacane z wpływów na rachunek
Częstotliwość wykorzystania	– wykorzystywane jednorazowo – wykorzystywane w transzach

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Kosowska, Finansowanie pożyczkami i kredytami – szanse i zagrożenia [w:] A. Bielawska (red.), op. cit. (2009), s. 106 – 109 oraz R. Rumiński, Współpraca kredytowa małych i średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Śląskiego, Szczecin 2005, s. 70.

Oznacza to, że instytucje finansowe zazwyczaj udzielają kredytów tylko firmom z zabezpieczeniami majątkowymi i niejednokrotnie niechętnie finansują małe firmy z następujących powodów[315]:

– znaczna część z nich to *start – upy*, czyli podmioty działające krócej niż trzy lata,

– brak jasno wydzielonej struktury finansowej (bardzo często trudno jest oddzielić majątek prywatny właściciela od majątku przedsiębiorstwa oraz zysk firmy od zysku właściciela, co sprawia, że kapitało dawca ma trudności w rozpoznaniu na jaki cel będą przeznaczone środki pieniężne z kredytu – na prywatne potrzeby właścicieli czy na rozwój firmy),

– brak odpowiednich zabezpieczeń (mali przedsiębiorcy zazwyczaj nie dysponują nieruchomościami lub oszczędnościami, które mogłyby stanowić gwarancję spłaty zadłużenia w przypadku niepowodzenia inwestycji).

Kredyty gospodarcze mają szczególne znaczenie w systemie bankowym, gdyż przypada na nie prawie 80% wartości wszystkich kredytów udzielanych w Polsce. Rodzaje kredytów, wynikające z konieczności dostosowania ich do potrzeb odbiorców, zostały przedstawione w tabeli 5. Na szczególną uwagę, ze względu na możliwość oraz częstotliwość wykorzystywania przez przedsiębiorstwa zasługują kredyty obrotowe (kredyty udzielane w rachunku bieżącym oraz kredyty w rachunku kredytowym), które zazwyczaj umożliwiają zachowanie płynności finansowej firmy i są udzielane jako uzupełnienie własnych środków obrotowych przedsiębiorstwa. Do najbardziej popularnych z nich należy kredyt w rachunku bieżącym (kontokorrentowy)[316], który najczęściej przyjmuję formę kredytu rewolwingowego (odnawialnego) i związany jest z koniecznością prowadzenia przez bank rachunku bieżącego kredytobiorcy. Istota tego kredytu polega na tym, że kredytobiorca w okresie umownym korzysta ze środków z udzielonego kredytu do wysokości przyznanego limitu z możliwością wcześniejszej spłaty i ponownego wykorzystania do wysokości wspomnianego limitu. Przedsiębiorca nabywa wówczas prawo debetowania swojego firmowego rachunku bieżącego do limitu zadłużenia (plafonu) określonego w umowie kredytowej. To forma zadłużenia, która występuję w postaci ujemnego salda debetowego na rachunku bieżącym kredytobiorcy, które powstaje w wyniku dyspozycji płatniczych, realizowanych w ciężar w ciężar tego

[315] B. Tomaszkiewicz, J. Kapiszewski, *Mała firma, duży kłopot z kredytem*, „Dziennik. Gazeta Prawna" nr 196, 9.10.2014r., s. A15.

[316] A. Bielawska, *Postawy finansów przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2001, s. 168.

rachunku pełniącego zarówno funkcję rachunku kredytowego jak i rachunku rozliczeniowego[317].

Kredyty w rachunku bieżącym dzieli się głównie na otwarte i kasowe[318]. Kredyt otwarty charakteryzuje się tym, że w ramach zawartej umowy kredytowej bank realizuje zlecenia płatnicze kredytobiorcy do wysokości przyznanego kredytu – salda debetowe powstają zatem jako rezultat zobowiązania banku do zapłaty dokumentów płatniczych przedsiębiorcy. Kredyt kasowy (płatniczy, przejściowy) natomiast związany jest z potrzebą szybkiego wywiązywania się z doraźnych zobowiązań (zaciągany w sytuacji chwilowego braku gotówki), który umożliwia jednostce gospodarczej pobieranie z rachunku bieżącego kwoty przekraczającej pokrycie na tym rachunku. Powoduje przejściowe powstanie salda debetowego rachunku bieżącego, które należy spłacić automatycznie (od kilku dni do 14 dni).

Kredyt w rachunku kredytowym udzielany jest w rachunku specjalnie przeznaczonym do ewidencji i kontroli, w zakresie obsługi i korzystania z możliwości zadłużenia przez przedsiębiorstwo. Jego zaletę stanowi fakt, że spłacane odsetki dotyczą tylko wykorzystanej kwoty kredytu w ramach wykorzystanego limitu. Kredyty tego typu mogą mieć różnorodne formy, a mianowicie: kredyt docelowy, kredyt w formie linii kredytowej (kredyt ogólno obrotowy), kredyt sezonowy i in.

Wśród wyżej wymienionych na uwagę zasługuje kredyt udzielany w formie tzw. linii kredytowej[319], którego cechą jest możliwość wielokrotnego zadłużania się i spłaty w ramach przyznanego limitu. Każda spłata zadłużenia powoduje odnowienie limitu o kwotę dokonanej spłaty i daje możliwość jego ponownego wykorzystania. Umowa o odnawialną linię kredytową zawierana jest na okres nie dłuższy niż rok. Odnowienie na następny okres wymaga zawarcia nowej umowy, przy czym dla przedsiębiorstwa korzystniejsze jest, gdy podpisze umowę przed upływem okresu kredytowania, gdyż nie musi wówczas spłacić całości lub części zobowiązań, a niespłacona kwota traktowana jest jako nowy kredyt, wykorzystywany i spłacany według nowych warunków zawartej umowy[320].

---

[317] R. Rumiński, op. cit., s. 70.

[318] J. Grzywacz, *Zewnętrzne źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [w:] A. Alińska, J. Grzywacz, E. Latoszek, M. Proczek, I. Zawiślańska, *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 78.

[319] Por. J. Duraj, Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2004.

[320] Zob. szerzej: W. L. Jaworski, Z. Krzyżkiewicz, B. Kosiński, *Banki, rynek, operacje, polityka*, Poltex, Warszawa 1992r.

Bardzo ważną i często wykorzystywaną przez przedsiębiorstwa grupą kredytów są kredyty inwestycyjne, których podstawowym celem jest finansowanie nakładów gospodarczych, czyli stworzenie nowego lub powiększenie już istniejącego majątku trwałego. Służą one zarówno finansowaniu inwestycji materialnych (np. zakup maszyn, nieruchomości, sprzętu), niematerialnych (np. koszty prowadzenia badań, zakup patentu, zakup papierów wartościowych), a także finansowych (np. zakup akcji i udziałów, papierów wartościowych). Banki oferują trzy rodzaje inwestycyjnych[321]:

– kredyty na wyposażenie, zakup lub modernizację sprzętu, nabycie lub budowę majątku trwałego (zazwyczaj to kredyty krótko- i średnioterminowe);

– kredyty na restrukturyzację, przeznaczone na przebudowę struktury gospodarczej przedsiębiorstwa bądź na zakup lub budowę całych obiektów przemysłowych i rolnych;

– kredyty na inwestycję typu „*greenfield*" (realizacja przedsięwzięcia od podstaw, zakup nowej technologii itp.).

Kredyty inwestycyjne mogą być udzielane na finansowanie jednej, określonej transakcji (spłata kredytu nie powoduje odnowienia jego kwoty) bądź też w formie linii kredytowej, czyli postaci nie wymagającej określenia w umowie obowiązujących terminów i kwot wykorzystania transz.

Finansowanie inwestycji związane jest z dużym ryzykiem ze względu na niepewność końcowego efektu, co sprawia, że banki oczekują konstruowania perspektywicznych sprawozdań finansowych, tworzenia biznesplanów oraz wymagają od przedsiębiorców różnego rodzaju zabezpieczeń, wśród których wyróżniamy[322]:

a) zabezpieczenia rzeczowe – w przypadku których, odpowiedzialność osoby udzielającej zabezpieczenia ogranicza się do poszczególnych składników jej majątku, np. maszyn, towarów, nieruchomości czy pojazdów;

   – ta forma zabezpieczenia może dotyczyć nie tylko określonej części dóbr kredytobiorcy, ale również dóbr osoby trzeciej, obejmujących nieruchomości, ruchomości oraz różnego rodzaju prawa;

   – za zabezpieczenia rzeczowe uznaje się: hipotekę, zastaw na zasadach ogólnych, bankowy zastaw rejestrowy, zastaw na prawach, przewłaszczenie na

[321] J. Grzywacz, *Zewnętrzne źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [w:] A. Alińska i in., op. cit., s. 80.
[322] Zob. szerzej: M. S. M. Trela, *Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 34 - 35.

zabezpieczenie, kaucję, ubezpieczenie kredytu czy blokadę środków na rachunku bankowym;

b) zabezpieczenia osobiste – charakteryzują się osobistą odpowiedzialnością osoby (fizycznej lub prawnej) udzielającej zabezpieczenia (kredytobiorcy lub innego dłużnika), które powinno zapewnić odzyskanie całej sumy kredytowej, wraz z naliczonymi odsetkami i prowizjami;

– to rodzaj zabezpieczenia, którego w szczególności wymaga się od nowo powstałych firm, które nie mają zadowalającej zdolności kredytowej;

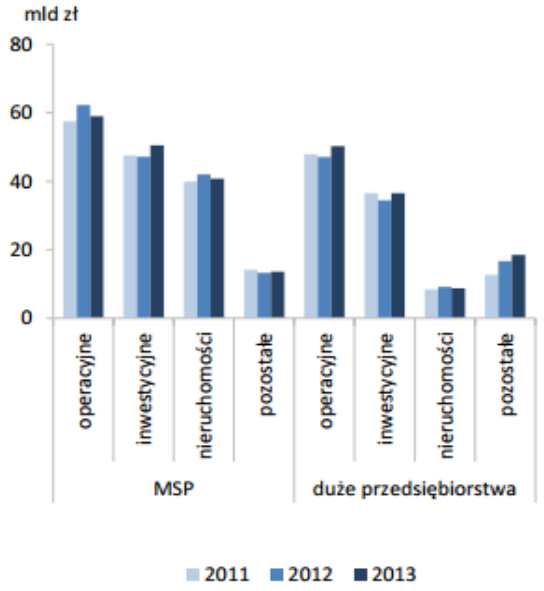
– w przypadku tego zabezpieczenia, kredytobiorca odpowiada wobec instytucji finansowej całym swoim majątkiem – zarówno tym, który posiada w momencie zaciągania kredytu, jak i tym, w którego posiadanie dopiero wejdzie;

– wśród tych zabezpieczeń wyróżniamy: weksel własny *(in blanco)*, poręczenie wekslowe, przystąpienie do długu kredytowego, gwarancję bankową, umowę poręczenia, przelew wierzytelności na zabezpieczenie, poddanie się egzekucji aktem notarialnym, pełnomocnictwo np. do rachunku bankowego lub maklerskiego.

Jak wynika z danych opublikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego, w strukturze kredytów dla przedsiębiorstw największy udział stanowią kredyty operacyjne (rysunek 42, tabela 6,).

Rysunek 42

Popularność kredytów wśród przedsiębiorstw



Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, (2014), Warszawa.

Tabela 6

Struktura kredytów dla przedsiębiorstw (w mld zł, %)

	Wartość bilansowa brutto (mld zł)				**Zmiana w 2014**			
	09/2013	12/2013	06/2014	09/2014	nominalna mld zł	%	skorygowana mld zł	%
Ogółem	281,2	278,0	296,3	302,4	24,5	8,8%	22,7	8,1%
MSP	166,4	163,9	169,8	175,4	11,5	7,0%	10,8	6,6%
- operacyjne	62,1	59,0	62,3	64,5	5,5	9,4%		
- inwestycyjne	50,0	50,5	51,5	52,4	1,9	3,8%		
- nieruchomości	41,0	40,8	40,9	42,0	1,2	3,0%		
- pozostałe należności	13,3	13,6	15,1	16,4	2,9	21,0%		
Wg waluty								
- złotowe	210,8	207,9	220,5	223,3	15,4	7,4%	15,4	7,4%
- waluta	70,4	70,1	75,8	79,2	9,1	13,0%	7,4	10,3%

Źródło: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Informacja o sytuacji banków w okresie I-IX 2014r.*, Warszawa 2014r.

Wysoki udział kredytów operacyjnych[323] w strukturze kredytów oznacza, że przedsiębiorstwa sektora MSP chętnie wykorzystują to źródło finansowania o charakterze krótkoterminowym do realizacji podstawowych działań takich jak zaopatrzenie, produkcja i sprzedaż. Wielu z nich wykorzystuje również środki z rachunków bieżących i kredytów obrotowych na cele rozwojowe. Przyczyną takiego stanu rzeczy (przewagi kredytów operacyjnych nad inwestycyjnymi) zdaniem autorów

[323] Wg definicji NBP kredyt operacyjny to kredyt na finansowanie bieżących zobowiązań firmy wynikających z podstawowej działalności jednostki np. na finansowanie zobowiązań wobec dostawców w dniu ich płatności, wypłat wynagrodzeń, kosztów bieżących, odsetek oraz rat kapitałowych od pożyczek terminowych. Jako kredyty operacyjne należy wykazywać kredyty przeznaczone na finansowanie bieżącej działalności firmy udzielonych w formie innej niż kredyt w rachunku bieżącym. NBP, *Instrukcja wypełniania formularzy sprawozdawczych na potrzeby statystyki monetarnej dla banków stosujących polskie zasady rachunkowości*, Warszawa 2011, s. 5.

publikacji pt. „Dlaczego polskie przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu?”[324] jest fakt, że przedsiębiorstwa częściej obawiają się odrzucenia wniosku kredytowego niż go w rzeczywiści doświadczają. Problem tzw. zniechęcenia kredytowego częściej uwidacznia się w sektorze MSP niż w grupie podmiotów dużych, ze względu na szczególne cechy małych i średnich firm, wśród których najczęściej wymienia się niedoinwestowanie, młody wiek (firmy młody i *start – upy*), niedużą wielkość (małe firmy pod względem posiadanego majątku lub zatrudnienia), brak lub krótką historię kredytową oraz niewielką ilość banków obsługujących dane przedsiębiorstwo i krótki okres takiej współpracy.

Autorzy badań nad pasywnością kredytową wskazują następujące przyczyny wykształcania się postaw pasywnych wśród przedsiębiorstw sektora MSP[325]:

– błędne (w większości przypadków) przekonanie firm o słabej jakości jej aktywów, które mogłyby stanowić zabezpieczenie spłaty kredytu,

– forma prawna przedsiębiorstwa – im trudniej oddzielić majątek właściciela od majątku przedsiębiorstwa, tym słabsze relacje firmy z bankiem i większe przeświadczenie o pojawieniu się możliwych trudności w procesie aplikowania o kredyt,

– uwarunkowania etniczne (pochodzenie etniczne właścicieli lub osób zarządzających firmą)[326],

– płeć osoby zarządzającej przedsiębiorstwem[327],

– zła historia kredytowa (odmowa udzielenia kredytu w przeszłości).

Chakraverty i Xiang[328] analizując zjawisko zniechęcenie kredytowego za kluczowe powody pasywności kredytowej uznali: skomplikowane procedury bankowe, zbyt wysokie oprocentowanie kredytu, nadmierne w relacji do możliwości firmy wymagania zabezpieczeniowe, niejasny sposób przyznawania kredytów oraz założenie, że kredyt nie zostanie udzielony.

---

[324] A. Sawicka, I. D. Tymoczko, *Dlaczego polskie przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu? Zjawisko zniechęconego kredyto(nie)biorcy*, Materiały i Studia 310, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014r.

[325] Tamże, s. 10.

[326] D. Smallbone, M. Ram, D. Deakins, R. B. Aldock, *Access to Finance by Ethnic Minority Business in the UK*, “The International Small Business Journal”, August 2003, 21 (3), s. 291 - 314.

[327] B. J. Orser, A. L. Riding, K. Manley, *Women entrepreneurs and financial capital*, “Entrepreneurship Theory and Practice” 30(5), September 2006, s. 643 – 665; S. Carter, E. Show, W. Lam, F. Wilson, *Gender, entrepreneurship, and bank lending: the criteria and processes used by ban loan officers in assessing applications*, “ Entrepreneurship Theory and Practice” 31(3), May 2007, s. 427 – 444.

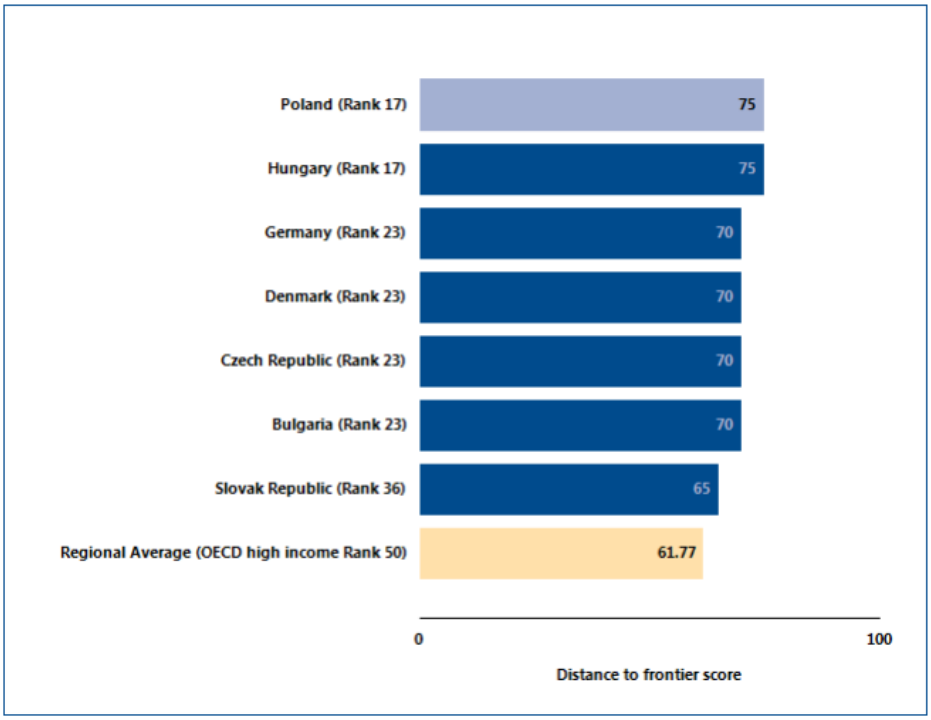
[328] S. Chakravarty, M. Xiang, *What Discourages Small Businesses from Asking for Loans? The International Evidence on Borrower Discouragement*, Working Papers No 903, Department of Consumer Sciences and Retailing, Purdue University, February 2009, s. 1- 39.

W świetle zaprezentowanych wyników, można stwierdzić, że strategia długofalowego funkcjonowania bez finansowania kredytowego jest powszechna wśród przedsiębiorstw sektora MSP, którzy preferują zachowawczą politykę rozwojową oraz konserwatywną strategię jego finansowania opartą na wewnętrznych źródłach finansowania. Oznacza to, że realizacja planów rozwojowych firm determinowana jest dostępnością własnych zasobów kapitałowych, co może w istotny sposób ograniczać ich możliwości rozwojowe oraz całej gospodarki.

Z drugiej jednak strony badania międzynarodowe (raport *Doing Business 2015*[329]) pozytywnie oceniają dostępność finansowania kredytowego przyznając naszemu krajowi wysokie 17 miejsce na świecie (na 183 państwa). Dla porównania regionalnego, Węgry –17 miejsce, Niemcy, Dania i Czechy – 23 pozycja, a Słowacja – 36 miejsce. Średnia dla najbardziej rozwiniętych krajów OECD to 50. miejsce (rysunek 43).

Rysunek 43

Dostępność kredytów w wybranych krajach (pozycja w rankingu w grupie 183 krajów)



Źródło: http://www.doingbusiness.org/

[329] *Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency, Economy Profile 2015, Poland.* World Bank Group 2014.

Dodatkowe kryteria oceny dostępu do kredytu wprowadzone w 2014 r. (w raporcie „Doing Business 2014" Polska znalazła się na 3. miejscu pod względem dostępności do kredytów) obniżyły wynik Polski w najnowszym raporcie (w szczególności nastąpiło to na skutek wprowadzenia indeksów: regulacji na rzecz rozwiązywania konfliktu interesów, ładu korporacyjnego, przejrzystości korporacyjnej i wpływu udziałowców mniejszościowych, których wartości nie przekraczają 65%).

Interesująca jest również ocena ekspertów GEM[330] czynnika, jakim jest finansowanie rozwoju przedsiębiorczości. Całkowity wynik uzyskany przez nasz kraj jest umiarkowanie pozytywny. Z jednej strony średnia ocena Polski na poziomie 2,52 jest raczej niska, to z drugiej strony uzyskany wynik pozwala uplasować Polskę na 16 miejscu wśród 49 krajów biorących udział w badaniu. Liderem w zestawieniu jest Szwajcaria (ocena 3,5) oraz Tajwan (3,21). Na tle krajów europejskich wyprzedza nas 7 państw, tj. Niemcy (2,95), Holandia (2,88), Portugalia (2,87), Norwegia (2,81), Szwecja (2,66), Litwa (2,63) i Finlandia (2,62)[331].

4.3.2 Leasing w finansowaniu przedsiębiorstw

Do końca lat 80. leasing niemalże nie funkcjonował w polskiej praktyce gospodarczej, a swój dynamiczny rozwój w latach 90. zawdzięcza przemianom systemowym i gospodarczym w Polsce oraz towarzyszącym im zmianom prawa gospodarczego. Obecnie umowę leasingu w Polsce reguluje kodeks cywilny[332] i w myśl art. 709^1 k.c. „przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się w zakresie swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego".

[330] Global Entreprenurship Monitor (GEM) to nowatorski projekt badawczy, który umożliwia przeprowadzenie porównania szerokiego spectrum przejawów przedsiębiorczości. Jest podstawą do wyciągania wstępnych wniosków na temat przyczyn i konsekwencji zróżnicowania przedsiębiorczości w poszczególnych krajach. Szczegółowo podejmowane kwestie badawcze w GEM to indywidualna motywacja podejmowania działalności gospodarczej, demograficzny profil przedsiębiorcy, ogólna charakterystyka zakładanych przedsiębiorstw, siły napędowe przedsiębiorczości (uwarunkowania: polityczne, ekonomiczne, społeczne i technologiczne), rola rządu i władz lokalnych w stymulowaniu przedsiębiorczości.

[331] *Global Entrepreneurship Monitor*, Polska 2012, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2012, s. 49.

[332] Ustawa z 26 lipca 200r. o zmianie ustawy – kodeks cywilny, Dz. U, nr 74 poz. 857.

Leasing to popularna forma inwestowania przedsięwzięć, która daje leasingobiorcy (podmiot używający przedmiot leasingu) możliwość korzystania z rzeczy bez konieczności kupowania jej za środki finansowe własne lub pochodzące z kredytu. Biorąc pod uwagę potrzeby przedsiębiorstwa, najczęściej przedmiotem leasingu są środki transportowe, maszyny i urządzenia, nieruchomości, wyposażenie biurowe, a także wartości niematerialne i prawne, np. oprogramowanie komputerowe.

Biorąc pod uwagę treść ofert przedsiębiorstw leasingowych oraz doświadczenia praktyki gospodarczej można wyróżnić wiele odmian (rodzajów) umów leasingu, które w oparciu o różnorodne kryteria zostały zaprezentowane w tabeli 7.

Tabela 7

Rodzaje leasingu

Kryterium klasyfikacyjne	Rodzaj leasingu
Przedmiot leasingu	– leasing dóbr konsumpcyjnych – leasing dóbr inwestycyjnych
Osoba finansująca	– leasing producenta (bezpośredni) – leasing firmy leasingowej (pośredni)
Czas trwania umowy leasingowej	– leasing operacyjny (bieżący, eksploatacyjny) – leasing finansowy (kapitałowy, inwestycyjny)
Sposób regulowania opłat dewizowych	– leasing złotówkowy – leasing dewizowy
Obowiązki stron	– leasing czysty – leasing pełny
Skutki podatkowe	– leasing operacyjny – leasing finansowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Rosa, *Alternatywne instrumenty finansowania* [w:] A. Bielawska, (red.), op. cit. (2009), s. 170 – 175.; A. Bielawska, op. cit. (2001), s. 213 – 217 oraz J. Grzywacz, op. cit., s. 89 – 92.

Leasing, to druga (pod względem popularności) forma finansowania zewnętrznego, która jest łatwiejsza do uzyskania niż kredyt bankowy. Ma to szczególne znaczenie dla nowych i dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw oraz dla tych,

które oczekują szybkiej decyzji i prostego sposobu finansowania działalności gospodarczej.

W raporcie opracowanym przez Oxford Economics[333] znajdujemy następujące korzyści leasingu wskazane przez przedsiębiorstwa sektora MSP (rysunek 40)[334]:

– cena (koszt) leasingu,

– korzyści podatkowe,

– brak konieczności posiadania dodatkowych zabezpieczeń,

– poprawa płynności finansowej (przepływów pieniężnych) przedsiębiorstwa,

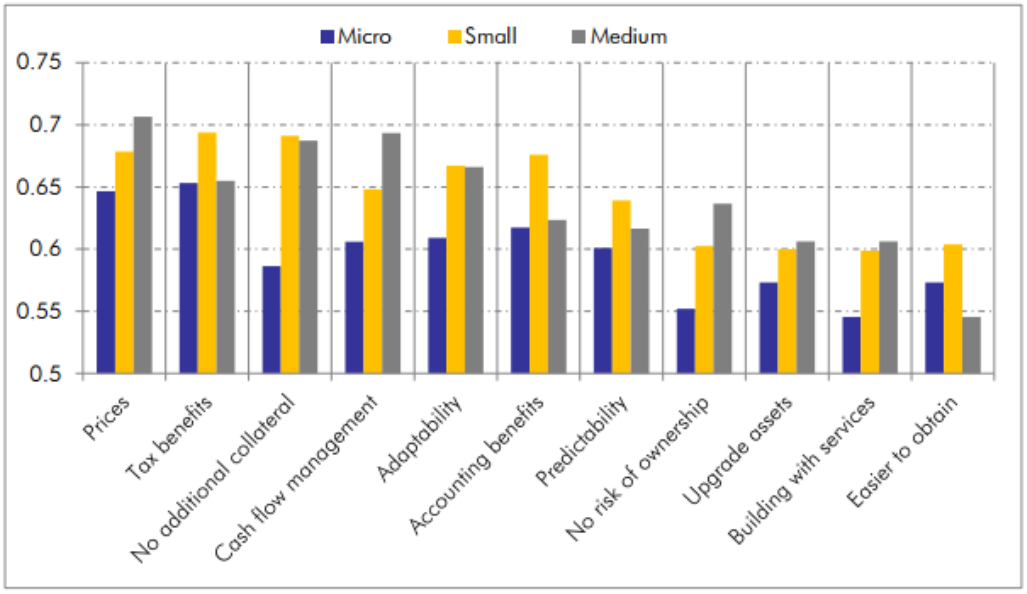
– korzyści finansowe,

– prostota procedur oraz szybkość załatwienia formalności,

– przewidywalność/brak odpowiedzialności za ryzyko.

Rysunek 44

Powody, dla których przedsiębiorstwa MSP korzystają z leasingu



Źródło: H. Kraemer-Eis, F. Lang, *The importance of leasing for SME finance*, European Investment Fund, Luxembourg, August 2012, s. 18.

Jak podaje organizacja Leaseurope[335] polski rynek leasingowy w pierwszym semestrze 2013r. odnotował wzrost na poziomie 5,38 %, co w porównaniu do

[333] *The Use of Leasing Amongst European SMEs*, A report prepared for Leaseurope 2015, Oxford Economics.

[334] H. Kraemer-Eis, F. Lang, *The importance of leasing for SME finance*, European Investment Fund, Luxembourg, August 2012.

europejskiej średniej na poziomie -0,89% daje Polsce bardzo dobre miejsce wśród krajów europejskich. W analizowanym okresie, spośród badanych obszarów, najlepszy wynik osiągnęła Ukraina (49,06%), Turcja (39,23%) oraz Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej (13,06%). Znacznie gorzej w opublikowanym zestawieniu poradziły sobie takie kraje jak Belgia (-14,36%), Hiszpania (-14,16%), Finlandia (-12,74%) czy Włochy (-17,25%).

O mocnej pozycji polskiego leasingu w Europie świadczy również fakt, że Polska znajduje się w pierwszej dziesiątce największych europejskich rynków. Polska z wartością finansowania przez firmy leasingowe na poziomie 3,8 mln euro w pierwszym semestrze 2013r. znalazła się na 8 miejscu w Europie. Oznacza to awans o jedno miejsce w porównaniu z 2012r.

W Polsce, tak jak i w większości krajów europejskich, największym segmentem finansowanym z udziałem firm leasingowych są pojazdy, które składają się na niemalże 60% całej wartości finansowania.

Rynek leasingowy jest aktualnie jedną z najważniejszych gałęzi polskiej gospodarki. Ze względu na niższe koszty finansowania inwestycji leasing stał się w Polsce poważna alternatywą dla kredytów bankowych oferowanych przedsiębiorstwom z sektora MŚP. To atrakcyjna forma inwestycji dla małych i średnich przedsiębiorstw, których nie stać na inwestycje bądź które borykają się z trudnościami w pozyskaniu kredytu bankowego. Za jego pośrednictwem finansowana jest co trzecia inwestycja w sektorze przedsiębiorstw[336].

4.3.3 Factoring jako instrument krótkoterminowego finansowania działalności MSP

Factoring jest formą finansowania działalności bieżącej, która polega na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo przed terminem płatności należności z tytułu dostaw towarów lub usług. Nabywcą tych należności jest bank lub instytucja zajmująca się działalnością factoringową. Uważa się, że factoring to trójstronny stosunek prawny, do którego dochodzi po podpisaniu umowy factoringowej, którą zawierają dostawca towarów i usług (faktorant) i nabywca wierzytelności (faktor). Dłużnik factoringowy

[335] The European Federation of Leasing Company Associations. http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/Leaseurope%202013%20Biannual%20Survey.pdf
[336] *MŚP pod lupą. Raport*, Europejski Program Modernizacji Polskich Firm, Warszawa 2011.

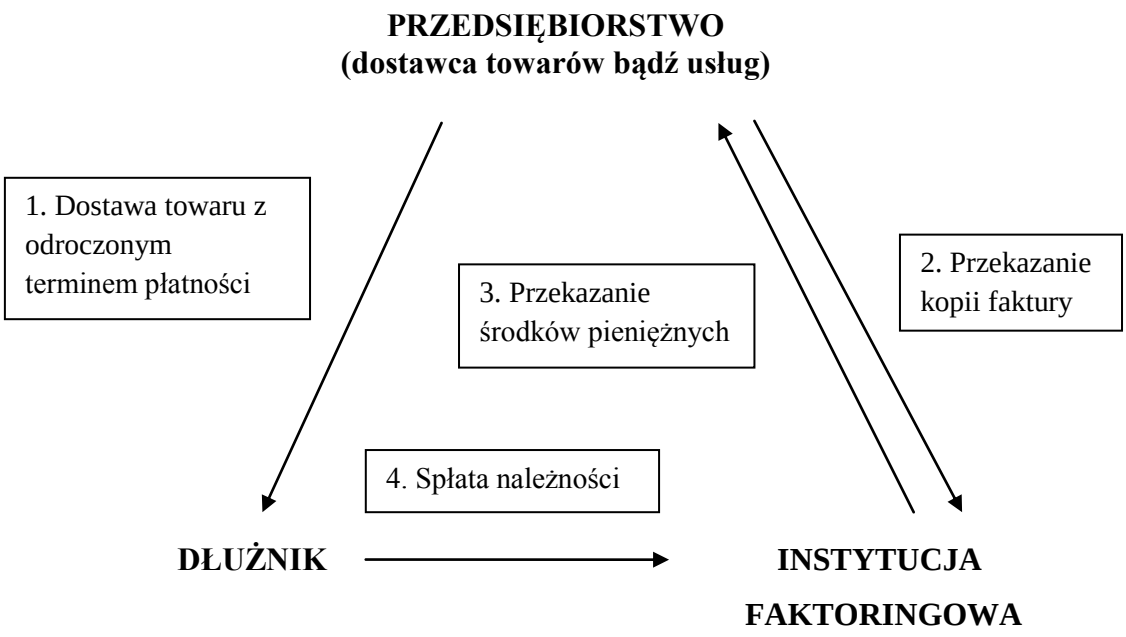
(odbiorca towarów i usług) jest jedynie uczestnikiem transakcji i nie jest stroną zawieranej umowy[337] (rysunek 45).

Instytucja factoringowa (faktor, cesjonariusz wierzytelności) zobowiązuje się zatem, w zamian za przekazane mu prawo do wierzytelności, finansować sprzedawcę (faktoranta) udzielając mu pożyczki/kredytu/zaliczki lub po prostu kupując jego należności. Faktor przekazując środki pieniężne na konto faktoranta pomniejsza wierzytelności o ustaloną kwotę prowizji/marzy bądź odsetki.

Faktoring może być zarówno formą finansowania należności, jak i gwarancją zabezpieczającą przedsiębiorstwo przed ryzykiem ich ściągnięcia. Może być wykorzystywany jako instrument służący rozwiązywaniu problemów finansowych (usprawnia przepływy gotówkowe oraz przyśpiesza jej obieg), które rozwiązane zostaną wraz z wydłużeniem terminów płatności. Sprzedaż należności faktorowi poprawia przekształca zamrożony kapitał dostawcy w środki finansowe i poprawia jego zdolność płatniczą.

Rysunek 45

Zasady działania factoringu



Źródło: J. Grzywacz, op. cit., s. 78.

[337] A. Rosa, *Alternatywne instrumenty finansowania* [w:] A. Bielawska (red.), op. cit. (2009), s. 178.

Tabela 8

Rodzaje faktoringu

Kryterium klasyfikacyjne	Rodzaj zawieranej umowy
Umiejscowienie ryzyka niewypłacalności dłużnika	– faktoring pełny (właściwy) – faktoring niepełny (niewłaściwy) – faktoring mieszany
Sposób wypłacania środków pieniężnych	– faktoring zaliczkowy – faktoring dyskontowy
Zasady informowania dłużnika o skupie wierzytelności	– faktoring otwarty – faktoring półotwarty – faktoring tajny (cichy)
Miejsca działalności podmiotów uczestniczących w transakcji	– faktoring miedzynarodowy – faktoring krajowy – faktoring eksportowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Baran, K. Biernacki, A. Kowalska, A. Kowalski, *Leasing kredyt faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015, s. 55 – 56 oraz A. Skowronek – Mielczarek, op. cit., s. 119 - 120.

Najczęściej stosowana klasyfikacja factoringu dokonywana jest w zależności od tego, kto ponosi ryzyko niewypłacalności dłużnika (pozostałe rodzaje factoringu zostały zaprezentowane w tabeli 8). Z tego względu wyróżniamy następujące formy factoringu[338]:

– faktoring pełny (właściwy, bez regresu, bez roszczenia zwrotu) – jego cechą charakterystyczną jest przejęcie przez faktora (bank faktoringowy), na podstawie umowy przelewu wierzytelności pełnego ryzyka niewypłacalności dłużnika, bez prawa regresu wobec faktoranta;

– faktoring niepełny (niewłaściwy, z roszczeniem zwrotu, z regresem; określany również mianem faktoringu zaliczkowego) – polega na sprzedaży wierzytelności przez faktoranta faktorowi bez przejmowania przez niego ryzyka wypłacalności dłużnika – oznacza to, że przelew wierzytelności ze sprzedawcy na faktoranta

[338] A. Bielawska, op. cit. (2001), s. 226 – 227 oraz M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Warszawa 2005, s. 45.

nie jest definitywny i w przypadku niewypłacalności dłużnika wierzytelności powracają z banku faktoringowego do przedsiębiorcy;

– faktoring mieszany (z częściowym regresem, pośredni)– łączy w sobie cechy faktoringu pełnego i niepełnego; jego istota polega na tym, że ryzyko niewypłacalności dłużnika dzielone jest pomiędzy faktora i zbywcę (faktoranta), czyli faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika jedynie do określonej wysokości.

Faktoring to coraz lepiej znane źródło finansowania przedsiębiorstw i jak wynika z danych zgromadzonych przez GUS[339] w 2014r. w Polsce, działalnością faktoringową zajmowało się 57 przedsiębiorstw (41 niebankowych przedsiębiorstw oraz 16 banków komercyjnych), a wartość wykupionych przez nie wierzytelności wzrosła w stosunku do minionego roku o 15,3% z 132 424 mln zł w 2013 r. do 152 681 mln zł w roku 2014.

Z usług faktoringowych w 2014 r. skorzystało 8 883 klientów, czyli o 3,2% więcej niż w roku poprzednim. Z tej liczby 30,7% prowadziło działalność w zakresie przemysłu, 29,5% handlu, 14,4% usług, 7,4% w zakresie transportu i tyle samo w zakresie budownictwa.

W faktoringu krajowym wartość wykupionych wierzytelności zwiększyła się o 18,3% do 132 430 mln zł, a w faktoringu zagranicznym zmniejszyła się o 1,0%. Faktoring krajowy stanowił 86,7% ogólnej wartości wykupionych wierzytelności, a faktoring zagraniczny 13,3%. W 2014 r. w faktoringu krajowym najczęściej stosowano faktoring bez regresu[340] (54,2%) i faktoring z regresem[341] (39,1%), sporadycznie faktoring odwrotny (odwrócony)[342] (5,3%) i faktoring mieszany[343] (1,5%).

[339] GUS, *Działalność…,* op.cit.

[340] Definicja GUS: Faktoring bez regresu – ryzyko wypłacalności dłużnika przejmuje w sposób bezzwrotny faktor, bądź też odpowiada za wykonanie przez dłużnika ciążących na nim zobowiązań, a klient jest zabezpieczony przed ewentualną niewypłacalnością dłużnika.

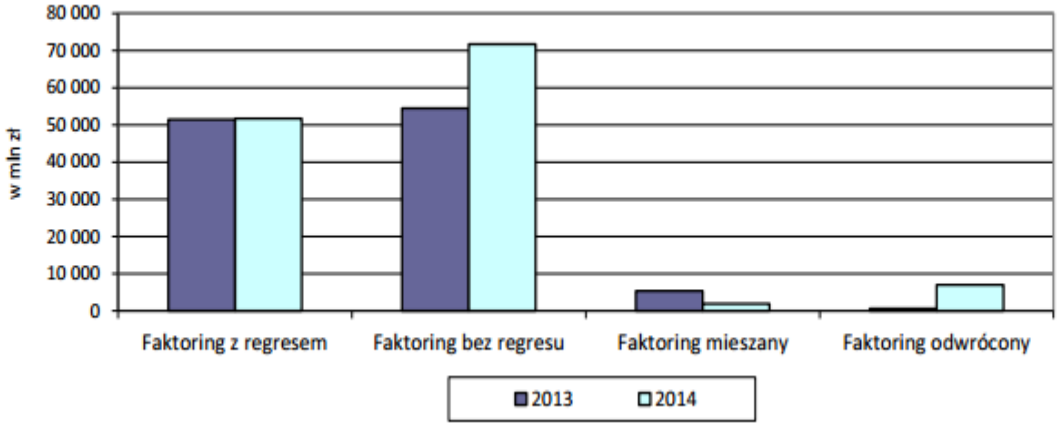
[341] Definicja GUS: Faktoring z regresem – klient jest odpowiedzialny za wypłacalność dłużnika, a faktor ma możliwość wystąpienia do klienta o zwrot wypłaconej zaliczki..

[342] Definicja GUS: Faktoring odwrotny (odwrócony) – finansowanie zobowiązań - usługa oparta o podstawowe zasady faktoringu, z tą różnicą, że faktor, na mocy umowy z odbiorcą, finansuje jego dostawców.

[343] Definicja GUS: Faktoring mieszany – łączy cechy faktoringu z regresem i bez regresu.

Rysunek 46

Wartość wykupionych wierzytelności w factoringu krajowym



Źródło: GUS, *Działalność factoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014r.*, Warszawa 24.06.2015r.

Faktoring to szczególna forma finansowania krótkoterminowego, która przynosi korzystającym z niego podmiotom wiele korzyści, m.in.: poprawę płynności finansowej, poszerzenie własnej oferty handlowej, przyspieszenie obiegu kapitału, prostszą niż przy kredycie procedurę załatwiania formalności oraz możliwość finansowania firm, które nie mają szans na uzyskanie kredytu ze względu na krótki okres działalności lub brak odpowiednich zabezpieczeń prawnych. Oprócz niepodważalnych zalet, ta forma finansowania ma także wady, do których zaliczamy: wysokie koszty usług administracyjnych, uzależnienie od firmy factoringowej, osłabienie więzi przedsiębiorstwa z klientami czy też problemy z przepływem informacji. Niemniej to prosta i skuteczna metoda na finansowanie obrotów handlowych firm bez zaciągania kredytu, która nie wywiera negatywnego wpływu na wskaźniki zadłużenia i rentowności majątku. Zdaniem M. Tokarskiego to źródło finansowania działalności może stać się cennym instrumentem dla przedsiębiorstw, które rozbudowują swoją działalność, zwiększają obroty, liczbę klientów oraz wchodzą na nowe rynki[344] gdyż faktoring w Polsce ciągle się rozwija, a na rynku pojawiają się

[344] M. Tokarski, *Zalety i wady factoringu oraz perspektywy jego rozwoju w Polsce i na świecie*, „Przegląd Organizacji" nr 3, 2001.

nowe propozycje usług jako szybka reakcja na aktualne potrzeby funkcjonujących na rynku przedsiębiorstw[345].

Zaprezentowane wyniki badań przeprowadzonych przez Bank Światowy, Komisję Europejską we współpracy z Europejskim Bankiem Centralnym potwierdzają, że dostęp do finansowania jest istotnym problemem stojącym przed małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce, jak i na poziomie Unii Europejskiej.

Problem finansowania towarzyszy przedsiębiorstwu już na etapie zakładania działalności, kiedy pojawia się kwestia dostępności do źródeł finansowania. Decyzje w zakresie wyboru odpowiedniego źródła finansowania zależą przede wszystkim od hierarchii źródeł finansowania oraz kryteriów ich atrakcyjności. Zgodnie z zasadą hierarchii źródeł finansowania, przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności wykorzystują wewnętrzne źródła finansowania, a w razie niewystarczającej ich ilości, wykorzystują zasoby zewnętrzne.

Z danych opublikowanych przez Komisję Europejską wynika, że najbardziej popularnym źródłem finansowania, z którego korzystały badane MSP, pozostawał w analizowanym okresie (2009 – 2013) debet w rachunku bankowym. Ponadto, mimo rosnącego zapotrzebowania na kredyty bankowe w Polsce, jak i na poziomie Unii Europejskiej przedsiębiorstwa preferowały inne źródła finansowania zewnętrznego – co oznacza, że kredyt bankowy był stosowany rzadziej niż leasing, factoring czy kredyt handlowy.

Zjawisko „pasywności kredytowej" to problem, z którym boryka się współcześnie wiele gospodarek. Pod pojęciem pasywności kredytowej rozumiemy niepodejmowanie prób ubiegania się o finansowanie kredytowe przez przedsiębiorstwa, które posiadają pozytywne perspektywy rozwoju i są w dobrej sytuacji ekonomicznej. Wśród przyczyn zniechęcających przedsiębiorstwa do ubiegania się o kredyt najczęściej wymienia się własne przekonanie podmiotu o braku zdolności kredytowej, a także niekorzystne w oczach przedsiębiorców warunki kredytowe w ofertach banków[346].

[345] A. Domańska, *Faktoring jako źródło finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa*, [w:] T. Biernat (red.) *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2014, s. 227.
[346] Szerzej na ten temat: A. Sawicka, I. D. Tymoczko, op. cit., Warszawa 2014.

Rozdział 5
Instytucjonalne uwarunkowania przedsiębiorczości

5.1 Pojęcie instytucji w teorii ekonomii

We wcześniejszych rozważaniach zauważono, że przedsiębiorczość jest rezultatem połączenia trzech wzajemnie wpływających na siebie wymiarów – sprzyjających warunków systemowych (instytucjonalnych), prawidłowo opracowanych a następnie realizowanych programów państwowych oraz obecnej w postawach społecznych – kulturze przedsiębiorczej[347]. Taka perspektywa pozwala stwierdzić, że poziom przedsiębiorczości w danym kraju determinowany jest czynnikami instytucjonalnymi wynikającymi z funkcjonowania instytucji rządowych i pozarządowych, na które składają się m.in. polityka rządu w zakresie wspierania przedsiębiorczości, system podatkowy, procedury administracyjne, system finansowy oraz system edukacji.

Uwzględniając istotność omawianych zagadnień podjęto próbę przybliżenia istoty pojęcia instytucja w teorii ekonomii, scharakteryzowania otoczenia instytucjonalnego w Polsce (ocena instytucji krajowych oraz międzynarodowych) oraz omówienia podmiotów wspierających przedsiębiorczość, czyli świadczących usługi na rzecz sektora MSP w Polsce.

Pomimo iż instytucje obecne są w życiu człowieka od zarania dziejów, to ich ekonomiczne znaczenie dostrzeżono dopiero wraz z powstaniem kapitalizmu. Zauważono wówczas, że system ekonomiczny to układ wzajemnie powiązanych ze sobą instytucji, wśród których na szczególną uwagę zasługują prawa i stosunki własności oraz mechanizmy regulacyjne gospodarki[348].

Wzrost zainteresowania badaczy nową ekonomią instytucjonalną wynika przede wszystkim ze świadomości ekonomistów, że model neoklasyczny[349] pomija społeczne uwarunkowania procesów gospodarczych. W teorii ekonomii, głównym przesłaniem instytucjonalnego podejścia jest fakt, że instytucje mają znaczenie dla działalności

[347] OECD, *Fostering entrepreneurship*, s. 12.
[348] M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998, s. 6.
[349] Model człowieka *homo oeconomicus* (jednostka racjonalna i egoistyczna), która nastawiona na maksymalizację użyteczności w warunkach funkcjonowania mechanizmu rynkowego, sprowadzonego głównie do mechanizmu cenowego. Ekonomia klasyczna i neoklasyczna praktycznie nie zajmowały się instytucjami bądź traktowały je jako zewnętrzne, stałe ramy, w jakich przebiegają procesy gospodarowania.

gospodarczej, a zatem zazwyczaj sukces lub niepowodzenie gospodarek narodowych w rozwoju gospodarczym zależy przede wszystkim od jakości rozwiązań instytucjonalnych.

Pojawienie się instytucji związane jest z regulacją życia społecznego i zachowań społecznych. Samo pojęcie instytucji używane jest zarówno w nauce prawa, socjologii jak i ekonomii, choć nie w identycznym znaczeniu. W sensie prawnym, instytucje są zespołem norm prawnych, które łącznie regulują określoną grupę stosunków społecznych (np. instytucja małżeństwa, instytucja własności czy instytucja kontraktów rynkowych). W socjologii, pojęcie instytucji wprowadzone przez Herberta Spencera (niemniej nieprecyzyjnie przez Niego wyjaśnione), definiowane jest jako „stosunkowo stabilne zestawy wartości, norm, statusów, przepisów roli, grup społecznych i organizacji, które związane z pewnym specyficznym obszarem ludzkiej aktywności”[350]. Innymi słowy, jak pisze J. Szacki[351], zdaniem Spencera „instytucje społeczne są tym, dzięki czemu dokonuje się przystosowanie się niespołecznego z natury człowieka do – równie naturalnego – współdziałania z innymi ludźmi, które staje się konieczne w miarę tego, jak ziemia się zaludnia. Im ludzi jest więcej, tym bardziej muszą być zorganizowani – zgodnie z ogólnym prawem, że przyrost naturalny masy powoduje komplikowanie się struktury i różnicowanie funkcji.” Z powyższych definicji wynika, że obie nauki w pojęciu instytucji kładą szczególny nacisk na[352]:

– funkcjonowanie grup (zbiorowości) społecznych takich jak rodziny, zbiorowości nabywców oraz społeczeństwo,

– znaczenie norm, reguł lub wzorców, określających, co należy i czego nie należy czynić w danej grupie,

– regulowanie działań i zachowań ludzkich w celu osiągnięcia ich zbieżności z treścią danej instytucji.

Przegląd ujęć instytucji w literaturze ekonomicznej należy rozpocząć od historycznie najstarszych prób wyjaśnienia terminu „instytucja”. Warto jednak w tym miejscu zaznaczyć, że pierwsi przedstawiciele instytucjonalizmu nie tylko nie używali tego terminu regularnie, ale również nie podejmowali wielu prób jego precyzyjnego zdefiniowania. Thorstein Veblen, jeden z twórców amerykańskiego instytucjonalizmu

[350] N. Goodman, *Wstęp do socjologii*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 1997, s. 55.
[351] J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa 2007, s. 293.
[352] B. Klimczak, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 19.

w ekonomii, traktował instytucje jako *mental constructs*[353]. Jego zdaniem, „instytucje społeczne to w swojej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne jednostki i społeczności. Zaś sposób życia, na który składają się działające w danym czasie instytucje, można z punktu widzenia socjologicznego scharakteryzować jako dominujące w danym czasie postawy duchowe lub dominująca koncepcję życia" [354]. T. Veblen twierdził również, że „instytucja jest czymś w rodzaju zwyczaju, który stał się w sposób oczywisty niezbędny oraz powszechnie akceptowalny. Przypuszczalnie fizjologicznym odpowiednikiem byłby którykolwiek z tych powszechnych nałogów, które obecnie przykuwają uwagę ekspertów w kwestii trzeźwości […]". Nikt jednak nie jest pewien, gdzie leżą granice tego terminu, a tym samym jeszcze mniej jasne są mechanizmy działania instytucji oraz ich konsekwencje.[355] W swojej interpretacji instytucji Veblen podkreślał, że to ludzie sami i dobrowolnie narzucają sobie pewne ograniczenia tworząc nawyki myślenia, gdyż według Niego instytucja to „utrwalone zwyczaje myślenia wspólne dla ogółu ludzi"[356].

Analizując pojęcie instytucji warto prześledzić również dorobek J. R. Commonsa, który upowszechnił w ekonomii kilka nowych kategorii takich jak: *collective action, transactions, volition* i *futurity.* Szczególne znaczenie dla wyjaśnienia treści pojęcia instytucji Commons przypisał pierwszej kategorii, czyli *collective action*[357], które oznaczają zarówno działanie wielu zorganizowanych i dobrze funkcjonujących organizacji (takich jak przedsiębiorstwa, rodzina, związki zawodowe czy instytucje rządowe), jak również funkcjonowanie prawa, a także mniej sformalizowane formy regulujące zachowania ludzi, takie jak zwyczaje i normy społeczne.

W ujęciu Johna R. Commonsa *collective action* to pewnego rodzaju społeczne (zbiorowe) ramy kontroli, określające instytucjonalne warunki działania i funkcjonowania jednostki. Instytucje zaś definiuje jako działania zbiorowe, których

---

[353] J. Bonnett, *Emergence and Empire: Innis, Complexity, and the Trajectory of History*, McGill – Queen's University Press 2013, s. 29.
[354] T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, Wyd. Literackie MUZA SA, Warszawa 1998, s. xiii.
[355] T. Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, George Allen & Unwin, London 1924, s. 101.
[356] T. Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization and other Essays*, Huebisch, New York 1919, s 239.
[357] John R. Commons, *Institutional Economics*, "American Economic Review" vol. 21, 1931, s. 648 – 657.

celem jest kontrola, wyzwalanie oraz ukierunkowanie działań indywidualnych[358]. Każdy przepis prawny (reguła prawna), zwyczaj są formą instytucji, w ramach których jednostka wchodzi w kontakt z innym człowiekiem. Inaczej mówiąc, to forma społecznego uwikłania działań zarówno jednostkowych jak i grupowych.

W ślad za T. Veblenem, G.M. Hodgson podkreślał szczególne znaczenie instytucji w życiu społecznym (dla tworzenia się nawyków myślenia), które z jednej strony ograniczają, a z drugiej strony umożliwiają zachowanie ludzkie[359]. Jego zdaniem, instytucje to działanie tradycji, legalnych ograniczeń oraz zwyczaju, które zmierzają do tworzenia stałych i rutynowych wzorców zachowań. Instytucje, to powszechnie akceptowalne zasady społeczne (struktury relacji społecznych) stanowiące tło dla interakcji międzyludzkich oraz aktywności jednostki w obszarze jawnych lub ukrytych reguł[360].

Kategoria instytucji była również przedmiotem szerokiego zainteresowania D.C. Northa, najznamienitszego przedstawiciela nowej ekonomii instytucjonalnej. W jego rozumieniu, instytucje tworzą zasady czy reguły gry w społeczeństwie[361] bądź, bardziej formalnie – są one stworzonymi przez ludzi ograniczeniami, które determinują relacje międzyludzkie (ich wzajemne oddziaływanie na siebie). North precyzuje, że instytucje to ograniczenia ludzkich interakcji – prawne, administracyjne i zwyczajowe relacje powtarzających się ludzkich zachowań. To system reguł formalnych (określonych co do form, czyli spisanych przez człowieka np. konstytucje, normy prawne, prawa własności) i nieformalnych (nieokreślonych co do form, czyli zwyczajowych wzorów zachowań np. sankcje, tabu, tradycje, zwyczaje, konwencje, normy czy zasady postępowania)[362].

---

[358] John R. Commons, *Institutional Economics*, Macmillian, New York 1934, s. 72.

[359] Geoffrey M. Hodgson, *What Are Institutions?*, ”Journal of Economic Issues”,Vol. XL, No.1, March 2006, s. 1 – 25.

[360] Szerzej w: G.M. Hodgson, *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1993 oraz G.M. Hodgson, *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, London 2001.

[361] Analogia między instytucjami i regułami gry jest często spotykana. Oprócz D.C. Northa sięga do niej S. Pejovich, autor należący do szkoły własności, który pisze, że „aktywność społeczna przebiega na dwóch poziomach. Pierwszy poziom to powstawanie, modyfikacja i konkretyzacja instytucji. Drugi poziom aktywności społecznej to interakcje międzyludzkie w ramach istniejącej struktury instytucjonalnej. Pierwszy dotyczy formowania się reguł gry a drugi samej gry.” S. Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Springer Science & Business Media, 1990, s. 3.

[362] Szerzej w: D.C. North, *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures, United Nation University , World Institute for Development Economics Research, Helsinki 1997 oraz D.C. North, D. Acemoglu, F. Fukuyama, D. Rodrik, *Governance, Growth, and Development Decision-making*, World Bank Working Paper 2008, Np. 44186.

W swoich rozważaniach D.C. North dokonał wyraźnego rozróżnienia pomiędzy instytucjami a organizacjami. Jego zdaniem, instytucje tworzą zasady (reguły) gry, natomiast organizacje są graczami w ramach tych reguł (*rules and players*). Organizacje (np. partie polityczne, kościoły, szkoły, związki zawodowe czy agencje rządowe) definiuje jako celowo powołane do życia związki osób, utworzone do realizacji wspólnego interesu społecznego. Organizacje są jednocześnie motorem zmian instytucjonalnych. Instytucje zaś, składają się ze zbioru ograniczeń nakładanych na zachowania ludzkie w formie procedur i regulacji. To zarówno ograniczenia o charakterze formalnym (konstytucja, ustawy, prawo własności), jak i nieformalnym (sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje i kodeksy postępowania). Instytucje mogą być wykreowane (jako rezultat świadomej działalności ludzi np. ustawy zasadnicze – konstytucje) lub mogą się rozwijać stopniowo (np. prawa zwyczajowe) w odpowiedzi na dokonujący się postęp. Bez względu na „motywy powstawania instytucji", głównym ich zadaniem jest stworzenie stabilnych struktur umożliwiających interakcje międzyludzkie oraz zmniejszenie niepewności.[363]

Inny wybitny przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej Oliver E. Williamson[364] w swoich rozważaniach nie rozróżnia organizacji i instytucji, lecz traktuje je łącznie, jako instytucje, którego w Jego rozumieniu są trwałymi zachowaniami i działaniami ludzi. O.E. Williamson podkreśla, że instytucje narzucają określone zachowania jednostkom, ograniczając wolność wyborów i działania osoby gospodarującej[365]. Sposób takiego ujęcia instytucji wpisuje się w paradygmat ekonomii neoklasycznej poprzez dodanie do tradycyjnych, ekonomicznych ograniczeń wyborów gospodarczych (ograniczenia zasobowego, popytowego i finansowego) ograniczenia instytucjonalnego[366].

Zaprezentowane definicje wskazują na wykształcenie się dwóch koncepcji ujmowania instytucji. Pierwsza z nich (reprezentowana przez T. Veblena oraz G.M. Hodgsona) podkreśla samoistną ewolucję postaw i sposobu postrzegania świata przez ludzi, którzy traktują instytucje jako nawyki myślenia. Człowiek jest ograniczony ze względu na możliwości wyboru, a jego działalność (zrobienie czegoś bądź nie) jest

[363] Douglass C. North, *Institutions*, "The Journal of Economic Perspectives", Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), s. 97-112. Szerzej w: Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge Univeristy Press, 1990.
[364] Oliver E. Williamson, profesor University of California w mieście Berkeley**.** Laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2009r. za teorię rozwiązywania konfliktów korporacyjnych
[365] Szerzej w: O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.
[366] B. Klimczak, op. cit., s. 29.

rezultatem rutyny, przyzwyczajenia czy nawyku. Drugi kierunek (reprezentowany przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej tj. D.C. Northa, O.E. Williamsa czy K.J. Arrowa[367]) podkreśla rolę wolności i niezależności człowieka, które ograniczone są przez zewnętrzne konstrukcje (czyli instytucje). Ta interpretacja opiera się na założeniu, że działalność człowieka jest uzależniona od instytucji, które narzucają mu ograniczenia (również w formie nawyków i rutyny) i kierują jego postępowaniem.

W literaturze przedmiotu można spotkać podział instytucji na tzw. struktury instytucjonalne („institutional arrangements") i otoczenie instytucjonalne („institutional environment") [368]. Struktury instytucjonalne to normy wpływające na zachowanie ludzi jako podmiotów gospodarczych, które są rezultatem podstawowych elementów interakcji międzyludzkich (transakcji). Otoczenie instytucjonalne zaś, składa się z różnorodnych norm, które wyznaczają jednostce zasady zachowania w interakcjach społecznych (stanowią jednocześnie ramy dla powstawania i funkcjonowania struktur instytucjonalnych).

Instytucje składające się na otoczenie instytucjonalne są niejednokrotnie klasyfikowane ze względu na stopień ich sformalizowania, tj. na instytucje formalne i nieformalne. Instytucje formalne to rezultat świadomej i celowej działalności władz państwowych (np. konstytucja, prawo wspólnoty, regulacje statutowe czy zasady prawne), które oddziałując na jednostkę, zabraniają jej jakiegoś działania i narzucają warunki, które muszą być spełnione celem podjęcia przez nią pewnych działań. Instytucje nieformalne to ograniczenia (konwenanse), normy zachowań i indywidualne kody zachowań, a także egzekwowanie przestrzegania obu elementów instytucji[369], które powstają spontanicznie przez ewolucję społeczeństwa i rządzących nim zasad[370].

Funkcjonowanie instytucji formalnych jak i nieformalnych odgrywa istotną rolę w kształtowaniu interakcji społecznych, gdyż instytucje ograniczają niepewność poprzez wprowadzenie schematów do codziennego życia. Stają się wówczas wzorem ludzkich interakcji. Ich celem jest ukierunkowanie zachowania jednostki oraz zapewnienie istnienia w społeczeństwie niezbędnego ładu i porządku i tak długo jak

[367] Szerzej w: K.J. Arrow, *Essay in the Theory of Risk – Bearing*, North-Holland, Amsterdam 1970.
[368] Taki podział zaproponowali m.in. L.E. Davis oraz D.C. North (*Institutional Change and Economic Growth*, "*The Journal of Economic History"* 31(01), Cambridge 1971, s. 118-125).
[369] D. C. North, *The new institutional economics and development*, Washington University, St. Louis, s. 1.
[370] W stosunku nieformalnych instytucji F. Hayek używał określenia „spontaneous order" (ład spontaniczny), natomiast D. C. North (D. C. North, 1990) dokonał następującej systematyzacji instytucji nieformalnych (określanych przez niego mianem „informal constraints" – 1: rozszerzenie, uszczegółowienie i modyfikacja formalnych zasad postępowania, 2: społeczne usankcjonowane normy postępowania, 3: standardy zachowania się wprowadzone przez same jednostki

dana instytucja realizuje ten cel, tak długo kształtuje codzienne wzorce zachowań i zmniejsza niepewność gospodarowania.

Uwypuklając wieloaspektowy charakter instytucji wskazane jest również skategoryzowanie tego pojęcia wymieniając instytucje naturalne, stanowiące efekt długotrwałej cywilizacyjnej ewolucji oraz instytucje sztuczne – powoływane na podstawie konkretnego intelektualnego projektu w określonym momencie historycznym[371].

Zdaniem J. Wilkina[372] najważniejsze instytucje funkcjonujące w gospodarce i społeczeństwie można podzielić na trzy następujące grupy: normy, rynki i organizacje. Normy (prawne, religijne, etyczne, obyczajowe, zwyczajowe) określają sposób zachowania się jednostki, przyjęty w danej grupie społecznej, traktowany jako wzorzec wynikający z istniejącego systemu wartości. Rynki – określają sposób regulacji zachowań ludzkich poprzez mechanizmy rynkowe. Organizacje zaś, stanowią instytucje utworzone do realizacji określonych celów (np. fundacje, przedsiębiorstwa, jednostki samorządowe, partie polityczne), działające w obszarze istniejących zasad i reguł postępowania.

Zakres występowania oraz charakter tych instytucji jest różny w poszczególnych krajach i może przyjmować formę[373]:

– instytucji napędzających (sprzyjających rozwojowi oraz kreowaniu przedsiębiorczości i działań przedsiębiorczych),

– instytucji stabilizujących (zapewniających funkcjonowanie istniejących przedsiębiorstw poprzez łagodzenie skutków wstrząsów wewnętrznych oraz zewnętrznych).

Występowanie zarówno instytucji stabilizujących i/lub napędzających rozwój jest niezbędne do rozwoju przedsiębiorczości ze względu na funkcje[374], które spełniają owe instytucje w gospodarce, takie jak:

– aktywizująca (mobilizująca) społeczności do podejmowania działalności gospodarczej oraz przedsiębiorców do szukania nowych rozwiązań oraz zmian w prowadzonym już przedsiębiorstwie;

---

[371] B. Gąciarz, *Instytucjonalizacja samorządności. Autorzy i efekty*, Wyd. IFiS PAN, Warszawa 2004, s. 30.

[372] J. Wilkin, *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską*, [w:] J. Frenkel, T. Hunek, F. Tomczak (red.), *Wieś i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, IERiGZ, Warszawa 2002, s. 204 oraz M. Iwanek, J. Wilkin, op. cit., s. 20 - 21

[373] W. Pizło, *Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym w świetle teorii ekonomii instytucjonalnej*, SGGW, Warszawa 2009, s. 48.

[374] J. Wilkin, op. cit., s. 204- 214.

– efektywnościowa – wpływająca na poprawę efektywności gospodarowania, zwiększenie konkurencyjności na rynku oraz oddziałująca na przezwyciężanie występujących barier rozwoju, ryzyka i niepewności;

– dystrybucyjna – oddziaływanie na przezwyciężanie niedoboru określonych zasobów poprzez redystrybucję dochodów;

– edukacyjna (kształceniowa) – obrazująca potrzebę aktualizacji wiedzy i umiejętności niezbędnych do tego, aby dostosować się do istniejących warunków działania oraz ich zmian (realizowana np. poprzez system edukacji oraz doradztwa).

Akcentując poszczególne funkcje realizowane przez instytucje w zbiorowości wyróżnia się[375]:

– instytucje ekonomiczne, czyli wszystkie te, które zajmują się wytwarzaniem dóbr lub świadczeniem usług i ich podziałem oraz regulacją obiegu pieniądza w gospodarce, jak również organizują pracę. Tymi instytucjami są instytucje formalne, czyli organizacje biznesowe (przedsiębiorstwa, banki itp.);

– instytucje polityczne, związane z zdobywaniem, wykonywaniem i utrzymaniem władzy (prezydent, sejm, senat, partie polityczne, stowarzyszenia polityczne i ideologiczne itp.);

– instytucje wychowawcze i kulturalne, których głównym celem funkcjonowania jest podtrzymywanie i rozwijanie dziedzictwa kulturowego zbiorowości oraz socjalizacja i resocjalizacja jednostek (rodziny, szkoły, przedszkola, muzea itp.);

– instytucje społeczne – ich istota funkcjonowania sprowadza się m.in. do rozwiązywania ważnych społecznie problemów bądź do ograniczania szkodliwych skutków społecznych pewnych zjawisk. Te instytucje przyjmują formę towarzystw, stowarzyszeń i dobrowolnych zrzeszeń;

– instytucje religijne, pełniące funkcję wychowawczą i kulturalną, jak również budującą jednorodny stosunek człowieka do świata materialnego i duchowego.

Rolę poszczególnych instytucji w kreowaniu działań przedsiębiorczych należy rozpatrywać w kontekście ich funkcji, a przede wszystkim ukierunkowaniu ich na rozwój i przemiany strukturalne oraz wyrównywanie poziomu rozwoju między regionami. Odzwierciedleniem takiego podejścia jest sformułowany cel strategiczny polityki regionalnej Polski, którym jest „tworzenie warunków dla wzrostu

[375] J. Szczepański, *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa 1970, s. 208 – 211.

konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej"[376].

Na podstawie dotychczasowych rozważań nad istotą i interpretacją pojęcia instytucji można zauważyć, że [377]:

– instytucje regulują zachowanie człowieka w społeczeństwie,
– narzędziem regulacji zachowań ludzkich przez instytucje są normy i wartości,
– wśród funkcjonujących instytucji wzrasta znaczenie norm prawnych,
– zachowania jednostki są przedmiotem regulacji zarówno na poziomie mikroskali (rodzina, tradycja lokalna, religia czy zakład pracy), jak i w makroskali (prawo podatkowe, prawo dziedziczenia, zasady regulujące tworzenie przedsiębiorstwa, organizacja rynku kapitałowego itp.),
– instytucje są rezultatem samoistnych zmian ewolucyjnych bądź „odgórnej" kreacji ze strony państwa,
– tworzenie i rozwój instytucji ma duże znaczenie dla przebiegu zjawisk ekonomicznych (głównie ze względu na fakt, że to pozwala na zmniejszenie kosztów transakcyjnych i ogólną racjonalizację gospodarowania),
– w rzeczywistości skomplikowanych interakcji międzyludzkich, instytucje są elementem, które wnoszą do tych relacji porządek i przewidywalność[378].

Reasumując, instytucje to z jednej strony tworzące się nawyki myślenia, ograniczające wybory człowieka (T. Veblen, G.M. Hodgson), którego działalność jest rezultatem rutyny, przyzwyczajenia czy nawyku. Spojrzenie z drugiej strony na instytucje (D.C. Northa, O.E. Williamsa, K.J. Arrow) to interpretacja, która opiera się na założeniu, że działalność człowieka jest uzależniona od instytucji, które narzucają mu ograniczenia (również w formie nawyków i rutyny) i kierują jego postępowaniem.

Okazuje się zatem, że nie istnieje jedna uniwersalna definicja instytucji w ekonomii, a większość spośród nich przyjmuje, że instytucje to zazwyczaj wymyślone przez człowieka mechanizmy, których celem jest kształtowanie wzajemnych

---

[376] *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. Narodowa Strategia Spójności. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 40.
[377] M. Iwanek, J. Wilkin, op. cit., s. 20.
[378] Na tą cechę instytucji zwracali uwagę Y. Hayami i V. Ruttan, których zdaniem, instytucjami są zasady rządzące w społeczeństwie, wprowadzające formy koordynacji i służące jako forma pomocy ludziom w formułowaniu rozsądnych oczekiwań w stosunku do zachowań innych ludzi. Szerzej w: Y. Hayami & V. Ruttan, *Agricultural Development. An International Perspective*, „The Johns Hopkins University Press", Baltimore 1985.

oddziaływań międzyludzkich[379]. Inaczej mówiąc, to zbiór formalnych i nieformalnych reguł, które warunkują zachowania ludzkie, w tym również zachowania przedsiębiorcze.

Warto jednocześnie zauważyć, że z punktu widzenia jednostki, instytucje są postrzegane jako niezmieniające się. Rzeczywiście, charakteryzują się pewną opornością na zmiany i trwałością, ale również tym zmianom podlegają. Zmiany te determinowane są zmianami w innych sferach otoczenia, dlatego podmioty rynkowe mogą nadawać kształt instytucjom.

Otoczenie instytucjonalne to pewne warunki, jakie wypracowały sobie podmioty w społeczeństwie i gospodarce. To jakość instytucji prawa i regulacji (na ile ono jest przejrzyste, spójne i logiczne, na ile w nim brak sprzeczności, w jakim zakresie istnieją w nim luki prawne, czy i jak wpływa to na przedsiębiorczość) oraz sprawne sądownictwo i egzekucja prawa – jeśli w tym obszarze zauważalne są nieprawidłowości w gospodarce, to oznacza to, że ochrona własności jest ograniczona, egzekucja kontraktów utrudniona, a tym samym koszty prowadzenia działalności są wyższe.

5.2 Otoczenie instytucjonalne przedsiębiorczości - ocena instytucji krajowych i międzynarodowych

Na przedsiębiorczość poszczególnych jednostek, grup ludzi oraz organizacji wpływa zróżnicowane otoczenie, które można rozpatrywać uznając otoczenie bliższe (nazwane także konkurencyjnym), jak również w kontekście wszystkich czynników występujących w makrootoczeniu. Otoczenie dalsze obejmuje zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa w określonym miejscu, obszarze, kraju, w istniejącym układzie politycznym i prawnym. Otoczenie to tworzą określone czynniki ekonomiczne, polityczne, prawne, demograficzne, technologiczne, społeczne i międzynarodowe, wpływające na każdy podmiot obecny na rynku.

Otoczenie instytucjonalne, jako element otoczenia makroekonomicznego, stanowi swoiste reguły gry w gospodarce i społeczeństwie. Poprzez alokację zasobów

[379] Przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej zwracają uwagę na takie cechy i zjawiska (wcześniej pomijane w neoklasycznej ekonomii) jak niewiedza uczestników rynku oraz otoczenie prawne rynku. Zob. T. W. Hutchison, *Institutionalists Old and New*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics" vo. 140, 1984, s. 20 – 29.

przedsiębiorczych, dyktuje niejako charakter wpływu przedsiębiorczości na gospodarkę i społeczeństwo[380].

Dyskusja o tym, co determinuje przedsiębiorczość, jest bardzo istotna i już na tym etapie rozważań autorka stwierdza, że wiele krajów i regionów doświadczyłoby niepodważalnego wzrostu gospodarczego, gdyby towarzyszyło im sprzyjające otoczenie instytucjonalne, które może działać jako system zachęt do działań przedsiębiorczo – produktywnych lub nieproduktywnych, a nawet destrukcyjnych.

Czynników otoczenia instytucjonalnego, determinujących przedsiębiorczość jest bardzo wiele, a kryterium wyboru determinant odzwierciedlających największy stopień wpływu, wymaga przedstawienia szerokiej gamy czynników wpływających na przedsiębiorczość[381].

Analiza ekspertów OECD dotyczących determinant przedsiębiorczości, opiera się na grupie sześciu czynników (rysunek 47)[382], których wybór warunkowany jest stopniem ich dostępności oraz możliwością regularnych aktualizacji.

Pierwsza grupa czynników dotyczy uwarunkowań regulacyjnych („*Regulatory Framework*”)[383], obejmujących przepisy prawne, administracyjne bariery wejścia oraz wzrostu przedsiębiorstwa, system podatkowy, system ubezpieczeń społecznych, rozporządzenia w sprawie towarów i usług, rozporządzenia w sprawie rynku pracy oraz przepisy związane z bezpieczeństwem, zdrowiem oraz ochroną środowiska.

Druga grupa determinant odnosi się do warunków działania na rynku („*Market Conditions*”), na którą składają się konkurencja, przepisy antymonopolowe, utrudnienia w prowadzeniu importu oraz eksportu oraz zamówienia publiczne.

Trzecia grupa czynników dotyczy dostępności źródeł finansowania („A*ccess to Finance”*) i obejmuje: łatwość w uzyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania,

---

[380] P. Boettke, C. Coyne, *Entrepreneurial behavior and institutions*, [w:] M. Minniti (red.), *Entrepreneurship: The engine of growth*, Vol. 1 perspective series: Praeger Press – Greenwood Publishing Group, Westport (CT), 2007, s. 119 – 134.

[381] Autorka w tej części opracowania odwołuje się do książki prof. H. Wnorowskiego (H. J. Wnorowski, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011), która jest poświęcona zagadnieniu wpływu uwarunkowań instytucjonalno – prawnych na gospodarkę, w szczególności zaś problemowi wpływu reglamentacji (i ograniczeń) instytucjonalno – prawnych na poziom aktywności gospodarczej przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2004 – 2010.

[382] *Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators 2009 Edition, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme*, OECD 2009 oraz H. J. Wnorowski, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.

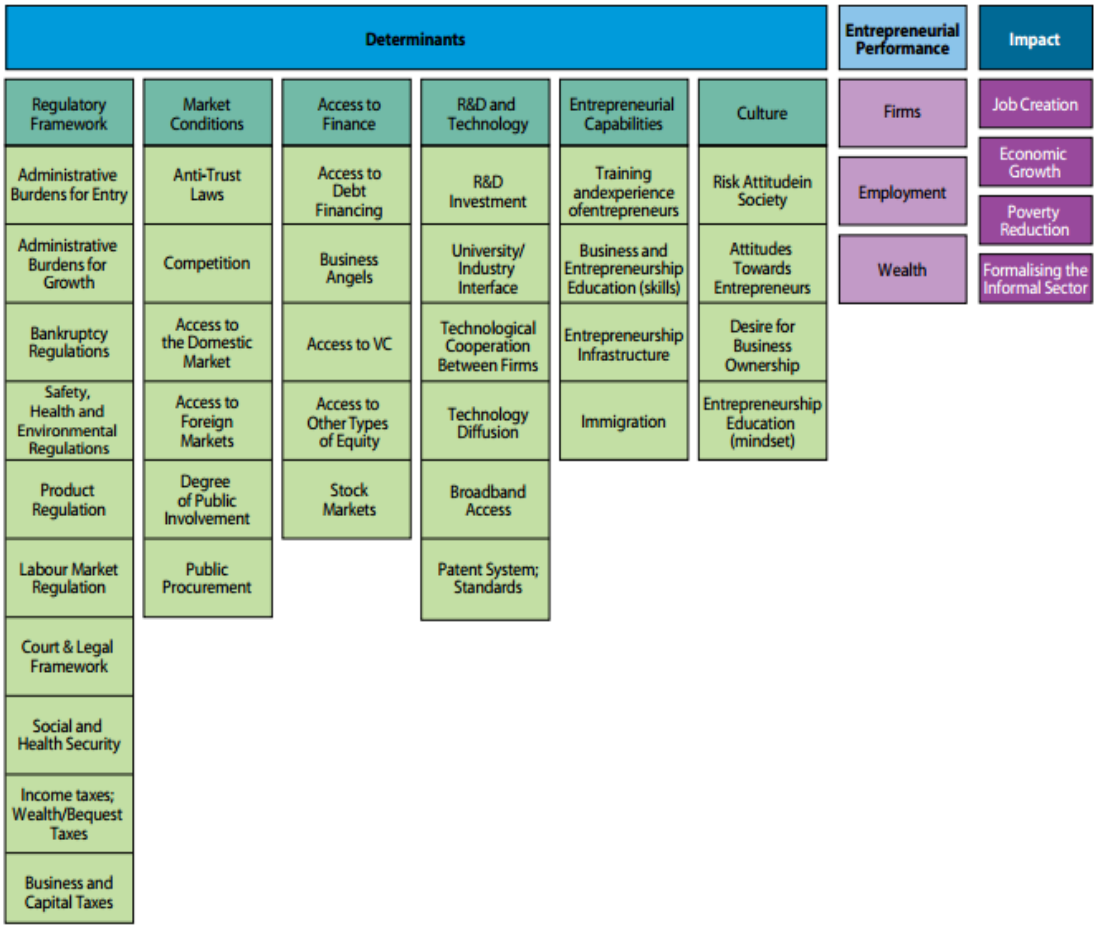
[383] *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*, EUROSTAT Statistical book, European Union 2012, s. 24.

inwestycje typu *venture capital* oraz liczbę firm typu *Business Angels* („Anioły biznesu”).

Czwarta grupa związana jest z obszarem generowania i dyfuzji innowacji *(„R&D and Technology”)* i obejmuje: wydatki na sferę B + R, liczbę firm dostarczających towary innowacyjne, liczbę firm współpracujących w z innymi podmiotami w obszarze innowacji oraz wielkość obrotów osiąganych w e – handlu.

Rysunek 47

Obszary uwarunkowań przedsiębiorczości (OECD/Eurostat)



Źródło: *Entrepreneurship determinants…*, op.cit., s. 24.

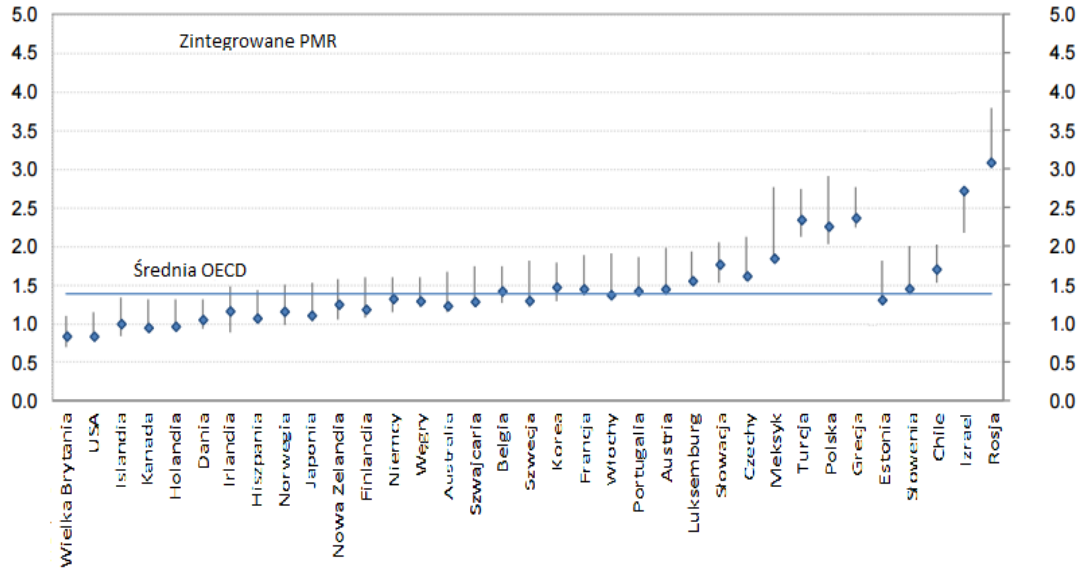
Piąta grupa czynników odnosi się do umiejętności przedsiębiorczych *(„entrepreneurial capabilities”)* i zawiera: liczbę osób z wyższym wykształceniem, liczbę firm według miejsca rozpoczęcia działalności, liczbę studentów zagranicznych w systemie szkolnictwa wyższego oraz liczbę osób w wieku produkcyjnym (18-64 lata), którzy odbyli szkolenia w zakresie uruchamiania działalności gospodarczej.

Szósta grupa odnosi się do kultury przedsiębiorczości (*„entrepreneurial culture”*), na którą składają się stosunek do ryzyka i przedsiębiorczości w społeczeństwie, pozytywne ocena postaw i działań przedsiębiorczych, edukacja w zakresie przedsiębiorczości oraz preferencje do pracy na własny rachunek.

Omówione czynniki przedsiębiorczości znajdują swoje odzwierciedlenie w różnych obszarach polityki państwa i przyjmują raczej charakter ograniczeń niż zasobów sprzyjających rozwoju przedsiębiorczości. Ponadto, system wskaźników OECD w zakresie regulacji rynków produktowych wskazuje, że Polska jest krajem o najwyższym poziomie restrykcji ograniczających wolną konkurencję spośród wszystkich państw członkowskich OECD[384] (rysunek 48).

Rysunek 48

Względna restrykcyjność regulacji rynku produktów (kraje OECD)



Źródło: A. Woelfl, I. Wanner, O. Röhn, G. Nicoletti, *Product Market Regulation: EXTENDING THE ANALYSIS BEYOND OECD COUNTRIES*, OECD Economics Department Working Paper No. 799, OECD 2010, s. 8.

Konieczności poprawy ogólnego środowiska biznesowego, szczególnie w obszarach warunkujących łatwość powstawania nowych firm oraz atrakcyjność ekspansji, znajduje również potwierdzenie w bardziej szczegółowych informacjach płynących z wyników przeprowadzonych przez polskie władze badań dotyczących

[384] A. Woelfl, et al., *Product Market Regulation: EXTENDING THE ANALYSIS BEYOND OECD COUNTRIES*, OECD Economics Department Working Paper No. 799, OECD 2010.

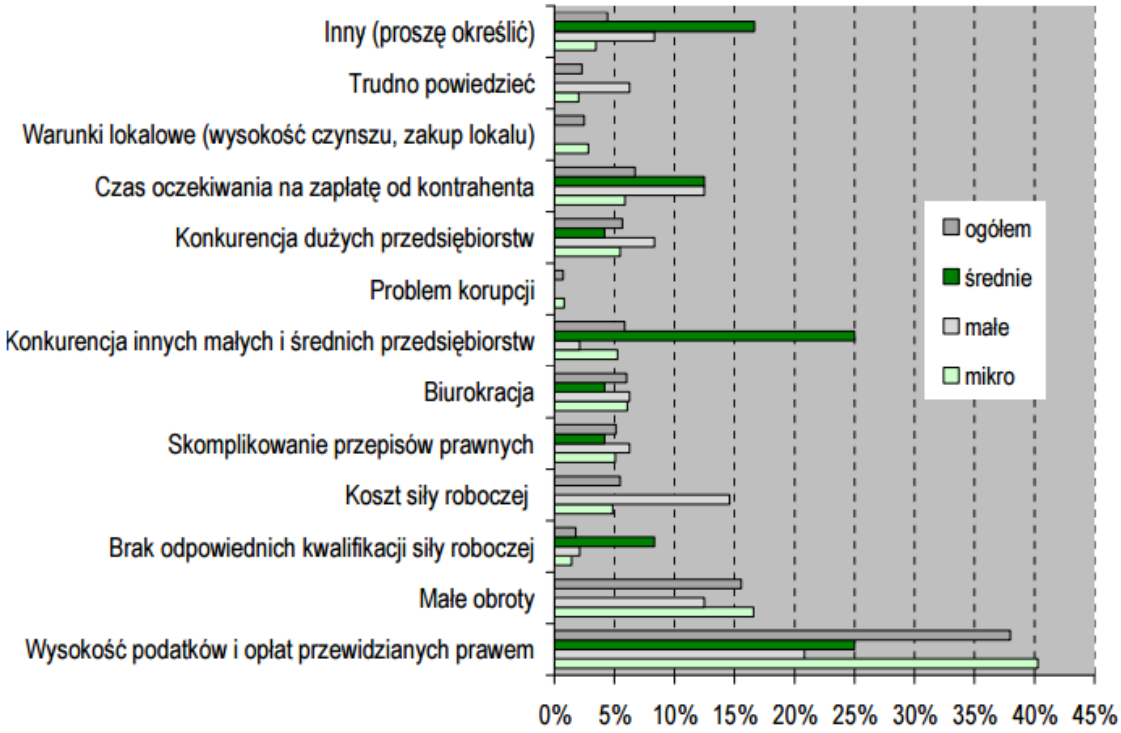
barier utrudniających odniesienie sukcesu wśród polskich przedsiębiorców. Ostatnie badanie MSP z 2015r. (Ministerstwo Gospodarki, 2015r.) pokazuje, że w roku 2014 ocena otoczenia prawno – instytucjonalnego, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, nie uległa istotnym zmianom w porównaniu do lat ubiegłych[385].

Najważniejszą barierą prowadzenia działalności gospodarczej wskazaną przez ankietowanych przedsiębiorców, jest nadal wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem – odpowiedź wybrana przez 38% ankietowanych przedsiębiorców w drugiej połowie 2014r. (wzrost o 1-2 punkty procentowe w stosunku do pierwszej połowy 2014r. i drugiej połowy 2013r.) (rysunek 49).

Drugą najważniejszą barierą, wskazywaną przez ankietowanych przedsiębiorców są małe obroty (16% ankietowanych) – mniejszy udział niż w poprzednich badaniach. Skomplikowanie przepisów prawnych było barierą dla 5% ankietowanych przedsiębiorców.

Rysunek 49

Najważniejsze bariery rozwoju przedsiębiorczości w drugiej połowie 2014 r.



Źródło: Badanie ankietowe sektora MSP. Ministerstwo Gospodarki, czerwiec 2015r.

[385] *c*

Konkurencja małych firm (6% odpowiedzi) oraz dużych przedsiębiorstw (również 6% wskazań) to kolejne ważne ograniczenie, z jakim borykają się polscy przedsiębiorcy. Pomimo iż udział wskazań na tą barierę ostatnio się ustabilizował, to nadal utrzymuje się na relatywnie wysokim poziomie. Rozbudowany system biurokracji to ograniczenie wskazane przez 4-6% przedsiębiorców. Koszty siły roboczej, jak również odpowiednie jej kwalifikacje oraz warunki lokalowe to bariery utrzymujące się na niskim, kilkuprocentowym poziomie.

Rozpatrując ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej w zależności od wielkości badanego podmiotu, okazuje się, że większość przedsiębiorców niezmiennie od wielu lat, na pierwszym miejscu wskazuje tę samą przeszkodą. W grupie mikroprzedsiębiorstw, udział wskazań na wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem wyniósł 40% w drugiej połowie 2014r. Kolejnym istotnym ograniczeniem rozwoju są małe obroty (17% ankietowanych).

Sektor małych firm również jako najważniejszą barierę postrzega wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem (21% badanych). 13% ankietowanych wymieniło jako istotne ograniczenia rozwoju dla małych przedsiębiorstw czas oczekiwania na zapłatę od kontrahenta oraz małe obroty.

Właściciele średnich firm, podobnie jak wśród mikro i małych przedsiębiorców, za najważniejsze bariery rozwoju uznają wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem (25% ankietowanych) oraz konkurencja innych małych i średnich przedsiębiorstw (barier wskazana przez co czwartego ankietowanego).

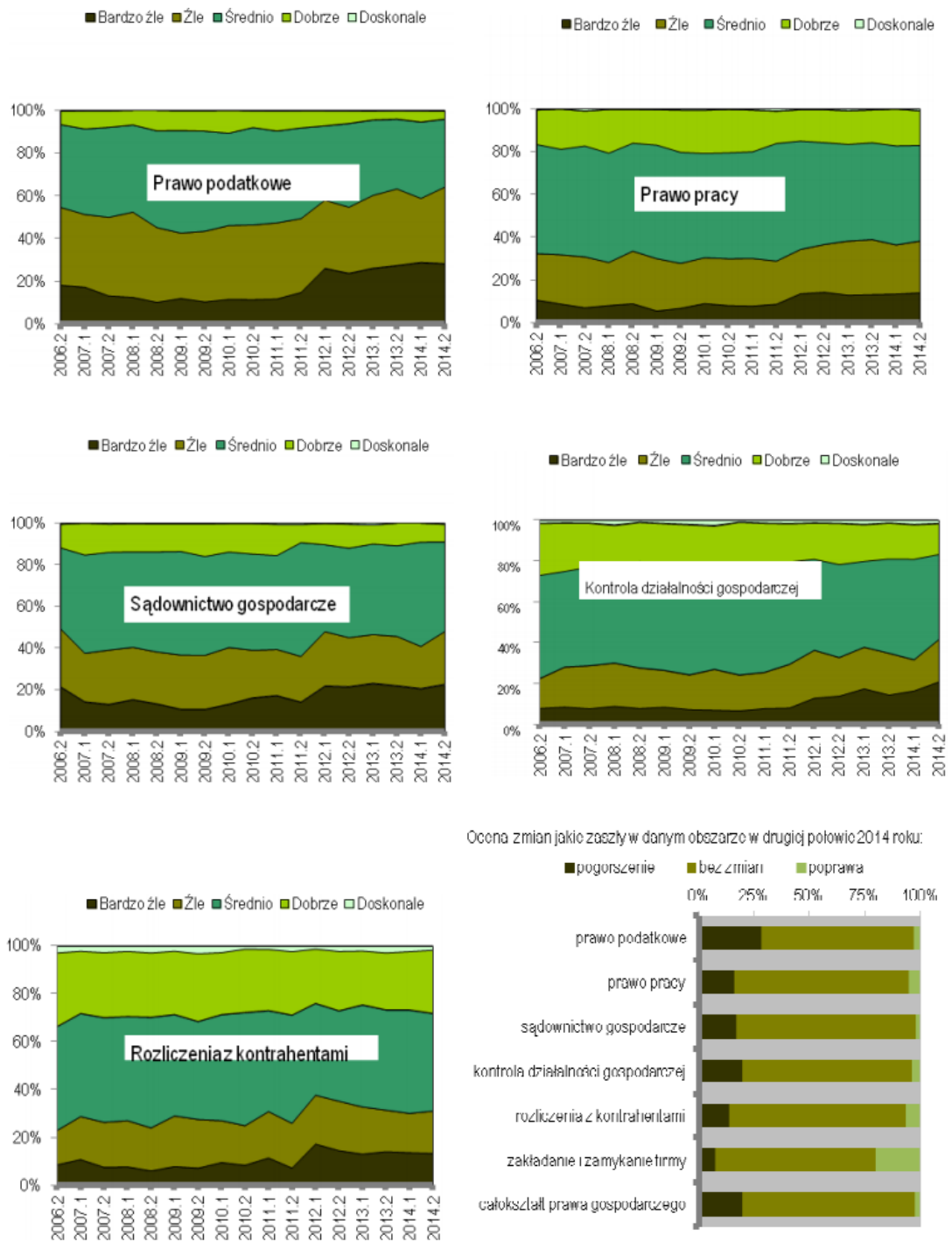
Wyniki badań przeprowadzonych przez Ministerstwo Gospodarki wskazują na pogarszającą się ocenę poszczególnych kategorii przepisów determinujących prowadzenie działalności gospodarczej. Od 2009r. systematycznie rośnie liczba negatywnych opinii, co związane jest z wpływem warunków makroekonomicznych na ocenę przez przedsiębiorców prawa gospodarczego. W drugiej połowie 2014r. niemalże 2/3 ankietowanych oceniło przepisy z zakresu prawa podatkowego negatywnie, a osiągnięty wynik był jednym z wyższych wyników w historii badania. Wysoką liczbę ocen negatywnych zarejestrowano również w przypadku prawa pracy – blisko 40% badanych przedsiębiorstw.

W drugiej połowie 2014r. na negatywne zmiany w obszarze przepisów podatków zwróciło uwagę nieco mniej respondentów (28%) niż w pierwszej połowie roku. Zmiany w kontroli działalności gospodarczej negatywnie oceniło 20%

ankietowanych (wzrost udziału negatywnych opinii w badaniu za drugą połowę), a w całokształcie prawa gospodarczego – 19%.

Rysunek 50

Ocena przepisów regulujących działalność gospodarczą



Źródło: Badanie ankietowe sektora MSP. Ministerstwo Gospodarki, czerwiec 2015r.

Ocena przepisów i procedur z zakresu sądownictwa gospodarczego w kilku ostatnich badaniach ustabilizowała się i kształtuje się na poziomie 10% pozytywnych i blisko połowie ocen negatywnych. W zakresie przepisów i procedur w zakresie rozliczeń z kontrahentami od pierwszej połowy 2012 roku obserwuje się spadek negatywnych opinii (31% odpowiedzi w drugiej połowie 2014 roku.

Większość przedsiębiorców (70 – 72%) nie dostrzegła w 2014r. zmian w przepisach dotyczących zakładania i zamykania firm, a na ich poprawę wskazało 20% ankietowanych[386].

Bariery prowadzenia działalności gospodarczej analizowane od 2003r. przez Bank Światowy (raport *Doing Business*) stanowi kolejne, cenne źródło informacji na temat przepisów regulujących sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa w wybranych krajach. Miernik swobody działalności gospodarczej, opracowywany przez Bank Światowy, bazuje na wynikach badań regulacji prawnych (i ich stosowania w praktyce), przeprowadzonych i zweryfikowanych przez ponad 5000 przedstawicieli władz państwowych, prawników konsultantów i księgowych, którzy na co dzień mają do czynienia z regulacjami prawnymi dotyczącymi biznesu. Pozycja danego kraju opiera się na średniej z 10 kategorii[387]:

– rozpoczęcie działalności gospodarczej (*Starting a Business Methodology*) – czas, procedury, wymagany minimalny kapitał początkowy (rysunek 51),

– uzyskiwanie pozwoleń budowlanych (*Dealing with Construction Permits Methodology*) – procedury, czas oraz koszty inspekcji i uzyskiwania pozwoleń (rysunek 52),

– dostęp do energii elektrycznej (*Getting Electricity Methodology*) – czas oraz koszt uzyskania przyłącza elektrycznego na nowo wybudowanego przedsiębiorstwa (rysunek 53),

– rejestracja prawa własności nieruchomości (*Registering Property Methodology*) – procedury, czas oraz koszt rejestrowania nieruchomości (rysunek 54),

– otrzymywanie kredytu (*Getting Credit Methodology*) – stopień regulacji kredytów oraz ilość informacji na temat kredytowania (rysunek 55),

[386] Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa wrzesień 2015r., s. 69.
[387] http://www.doingbusiness.org/methodology

– ochrona mniejszościowych inwestorów (*Protecting Minority Investors Methodology*) – zakres jawności oraz odpowiedzialności zarządu przez współudziałowcami (rysunek 56),

– płacenie podatków (*Paying Taxes Methodology*) – część dochodu brutto, jaką stanowi płacony podatek, liczba płaconych podatków oraz ilość godzin spędzanych rocznie nad przygotowaniem zeznań podatkowych (rysunek 57),

– procedury związane z handlem zagranicznym (*Trading Across Borders Methodology*) – liczba dokumentów, podpisów oraz czas niezbędny do tego, aby przedsiębiorca mógł importować lub eksportować (rysunek 58),

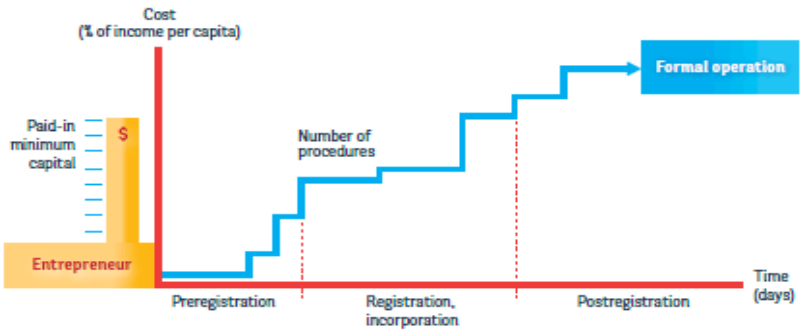
– egzekwowanie zobowiązań umownych (*Enforcing Contracts Methodology*) – procedury, koszty oraz czas zawierania i egzekwowania umów dłużnych (rysunek 59),

– prawo upadłościowe (*Resolving Insolvency Methodology*) – czas, koszty związane z zakończeniem działalności gospodarczej oraz stopa odzysku (rysunek 60).

Zgodnie z wynikami najnowszej edycji raportu (*Doing Business 2016*[388]), Polska zajęła 25 miejsce (na 189 krajów) w ogólnym rankingu łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (*Ease of Doing Business*). Uwzględniając coroczną zmianę metodologii oraz aktualizację danych, oznacza to wzrost o 3 miejsca w stosunku do raportu z 2015r.

Rysunek 51

Zakładanie firmy

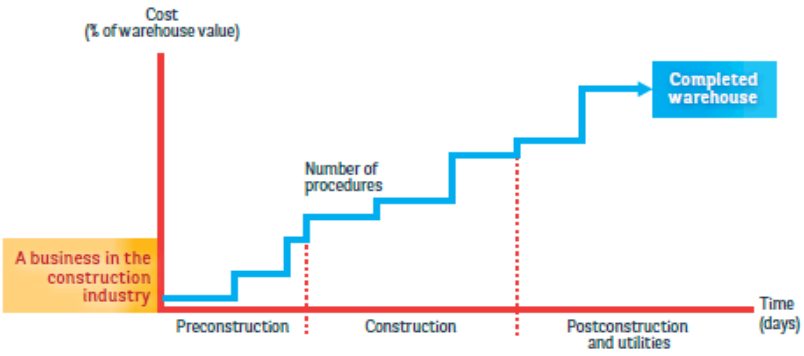


Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business

[388] *Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, Economy Profile 2016 Poland, The World Bank 2016.

Rysunek 52

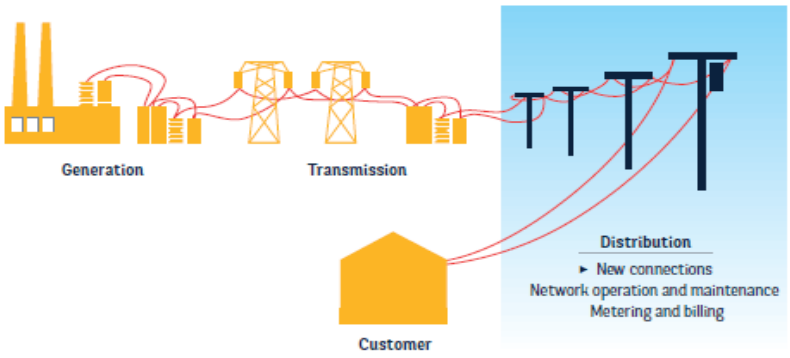
Uzyskiwanie pozwoleń na budowę



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/dealing-with-construction-permits

Rysunek 53

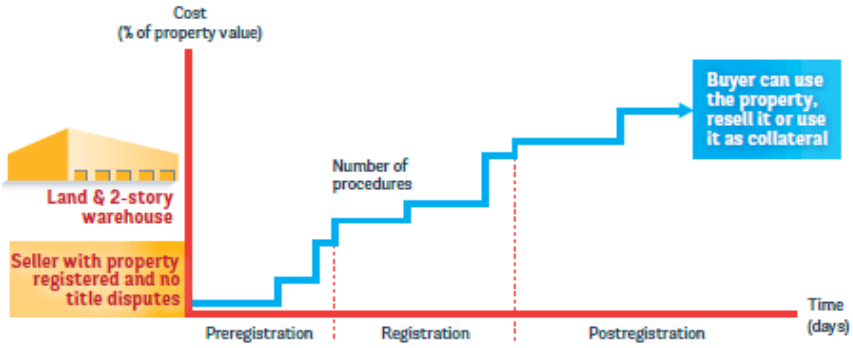
Wskaźnik energii elektrycznej



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/getting-electricity

Rysunek 54

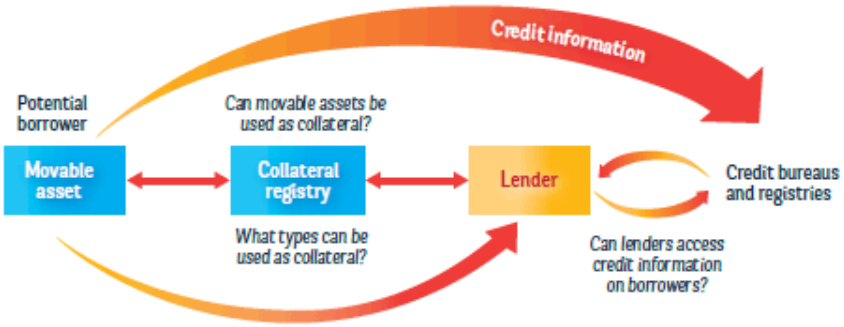
Rejestrowanie własności



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/registering-property

Rysunek 55

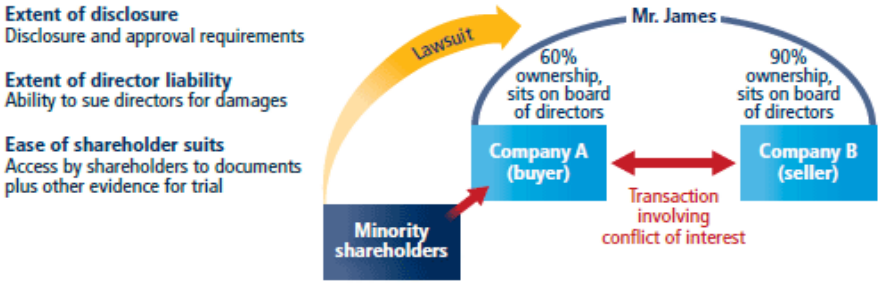
Otrzymywanie kredytu



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/getting-credit

Rysunek 56

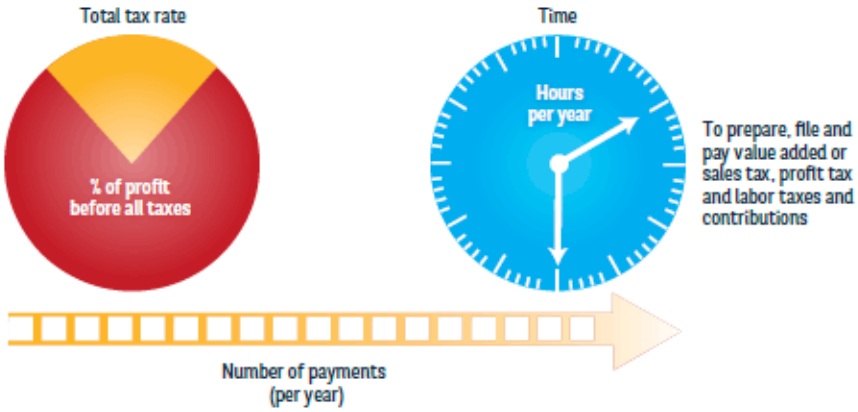
Ochrona inwestorów



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/protecting-minority-investors

Rysunek 57

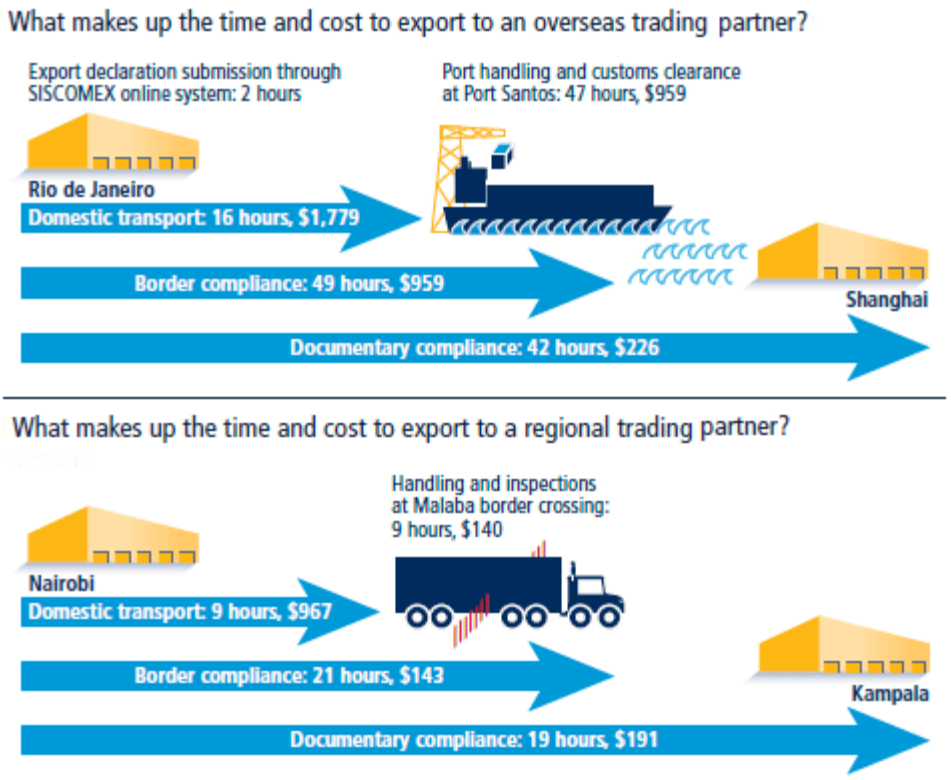
Płacenie podatków



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/paying-taxes

Rysunek 58

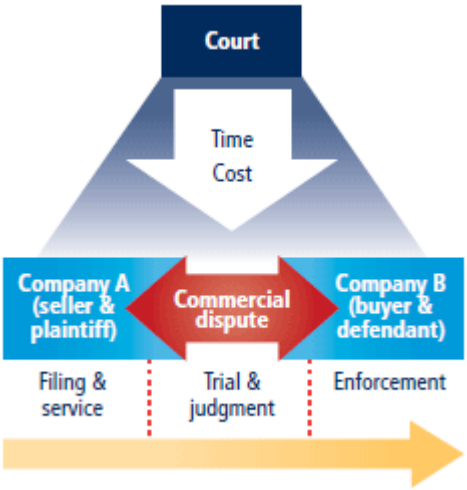
Handel zagraniczny



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/trading-across-borders

Rysunek 59

Zawieranie umów



Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/enforcing-contracts

Rysunek 60

Likwidacja przedsiębiorstwa

Źródło: http://www.doingbusiness.org/methodology/resolving-insolvency

Podobnie jak w poprzedniej edycji rankingu, najwyższą pozycję zanotowaliśmy w przypadku procedur związanych z handlem zagranicznym (1. miejsce). Relatywnie wysoko oceniono łatwość uzyskiwania kredytu (19. pozycja – spadek o 2 miejsca w stosunku do 2015r.). W tej kategorii wśród krajów UE wyżej została oceniona jedynie Rumunia (7. miejsce) .

Wysoką pozycję zanotowaliśmy również w zakresie prawa upadłościowego (32. miejsce – spadek o 1 pozycję) oraz w obszarze rejestracji prawa własności nieruchomości (41. miejsce – spadek o pozycje). Czasochłonność (obecnie 33 dni, średnia OECD to 21,8 dni) oraz ilość procedur (6, średnia OECD 4,7) stanowią nadal potencjał do poprawy, a koszt rejestracji jest wielokrotnie mniejszy (0,3% wartości nieruchomości) niż średnio w krajach OECD (4,2% wartości nieruchomości).

Największą poprawę zanotowaliśmy w kategorii łatwość płacenia podatków (58. miejsce – wzrost o 38. pozycji w stosunku do 2015r.). Zgodnie z wymaganiami polskich przepisów podatków, przedsiębiorca dokonuje w ciągu roku 7 płatności (wobec średnio 11,1 w OECD) i poświęca na to 271 godzin (176,6 w OECD). Całkowita stopa opodatkowania jest jednak niższa niż średnio w OECD (40,3 vs. 41,2).

Wyżej niż rok wcześniej oceniono Polskę w zakresie dostępu do energii elektrycznej. Ocena takich czynników jak: czasochłonność wymaganych procedur (133 dni wobec 77,7 dni średnio w OECD), liczba procedur (4 w stosunku do 4,8 w OECD) oraz koszt (19,5% dochodu *per capita*, czyli 3,3 raza niższy niż w OECD) dała Polsce 49. pozycję. Identyczne, 49. miejsce, osiągnęliśmy w obszarze ochrony mniejszościowych inwestorów (spadek o 3 pozycje w stosunku do 2015r.).

W kategorii uzyskiwanie pozwoleń budowlanych zanotowaliśmy 52. miejsce (spadek o 3 pozycje w relacji do poprzedniej edycji rankingu). Pomimo bardzo niskiego

– na tle średniej OECD – kosztu uzyskiwania pozwolenia (0,3% vs. 1,7% wartości budowanego magazynu), liczba wymaganych procedur (16 wobec 12,4 średnio w OECD) oraz ich czasochłonność (156 dni vs. 152,1 dni średnio w OECD) nadal przekraczają średnią OECD.

Pod względem egzekwowania zobowiązań umownych Polska utrzymała swoje 55. miejsce. Jeszcze w latach 2008 – 2012 czas dochodzenia należności z umów wg wyliczeń autorów raportu wynosił w Polsce 830 dni. W 2013r. udało się ograniczyć ten czas do 685 dni, który utrzymywany jest do dnia dzisiejszego (średnio 538,3 dni w krajach OECD). Najlepiej ocenione w taje kategorii kraje UE to Litwa (3. miejsce), Austria (6.), Chorwacja (10.), Estonia (11.) i Niemcy (12.).

W kategorii rozpoczynanie działalności gospodarczej Polska zanotowała spadek o 5 miejsc, na 85. pozycję. Na tak niskiej ocenie najbardziej ciąży liczba dnia potrzebna, zdaniem autorów rankingu, do uruchomienia działalności gospodarczej (30 wobec średnio 8,3 w krajach OECD) oraz koszt (12,2% dochodu *per capita* wobec średniej 3,2% w krajach OECD). Najwyżej pod względem ocenionymi krajami europejskimi są: Łotwa (8. Miejsce), Białoruś (12.), Portugalia (13.), Estonia (15.), Szwecja (16.), Zjednoczone Królestwo (17.), Słowenia (18.) oraz Belgia (20.).

Tabela 9

Ranking swobody prowadzenia działalności gospodarczej

Raport Doing Business	Dania	Zjednoczone Królestwo	Szwecja	Norwegia	Finlandia	Macedonia	Niemcy	Estonia	Irlandia	Islandia	Litwa	Austria	Łotwa	Portugalia	**Polska**
2015	3	6	9	8	10	14	15	16	19	18	21	20	22	23	**28**
2016	3	6	8	9	10	12	15	16	17	19	20	21	22	23	**25**

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Doing Business 2016, Economy Rankings,* (http://www.doingbusiness.org/rankings)

Ranking globalnej konkurencyjności jest kluczowym elementem corocznego Światowego Forum Ekonomicznego (*World Economic Forum*) pt. *The Global Competitiveness Report*. Począwszy od 2006r. bazuje on na podstawie oceny tzw. indeksu globalnej konkurencyjności (*The Global Competitiveness Index – GCI*), który mierzy ogólną konkurencyjność gospodarki. Jest to wskaźnik syntetyczny, w którego

konstrukcji podjęto próbę połączenia zarówno mikro-. jak i makroekonomicznych podstaw konkurencyjności gospodarki. Indeks GCI jest wyliczany na podstawie ponad 100 wskaźników cząstkowych ujętych w 12 kategorii (tzw. filarów konkurencyjności nazywanych w raporcie *pillars*) i przypisanych do trzech głównych obszarów (rysunek 61). Każdy z czynników konkurencyjności jest opisywany przez wiele szczegółowych zmiennych, a źródłem informacji o wartościach tych zmiennych w poszczególnych krajach są statystyki krajowe i międzynarodowe oraz wyniki badań ankietowych uzyskane w ramach *Executive Opinion Survey*. Na ich podstawie, jako średnio ważona, są wyznaczane indeksy dla poszczególnych filarów konkurencyjności.

Tabela 10

Kategoryzacja krajów w raportach Światowego Forum Ekonomicznego według kryterium etapu ich rozwoju gospodarczego

Etap rozwoju	**Charakterystyka gospodarki**	**PKB *per capita* w cenach bieżących (w USD)**
1. Kraje biedne (*Factor – driven Economies*)	Gospodarka oparta głównie na zasobach czynników produkcji	< 2000
Etap przejściowy między 1 a 2		2000 - 2999
2. Kraje średnio rozwinięte (*Efficiency – driven Economies*)	Gospodarka oparta na poprawie efektywności	3000 - 8999
Etap przejściowy między 2 a 3		9000 – 17 000
3. Kraje wysoko rozwinięte (*Innovation – driven Economies*)	Gospodarka oparta głównie na zdolności do innowacji	>17 000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2015 – 2016*, WEF, 2015.

Zdaniem autorów raportu, filary konkurencyjności są ze sobą powiązane, wzajemnie na siebie oddziałują a ich znaczenie w kształtowaniu konkurencyjności gospodarki jest uzależnione od poziomu jej rozwoju. W koncepcji WEF wyróżnia się trzy etapy rozwoju gospodarczego oraz dwa etapy pośrednie (tabela 10).

Zróżnicowane znaczenie poszczególnych czynników konkurencyjności gospodarek znajdujących się na różnych poziomach rozwoju znajduje odzwierciedlenie w rozkładzie wag przypisywanych poszczególnym filarom konkurencyjności.

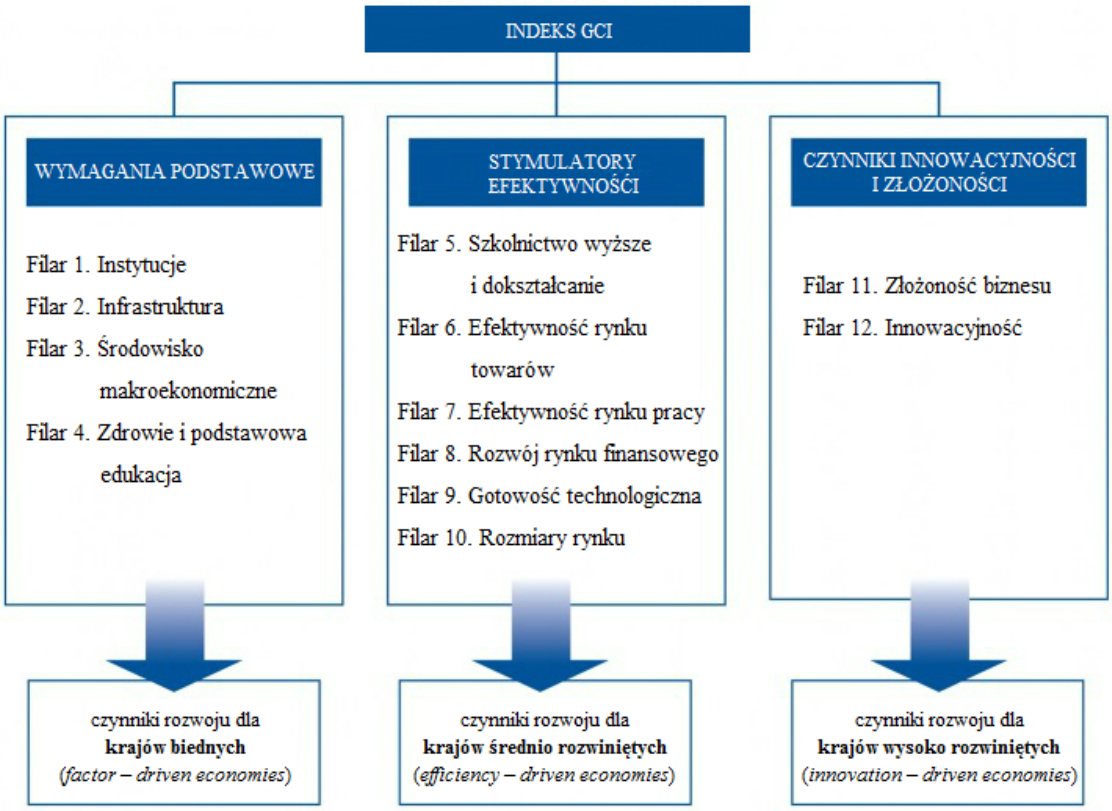
Pierwszy z nich – Wymagania podstawowe (*Basic requirements*), na który składają się cztery pierwsze filary, ma największą wagę dla krajów słabo rozwiniętych (znajdujących się na pierwszym etapie rozwoju). Wraz z przejściem do drugiego etapu w kształtowaniu konkurencyjności gospodarki wzrasta znaczenie drugiego subindeksu (tzw. Stymulatory efektywności – *Efficiency enhancers*), który tworzy kolejnych sześć filarów. Ta grupa czynników ma największe znaczenie dla krajów średnio i dobrze rozwiniętych, które w procesie doganiania liderów koncentrują się na doskonaleniu mechanizmów wzrostu, rozpoczynając od podnoszenia poziomu szkolnictwa po rozbudowę potencjału technologicznego oraz doskonalenie instrumentów polityki ekonomicznej. Trzecia grupa czynników (Czynniki innowacyjności i złożoności – *Innovation and sophistication*) to kierunki działań, które doskonalą techniki prowadzenia biznesu oraz wspierają innowacyjność gospodarki. Te działania są typowe dla krajów najwyżej rozwiniętych.

W ostatnim rankingu WEF – GCI 2015-2016 – Polska poprawiła swoje miejsce o 2 pozycje, plasując się na 41. miejscu w gronie 140 państw. Jednocześnie wyprzedzamy w rankingu takie kraje UE jak: Włochy (43. miejsce), Łotwa (44.), Rumunia (53.), Bułgaria (54.), Słowenia (59.), Węgry (63.), Cypr (65.)., Słowacja (67.), Chorwacja (77.), Ukraina (79.) i Grecja (81.).

Spośród 12 kategorii najlepsze oceny uzyskały: wielkość rynku (21. – poprawa o 30 pozycji), szkolnictwo wyższe oraz szkolenia (31. – spadek o 7 pozycji) oraz zdrowie i podstawowa edukacja (40. – spadek o 16 pozycji). Najniżej oceniono efektywność rynku pracy (81. miejsce, spadek o 2 pozycje), innowacyjność (64. miejsce – spadek o 36 pozycji) oraz instytucje (58. miejsce – spadek 17 pozycji).

Rysunek 61

Indeks Globalnej Konkurencyjności (The Global Competitiveness Index – GCI)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *The Global Competitiveness Report 2015 – 2016*, WEF, 2015.

W badaniu ankietowym wśród kadry zarządzającej za największe bariery w prowadzeniu działalności uznano: złożoność przepisów podatkowych (21,3%), restrykcyjne regulacje rynku pracy (14,7%), stawki podatkowe (12,8%), biurokrację (11,1%) oraz dostęp do finansowania (7,8%).

Autorzy corocznego rankingu pt. *Index od Economic Freedom*[389] oceniają m.in. swobodę prowadzenia działalności gospodarczej, obciążenia podatkowe, politykę handlową i monetarną, interwencje rządu w gospodarkę, regulacje rynkowe czy poziom korupcji. W aktualnej edycji rankingu wolności gospodarczej, w którym ocenie poddano 178 krajów, Polska zajęła 39. miejsce (18. w Europie), notując tym samym, czwarty rok z rzędu awans (o 3 pozycje). Polska uzyskała w tym roku 69,3 pkt, tj. 5,1 pkt więcej niż rok temu i najwięcej w historii rankingu. W tegorocznym zestawieniu

[389] http://www.heritage.org/index/ranking, *Index of Economic Freedom*, (Wskaźnik Wolności Gospodarczej) to miernik odzwierciedlający restrykcyjność przepisów oraz zakres stosowania przymusu przez aparat władzy w sferze gospodarki w różnych państwach świata, publikowany przez *The Wall Street Journal i Heritage Foundation*.

Polska szczególnie poprawiła punktację w zakresie praw własności (+5 pkt), poziomu korupcji(+1), warunków dla biznesu (+1,4), polityki monetarnej (+3,9) oraz wolności inwestycyjnej (+5).

Tabela 11

Ranking wolności gospodarczej

	Wielka Brytania	Niemcy	Litwa	Czechy	Francja	Hiszpania	Włochy	Słowacja	**Polska**
2015	13	18	21	24	70	49	80	50	**42**
2016	10	12	13	21	75	43	86	56	**39**

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Index of Economic Freedom 2015 – 2016*.

Jak wynika z raportu, w którym porównano 44 kraje europejskie, w czołówce utrzymują się: Szwajcaria (81 pkt), Irlandia (77,3), Estonia (77,2), Wielka Brytania (76,4) oraz Dania (75,3). W Europie nadal jest obecnie 5 gospodarek o bardzo ograniczonej wolności (*mostly unfree*) – Chorwacja, Bośnia i Hercegowina, Mołdawia, Grecja, Rosja oraz 2 gospodarki, gdzie wolność jest tłumiona (*repressed*) – Ukraina i Białoruś. Europa, analizowana jako całość, wciąż zmaga się z barierami administracyjnymi, wysokimi kosztami pracy oraz wysokimi obciążeniami podatkowymi. W czołówce światowej rankingu, jako kraje w pełni wolne gospodarczo znajdują się: Hong Kong (88,6 pkt), Singapur (87,8 pkt), Nowa Zelandia (81,6), Szwajcaria (81) oraz Australia (80,3).

5.3 Instytucje otoczenia biznesu w Polsce

Ukształtowane środowisko działalności gospodarczej, czyli otoczenie biznesu może być definiowane w wąskim bądź szerokim zakresie. Zdaniem Z. Chojnickiego[390], pojęcie to w wąskim rozumieniu oznacza klimat działalności gospodarczej, przejawiający się w powstawaniu warunków sprzyjających decyzjom lokowania i rozbudowy przedsiębiorstw. W szerokim znaczeniu obejmuje ponadto wyposażenie

[390] Z. Chojnicki, *Uwarunkowania rozwoju regionu nadgranicznego. Koncepcje i założenia teoretyczne*, [w:] Z. Chojnicki (red.), *Podstawy metodologiczne i teoretyczne geografii*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 1999, s. 368.

instytucjonalne oraz otoczenie innowacyjne. Inaczej mówiąc, ukształtowane otoczenie biznesu z jednej strony jest czynnikiem lokalizacji działalności gospodarczej, a z drugiej warunkuje dynamiczny rozwój społeczno – gospodarczy.

Ze względu na skomplikowany system instytucjonalno – prawny oraz dużą liczbę programów pomocy publicznej, przedsiębiorcy coraz częściej potrzebują pomocy przy inicjowaniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. Korzystają wówczas z pomocy instytucji otoczenia biznesu (IOB), które dysponują instrumentami wsparcia przedsiębiorców, w szczególności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

W praktyce życia gospodarczego oraz literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji instytucji otoczenia biznesu, które niejednokrotnie określane jest jako instytucje wspierające przedsiębiorców (biznes), instytucje zaplecza biznesowego, wspomagające biznes czy okołobiznesowe[391].

Najobszerniejszy zbiór tych pomiotów, opracowany przez ekspertów CASE – Doradcy Sp. z o.o. został opublikowany w raporcie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości[392]. Wymieniono w nim dziesięć podstawowych kategorii IOB:

1) jednostki administracji centralnej i im podległe, np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), Ośrodek Przetwarzania Informacji oraz Narodowe Centrum Nauki,
2) jednostki samorządu terytorialnego (JST), w tym publiczne służby zatrudnienia, instytucje pomocy społecznej, instytucje zarządzające i wdrażające programy pomocowe dla przedsiębiorców oraz zespoły obsługi inwestora,
3) agencje rozwoju lokalnego i regionalnego,
4) jednostki zaplecza badawczo – rozwojowego (w tym np. jednostki Polskiej Akademii Nauk, laboratoria, jednostki badawczo – rozwojowe, ośrodki badawczo – rozwojowe, centra doskonałości oraz centra zaawansowanych technologii),
5) organizacje pracodawców i pracobiorców (w tym np. związki zawodowe),
6) izby i stowarzyszenia producenckie (w tym np. izby handlowe i gospodarcze),

[391] T. Dorożyński, W. Urbaniak, *Rola instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim*, RAPORT CZĘŚCIOWY, Łódź 2011, s. 3.
[392] M. Górzyński, W. Pander, P. Koć, *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006, s. 13 – 16.

7) instytucje konsultingowe, szkoleniowe i doradcze, niepubliczne instytucje rynku pracy,
8) sektor szkolnictwa wyższego (publicznego i niepublicznego),
9) instytucje wspierające przedsiębiorczość, m. in. inkubatory i akceleratory przedsiębiorczości, parki przemysłowe, technologiczne, naukowo – technologiczne oraz podmioty wspierające firmy typu spin–off i spin–out,
10) sieci wspierające przedsiębiorczość i innowacyjność, do których zaliczamy:
   – Krajowy System Usług (KSU) wraz z podsieciami tematycznymi takimi jak: Krajowy System Innowacji, Punkty Konsultacyjno – Doradcze (PKD), Sieć Informacji dla Biznesu (BIN), Centra Euro Info,
   – Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych (KSWP),
   – Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych (PSFP),
   – Krajowy Punkt Kontaktowy (KPK),
   – Krajowa Sieć Ośrodków Informacji Patentowej,
   – Ośrodki Przekazu Innowacji (Innovation Relay Centers – IRC),
   – Naczelna Organizacja Techniczna – Federacja Stowarzyszeń Naukowo – Technicznych,
   – instytucje koncentrujące swoje działania na procesie wspierania innowacyjności firm z sektora MSP, czyli np. centra transferu technologii, parki technologiczne oraz preinkubatory,
   – instytucje doradcze i konsultingowe
   – instytucje finansowe (banki, fundusze inwestycyjne, fundusze pożyczkowe, fundusze typu venture capital, fundusze poręczeń kredytowych).

W raporcie z badania przeprowadzonego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości[393], W. Burdecka określiła IOB jako instytucje non – profit, które nie działają dla zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub równoważnym dokumencie, działające na terenie Polski. Podmioty te powinny posiadać bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencyjne, niezbędne do świadczenia usług na rzecz małych i średnich przedsiębiorców.

W rozporządzeniu ministra rozwoju regionalnego w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych

[393] W. Burdecka, *Instytucje otoczenia biznesu*, Badanie własne PARP, Warszawa 2004, s. 5.

programów operacyjnych, zdefiniowano, że instytucja otoczenia biznesu to mikroprzedsiębiorca, mały lub średni przedsiębiorca, a także przedsiębiorca inny niż mikro, mały lub średni przedsiębiorca, bez względu na formę prawną, który nie prowadzi działalności dla zysku lub przeznacza zysk na cele statutowe i prowadzi działalność służącą tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości.

Działalność instytucji otoczenia biznesu polega w szczególności na:

1) doradztwie i szkoleniach, w ramach ośrodków szkoleniowo – doradczych,
2) pomocy w transferze i komercjalizacji nowych technologii,
3) pomocy w tworzeniu nowych przedsiębiorstw w otoczeniu instytucji naukowych i szkół wyższych,
4) pomocy dla nowo powstałych przedsiębiorców,
5) tworzeniu skupisk przedsiębiorców w ramach parków technologicznych, stref biznesu, parków przemysłowych oraz klastrów[394].

Ze względu na różnorodne cele, obszary funkcjonowania, formy prawne, statusy oraz organy założycielskie nie jest możliwe przyporządkowanie wszystkich instytucji otoczenia biznesu do jednego aktu normatywnego. Ich funkcjonowanie na rynku podlega rygorom określonym w różnych przepisach, m.in. w ustawie o finansach publicznych, o swobodzie działalności gospodarczej, o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, o specjalnych strefach ekonomicznych, o samorządzie terytorialnym, o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o pomocy społecznej.

Ostatnie lata pokazują wzrost zapotrzebowania ma tego typu instytucje w Polsce, przejawiający się wzrostem liczby podmiotów, jak i ich bogatszą ofertą. W większości są to proste podmioty oferujące pomoc w zakresie informacji, szkolenia czy doradztwa, niemniej pojawiają się również na rynku instytucje, które oferują wyspecjalizowane usługi sprzyjające przyciąganiu i utrzymaniu inwestorów w określonym miejscu. Rozwojowi tego typu usług sprzyja możliwość pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania (w tym środków unijnych), które są często niezbędne do kojarzenia partnerów handlowych czy promocji regionu.

Wsparcie systemu świadczenia usług rozwijających przedsiębiorczość, innowacyjność oraz potencjał technologiczny sektora MSP w Polsce oparte jest na

[394] Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych, Dz. U. nr 85, poz. 719.

Ośrodkach Innowacji i Przedsiębiorczości (OIiP). Te ośrodki są partnerem sektora publicznego i prywatnego, których statutowym celem jest zaspokajanie potrzeb ich kluczowych klientów. Obszar pomocy dotyczy przede wszystkim rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości (zwiększania skłonności do innowacji w zakresie produktów, procesów, marketingu, zarządzania i organizacji), promowaniem eskperymentowania, transferu technologii i komercjalizacji wiedzy oraz poprawy konkurencyjności (zarówno konkurencyjności opartej na poprawie wydajności dzięki nowym technologiom oraz na rozwoju z zakresie know-how). Dzięki ich niekomercyjnemu charakterowi oraz nastawieniu na wsparcie rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności, spełniają na rynku funkcje usługowe, tworząc ogólnokrajową sieć wsparcia[395].

Praktyka funkcjonowania OIiP, zakres przedmiotowy podejmowanych przez nie działań, misja i cele oraz założenie o niedochodowym charakterze, pozwalają w polskich warunkach do instytucji wsparcia zakwalifikować następujące rodzaje podmiotów:

− fundacje i stowarzyszenie lub jednostki przez nie powołanych, które realizują programy rozwoju przedsiębiorczości i transferu technologii oraz działające na rzecz rozwoju lokalnego;

− spółki publiczno – prywatne powołane z inicjatywy i przy dużym zaangażowaniu organizacyjnym i finansowym władz publicznych, podejmujące działania prorozwojowe lub działające na rzecz rozwoju gospodarki opartej na innowacjach i wiedzy, które nie są nastawione na maksymalizację zysków oraz jego podział między poszczególnych udziałowców;

− izby gospodarcze, organizacje rzemiosła, zrzeszenia i związki pracodawców oraz inne instytucje przedstawicielskie biznesu, które podejmują inicjatywy i działania prorozwojowe;

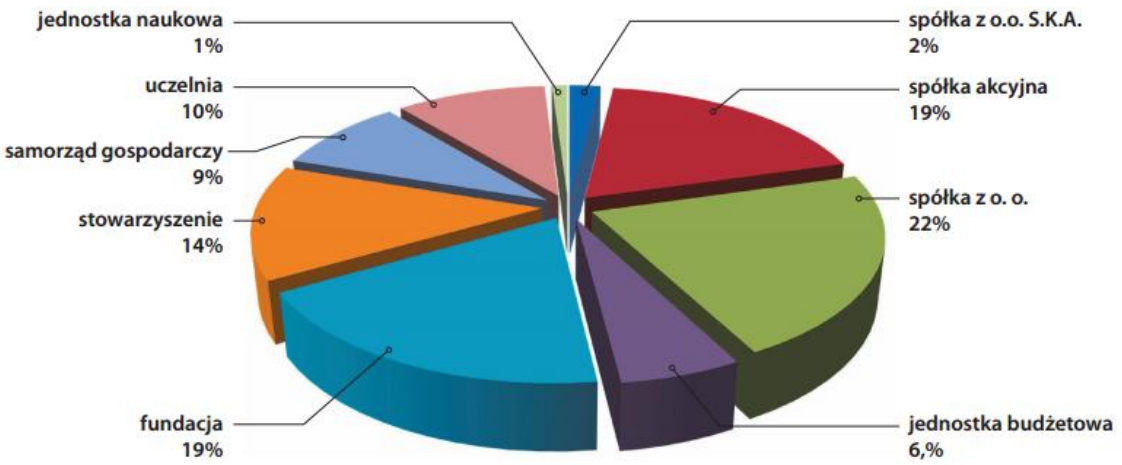
− wyodrębnione organizacyjnie i finansowo jednostki samorządowe, administracji publicznej i jednostek naukowo – badawczych, które zorientowane są na wspieranie rozwoju lokalnej gospodarki[396].

[395] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości)*, Raport z badania 2014, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, s. 8.

[396] K. B. Matusiak, *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2011, s. 127.

Rysunek 62

Struktura ośrodków według form prawnych w 2014 roku



Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE*, Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. Poznań/Warszawa 2015, s. 18.

Polski system instytucji otoczenia biznesu (IOB) jest bogaty, zarówno od strony liczby instytucji jak i ze względu na ich różnorodność. Analizując odmienność podejmowanych przez nie zadań, docelowe grupy odbiorców usług czy potrzebne kompetencje kadr, ośrodki te klasyfikowane są w 3 grupy (rysunek 63).

Rysunek 63

Klasyfikacja ośrodków innowacji i przedsiębiorczości

Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości

Ośrodki Przedsiębiorczości
- Ośrodki szkoleniowo–doradcze,
- Ośrodki przedsiębiorczości,
- Centra biznesu,
- Preinkubatory,
- Inkubatory przedsiębiorczości.

Ośrodki Innowacji
- Parki technologiczne, naukowe, naukowo-technologiczne, przemysłowo-technologiczne, techno-parki,
- Inkubatory technologiczne,
- Centra transferu technologii,
- Akademickie inkubatory przedsiębiorczości,
- Centra innowacji.

Poza bankowe instytucje finansowe
- Regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe,
- Fundusze poręczeń kredytowych,
- Fundusze kapitału zalążkowego,
- Sieci Aniołów Biznesu.

Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI…*, SOOIiP, s. 8.

Grupa pierwsza ośrodków (ośrodki przedsiębiorczości) to instytucje zajmujące się promocją i inkubacją przedsiębiorczości poprzez tworzenie podmiotów gospodarczych i miejsc pracy, dostarczaniem usług wsparcia dla małych firm i aktywizacją rozwoju regionów peryferyjnych bądź dotkniętych kryzysem strukturalnym.

Grupa druga ośrodków (ośrodki innowacji) to podmioty, analogicznie jak ośrodki przedsiębiorczości, zajmujące się promocją i inkubacją przedsiębiorczości ukierunkowane na rozwój innowacyjnych podmiotów gospodarczych.

Trzecia grupa ośrodków (poza bankowe instytucje finansowe) to instytucje zajmujące się dystrybucją zwrotnych oraz bez zwrotnych instrumentów finansowych, których źródłem są środki z Unii Europejskiej oraz środki prywatne[397].

W badaniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z 2014r. zidentyfikowano w Polsce 176 aktywnych ośrodków innowacji i inkubatorów przedsiębiorczości (w tym 130 innowacji), które funkcjonują w ramach 137 instytucji prowadzących. Struktura rodzajowa zidentyfikowanych ośrodków przedstawia się następująco:

– 46 inkubatorów przedsiębiorczości;

– 42 parki technologiczne;

– 41 centrów transferu technologii;

– 24 akademickie inkubatory przedsiębiorczości;

– 21 inkubatory technologiczne.

Ponadto, przeprowadzona przez PARP weryfikacja stanu OIiP w Polsce wykazała istotne zmiany w odniesieniu do liczby ośrodków działających w obszarze wsparcia rozwoju przedsiębiorczości. W oparciu o badania ankietowe oraz wywiady telefoniczne ustalono, że aktywnie działających podmiotów jest 681 (rysunek 60). Poza wyżej wymienionymi wśród nich wyróżniono:

– 47 centra innowacji;

– 103 fundusze kapitałowe;

– 81 lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe;

– 58 funduszy poręczeń kredytowych;

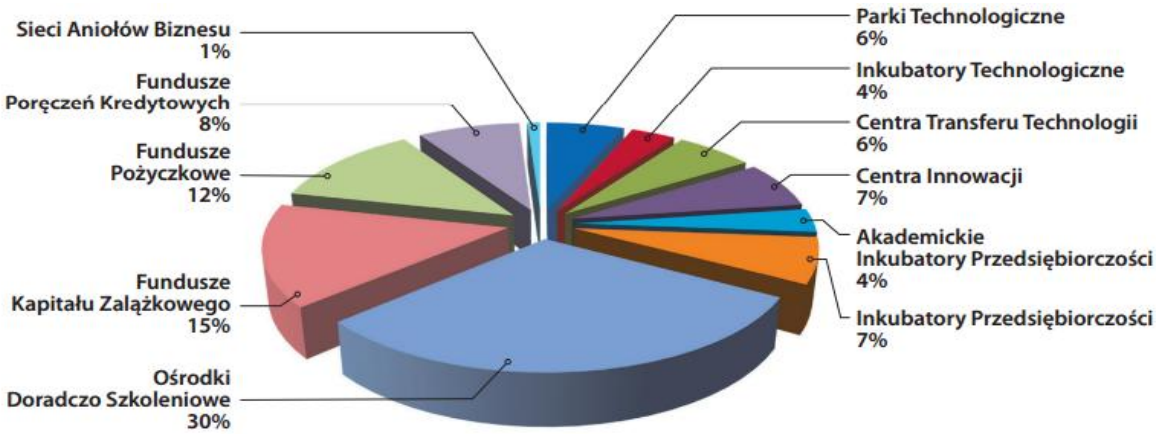
– 7 sieci aniołów biznesu;.

– 207 ośrodków szkoleniowo – doradczych.

[397] A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI…*, SOOIiP, s. 8.

Rysunek 64

Rozkład ośrodków innowacji i inkubatorów przedsiębiorczości według rodzajów działalności w 2014 roku (w %)

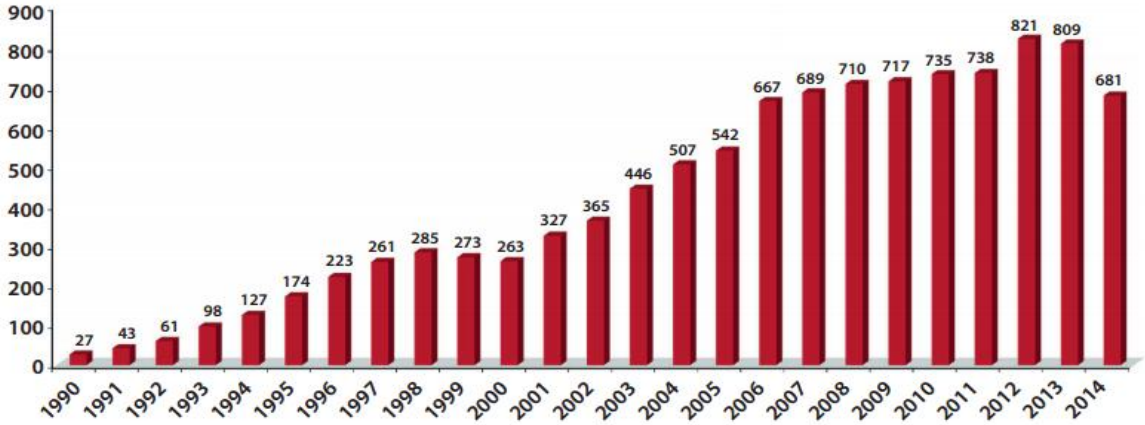


Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI…*, SOOIiP, s. 17.

Od początku transformacji systemowej w 1990r. liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości uległa okresowym zmianom (rysunek 65), wynikającym z zapotrzebowania na ich usługi oraz z uwarunkowań, jakie tworzą fundusze europejskie będące ich głównym źródłem zasilania finansowego.

Rysunek 65

Dynamika rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990 - 2014

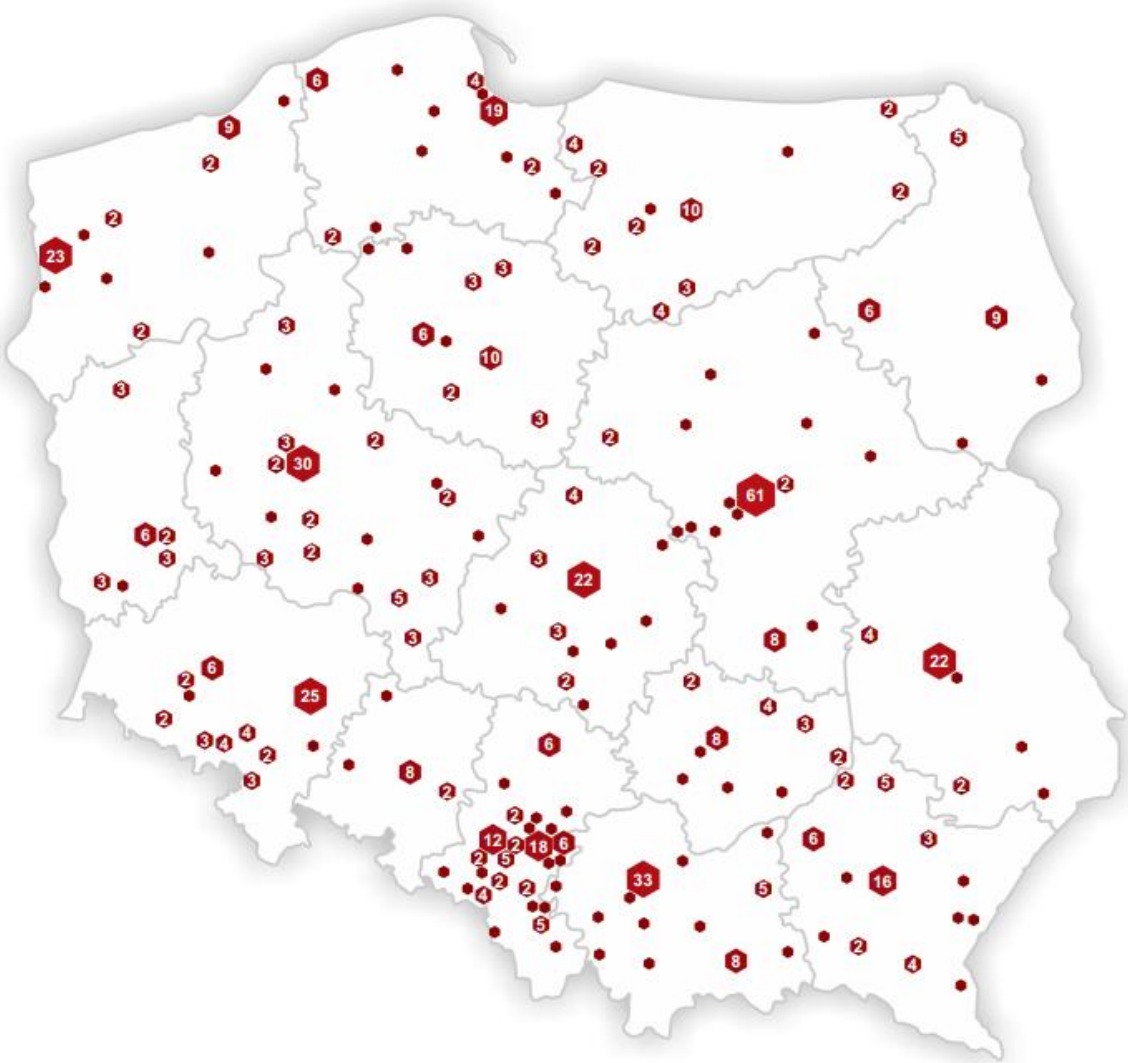


Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI…*, SOOIiP, s. 11.

Zmiany w liczbie ośrodków są niejednokrotnie trudno uchwytne, przede wszystkim ze względu na łatwość ich powoływania, przekształcania i likwidacji oraz trudność ustalenia czy dany ośrodek faktycznie funkcjonuje. Zazwyczaj, przeprowadzona przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, aktualizacja ich stanu opiera się na wolontaryjnym zaangażowaniu członków stowarzyszenia informujących o zmianach w działaniu lub pojawieniu się nowych ośrodków. Niemniej nawet cykliczny(co 2 lata), całościowy przegląd w poszczególnych grupach nie daje gwarancji wychwycenia wszystkich zmian.

Rysunek 66

Ośrodki innowacji i inkubatory przedsiębiorczości w Polsce



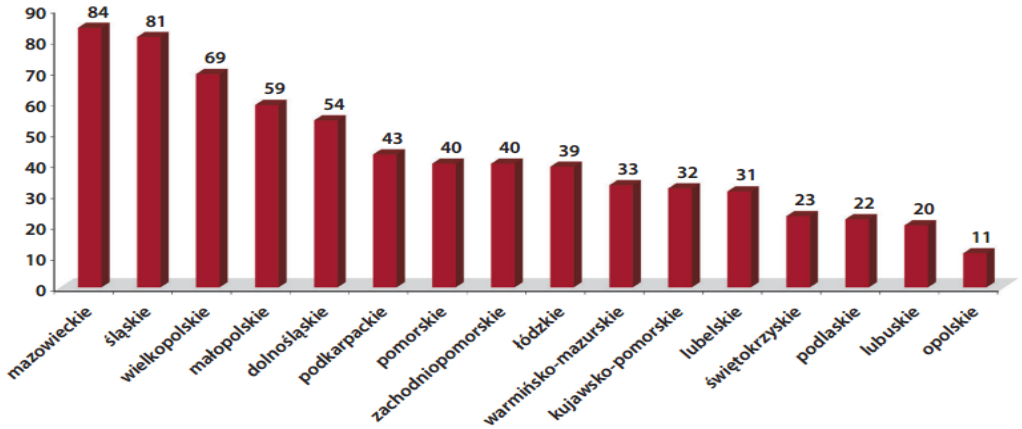
Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI…*, SOOIiP, s. 12.

Rozkład terytorialny ośrodków innowacji i inkubatorów przedsiębiorczości jest dość nierównomierny – niektóre regiony kraju wydają się być nadto dobrze wyposażone w ośrodki innowacji, a w innych liczba tych ośrodków wydaje się być zbyt skromna (rysunek 66). Wynika to z jednej strony z faktu, że kolejne okresy finasowania rozwoju gospodarki Polski z dużą zmiennością wskazywały obszary pod względem lokowania środków finansowych, co było rezultatem zmian w celach strategicznych, którym podporządkowane były programy wsparcia. Aktualnie tworzenie ośrodków coraz częściej podporządkowane jest celom określonym przez ich właścicieli. Nierównomierny rozkład ośrodków to również rezultat skutecznego wykorzystania szans na rozwój swojej infrastruktury przez część ośrodków powstałych w ostatniej dekadzie XX wieku. Spowodowało to przyrost liczby ośrodków w regionach dość dobrze wyposażonych w szeroki zakres usług wsparcia dla sektora MSP.

Według województw największe nasycenie ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości identyfikuje się obecnie na Mazowszu (84) – przede wszystkim za sprawą bardzo dużej liczby funduszy kapitałowych zlokalizowanych w Warszawie (37). Następnymi regionami bogatymi w ośrodki jest Śląsk (81) i Wielkopolska (69). Najmniej ośrodków innowacji i przedsiębiorczości zlokalizowanych jest w województwie podlaskim (22), lubuskim (20) i opolskim (10) – rysunek 67. Taki rozkład związany jest z wielkością regionu, jego potencjałem społeczno – gospodarczym, dynamiką procesów gospodarczych jak również zaangażowaniem władz regionalnych i lokalnych.

Rysunek 67

Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w układzie regionalnym w 2014 roku



Źródło: A. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *OŚRODKI INNOWACJI…*, SOOIiP, s. 14.

Badania przeprowadzone przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce wskazują na utrzymującą się koncentrację ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w regionach o silnym rynku i dużym potencjale gospodarczym. Regiony słabsze ekonomicznie, wolno wyposażają się w infrastrukturę wsparcia, która jest niezbędnym elementem do świadczenia usług proinnowacyjnych.

Instytucje otoczenia biznesu (IOB) od kilkunastu lat stanowią istotny element wspierania przedsiębiorczości na poziomie lokalnym regionalnym i krajowym. Pierwotna współpraca przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu przybierająca charakter incydentalnych zdarzeń, przeobraziła się w stałą współpracę uzupełniając wszystkie funkcje realizowane przez podmioty gospodarcze.

Rozwój instytucji otoczenia biznesu poprzez świadczenie różnorodnych usług na rzecz przedsiębiorców, determinuje rozwój regionu, co jest szczególnie widoczne w kreowaniu nowych przedsiębiorstw, poprawie innowacyjności i efektywności, unowocześnianiu zasobów majątkowych, kształtowaniu jakości kapitału ludzkiego i społecznego oraz budowie kultury przedsiębiorczości.

Ze względu na bardzo szeroki zakres oddziaływania oraz świadczonych usług Instytucje Otoczenia Biznesu posiadają niezaprzeczalny, deterministyczny wpływ na kształtowanie współczesnej kultury biznesowej we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Z drugiej strony, kładzie to nacisk na przedsiębiorców, od których wymaga się rozwijania specyficznych umiejętności związanych z absorpcją oferowanego wsparcia.

Znaczenie społeczne oraz gospodarcze IOB oznacza, że rozwój tych instytucji powinien być jednym z elementów polityki regionalnej, która obejmuje różne działania władz lokalnych, regionalnych i państwowych w zakresie świadomego oddziaływania na społeczny i gospodarczy rozwój regionu (wymiar terytorialny polityki rozwoju gospodarczego). Realizowana polityka powinna znaleźć odzwierciedlenie w na szczeblu międzynarodowym, czego przykładem jest Unia Europejska.

Analiza rankingów instytucji międzynarodowych pozwala autorce stwierdzić, że Polska konsekwentnie poprawia swoją pozycję w obszarze przepisów determinujących prowadzenie działalności gospodarczej, stając się państwem w coraz większym stopniu wolnym gospodarczo. Niemniej, do poprawy wyniku Polski w przyszłości na pewno przyczyni się nowe prawo restrukturyzacyjne ułatwiające wierzycielom dochodzenie

roszczeń, przyspieszające postępowanie i dające stronom większy wpływ na przebieg postępowań.

Ponadto, na wzór innych krajów, w Polsce należy ułatwić proces uzyskiwania pozwoleń na budowę, rezygnując z przymusu dołączania do projektu budowlanego między innymi gwarancji dostawy oraz warunków przyłączenia mediów.

Oprócz tego, obszarami, w których Polska mogłaby poprawić swoje wyniki nadal pozostają: płacenie podatków, dochodzenie roszczeń czy zakładanie spółki. Czynności te, wciąż zajmują więcej czasu niż w większości innych krajów Unii Europejskiej. Dodatkowo, większość przedsiębiorców nadal nie korzysta z możliwości szybszej i tańszej rejestracji spółki przez Internet.

Zdaniem Macieja Drozda, ekonomisty Banku Światowego w Polsce, „internetowa rejestracja spółki możliwa jest już od kilku lat, a wciąż zbyt mało przedsiębiorców jest świadomych tej możliwości. Ten przykład pokazuje, że nie wystarczy uchwalenie przepisów, ale potrzebne jest ich skuteczne wdrożenie."[398]

Dzięki reformom wprowadzanym przez różne rządy, Polska konsekwentnie pnie się w górę w zestawieniu *Doing Business*. O dalszy postęp w rankingu będzie jednak coraz trudniej, ponieważ pozostałe kraje również intensywnie zabiegają o przedsiębiorców i ułatwiają im prowadzenie firm.

Pomimo pozytywnych z punktu widzenia przedsiębiorców reform, regulacje prawne, będące kluczowym elementem otoczenia instytucjonalnego działalności biznesowej, wciąż pozostają w katalogu czynników ograniczających wzrost przedsiębiorczości w Polsce. Zbyt skomplikowane i niezrozumiałe prawo jest wymieniane w sondażach publicznych jako jedna z barier rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej. Wielokrotnie, prawo nakłada na przedsiębiorców nadmierne obowiązki, wywołując po ich stronie nieuzasadnione koszty. To właśnie jakość otoczenia instytucjonalnego (regulacyjnego) stanowi jeden z podstawowych wymiarów i wskaźników funkcjonowania nowoczesnego państwa[399].

---

[398] Komentarz do artykułu internetowego *Bank Światowy: awans Polski w rankingu Doing Business* http://forsal.pl/artykuly/987563,bank-swiatowy-awans-polski-w-rankingu-doing-business.html

[399] Ministerstwo Rozwoju, Departament Strategii i Rozwoju, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa październik 2016, s. 63.

Rozdział 6
Możliwości indukowania zachowań przedsiębiorczych w opiniach maturzystów – raport z badań własnych

6.1 Metodologia badań własnych

Przeprowadzone we wcześniejszych rozdziałach rozważania na temat czynników rozwoju przedsiębiorczości potwierdzają, że przedsiębiorczość to zjawisko determinowane przez szereg czynników zewnętrznych, które następnie warunkują/wpływają na wewnętrzną motywację jednostki do podejmowania działań przedsiębiorczych.

Celem przeprowadzonego badania własnego było określenie wpływu trzech czynników rozwoju przedsiębiorczości na podejmowanie działań przedsiębiorczych przez jednostki. Te trzy obszary zostały wyodrębnione w niniejszej dysertacji jako hipotezy szczegółowe. A zatem przedmiotem zainteresowania w niniejszym badaniu stały się następujące obszary: edukacja w zakresie przedsiębiorczości, zewnętrzne źródła finansowania oraz rozwiązania instytucjonalne.

Drugi etap weryfikacji sformułowanych hipotez na podstawie wyników badań własnych wymagał zebrania i opracowania właściwego zbioru informacji o charakterze pierwotnym. W tym celu w kwietniu 2017 roku przeprowadzono badanie własne: techniką ankiety rozdawanej (załącznik) wśród uczniów klas maturalnych (technikum i liceum ogólnokształcącego) z województwa podlaskiego. Ankieta miała charakter anonimowy.

Dobór szkół do próby miał charakter warstwowo – losowy, a przedmiotem badania objęci zostali uczniowie następujących szkół z województwa podlaskiego: III Liceum Ogólnokształcące im. K. K. Baczyńskiego w Białymstoku, VI Liceum Ogólnokształcące im. Króla Zygmunta Augusta w Białymstoku, Zespół Szkół Elektrycznych im. prof. Janusza Groszkowskiego w Białymstoku, Zespół Szkół Handlowo – Ekonomicznych im. M. Kopernika w Białymstoku oraz Zespół Szkół w Suchowoli. Na podstawie danych udostępnionych przez Centrum Informatyczne Edukacji[400], wielkość populacji statystycznej obejmującej uczniów klas maturalnych –

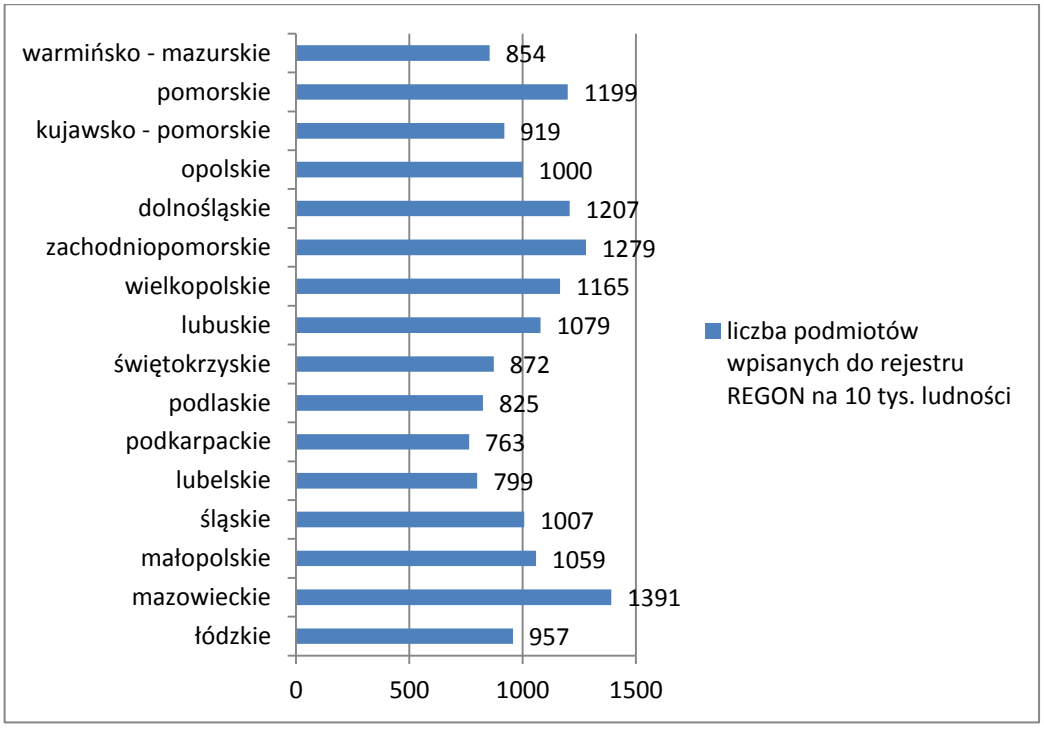
[400] Uczniowie wg klas i województw w roku szkolnym 2016/2017 – wg stanu na 30 września 2016 r., Centrum Informatyczne Edukacji, https://cie.men.gov.pl/sio-strona-glowna/dane-statystyczne/uczniowie-dane-statystyczne/ (dostęp 1.05.2017r.)

czyli uczniów klas trzecich liceum ogólnokształcącego (7184) oraz uczniów klas czwartych technikum (3791) w roku szkolnym 2016/2017 wynosi łącznie w województwie podlaskim 10975 uczniów.

Obszarem badawczym objęte zostało województwo podlaskie, które na tle większości województw, charakteryzuje się niskim poziomem przedsiębiorczości w Polsce (rysunek 68). Przyjęty do analizy wskaźnik przedsiębiorczości rozumiany jest jako liczba podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. mieszkańców. Zastosowany wskaźnik, nie jest jedynym, który może być wykorzystywany do pomiaru zjawiska przedsiębiorczości, niemniej został on wybrany przez autorkę jako kryterium wyodrębnienia obszaru badawczego.

Rysunek 68

Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z Banku Danych Lokalnych, https://bdl.stat.gov.pl/BDLS/dane/podgrup/tablica (dostęp 1.05.2017r.)

Na podstawie danych pozyskanych z Banku Danych Lokalnych w 2014r. w województwie podlaskim liczba podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. ludności wynosiła 825. Niższy wskaźnik w Polsce odnotowano jedynie w województwie podkarpackim (763) oraz lubelskim (799).

W badaniach naukowych możliwe jest uwzględnienie wszystkich obiektów populacji, a więc przeprowadzenie badań wyczerpujących, niemniej ze względu na fakt, że byłoby to długotrwałe i kosztowne, autorka zdecydowała się przeprowadzić badania częściowe.

Minimalna wielkość próby badawczej została ustalona w następujący sposób:

a) wielkość populacji statystycznej – 10975 uczniów,
b) 95% poziom ufności ($\alpha = 0,95$),
c) 0,5 wielkość frakcji,
d) 5% błąd maksymalny,

która została określona na poziomie 371 uczniów. Informacje z badań bezpośrednich poddano analizie ilościowej, a wyniki zestawiono w tabelach i na rysunkach. W analizie ilościowej zastosowano proste metody statystyczne.

Badanie własne przeprowadzone zostało na grupie 443 uczniów, co stanowi wartość wyższą niż wyznaczona, minimalna wielkość próby badawczej na podstawie przyjętych założeń.

Tabela 12

Struktura próby badawczej

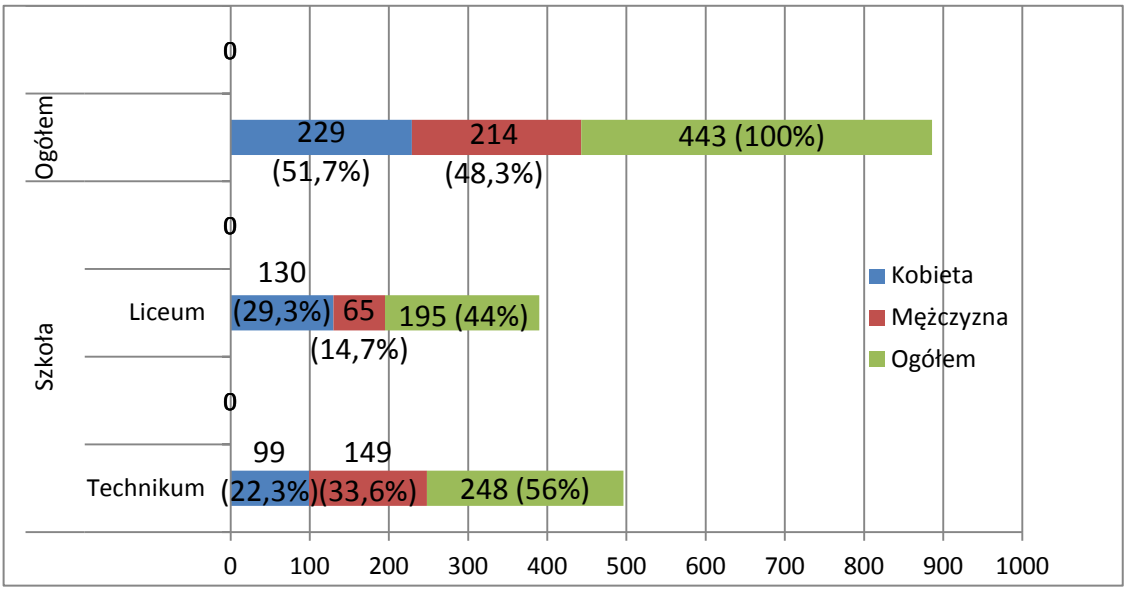
			Płeć		**Ogółem**
			Kobieta	**Mężczyzna**	
Szkoła	**Technikum**	Liczebność	99	149	248
		% z ogółem	22,3%	33,6%	56,0%
	Liceum ogólnokształcące	Liczebność	130	65	195
		% z ogółem	29,3%	14,7%	44,0%
Ogółem		Liczebność	229	214	443
		% z ogółem	51,7%	48,3%	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W badaniu własnym wzięło udział 248 uczniów technikum (56%) oraz 195 uczniów liceum ogólnokształcącego (44%). Kobiety z obu typów szkół stanowiły łącznie 51,7% (99 w technikum i 130 w LO), a mężczyźni 48,3% (149 w technikum i 65 w LO). Strukturę próby badawczej przedstawia tabela 12 oraz rysunek 69.

Rysunek 69

Struktura próby badawczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wśród ankietowanych uczniów ponad połowa z nich mieszka w mieście (59%), 11,3% w miejscowościach gminnych , a 29,6% spośród nich mieszka na wsi.

Tabela 13

Miejsce zamieszkania ankietowanych uczniów

			Miejsce zamieszkania			
			Miasto	**Gmina**	**Wieś**	**Ogółem**
Szkoła	**Technikum**	Liczebność	125	28	95	248
		% z ogółem	28,3%	6,3%	21,5%	56,1%
	Liceum ogólnokształcące	Liczebność	136	22	36	194
		% z ogółem	30,8%	5,0%	8,1%	43,9%
Ogółem		Liczebność	261	50	131	442
		% z ogółem	59,0%	11,3%	29,6%	100,0%

* Suma wynosi 442, gdyż 1 respondent nie określił swojego miejsca zamieszkania.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

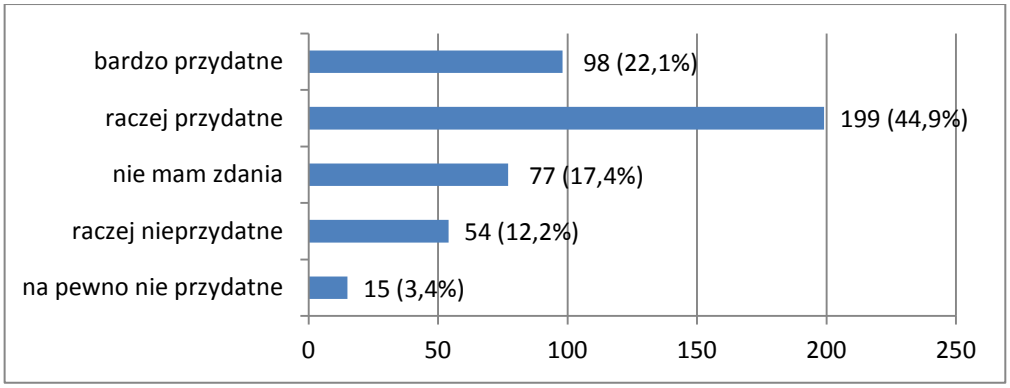
6.2 Analiza wyników badań własnych

Wraz z reformą programową przeprowadzoną na poziomie szkół ponadgimnazjalnych w roku szkolnym 2002/2003 rozpoczęła się w polskim systemie kształcenia powszechna edukacja w obszarze z przedsiębiorczości. Wówczas włączono w ramy systemu edukacji szkolnej obowiązkowy przedmiot podstawy przedsiębiorczości. Zgodnie z *Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z dnia 26 lutego 2002r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego, kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół* na lekcjach z tego przedmiotu uczniowie mają uczyć się postaw przedsiębiorczych oraz przygotowywać się do aktywnego udziału w życiu społeczno – gospodarczym. Oznacza to, że przedmiot podstawy przedsiębiorczości pomaga zrozumieć młodemu człowiekowi mechanizmy funkcjonowania gospodarki rynkowej, kształtuje kompetencje sprawnego komunikowania się, przygotowuje do planowania przyszłej kariery zawodowej oraz do planowania i realizacji przedsięwzięć w otaczającym go środowisku.

A zatem, w pierwszej części ankiety, autorka pozwoliła sobie prześledzić poglądy młodzieży w zakresie przydatności realizowanych tematów na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości. 44,9% spośród uczniów oceniła realizowane na lekcjach z podstaw przedsiębiorczości treści jako „raczej przydatne", a 22,1% z nich – jako „bardzo przydatne". 17,4% ankietowanych nie miała zdania, a pozostałych 15,6% oceniła realizowane tematy jako nieprzydatne (rysunek 70).

Rysunek 70

Jak oceniasz przydatność realizowanych tematów na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Ponadto, uczniowie zostali poproszeni o ocenę przydatności poszczególnych tematów z podstaw przedsiębiorczości. Stosując skalę od 1 do 5 dokonali oceny następujących zagadnień: zarządzanie pieniędzmi; giełda; podatki, ubezpieczenia i rozliczenia PIT; reklama; zakładanie i prowadzenie własnej działalności, rola państwa w funkcjonowaniu gospodarki; komunikacja interpersonalna; współpraca międzynarodowa. Zestawienie udzielonych odpowiedzi zawiera tabela 14.

Tabela 14

Jak oceniasz przydatność poszczególnych tematów z podstaw przedsiębiorczości?

Tematy	na pewno nieprzydatne		raczej nieprzydatne		nie mam zdania		raczej przydatne		bardzo przydatne		Ogółem
	częstość	procent	częstość	procent	częstość	procent	częstość	procent	częstość	procent	
Zarządzanie pieniędzmi	25	5,6	36	8,1	76	17,2	**141**	**31,8**	**163**	**36,8**	441
Giełda	39	8,8	73	16,5	132	29,8	121	27,3	77	17,4	442
Podatki, ubezpieczenia i rozliczenia PIT	25	5,6	27	6,1	73	16,5	**143**	**32,3**	**174**	**39,3**	442
Reklama	36	8,1	59	13,3	96	21,7	**143**	**32,3**	101	22,8	435
Zakładanie i prowadzenie własnej działalności	17	3,8	24	5,4	76	17,2	**152**	**34,3**	**171**	**38,6**	440
Rola państwa w funkcjonowaniu gospodarki	32	7,2	61	13,8	115	26	**152**	**34,3**	78	17,6	438
Komunikacja interpersonalna	27	6,1	43	9,7	92	20,8	**153**	**34,5**	127	28,7	442
Współpraca międzynarodowa	39	8,8	60	13,5	110	24,8	**151**	**34,1**	83	18,7	443

*Zmienna wartość ogółem wynika z faktu, że nie wszyscy respondenci ustosunkowali się do poszczególnych tematów.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Powyższe zestawienie udzielonych odpowiedzi, wyraźnie wskazuje, jakie obszary tematyczne są zdaniem uczniów przydatne w przyszłości. 68,6% ankietowych uważa, że zagadnienia związane z zarządzanie pieniędzmi są istotne z punktu widzenia ich przyszłości. Oznacza to, że młodzi ludzie są świadomi uwarunkowań ekonomicznych decyzji związanych z gospodarowanie własnymi zasobami (finansami i

czasem), lokowaniem i inwestowaniem środków finansowych, ubezpieczeniami i zabezpieczeniami na starość oraz zdobyli wiedzę na temat tego, jak korzystać z praw konsumenckich. 71,6% respondentów uważa, że zagadnienia związane z podatkami (rodzaje podatków, obowiązek podatkowy, rozliczenia, terminy, ulgi, formularze) oraz ubezpieczeniami to treści ważne i przydatne. Przede wszystkim jednak, 72,9% uczniów wskazało obszar „Zakładanie i prowadzenie własnej działalności" jako najbardziej przydatny. Innymi słowy – biznes plan, formy organizacyjno – prawne przedsiębiorstw, proces rejestracji, terminy, koncesje, zezwolenia, wymagania, koszty oraz obowiązki ubezpieczeń – to zagadnienia, które są najbardziej interesujące i przydatne zdaniem uczniów w przyszłości.

Ponadto, analizując wszystkie obszary tematyczne realizowane na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości można zauważyć, że średnia udzielanych odpowiedzi mieści się w przedziale od 3,28 do 3,99. „Bardzo przydatne" to odpowiedź dominująca w: „Zakładanie i prowadzenie własnej działalności", „Podatki, ubezpieczenia i rozliczenia PIT" oraz „Zarządzanie pieniędzmi". „Raczej przydatne" to odpowiedź dominująca w następujących tematach: „Reklama", „Rola państwa w funkcjonowaniu gospodarki", „Komunikacja interpersonalna" oraz „ Współpraca międzynarodowa". Pozostałe dane statystyczne zawarte w tabeli 15.

Tabela 15

Statystyki udzielanych odpowiedzi w obszarze przydatności poszczególnych treści nauczania

	Zarządzanie pieniędzmi	**Giełda**	**Podatki, ubezpieczenia, i rozliczenia PIT**	**Reklama**	**Zakładanie i prowadzenie własnej**	**Rola państwa w funkcjonowaniu gospodarki**	**Komunikacja interpersonalna**	**Współpraca międzynarodowa**
Średnia	3,86	3,28	3,94	3,49	3,99	3,42	3,70	3,40
Mediana	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Dominanta	5	3	5	4	5	4	4	4
Odchylenie standardowe	1,168	1,189	1,145	1,219	1,063	1,149	1,161	1,191

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W ankiecie, młodzież została również poproszona o ustosunkowanie się do potencjalnych form kształcenia z zakresu przedsiębiorczości na różnych etapach kształcenia. Celem tego pytania, było ustalenie, czy ich zdaniem edukacja w obszarze przedsiębiorczości powinna być rozszerzona na inne (aniżeli tylko poziom szkoły ponadgimnazjalnej) poziomy kształcenia (tabela 16).

Tabela 16

Czy uważasz, że warto wprowadzić następujące formy kształcenia?

	tak		**nie**		**nie wiem**	
	częstość	**procent**	**częstość**	**procent**	**częstość**	**procent**
Edukacja z przedsiębiorczości w szkole podstawowej	145	32,7	237	53,5	59	13,3
Zajęcia specjalistyczne z przedsiębiorczości w szkole średniej (zakładanie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej)	**371**	**83,7**	34	7,7	38	8,6
Uzupełniające formy kształcenia z przedsiębiorczości (studia wyższe, szkoły policealne)	**271**	**61,2**	64	14,4	107	24,2

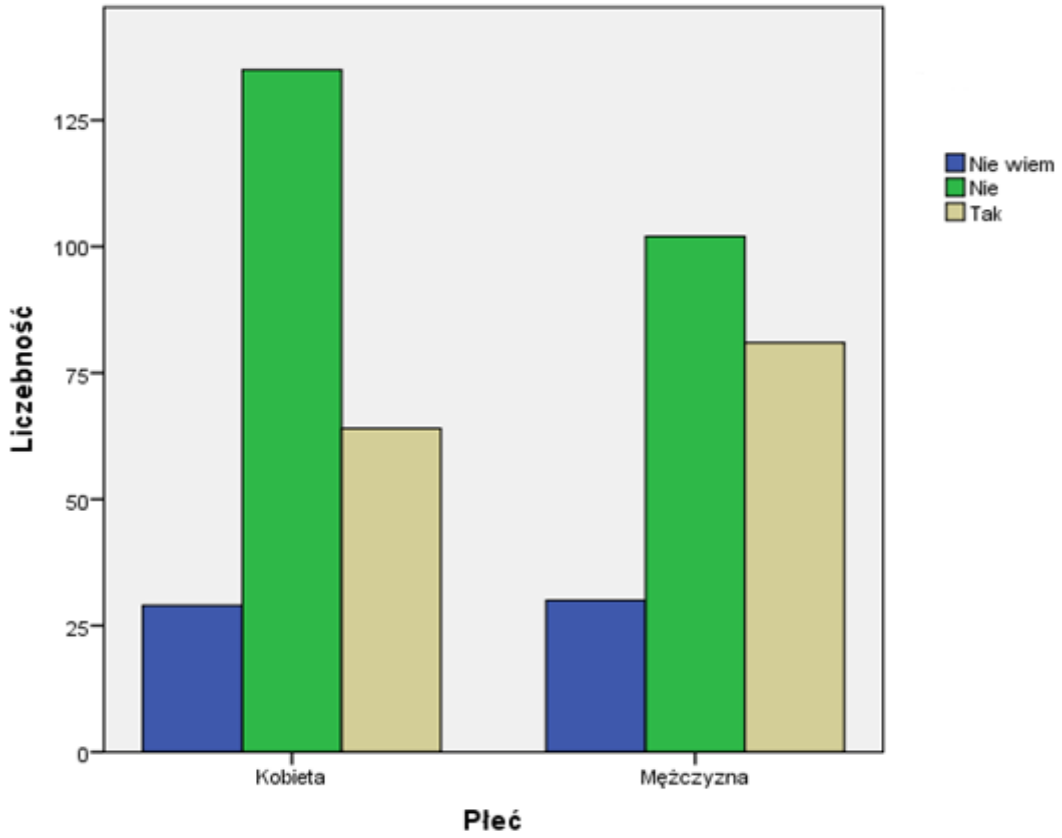
*Zmienna wartość procentowa wynika z faktu, że nie wszyscy respondenci ustosunkowali się do poszczególnych tematów.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na podstawie uzyskanych odpowiedzi, autorka stwierdza, że większość respondentów dostrzega potrzebę rozszerzenia obszaru kształcenia w zakresie przedsiębiorczości na poziomie szkoły średniej oraz wprowadzenia edukacji w tym obszarze na studiach wyższych lub jako kierunek kształcenia w szkołach policealnych. Zaledwie 1/3 ankietowanych opowiedziała się za edukacją z przedsiębiorczości w szkole podstawowej, przy czym w większym stopniu jest to opinia podzielana przez chłopców niż przez dziewczęta. Na związek pomiędzy płcią a tego typu opinią wskazuje wynik testu chi-kwadrat: chi-kwadrat=6,10; df=2; p=0,047 (rysunek 71). Taki wynik może być rezultatem niskiej świadomości uczniów, że taka forma kształcenia na poziomie szkoły podstawowej może być przydatna, a wręcz że może być

źródłem kształtowania się postaw i zachowań przedsiębiorczych w przyszłości. W opinii uczniów, przedsiębiorczość może być niejednokrotnie mylnie kojarzona wyłącznie z działaniami natury ekonomicznej i z tworzeniem przedsiębiorstw. Przykładem kraju, który od wielu doskonale realizuje kształcenie w obszarze przedsiębiorczości już od najmłodszych lat jest Norwegia. Tam, głównym zadaniem personelu przedszkolnego jest przygotowanie przedszkolakom (dzieciom w wieku 1 – 5 lat) dobrego startu w życiu. Oznacza to, że dzieci większość dnia, bez względu na porę roku i pogodę, w myśl norweskiego powiedzenia: „Nie ma złej pogody, są tylko złe ubrania" – spędzają na dworze. Tam, bez względu na wiek, uczą się prawie wszystkiego. To tutaj stawiają pierwsze kroki, uczą się samodzielnie jeść sztućcami oraz ubierać się. W myśl zasady „jak się oparzy to zapamięta", dzieci poznają świat, uczą się życia, a ich rozwój stymulowany jest poprzez własne doświadczenia.

Rysunek 71

Czy uważasz, że warto wprowadzić edukację z przedsiębiorczości w szkole podstawowej?



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na podstawie wyników badań udostępnionych w raporcie *Global Entrepreneurship Monitor*[401] Polska jest jednym z nielicznych krajów europejskich, w których przedmiot przedsiębiorczość jest obowiązkowy na poziomie szkoły średniej. W przypadku szkół podstawowych i gimnazjów sytuacja wygląda inaczej – tam przedmiot nie występuje bezpośrednio w szkolnych programach nauczania, a jest uzależniony od kreatywności i świadomości nauczycieli. Efektem takiego podejścia są ograniczone możliwości rozwijania cech przedsiębiorczych na wczesnym etapie rozwoju dziecka. Taki stan rzeczy sprawia, że w wynik opinii ekspertów w zakresie oceny edukacji przedsiębiorczości na poziomie podstawowym i średnim wynosi 1,75 pkt., co stanowi 80% oceny krajów nastawionych na innowacje. Lepiej w opinii ekspertów prezentuje się edukacja i szkolenia w zakresie przedsiębiorczości na poziomie szkół zawodowych i wyższych – 2,54 pkt., jednak jest to nadal wynik niższy o około 12% w stosunku do krajów nastawionych na innowacje.

Tabela 17

Oceń prawdopodobieństwo (na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej a 5 – najbardziej prawdopodobne) założenia własnej działalności po zakończeniu szkoły średniej

1		2		3		4		5	
częstość	%	częstość	%	częstość	%	częstość	%	częstość	%
86	19,4	91	20,5	114	25,7	88	19,9	62	14

*Zmienna wartość procentowa wynika z faktu, że nie wszyscy respondenci ustosunkowali się do poszczególnych tematów.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Co więcej, 20% spośród ankietowanych uczniów zadeklarowało jako „raczej prawdopodobne", a 14% jako „bardzo prawdopodobne", że po zakończeniu szkoły średniej założą własną działalność w Polsce (tabela 17). Ponadto, 9,4% spośród nich zamierza to uczynić w ciągu najbliższych 2 – 3 lat, a 17,8% w ciągu 10 lat (tabela 18). Dla porównania, z informacji zawartych w raporcie *Global Entrepreneurship Monitor*

[401] D. Węcławska, A. Tarnawa, M. Nieć, P. Zbierowski, *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR* Polska 2015, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2015, s. 50.

2016[402], wynika, że obecnie 20% Polaków deklaruje, że w ciągu kolejnych 3 lat założy działalność. Podobne zamierzenia ma 13% Europejczyków i 12% mieszkańców krajów innowacyjnych. Oznacza to, że mimo pogarszającej się percepcji przedsiębiorczości naszego społeczeństwa postawy przedsiębiorcze Polaków stopniowo się poprawiają, również na poziomie województwa podlaskiego.

Tabela 18

Jeżeli planujesz założyć własną działalność gospodarczą to kiedy chciałabyś/chciałabyś to zrobić?

		już założyłem/ am		**2 – 3 lata**		**10 lat**		**kiedyś, w przyszłości**		**nigdy**	
		częstość	**%**	**częstość**	**%**	**częstość**	**%**	**częstość**	**%**	**częstość**	**%**
Skala prawdopodobieństwa*	**1**	3	0,7	7	1,6	22	5,0	33	7,5	20	4,6
	2	1	0,2	6	1,4	34	7,8	38	8,7	10	2,3
	3	0	0	13	3,0	47	10,7	53	12,1	1	0,2
	4	1	0,2	**16**	**3,7**	**49**	**11,2**	21	4,8	1	0,2
	5	2	0,5	**25**	**5,7**	**29**	**6,6**	5	1,1	1	0,2

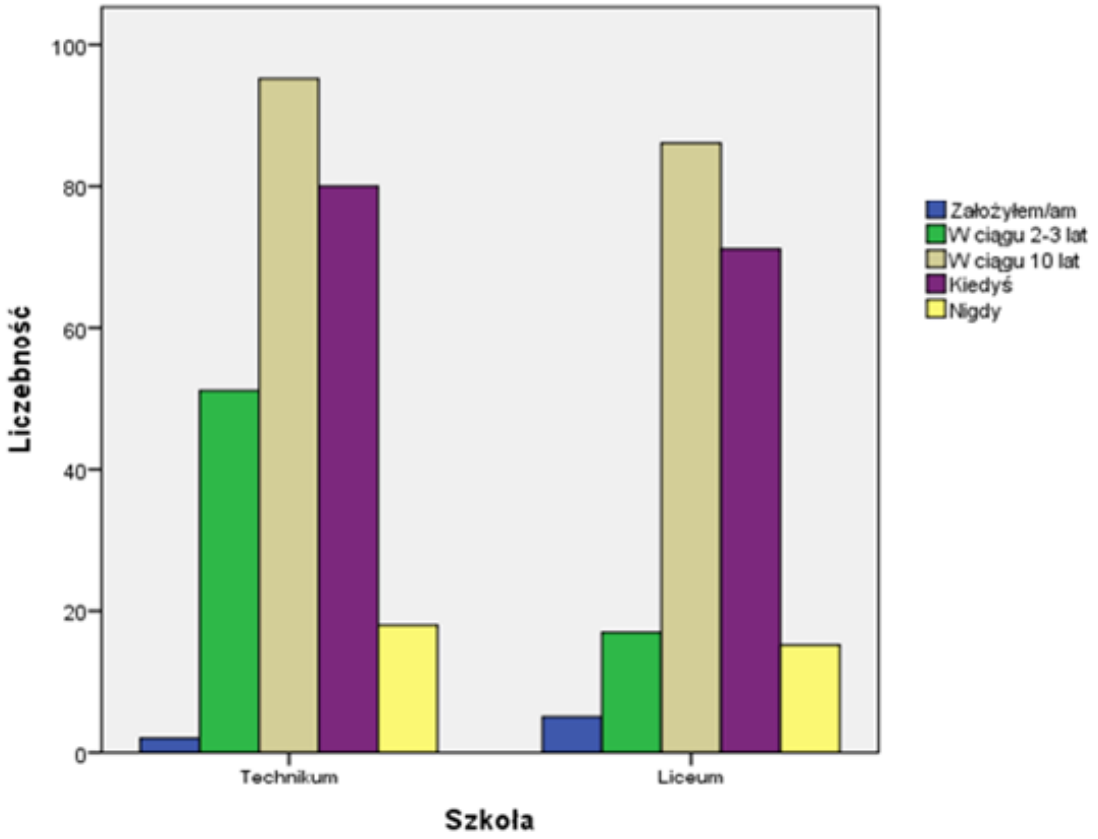
*Skala prawdopodobieństwa od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej prawdopodobne a 5 – najbardziej prawdopodobne, że założę własną działalność po zakończeniu szkoły średniej.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z przeprowadzonych badań wynika ponadto, że uczniowie technikum (średnia 3,03) są bardziej skłonni do założenia własnej działalności, aniżeli liceum ogólnokształcącego (średnia 2,70). Wyniki test t-studenta (t=2,61; df=439; p=0,009) wskazują, że różnice między średnimi są istotne statystycznie (rysunek 72).

[402] A. Tarnawa, D. Węcławska, P. Zadura – Lichota, P. Zbierowski, *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR Polska 2016*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2016, s. 9.

Rysunek 72

Jeżeli planujesz założyć własną działalność gospodarczą to kiedy chciałbyś/chciałabyś to zrobić?



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wśród tych, którzy wykazują większą tendencję do opcji kariery zawodowej „na swoim" dominują mężczyźni (średnia 2,99) nad kobietami (średnia 2,79), chociaż tendencja ta nie uzyskuje wystarczającej istotności statystycznej (t=1,64; df=439; p=0,10).

Interesujące zależności można również zauważyć, zestawiając ze sobą pytanie o prawdopodobieństwo założenia własnej działalności gospodarczej oraz pytanie związane z edukacją w obszarze przedsiębiorczości. Uczniowie skłonni (skala 4) oraz zdecydowani (skala 5) na założenie własnej firmy są jednocześnie za rozszerzeniem kształcenia na rzecz edukacji w szkole średniej (tabela 19).

Tabela 19

Własna działalność gospodarcza a zajęcia specjalistyczne z przedsiębiorczości w szkole średniej

		nie wiem		nie		tak	
		częstość	**procent**	**częstość**	**procent**	**częstość**	**procent**
skala prawdopodobieństwa*	**1**	15	17,4	12	14,0	59	68,6
	2	7	7,7	4	4,4	80	87,9
	3	12	10,5	10	8,8	92	80,7
	4	3	3,4	3	3,4	**82**	**93,2**
	5	1	1,6	5	8,1	**56**	**90,3**

*Skala prawdopodobieństwa od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej prawdopodobne a 5 – najbardziej prawdopodobne, że założę własną działalność po zakończeniu szkoły średniej.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 20

Własna działalność gospodarcza a uzupełniające formy kształcenia z przedsiębiorczości (studia wyższe, szkoły policealne)

		nie wiem		nie		tak	
		częstość	**procent**	**częstość**	**procent**	**częstość**	**procent**
skala prawdopodobieństwa*	**1**	19	22,4	22	25,9	44	51,8
	2	25	27,5	11	12,1	55	60,4
	3	29	25,4	15	13,2	70	61,4
	4	22	25,0	8	9,1	**58**	**65,9**
	5	12	19,4	8	12,9	**42**	**67,7**

*Skala prawdopodobieństwa od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej prawdopodobne a 5 – najbardziej prawdopodobne, że założę własną działalność po zakończeniu szkoły średniej.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analogiczne zależności zauważalne są na poziomie studiów wyższych bądź szkół policealnych (tabela 20). Uczniowi niechętni do pracy „na swoim” nie dostrzegają tym samym tak silnej potrzeby zwiększenia edukacji. Oznacza to zatem, że warto „inwestować” w przedsiębiorczych młodych ludzi, poprzez zapewnianie im możliwości nieodpłatnej edukacji w obszarze przedsiębiorczości na każdym etapie kształcenia.

Bariery ograniczające prowadzenie działalności gospodarczej to takie uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne, które osłabiają dynamikę powstawania nowych przedsiębiorstw, zmniejszają możliwości rozwoju firm istniejących lub przyspieszają upadanie drobnej przedsiębiorczości. A zatem, czego najbardziej obawiają się potencjalni przedsiębiorcy? Jakie czynniki Ich zdaniem są najistotniejsze?

Tabela 21

Co się powstrzymuje przed złożeniem własnej działalności gospodarczej?

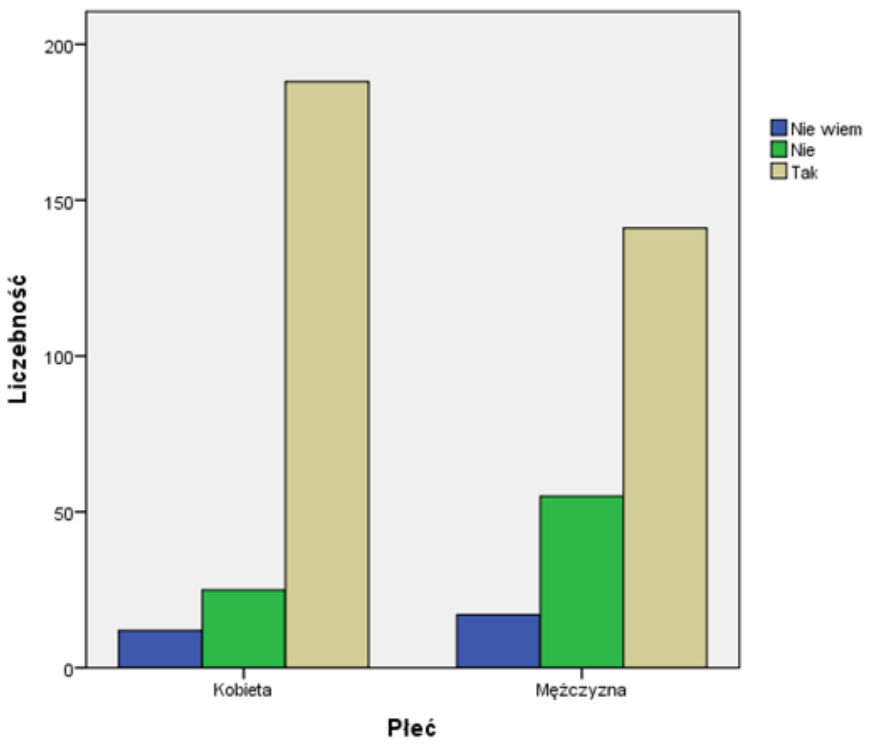
	nie wiem		**nie**		**tak**	
	częstość	**procent**	**częstość**	**procent**	**częstość**	**procent**
Brak wykształcenia zawodowego	73	16,5	257	**58**	109	24,6
Brak wiedzy z zakresu przedsiębiorczości	57	12,9	240	**54,2**	142	32,1
Odpowiedzialność prawna i materialna	61	13,8	168	37,9	208	47
Ryzyko niepowodzenia	35	7,9	136	30,7	270	**60,9**
Brak środków finansowych i materialnych	29	6,5	80	18,1	329	**74,3**
Trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania przy zakładaniu działalności gospodarczej	80	18,1	115	26	246	**55,5**
Obciążenia podatkowe	55	12,4	120	27,1	267	**60,3**
Brak wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy	81	18,3	274	61,9	86	19,4
Skomplikowane procedury księgowo – podatkowe	51	11,5	150	33,9	240	**54,2**
Inna opcja kariery zawodowej	96	21,7	172	38,8	170	38,4

*Zmienna wartość ogółem wynika z faktu, że nie wszyscy respondenci ustosunkowali się do poszczególnych tematów.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z analizy zgromadzonego materiału empirycznego wynika, że w największym stopniu młodych ludzi powstrzymuje przed założeniem własnej działalności, brak środków finansowych i materialnych (74,3% ankietowanych) – tabela 21. Wynika to zapewne z faktu, że wielu z nich jeszcze nie pracuje, a zatem nie posiada wcale bądź posiada niewielkie własne oszczędności. Ponadto, istnieje istotny statystycznie związek między płcią a przekonaniem o tego typu ograniczeniu (chi kwadrat=18,51; df=2; p=0,00), co oznacza, że dziewczęta częściej wskazują na tę barierę (rysunek 73).

Rysunek 73

Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – brak środków finansowych i materialnych

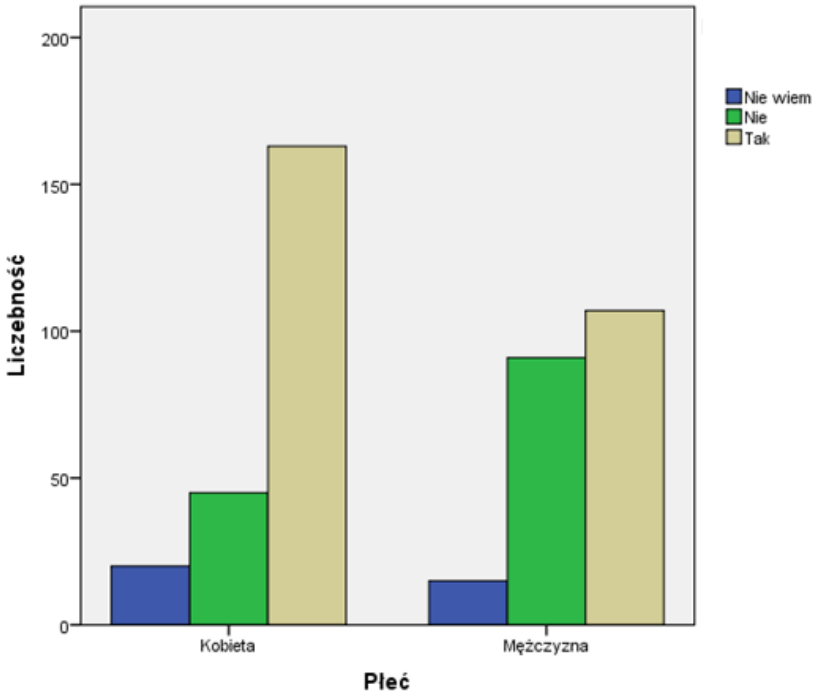


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Drugi, najczęściej wskazywany obszar, to ryzyko niepowodzenia (60,9% ankietowanych). W większym stopniu wskazywany przez dziewczęta niż przez chłopców (chi-kwadrat=27,41; df=2; p=0,00) – rysunek 74 oraz przez uczniów technikum niż liceum ogólnokształcącego (chi-kwadrat=6,47; df=2; p=0,039) – rysunek 75.

Rysunek 74

Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – ryzyko niepowodzenia (różnice z względu na płeć)



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

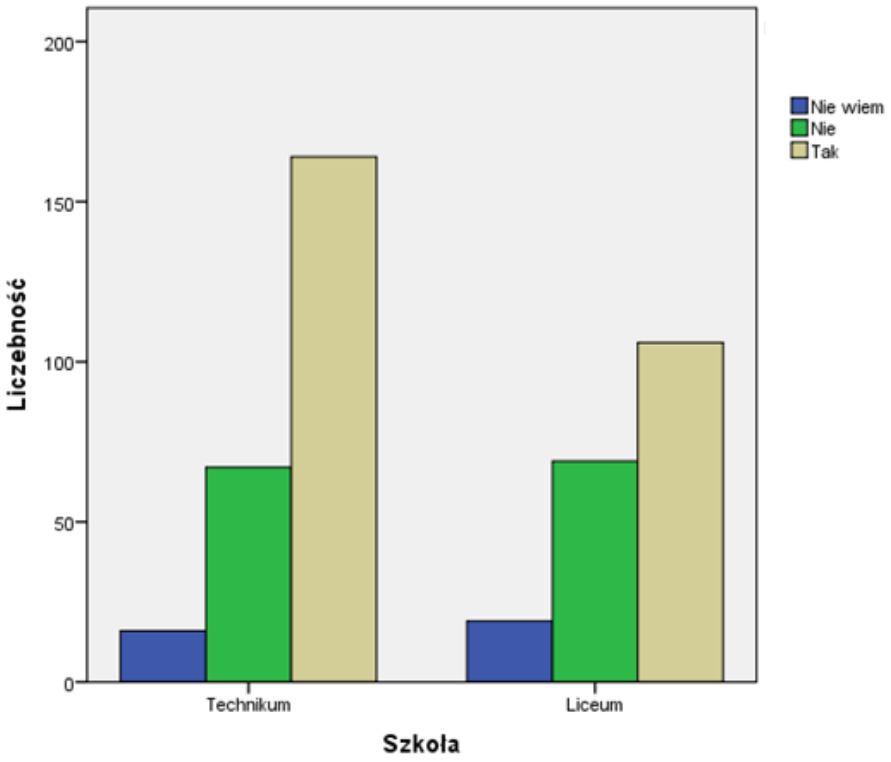
Ryzyko związane z działalnością gospodarczą to możliwość zaistnienia zdarzeń, które odbierają działaniu tego podmiotu, zupełnie lub częściowo skuteczność i ekonomiczność. Na ryzyko w działalności gospodarczej wpływają zarówno czynniki mikroekonomiczne (związane z przedsiębiorstwem i branżą) oraz czynniki makroekonomiczne (wiążą się z szeroko rozumianym otoczeniem, w którym istotną rolę spełnia państwo oraz jego prawno – instytucjonalne uprawnienia). Z informacji opublikowanych w raporcie *Global Entrepreneurship Monitor*[403] odczytujemy, że strach przed porażką jest immanentną cechą Polaków – aż 58% z nas nie decyduje się na założenie własnej firmy tego powodu. To drugi w kolejności wynik w Unii Europejskiej, wyższy od średniej o 18 p.p. Wyższy wynik odnotowano jedynie w Grecji – prawie 71% osób dorosłych. Poza Polską, Grecją i Włochami, pozostałe kraje mają wskaźnik obawiających się niepowodzenia w biznesie na poziomie do 50%. Najmniej obywateli niepodejmujących działalności gospodarczej z tego powodu w UE jest w

[403] D. Węcławska, A. Tarnawa, M. Nieć, P. Zbierowski, *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR* Polska 2015, op. cit., s. 17.

Wielkiej Brytanii (37,5%). Strach przed porażką determinowany jest poziomem rozwoju gospodarczego kraju – jest najwyższy dla krajów zorientowanych na innowacje (38%), a najniższy dla tych opartych na czynnikach produkcji (31,4%), co jest rezultatem odmiennych uwarunkowań prawnych i rynkowych, zależnych od poziomu konkurencyjności gospodarki i oczekiwań konsumentów.

Rysunek 75

Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – ryzyko niepowodzenia (różnice z względu na typ szkoły)



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Obciążenia podatkowe to trzeci pod względem ważności czynnik, który zdaniem młodych ludzi powstrzymuje ich przed założeniem własnej działalności gospodarczej (60,3% ankietowanych). Dla porównania, zdaniem autorów raportu pt. *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*[404], barierą dla prawie 70% przedsiębiorców jest wysokość stawki podatku dochodowego. Co prawda od 2004r. obowiązuje w Polsce

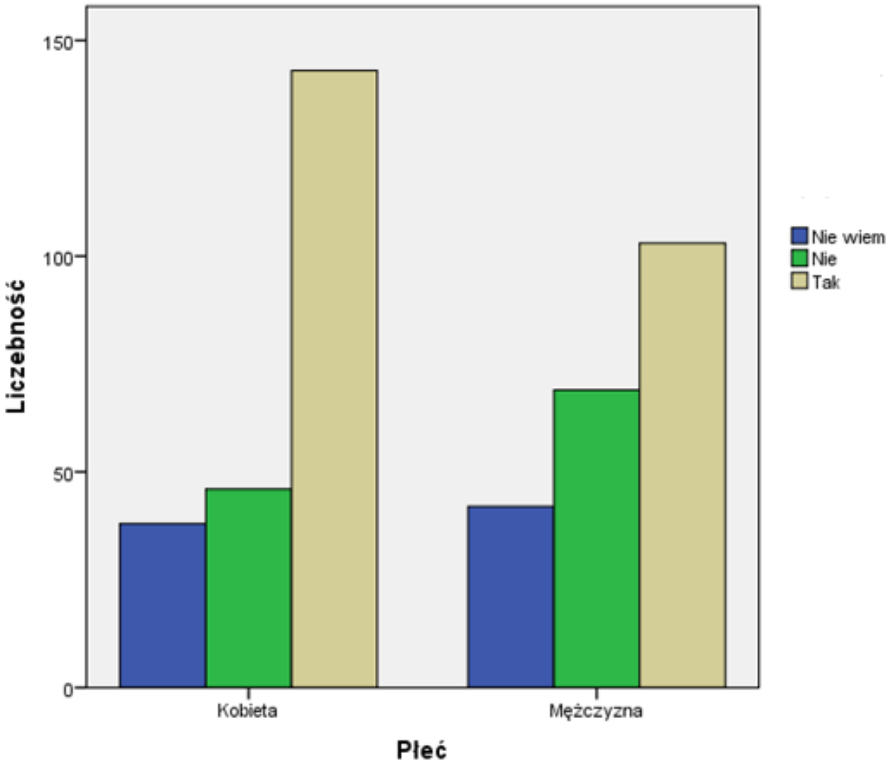
[404] B. Balcerzak – Paradowska, M. Bednarski, D. Głogosz, P. Kusztelak, A. Ruzik – Sierdzińska, J. Mirosław, *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce 2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 31.

19% stawka podatku od działalności gospodarczej, ale w takich krajach jak Irlandia, Cypr, Litwa, Łotwa czy Bułgaria, stawka podatku CIT jest niższa niż w Polsce.

Trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania przy zakładaniu działalności gospodarczej to kolejne, zdaniem ankietowanych uczniów, istotne ograniczenie wpływające na ich chęć do założenia własnej firmy. Trudności te są bardziej dostrzegalne dla dziewcząt niż dla chłopców (chi-kwadrat=10,93; df=2; p=0,004) – rysunek 76.

Rysunek 76

Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania przy zakładaniu działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

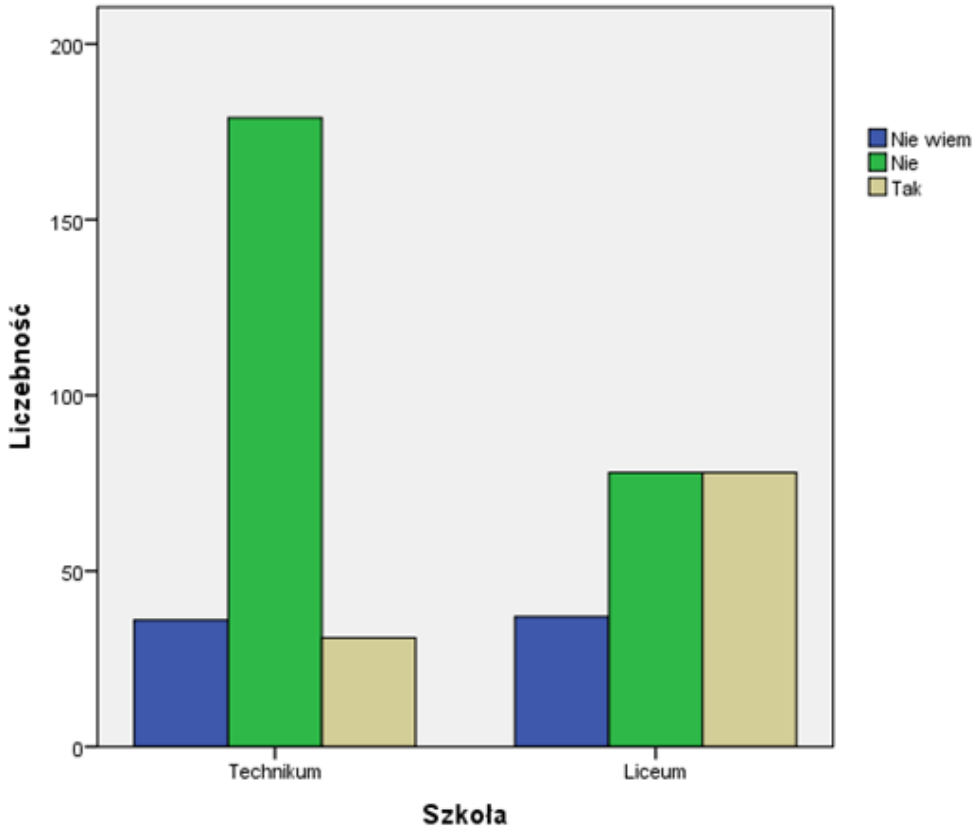
Z badań ankietowych wynika, ponadto że skomplikowane procedury księgowo – podatkowe to piąty pod względem ważności, najistotniejszy problem, z jakim zmagaliby się potencjalni przedsiębiorcy.

Analiza zgromadzonych danych wskazuje również, że młodzi ludzie mocno wierzą we własne umiejętności i zdolności. Jak pokazują dane przedstawione w tabeli 21, 58% młodych ludzi ocenia posiadane wykształcenie zawodowe a 54,2% wiedzę z

zakresu przedsiębiorczości jako wystarczające do prowadzenia firmy. Pewniej czują się uczniowie technikum i w mniejszym stopniu traktują to jako barierę, co oznacza, że istnieje istotny statystycznie związek między typem szkoły a podejściem do tego typu ograniczenia (chi kwadrat=54,37; df=2; p=0,00) – rysunek 77. Takie wyniki są konsekwencją edukacji młodzieży w technikum w obszarze ekonomii – uczniowie poza przedmiotem „podstawy przedsiębiorczości" realizują ponadto przedmiot „działalność gospodarcza". Omawiane na nim treści uzupełniają wiedzę uczniów na temat zasad uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, co powoduje, że uczniowie technikum są bardziej przygotowywani do bycia przedsiębiorcą, do „pracy na swoim" i w mniejszym stopniu traktują wiedzę z zakresu przedsiębiorczości jako barierę.

Rysunek 77

Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – brak wykształcenia zawodowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Uzyskane wyniki są porównywalne do danych opublikowanych w 2016r., w którym 56% Polaków było przekonanych o posiadaniu odpowiednich kwalifikacji, tzn.

wiedzy, umiejętności i doświadczenia potrzebnego do założenia własnej działalności gospodarczej. W tej kategorii znaczenie zostawiamy w tyle mieszkańców Europy i krajów innowacyjnych (odpowiednio o 13 i 14 p.p.)[405].

Zdaniem ankietowych, najmniejszym problemem jest dostęp do wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy (odpowiedź wskazana przez 19,4% uczniów), co nie do końca odpowiada ogólnokrajowej rzeczywistości. Mimo iż inwestorzy krajowi i zagraniczni wysoko oceniają kwalifikacje polskich pracowników, to ich dostępność stanowi od wielu lat jedną z kluczowych barier rozwoju firm[406]. Problem ten rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa – o ile dla mikroprzedsiębiorstw nie jest to najistotniejsza bariera rozwoju, o tyle dla średnich firm wymieniana jest w większości badań w pierwszej piątce najbardziej uciążliwych barier[407].

Uczniowie, zapytani o formy zachęty, zadeklarowali, że wsparcie finansowe ze strony państwa o charakterze dotacji na założenie bądź prowadzenie działalności gospodarczej to rodzaj pomocy, który w największym stopniu zachęciłby ich do uruchomienia własnej działalności gospodarczej (87,8% respondentów) – tabela 22.

Drugim zachęcającym bodźcem pod względem ważności byłyby ulgi podatkowe[408] w początkowym okresie działalności gospodarczej (86,5%).

---

[405] A. Tarnawa, D. Węcławska, P. Zadura – Lichota, P. Zbierowski, *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR Polska 2016*, op. cit., s. 9.

[406] A. Czerniak, M. Stefański, *Małe i średnie firmy w Polsce – bariery i rozwój*, Polityka INSIGHT, Warszawa 2016, s. 16.

[407] Jak wynika z badania Millward Brown dla Grant Thornton International, realizowanego wśród 10 tys. średnich i dużych firm z 36 krajów świata (w tym 200 firm z Polski), obecnie 40% polskich przedsiębiorców deklaruje, że ma problem z zatrudnieniem wykwalifikowanych pracowników i ocenia ten problem jako „dużą" bądź „bardzo dużą" barierę w rozwoju swojej firmy. Z raportu ponadto wynika, że problem z niedoborem rąk do pracy jest w Polsce wyższy nić w większości innych przebadanych krajów Unii Europejskiej. Spośród 14 gospodarek objętych badaniem, tylko w Krajach Bałtyckich (Estonia, Litwa, Łotwa) pracodawcy deklarują większe problemy z rekrutacją wykwalifikowanej kadry. Grant Thornton podaje, że najłatwiej o dobrego pracownika w Hiszpanii (12% firm deklaruje, że ma problem), Włoszech (12%) i Grecji (16%). Problemów ze znalezieniem rąk do pracy nie mają też przedsiębiorcy w Niemczech – tam jedynie 13% pracodawców deklaruje braki kadrowe.

[408] Początkujący przedsiębiorcy mają prawo do opłacania składek na ubezpieczenia społeczne przez 24 miesiące od dnia założenia działalności od znacznie niższej podstawy, która wynosi 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia. W związku z tym, iż od 2017r. minimalne wynagrodzenie kształtuje się na poziomie 2000 zł, to właściciele nowych firm zapłacą składki od podstawy wynoszącej 600 zł, czyli 190,62 zł. Ponadto, od 2017r. weszły w życie także przepisy określające nową ulgę podatkową – na działalność badawczo – rozwojową. Firmy, które prowadzą taką działalność, mogą odpisać sobie od podstawy opodatkowania 50% kosztów na badania i rozwój. Do kosztów, które uprawniają do skorzystania z tej ulgi należą m.in.: wynagrodzenia i inne należności przysługujące pracownikom zatrudnionym w celu realizacji działalności badawczo – rozwojowej, wydatki na nabycie materiałów i surowców bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością badawczo – rozwojową, odpisy amortyzacyjne od środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wykorzystywanych w prowadzonej działalności badawczo rozwojowej. Pozytywną wiadomością jest również fakt, że rząd szykuje nową ulgę – „500+ dla przedsiębiorców", po podpisaniu której, przedsiębiorcy będą mogli „wrzucić w koszty" zakup maszyn i urządzeń o wartości od 10 do 100 tys. zł. Według Ministerstwa Rozwoju obecnie do kosztów uzyskania przychodu przedsiębiorca może zaliczyć cały koszt nabycia w

Tabela 22

Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do prowadzenia własnej działalności gospodarczej?

	tak		nie		nie mam zdania	
	częstość	**procent**	**częstość**	**procent**	**częstość**	**procent**
Ulgi podatkowe w początkowym okresie prowadzenia działalności	383	**86,5**	34	7,7	25	5,6
Prostsze procedury księgowo - podatkowe	346	**78,1**	59	13,3	36	8,1
Wsparcie finansowe ze strony państwa	389	**87,8**	28	6,3	24	5,4
Korzystne warunki finansowania zewnętrznego	351	**79,2**	47	10,6	43	9,7
Wsparcie merytoryczne ze strony państwa	337	**76,1**	75	16,9	29	6,5
Obsługa prawna	330	74,5	53	12	55	12,4

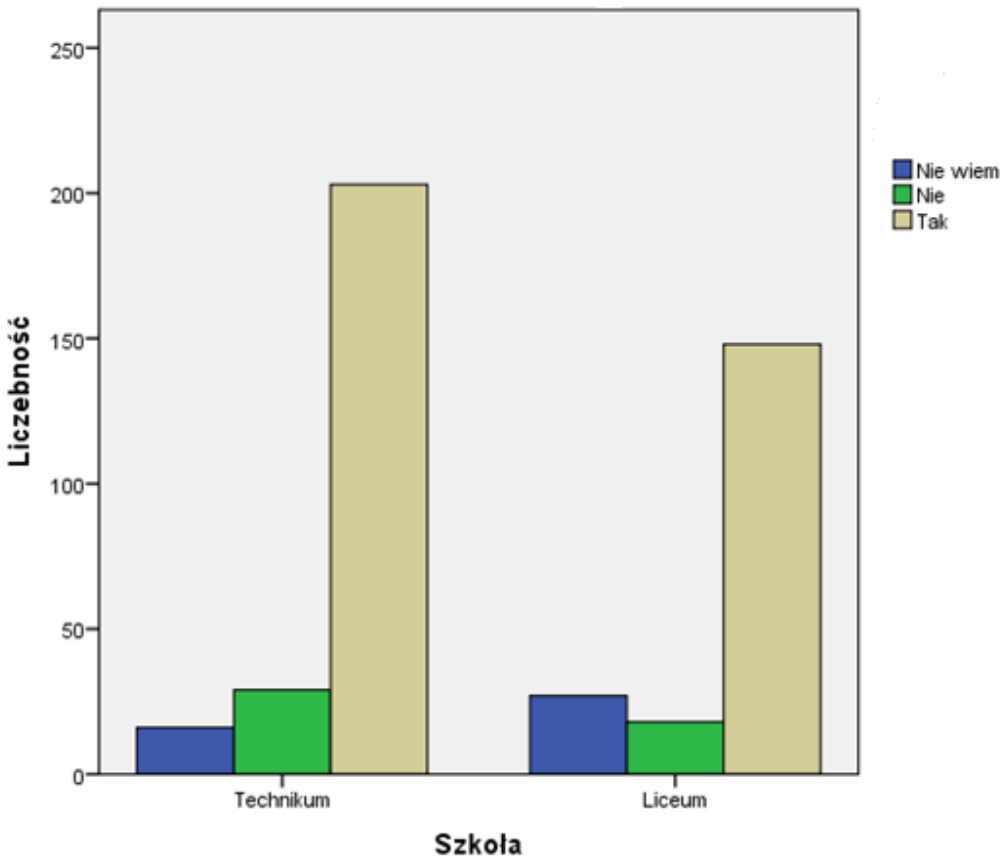
*Zmienna wartość ogółem wynika z faktu, że nie wszyscy respondenci ustosunkowali się do poszczególnych tematów.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Ponadto, 79,2% uczniów uznała, że korzystne warunki finansowania zewnętrznego to również płaszczyzna, która zmotywowałaby ich do podjęcia przedsiębiorczych działań. W większym stopniu sądzą tak uczniowie technikum (chi-kwadrat=7,26; df=2; p=0,027) – rysunek 78.

kwocie do 3,5 tys. zł. Nowelizacja rozszerzy możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych o odpisy jednorazowe na kwotę nieprzekraczającą w skali roku 100 tys. zł.

Rysunek 78

Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej? – korzystne warunki finansowania zewnętrznego



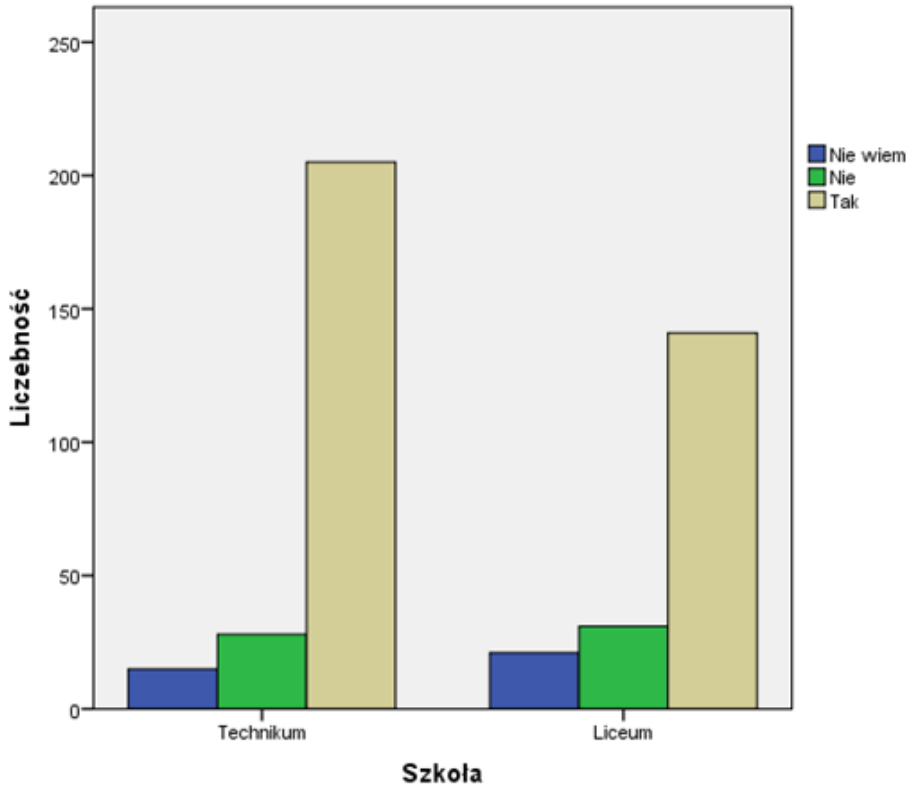
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Co więcej, młodzi ludzie oczekiwaliby uproszczenia procedur księgowo – podatkowych (78,1%) związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Takie oczekiwania są częstsze u uczniów technikum aniżeli liceum ogólnokształcącego (chi-kwadrat=6,23; df=2; p=0,044) – rysunek 79.

Ponadto, ankietowani byliby zainteresowani wsparciem merytorycznym ze strony państwa (w postaci kursów, szkoleń, warsztatów) – to forma pomocy wskazana przez 76,1% uczniów. Tak odpowiadali częściej uczniowie technikum niż liceum (chi-kwadrat=6,15; df=2; p=0,046) – rysunek 80.

Rysunek 79

Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej? – prostsze procedury księgowo - podatkowe

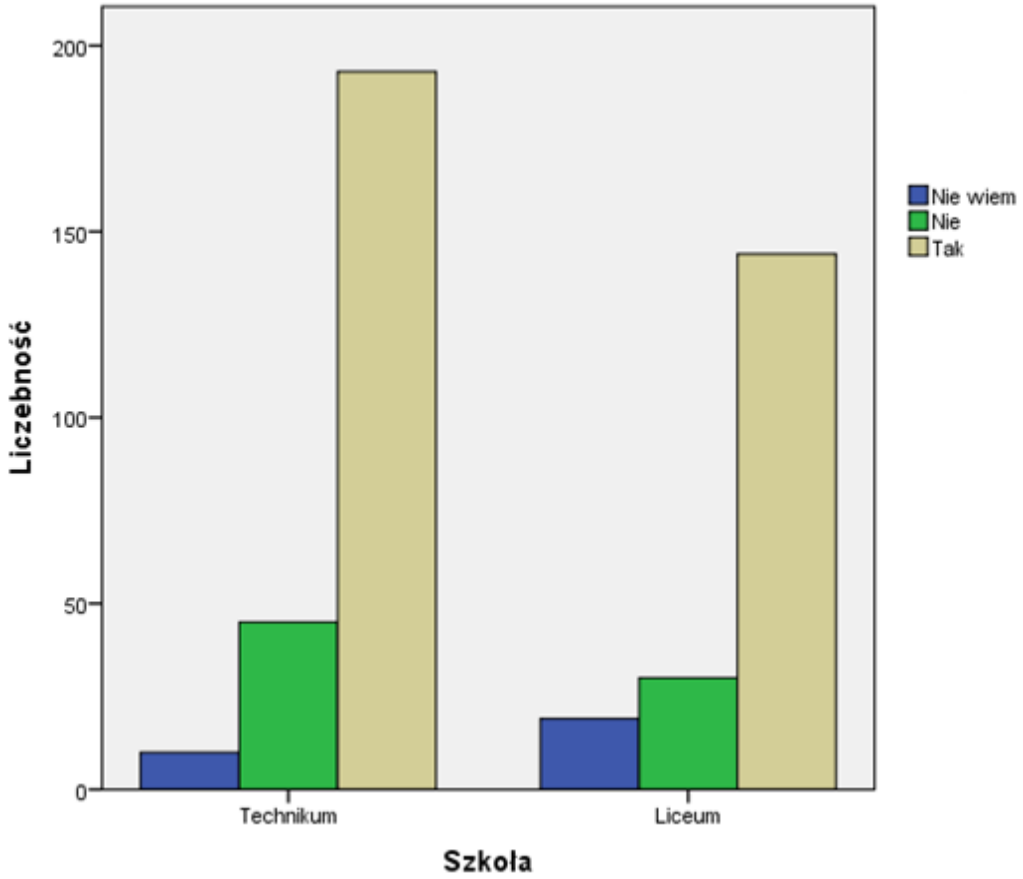


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W pytaniu otwartym, ankietowani zostali poproszenie o samodzielne wskazanie czynników, które zachęciłyby ich i zmotywowały do założenia własnej firmy. 289 osób udzieliło odpowiedzi na to pytanie (co traktowane jest przy tym jako 100%). Ponad połowa z nich (53%) napisała, że otrzymane dofinansowanie ze strony państwa bądź z Unii Europejskiej byłoby kluczowym dla nich bodźcem do uruchomienia własnej działalności. 23% spośród nich wskazała, że zmotywować mogłaby ich wizja samorealizacji, poczucia niezależności czy z faktu, że byliby „sami dla siebie szefem". Pomoc/wsparcie merytoryczne w formie doradztwa, szkoleń czy kursów (13% respondentów) to trzecia pod względem ilości najczęściej udzielana odpowiedź. Co więcej, uczniów zachęciłyby ulgi podatkowe (8,3% ankietowanych), mniejsza biurokracja (5,9%) oraz prostsze procedury podatkowe (5,9%). Odpowiedzi udzielone przez uczniów w tym pytaniu praktycznie pokrywają się z wybranymi formami wsparcia, wskazanymi przez nich w pytaniu zamkniętym (szczegóły w tabeli 22).

Rysunek 80

Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej? – wsparcie merytoryczne ze strony państwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Ostatnim obszarem, który autorka poddała weryfikacji, były źródła zewnętrznego finansowania, wykorzystywane do uruchomienia, a następnie prowadzenia działalności gospodarczej. Zadaniem uczniów było dokonanie oceny poszczególnych form finansowania pod względem stopnia ich atrakcyjności (tabela 23).

Otrzymane wyniki pokazują, że zdaniem młodych ludzi dotacje unijne to najbardziej atrakcyjne źródło finansowania w działalności gospodarczej – to odpowiedź sklasyfikowana na „5" przez 61,6% ankietowanych. Na drugim miejscu pod względem atrakcyjności znalazło się dofinansowanie z Urzędu Pracy – 43,6% uczniów uznała je za najbardziej atrakcyjne źródło finansowania. „Dość atrakcyjne" formy finansowania zdaniem respondentów to: factoring (45,1%), leasing (38,1%), kredyt handlowy (34,3), debet w rachunku bankowym (32,5%) oraz kredyt bankowy (30%).

Tabela 23

Atrakcyjność źródeł finansowania

	Skala atrakcyjności									
	1		**2**		**3**		**4**		**5**	
	częstość	procent	częstość	procent	częstość	procent	częstość	procent	częstość	procent
Debet w rachunku bankowym	143	32,3	87	19,6	144	**32,5**	36	8,1	25	5,6
Kredyt bankowy	100	22,6	95	21,4	133	**30**	73	16,5	35	7,9
Kredyt handlowy	81	18,3	100	22,6	152	**34,3**	69	15,6	33	7,4
Pożyczki prywatne	112	25,3	97	21,9	124	28	65	14,7	33	7,4
Dotacje unijne	16	3,6	13	2,9	45	10,2	92	20,8	273	**61,6**
Dofinansowanie z Urzędu Pracy	21	4,7	20	4,5	72	16,3	131	29,6	193	**43,6**
Leasing	41	9,3	60	13,5	169	**38,1**	104	23,5	64	14,4
Factoring	59	13,3	64	14,4	200	**45,1**	65	14,7	41	9,3

*Skala atrakcyjności od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej atrakcyjne źródło a 5 – najbardziej atrakcyjne źródło finansowania podczas zakładania/prowadzenia działalności gospodarczej.
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zgromadzony materiał pierwotny w ramach przeprowadzonych badań własnych jest cennym źródłem informacji na temat roli edukacji w zakresie przedsiębiorczości oraz czynników warunkujących zakładanie własnej działalności gospodarczej.

Analiza udzielonych odpowiedzi wskazuje, że zdaniem uczniów klas maturalnych, czyli osób które za chwilę „wejdą" na rynek pracy, edukacja w zakresie przedsiębiorczości jest potrzebna a przedmiot „podstawy przedsiębiorczości" oceniają jako przydatny (to zdanie wyrażone przez 67% przebadanych uczniów).

Szczególnie przydatne ich zdaniem są treści dotyczące zasad uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej (72,9% ankietowanych). Procedury, formy organizacyjno – prawne, wymagania oraz koszty związane z zakładaniem i funkcjonowaniem przedsiębiorstwa to zagadnienia, które ich najbardziej interesują.

Pozytywne jest również to, że prawie 84% respondentów dostrzega potrzebę rozszerzenia zakresu kształcenia w obszarze przedsiębiorczości na poziomie szkoły średniej. Oznacza to, że młodzi ludzie chętnie uczestniczyliby w dodatkowych zajęciach, na których zdobywaliby wiedzę o tym, jak stać się przedsiębiorcą. Ponadto, 61,2% spośród uczniów uważa, że warto wprowadzić uzupełniające formy kształcenia z przedsiębiorczości – studia wyższe czy szkoły policealne.

1/3 spośród ankietowanych (34%) deklaruje, że założy własną działalność gospodarczą. 9,4% zamierza uczynić to w ciągu najbliższych 2-3 lat, a 17,8% w ciągu 10 lat. To wielkości porównywalne do wyników zarejestrowanych na poziomie całego kraju.

Interesujące są również zależności pomiędzy skłonnością do założenia własnej firmy a potrzebą edukacji z zakresu przedsiębiorczości. Uczniowie o cechach i predyspozycjach przedsiębiorczych, chętni do pracy „na swoim" zdecydowanie bardziej dostrzegają potrzebę wprowadzenia dodatkowych form kształcenia w obszarze przedsiębiorczości.

Wśród barier, które powstrzymują młodych ludzi przed założeniem własnej działalności, respondenci najczęściej wskazywali brak środków finansowych i materialnych. Ponadto czują strach, czyli obawiają się niepowodzenia swojego przedsięwzięcia. Obciążenia podatkowe, trudności z pozyskaniem zewnętrznego źródła finansowania oraz skomplikowane procedury księgowe podatkowe to pozostałe ograniczenia hamujące rozwój ich wewnętrznej chęci do przedsiębiorczości.

Młodzi ludzie oczekują pomocy ze strony państwa przede wszystkim w zakresie dofinansowania ich działalności gospodarczej „na starcie" oraz w trakcie prowadzenia firmy. Ponadto, oczekują ulg podatkowych, dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, uproszczenia procedur podatkowo – księgowych oraz wsparcia merytorycznego ze strony państwa w postaci kursów, szkoleń oraz warsztatów na temat tego, jak zakładać i prowadzić działalność, gdzie uzyskiwać pomoc i dotacje.

6.3 Wpływ zewnętrznych uwarunkowań na przedsiębiorczość jednostki

Zjawisko przedsiębiorczości ze względu na swój interdyscyplinarny charakter jest obecnie zagadnieniem poruszanym przez badaczy wielu dyscyplin naukowych, a dylematy związane z przedsiębiorczością zajmują istotne miejsce we współczesnej gospodarce rynkowej.

Przedsiębiorczość, w literaturze ekonomicznej, jest wielokrotnie definiowana jako postawa życiowa przejawiająca się w umiejętności reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu oraz wykorzystywania ich do realizacji określonych celów, związanych przede wszystkim z prowadzeniem działalności gospodarczej. Tak rozumiana przedsiębiorczość determinowana jest przez szereg czynników wpływających na jej zaistnienie, a następnie rozwój.

Tocząca się od wielu lat dyskusja, wskazuje, że przedsiębiorczość z jednej strony uwarunkowana jest pewnymi wrodzonymi predyspozycjami przedsiębiorcy, z drugiej zaś sprzyjającymi do jej rozwoju czynnikami otoczenia zewnętrznego, które są niezależne od niej, a które jednocześnie wywierają na jej postawę i zachowanie istotny wpływ.

Analiza literatury, wyników badań instytucji krajowych i międzynarodowych oraz wyników badań własnych opisanych w niniejszym rozdziale potwierdza, że uwarunkowania zewnętrzne, wpływające na każdy podmiot podejmujący inicjatywy przedsiębiorcze, decydują o sile, treści, przebiegu i efektach działania przedsiębiorczego. W istotny sposób determinują one podejście jednostki do podejmowania przez nią działań kreatywnych, przyjmujących przede wszystkim formę działalności gospodarczej.

Uwarunkowania zewnętrzne mogą sprzyjać przedsiębiorczej działalności, umożliwiać jej rozwój, a nawet stymulować, a z drugiej zaś strony, mogą poważnie ograniczać aktywność przedsiębiorczą, stanowić istotną do pokonania barierę, czyli hamować nawet najsilniejsze predyspozycje przedsiębiorcze.

Stąd też, aby nastąpił rozwój przedsiębiorczości muszą zaistnieć sprzyjające czynniki zewnętrzne, które umożliwią ujawnienie się tkwiących w jednostce przedsiębiorczych predyspozycji i umiejętności (tzw. uwarunkowania wewnętrzne).

Badania literaturowe potwierdzają, że przedsiębiorczość nie jest cechą wrodzoną, a stanowi rezultat procesu kształcenia oraz wychowania. To oznacza, że

umiejętność bycia przedsiębiorcą nie jest dziedziczona, a nabyta w trakcie edukacji oraz doświadczenia. Jak podkreślał P. F. Drucker – w przedsiębiorczości nie ma nic magicznego ani tajemniczego, ani nic, na co wpływ miałyby geny – to pewna dyscyplina i tak jak każdej dyscypliny, także przedsiębiorczości można się nauczyć[409].

Edukacja, a w szczególności kształcenie w zakresie przedsiębiorczości odgrywa kluczową rolę w budowaniu przedsiębiorczego społeczeństwa oraz przedsiębiorczej gospodarki. Powszechna edukacja w obszarze przedsiębiorczości w polskim systemie kształcenia została wprowadzona w roku szkolnym 2002/2003 wraz z reformą programową przeprowadzoną na poziomie szkół ponadgimnazjalnych, kiedy to włączono w ramy systemu edukacji szkolnej obowiązkowy przedmiot podstawy przedsiębiorczości.

Wyniki badań własnych pokazują, że kształcenie w zakresie przedsiębiorczości jest warunkiem rozbudzenia w jednostce motywacji do podejmowania działań przedsiębiorczych, pojawienia się intencji przedsiębiorczych oraz dostrzegania przez nią okazji rynkowych, co determinuje tworzenie nowego przedsięwzięcia w formie działalności gospodarczej. Zdaniem uczniów treści realizowane na przedmiocie podstawy przedsiębiorczości są przydatne (zdanie wyrażone przez 67% respondentów), a obszarem szczególnie ważnym w ich opinii jest „zakładanie i prowadzenie własnej działalności" (72,9% ankietowanych uczniów wskazało to zagadnienie jako najbardziej przydatne).

Ponadto, większość respondentów dostrzega potrzebę rozszerzenia obszaru kształcenia w zakresie przedsiębiorczości na poziomie szkoły średniej (83,7% uczniów) oraz wprowadzenia edukacji w tym obszarze na studiach wyższych lub jako kierunek kształcenia w szkołach policealnych (61,2% ankietowanych).

Analogiczne wnioski odnajdujemy w sprawozdaniu Komisji Europejskiej, gdzie wskazano, że kształcenie w zakresie przedsiębiorczości jest coraz bardziej promowane w większości krajów Unii Europejskiej[410]. Unia Europejska propaguje przedsiębiorczość jako kluczowy czynnik konkurencyjności, a także wskazuje na znaczenie rozpowszechniania europejskiej kultury przedsiębiorczości poprzez wspieranie właściwego sposobu kształcenia umiejętności przedsiębiorczych.

---

[409] Szerzej na ten temat: P. F. Drucker, *Innovation and Entrepreneurship*, Harper and Row, New York 1985.

[410] *Entrepreneurship Education at School in Europe. National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (Eurydice and Policy Support), European Commission, March 2012.

Potrzeba zwiększenia potencjału obywateli w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności podkreślona jest także w trzech inicjatywach przewodnich strategii „Europa 2020”[411] na rzecz zrównoważonego wzrostu gospodarczego i zatrudnienia: „Unia innowacji”, „Mobilna młodzież” oraz „Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia”. Zwiększanie kreatywności i innowacyjności, w tym przedsiębiorczości, na wszystkich poziomach kształcenia i szkolenia jest także długoterminowym celem strategicznych ram współpracy europejskiej „Kształcenie i szkolenie 2020”[412].

Ponadto, potrzebę kształcenia młodzieży w zakresie przedsiębiorczości potwierdza potencjał tkwiący w młodych osobach – 34% spośród ankietowanych uczniów zadeklarowało, że po zakończeniu szkoły średniej założy własną działalność w Polsce. Co więcej, 9,4% spośród nich zamierza to uczynić w ciągu najbliższych 2 – 3 lat, a 17,8% w ciągu 10 lat.

Z przeprowadzonych badań wynika również, że uczniowie technikum w porównaniu do uczniów z liceum ogólnokształcącego są bardziej skłonni do założenia własnej działalności gospodarczej. Takie wyniki są rezultatem edukacji młodzieży w obszarze przedsiębiorczości w większym zakresie w technikum, gdzie uczniowie poza przedmiotem „podstawy przedsiębiorczości” realizują przedmiot „działalność gospodarcza”. Omawiane na nim treści uzupełniają wiedzę uczniów na temat zasad uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, co powoduje, że uczniowie technikum są lepiej przygotowani do podejmowania przedsiębiorczej aktywności.

Zaprezentowanie wyniki badań wtórnych oraz własnych, zdaniem autorki potwierdzają słuszność pierwszej hipotezy szczegółowej sformułowanej jako stwierdzenie: „Edukacja młodzieży w zakresie przedsiębiorczości jest istotnym elementem determinującym jej rozwój jako efektywnej formy aktywności zawodowej”.

Wyniki badań przeprowadzonych w ramach projektu Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego[413] potwierdzają, że dostęp do finansowania jest drugim pod względem ważności problemem stojącym przed małymi i średnimi przedsiębiorcami w Unii Europejskiej. To ograniczenie wskazane przez 15,4%

---

[411] Komunikat Komisji Europejskiej, *Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela 2010.

[412] *Edukacja i szkolenia 2020 (ET 2020),* http://europa.eu/legislation_summaries/education_training_youth/general_framework/ef0016_pl.htm

[413] 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report***,** European Comission, 14.11.2013. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf

przedsiębiorców w krajach UE, zaraz po kwestii dotyczącej konkurencji oraz pozyskania klientów (22%), a przed problemem związanym z dostępem do wykwalifikowanej i doświadczonej kadry pracowniczej (14%).

Zaprezentowane wnioski z badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską oraz Europejski Bank Centralny potwierdza również raport przygotowany przez Bank Światowy pt. *Poland Country Profile 2013, Enterprise Surveys*[414] stanowiący przegląd kluczowych wskaźników środowiska biznesowego do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Ze wspomnianego raportu wynika, że dostęp do finansowania przedsiębiorstw sektora MSP został zidentyfikowany jako drugi, pod względem ważności, problem, z jakim borykają się firmy sektora stanowiącego podstawę każdej rozwiniętej gospodarki.

Podobne wnioski odnośnie przedsiębiorstw sektora MSP opublikowane zostały w raporcie pt. *SME financing in the euro area. New solutions to an old problem*[415], przygotowanym przez Deutsche Bank Research, który jest odpowiedzialny za analizy makroekonomiczne w ramach Grupy Deutsche Bank. Kryzys finansowy w 2008r. wywołał niekorzystne zmiany w sektorze finansowym ograniczając podaż kredytów bankowych przedsiębiorstwom sektora MSP, a zatem trudności związane z dostępem do finansowania zostały zidentyfikowane jako drugi najistotniejszy problem (odpowiedź wskazana przez 14% ankietowanych przedsiębiorstw) małych i średnich przedsiębiorstw.

Analiza zgromadzonego materiału pierwotnego również potwierdza, że młodych ludzi (potencjalnych przedsiębiorców), w największym stopniu powstrzymuje przed założeniem własnej działalności gospodarczej, brak środków finansowych i materialnych (74,3% ankietowanych). Ponadto, ponad połowa z nich (55,5%) uważa, że posiadałaby trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania działalności gospodarczej , co istotnie ogranicza ich chęć do założenia własnej firmy.

Z przeprowadzonych badań własnych wynika również, że wsparcie finansowe ze strony państwa o charakterze dotacji na założenie bądź prowadzenie działalności gospodarczej to rodzaj pomocy, który w największym stopniu zachęciłby ich do uruchomienia własnej firmy (87% respondentów).

---

[414]http://www.enterprisesurveys.org/~/media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/poland-2013.pdf

[415]*SME financing in the euro area. New solutions to an old problem*, EU Monitor Global financial markets, Deutsche Bank Research, October 14, 2014.

Ponadto, prawie 73% ankietowanych uczniów uważa, że korzystne warunki finansowania zewnętrznego, to obszar wymagający poprawy ze strony państwa. Zmiany w tym zakresie skutecznie zmotywowałyby ich do podjęcia przedsiębiorczych działań. W większym stopniu to opinia wyrażona przez uczniów technikum, którzy ze względu na zwiększoną, obowiązkową edukację w obszarze przedsiębiorczości posiadają większą świadomość na temat czynników rozwoju przedsiębiorczości.

Powyższe wnioski z badań wtórnych i pierwotnych potwierdzają zdaniem autorki, że instrumentem wspierającym rozwój przedsiębiorczości w Polsce jest stworzenie sprzyjających warunków do pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania (hipoteza szczegółowa 2).

Co więcej, badania literaturowe potwierdzają, że na przedsiębiorczość poszczególnych jednostek wpływa zróżnicowane otoczenie, rozpatrywane jako otoczenie bliższe, jak również w kontekście wszystkich czynników występujących w makrootoczeniu. Otoczenie instytucjonalne, jako element otoczenia makroekonomicznego, stanowi swoiste reguły gry w gospodarce, gdyż poprzez alokację zasobów przedsiębiorczych, narzuca niejako charakter wpływu przedsiębiorczości na gospodarkę i społeczeństwo[416].

Analiza ekspertów OECD dotyczących determinant przedsiębiorczości, opiera się na grupie sześciu czynników[417], które znajdują swoje odzwierciedlenie w różnych obszarach polityki państwa i przyjmują raczej charakter ograniczeń niż zasobów sprzyjających rozwoju przedsiębiorczości. Ponadto, system wskaźników OECD w zakresie regulacji rynków produktowych wskazuje, że Polska jest krajem o najwyższym poziomie restrykcji ograniczających wolną konkurencję spośród wszystkich państw członkowskich OECD[418].

Obowiązkowość poprawy ogólnego środowiska biznesowego, szczególnie w obszarach warunkujących łatwość postawania nowych firm oraz możliwość ekspansji, znajduje również potwierdzenie w szczegółowych informacjach płynących z wyników badań przeprowadzonych przez Ministerstwo Gospodarki, a dotyczących barier utrudniających odniesienie sukcesu wśród polskich przedsiębiorców. Ostatnie badanie

---

[416] P. Boettke, C. Coyne, *Entrepreneurial behavior and institutions*, [w:] M. Minniti (red.), *Entrepreneurship: The engine of growth*, Vol. 1 perspective series: Praeger Press – Greenwood Publishing Group, Westport (CT), 2007, s. 119 – 134

[417] *Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators 2009 Edition, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme*, OECD 2009.

[418] A. Woelfl, et al., *Product Market Regulation: EXTENDING THE ANALYSIS BEYOND OECD COUNTRIES*, OECD Economics Department Working Paper No. 799, OECD 2010.

MSP z 2015r.[419] pokazuje, że w roku 2014 ocena otoczenia prawno – instytucjonalnego, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, nie uległa istotnym zmianom w porównaniu do lat ubiegłych. Wciąż, najważniejszą barierą prowadzenia działalności gospodarczej zdaniem ankietowanych przedsiębiorców, jest wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem.

Badania przeprowadzone w ramach niniejszej pracy potwierdzają również, że obciążenia podatkowe to istotny czynnik, który zdaniem młodych ludzi powstrzymuje ich przed założeniem własnej działalności gospodarczej (ponad 60% ankietowanych). Co więcej, skomplikowane procedury księgowo – podatkowe to również istotny problem z jakim zmagaliby się potencjalni przedsiębiorcy (54,2% uczniów).

Poza tym, wyniki badań własnych potwierdzają, że bodźcami zachęcającymi młode osoby do podjęcia działalności gospodarczej byłyby ulgi podatkowe w początkowym okresie działalności gospodarczej (86,5% respondentów). Co więcej, młodzi ludzie oczekują uproszczenia procedur księgowo – podatkowych (78,1%) związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz wsparcia merytorycznego ze strony państwa (kursy, szkolenia) – forma pomocy wskazana przez 76,1% uczniów.

Oznacza to, że pomimo wielu pozytywnych z punktu widzenia przedsiębiorców zmian, regulacje prawne wciąż pozostają w katalogu czynników ograniczających wzrost przedsiębiorczości w Polsce. Wielokrotnie, prawo nakłada na przedsiębiorców nadmierne obowiązki, a to właśnie jakość otoczenia instytucjonalnego stanowi jeden z głównych wymiarów i wskaźników funkcjonowania nowoczesnego państwa[420].

Reasumując zestawione wyniki badań wtórnych i własnych, zgromadzonych w formie wypowiedzi udzielonych przez uczniów potwierdzają, że aby zaistniał rozwój przedsiębiorczości, państwo musi zapewnić sprzyjające warunki otoczenia zewnętrznego, które umożliwią ujawnienie się tkwiących w jednostce przedsiębiorczych predyspozycji i zachowań.

Analiza zebranego wtórnego materiału empirycznego oraz zgromadzonego materiału pierwotnego, zdaniem autorki, potwierdzają słuszność przyjętej na wstępie hipotezy głównej niniejszej dysertacji, która została sformułowana jako stwierdzenie, że indukowane impulsy zewnętrzne są istotnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości oraz trzech hipotez szczegółowych.

---

[419] *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015r., s. 67.
[420] Ministerstwo Rozwoju, Departament Strategii i Rozwoju, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa październik 2016, s. 63.

Zakończenie

Rozwój przedsiębiorczości ma istotne znaczenie dla osiągnięcia inteligentnego i zrównoważonego wzrostu sprzyjającemu włączeniu społecznemu, czyli celu wskazanemu w strategii „Europa 2020”[421]. Jednocześnie stanowi sposób radzenia sobie z nowymi wyzwaniami gospodarczymi, tworzenia miejsc pracy oraz zwalczania wykluczenia społecznego i finansowego. Oznacza to, że w obliczu skutków kryzysu gospodarczego i finansowego w polityce rozwoju gospodarczego i społecznego należy położyć większy nacisk na przedsiębiorczość i samozatrudnienie. Jest to szczególnie istotne dla młodzieży, wśród której stopa bezrobocia jest wyższa niż wśród osób dorosłych. Zdecydowanie trudniej jest również młodym ludziom wejść na rynek pracy i rozpocząć karierę zawodową.[422]

Z najnowszego raportu *Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2015*[423], opracowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości we współpracy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach, zdecydowanie wynika, że Polacy są przedsiębiorczy i chcą zakładać firmy, ale warunki do zakładania i rozwoju nowych przedsiębiorstw nadal wymagają poprawy.

Analiza wybranych postaw społecznych oraz odsetek osób planujących rozpoczęcie działalności potwierdzają, że w Polsce istnieje wysoki potencjał do rozwoju biznesu. Z informacji zawartych w raporcie GEM wynika, że ponad połowa polskiego społeczeństwa ma pozytywne nastawienie do przedsiębiorczości, a co piąta osoba (20% Polaków) planuje rozpoczęcie własnej działalności w ciągu najbliższych trzech lat, podczas gdy średnio w Europie taką aktywność chce podjąć jedna osoba na osiem (13% Europejczyków). Zazwyczaj motywem, którym kierują się Polacy przy zakładaniu firmy jest chęć wykorzystania dostrzeżonej szansy (*opportunity-based entrepreneurial activity*), niż konieczność wynikająca z braku możliwości znalezienia satysfakcjonującej pracy (*necessity-based entrepreneurial activity*).

Z przeprowadzonych badań własnych, na grupie osób młodych z województwa podlaskiego, wynika również, że 34% spośród nich planuje założyć własną działalność

---

[421] *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* EUROPA 2020, Komisja Europejska, Bruksela 2010.

[422] *Przegląd polityk i programów rozwoju przedsiębiorczości sprzyjających włączeniu społecznemu. Wspieranie przedsiębiorczości wśród osób młodych w Polsce (przekład z języka angielskiego)*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa, 28 maja 2015 r.

[423] A. Tarnawa, D. Węcławska, P. Zadura – Lichota, P. Zbierowski, *GLOBAL ENTREPRENURSHIP MONITOR Polska 2016*, op. cit., s. 22.

gospodarczą, 9,4% z nich zadeklarowało, że uczyni to w ciągu 2-3 lat, a 17,8% w ciągu 10 lat. Uzyskane wyniki potwierdzają, że młodzież jest skłonna do podejmowania działań przedsiębiorczych, szczególnie w obszarze działalności gospodarczej.

W porównaniach międzynarodowych, jako miarę przedsiębiorczości stosuje się tzw. wskaźnik przedsiębiorczości ogółem (*Total Entrepreneurial Activity – TEA*[424]), mierzący ogólną aktywność w podejmowaniu przedsięwzięć gospodarczych. W Polsce, poziom młodej przedsiębiorczości (wskaźnik TEA) utrzymuje się od pięciu lat na poziomie nieznacznie powyżej 9% – co wskazuje, że około 2,4 mln dorosłych Polaków jest zaangażowanych w rozpoczynanie działalności gospodarczej (firmy w przygotowaniu działające nie dłużej niż 3 miesiące) lub prowadzenie własnej firmy (nie starszej jednak niż 3,5 roku). Na tle Europy, mamy w Polsce nieco więcej młodych firm (wskaźnik TEA) i jednocześnie mniej dojrzałych[425].

Wyniki badań GEM, zaprezentowane w *Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2015,* pokazują, że stan sektora edukacji, który wpływa na poziom przedsiębiorczości, jest nadal niewystarczający. W 2015 r. uczniowie szkół w niewielkim zakresie byli zachęcania do kreatywności oraz samodzielności w działaniu. Nie zdobywali wystarczającej wiedzy ani w obszarze przedsiębiorczości ani na płaszczyźnie tworzenia firmy. Nieznacznie lepiej oceniono przygotowanie ludzi młodych do rozpoczęcia własnego biznesu na uczelniach wyższych. Ta niekorzystna tendencji pogłębia się systematycznie od 2011r.[426]

Wyniki badań własnych potwierdzają, że młodzież dostrzega potrzebę edukacji w zakresie przedsiębiorczości traktując przedmiot „podstawy przedsiębiorczości" jako „raczej przydatny" (44,9%) a nawet „bardzo przydatny" (22,1%). Szczególnie ważne są dla nich treści dotyczące zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Zdecydowana większość z nich (83,7%) stwierdza, że warto wprowadzić dodatkowe zajęcia specjalistyczne na poziomie szkoły średniej oraz uzupełniające formy kształcenia z zakresu przedsiębiorczości na poziomie szkół policealnych lub studiów wyższych (61,2%).

---

[424] TEA – centralny wskaźnik w GEM o charakterze prognostycznym w zakresie aktywności przedsiębiorczej. Obejmuje pre-przedsiębiorców (firmy w przygotowaniu działające nie dłużej niż 3 miesiące) oraz nowe firmy czyli obecne na rynku do 3,5 lat.

[425] TEA – w porównaniu ze średnią dla Europy i krajów innowacyjnych (więcej odpowiednio o 1,4 p. p. i 0,7 p. p.), dojrzałe firmy – mniej odpowiednio o 0,7 i 0,9 p. p.

[426] A. Tarnawa, D. Węcławska, P. Zadura – Lichota, P. Zbierowski, *GLOBAL ENTREPRENURSHIP MONITOR Polska 2016*, op. cit., s. 71.

Badania własne ponadto pokazują, że młodzi ludzie mocno wierzą we własne umiejętności i zdolności, a uczniowie technikum są bardziej skłonni do założenia własnej działalności gospodarczej. 58% spośród nich, uważa, że posiada wystraczające wykształcenie zawodowe, a 54,2% – wiedzę z zakresu przedsiębiorczości. To wyniki porównywalne do wielkości uzyskanych na poziomie całego kraju – 56% Polaków dobrze ocenia swoje umiejętności do tego, by stać się przedsiębiorcą (*Raport GEM 2016*). Ponadto, zmotywowani do własnej firmy uczniowie dostrzegają jednocześnie potrzebę rozszerzenia edukacji w zakresie przedsiębiorczości na pozostałe poziomy kształcenia.

Według danych GEM za 2015r., przeciętna firma rozpoczynająca działalność w Polsce dysponowała średnio kwotą ok. 100 tys. zł. Ze środków własnych pochodziło średnie ok. 58 tys. zł. Jednocześnie około połowy firm powstawało tylko ze środków własnych. Głównym źródłem zewnętrznego finansowania były środki publiczne (43%), a jedynie co trzeci firma korzystała z kredytu bankowego. W sumie ok. 50% przyszłych przedsiębiorców finansowało własną działalność gospodarczą ze środków przekazanych przez osoby, które znali prywatnie (rodzina, pracodawca, przyjaciele), czyli tzw. inwestorów nieformalnych. Większość nowopowstających firm korzystała tylko z jednego źródła finansowania (46%), rzadziej z dwóch (24%), trzech (19%), a co dziesiąta aż z czterech źródeł.

W raporcie *„Doing Business 2016”* Polska zajęła 25 miejsce w ogólnym rankingu łatwości prowadzenia działalności gospodarczej. Nadal słabo wyglądamy pod względem regulacji dotyczących czasu i procedur związanych z uruchomieniem biznesu (autorzy rankingu wzięli pod uwagę czynności konieczne do uruchomienia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością). Zajmuje to aż 30 dni, obejmuje 4 procedury i sprawia, że ze względu na czas i koszty (12,2% dochodu *per capita* wobec średniej 3,2% w krajach OECD) w tej dziedzinie nasz kraj uplasował się na 85 pozycji (na 189 przebadanych).

Poza tym, główne problemy wskazane przez Bank Światowy to stosunkowo wysokie stawki podatkowe dla przedsiębiorstw oraz częste zmiany ram prawnych dotyczących przedsiębiorstw. Szacuje się, że polscy przedsiębiorcy poświęcają 271 godzin rocznie na spełnienie wymogów prawnych i regulacyjnych, czyli znacznie więcej niż 176,6 godziny (średnia w krajach OECD).

Ponadto, system wskaźników OECD w zakresie regulacji rynków produktowych wskazuje, że Polska jest krajem o najwyższych poziomie restrykcji ograniczających wolną konkurencję spośród wszystkich państw członkowskich OECD.

Wyniki badań własnych potwierdzają, że główną barierą powstrzymującą młodych ludzi przed własną działalnością gospodarczą jest brak środków finansowych i materialnych. Co więcej, respondenci obawiają się niepowodzenia ich przedsięwzięcia oraz obciążeń podatkowych. Potencjalni przedsiębiorcy głównie oczekiwali wsparcia ze strony państwa w postaci dofinansowania ich pomysłu na własną firmę, ulg podatkowych, korzystnych warunków finansowania zewnętrznego, prostszych procedur księgowo – podatkowych oraz wsparcia merytorycznego ze strony państwa.

Przeprowadzone w niniejszej rozprawie badania weryfikują pozytywnie sformułowaną we wstępie hipotezę główną, iż indukowane impulsy zewnętrzne są istotnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość można indukować, niemniej skuteczność tego indukowania bywa zróżnicowana.

W pierwszej części opracowania, przegląd literatury pozwolił autorce stwierdzić, że przedsiębiorczość jest rezultatem splotu różnorodnych czynników – zależnych zarówno od wewnętrznych predyspozycji danej jednostki, ale przede wszystkim od warunków zewnętrznych – niezależnych od niej, które wpływają sprzyjająco lub hamująco na jej zachowanie przedsiębiorcze.

Na etapie weryfikacji trzech hipotez szczegółowych, wyodrębnionych w ramach hipotezy głównej, stwierdzono, że edukacja, a w szczególności zaś kształcenie w zakresie przedsiębiorczości odgrywa obecnie kluczową rolę w budowaniu przedsiębiorczego społeczeństwa oraz przedsiębiorczej gospodarki. Ponadto zauważano, że przedsiębiorczości można się uczyć w różnym wieku, niemniej wczesna dorosłość szczególnie temu sprzyja ze względu na naturalną tendencję do poszukiwania dla siebie przestrzeni życiowej i dużą gotowość rozwojową oraz świadomość i możliwość kierowania procesem nabywania nowych sprawności.

Z zaprezentowanych w pracy wyników badań ponadto jednoznacznie wynika, że strategia długofalowego funkcjonowania bez finansowania kredytowego jest powszechna wśród polskich przedsiębiorstw sektora MSP, którzy preferują zachowawczą politykę rozwojową oraz konserwatywną strategię jego finansowania oparta na wewnętrznych źródłach finansowania. Oznacza to, że realizacja planów rozwojowych firm determinowana jest dostępnością własnych zasobów kapitałowych, co w istotny sposób ogranicza ich możliwości rozwojowe oraz całej gospodarki.

Konieczność poprawy ogólnego środowiska biznesowego, szczególnie w obszarach warunkujących łatwość powstawania i prowadzenia nowych firm oraz możliwość ich ekspansji potwierdzają wyniki badań dotyczących barier utrudniających odniesienie sukcesu wśród polskich przedsiębiorców. W Polsce otoczenie prawne i instytucjonalne biznesu jest postrzegane przez przedsiębiorców za dość korzystne, ale nadal wymagające jeszcze wielu usprawnień.

Autorka rozprawy ma świadomość, że w badaniach makroekonomicznych ciągle istnieje luka, jaką jest brak klarownie sformułowanych i poprawnie określonych czynników rozwoju przedsiębiorczości. Wybrane przez nią determinanty przedsiębiorczości i sformułowane w formie hipotez szczegółowych, być może nie posiadają waloru odkrywczości, niemniej traktowane są przez autorkę jako najistotniejsze z punktu widzenia indukowania zachowań przedsiębiorczych jednostki, przekładających się następnie na decyzję o założeniu i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.

Na podstawie przeprowadzonych rozważań oraz przedstawionych wyników badań własnych, autorka stwierdza, że w Polsce istnieje wysoki potencjał do rozwoju przedsiębiorczości, ale nadal istnieje wiele obszarów wymagających poprawy.

Wśród największych celów i wyzwań na najbliższe lata autorka wskazuje konsekwentne prowadzenie prowolnościowej polityki połączonej z rozważnym prawodawstwem podatkowym oraz redukcję znacznej części niepotrzebnych regulacji.

Dodatkowo, system kształcenia w zakresie przedsiębiorczości w Irlandii[427], powinien służyć Polsce jako wzór do naśladowania, co oznacza, że nabywanie przez młodzież umiejętności w dziedzinie przedsiębiorczości należy konsekwentnie traktować jako element systemu edukacji.

[427] W Irlandii kształcenie w zakresie przedsiębiorczości jest powszechne, dzięki czemu szerokie rzesze uczniów i studentów zyskują większą wiedzę z dziedziny przedsiębiorczości i zdobywają podstawowe umiejętności w tym zakresie. Irlandzkie podejście cechuje przede wszystkim to, że nauczanie przedsiębiorczości zostało zaplanowane w sposób kumulatywny – na wyższych poziomach kształcenia oferuje się więcej możliwości rozwijania praktycznych umiejętności. System nagród ułatwia wzbudzenie zainteresowania przedsiębiorczością i wypracowanie entuzjastycznych postaw wobec przedsiębiorczości wśród uczniów, gdyż oferuje zachęty i zapewnia uznanie dla osiągnięć. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Przegląd polityk i programów rozwoju przedsiębiorczości …,* op. cit., Warszawa 2015.

Spis tabel

Tabela 1 Rola przedsiębiorcy 27
Tabela 2 Udział w tworzeniu PKB Unii Europejskiej poszczególnych grup przedsiębiorstw 86
Tabela 3 Źródła finansowania MSP w UE i Polsce w 2009r., 2011r. i 2013r. (w %) 139
Tabela 4 Wykorzystywane sposoby finansowania MSP w Polsce i UE w latach 2009, 2011 i 2013 140
Tabela 5 Rodzaje kredytów bankowych 143
Tabela 6 Struktura kredytów dla przedsiębiorstw (w mld zł, %) 148
Tabela 7 Rodzaje leasingu 152
Tabela 8 Rodzaje faktoringu 156
Tabela 9 Ranking swobody prowadzenia działalności gospodarczej 182
Tabela 10 Kategoryzacja krajów w raportach Światowego Forum Ekonomicznego według kryterium etapu ich rozwoju gospodarczego 183
Tabela 11 Ranking wolności gospodarczej 186
Tabela 12 Struktura próby badawczej 200
Tabela 13 Miejsce zamieszkania ankietowanych uczniów 201
Tabela 14 Jak oceniasz przydatność poszczególnych tematów z podstaw przedsiębiorczości? 203
Tabela 15 Statystyki udzielanych odpowiedzi w obszarze przydatności poszczególnych treści nauczania 204
Tabela 16 Czy uważasz, że warto wprowadzić następujące formy kształcenia? 205
Tabela 17 Oceń prawdopodobieństwo (na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej a 5 – najbardziej prawdopodobne) założenia własnej działalności po zakończeniu szkoły średniej 207
Tabela 18 Jeżeli planujesz założyć własną działalność gospodarczą to kiedy chciałabyś/chciałabyś to zrobić? 208
Tabela 19 Własna działalność gospodarcza a zajęcia specjalistyczne z przedsiębiorczości w szkole średniej 210
Tabela 20 Własna działalność gospodarcza a uzupełniające formy kształcenia z przedsiębiorczości (studia wyższe, szkoły policealne) 210

Tabela 21 Co się powstrzymuje przed złożeniem własnej działalności gospodarczej? 211
Tabela 22 Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do prowadzenia własnej działalności gospodarczej? 218
Tabela 23 Atrakcyjność źródeł finansowania 222

Spis rysunków

Rysunek 1 Elementy składowe zysku przedsiębiorcy 21
Rysunek 2 Syntetyczne ujęcie istoty przedsiębiorczości 34
Rysunek 3 Psychologiczny model przedsiębiorczości 53
Rysunek 4 Elementy procesu przedsiębiorczego 60
Rysunek 5 Zintegrowany model przedsiębiorczych „wejść" i „wyjść" 61
Rysunek 6 Model procesu zakładania przedsiębiorstwa 62
Rysunek 7 Etapy procesu przedsiębiorczości 64
Rysunek 8 Przedsiębiorczość a wzrost gospodarczy – ujęcie S. Wennekersa i R. Thurika 70
Rysunek 9 Ramy analizy zależności pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym 72
Rysunek 10 „Model" relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy („pierwsze przybliżenie") 73
Rysunek 11 „Model" relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy 74
Rysunek 12 Model zależności GEM 76
Rysunek 13 Udział w tworzeniu PKB grup przedsiębiorstw według liczby pracujących w Polsce (dane za 2011r.) 88
Rysunek 14 Relacja intencji jednostki w stosunku do działania 94
Rysunek 15 Teoria Planowanego Zachowania 95
Rysunek 16 Model Zdarzenia Przedsiębiorczego 96
Rysunek 17 Model struktury osobowości W. Szewczuka 98
Rysunek 18 Proces kształtowania się postawy przedsiębiorczej 99
Rysunek 19 Model zachowania przedsiębiorczego 100
Rysunek 20 Ścieżki edukacji w zakresie przedsiębiorczości 103
Rysunek 21 Metody nauczania 107

Rysunek 22 Etapy edukacji dla przedsiębiorczości 108
Rysunek 23 Elementy edukacji na rzecz przedsiębiorczości 109
Rysunek 24 Krajowe/regionalne strategie i inicjatywy dotyczące włączania przedsiębiorczości do kształcenia ogólnego 114
Rysunek 25 Nauczanie przedsiębiorczości w szkołach podstawowych 115
Rysunek 26 Nauczanie przedsiębiorczości na poziomie ogólnego kształcenia gimnazjalnego 116
Rysunek 27 Przedmioty obejmujące kształcenie w zakresie przedsiębiorczości w gimnazjach 116
Rysunek 28 Nauczanie przedsiębiorczości na poziomie kształcenia ogólnego ponadgimnazjalnego 117
Rysunek 29 Dostępność centralnych wytycznych i materiałów do nauczania przedsiębiorczości 118
Rysunek 30 Dostęp do źródeł finansowania w krajach Unii Europejskiej 125
Rysunek 31 Problemy przedsiębiorstw sektora MSP 126
Rysunek 32 Źródła finansowania przedsiębiorstw sektora MSP 127
Rysunek 33 Kluczowe problemy zidentyfikowane przez przedsiębiorstwa sektora MSP 128
Rysunek 34 Źródła finansowania inwestycji przez przedsiębiorstwa sektora 129
Rysunek 35 Najistotniejsze problemy zidentyfikowane przez przedsiębiorstwa sektora MSP 130
Rysunek 36 Powiązania obszarów decyzji kapitałowych przedsiębiorstwa 131
Rysunek 37 Etapy kształtowania i realizacji strategii finansowania przedsiębiorstwa 132
Rysunek 38 Prawa i funkcje wynikające z wykorzystania kapitału własnego i obcego 135
Rysunek 39 Źródła pozyskiwania kapitałów własnych i obcych w przedsiębiorstwie 136
Rysunek 40 Źródła pozyskiwania kapitału przez MSP w Unii Europejskiej w 2013r. 138
Rysunek 41 Źródła finansowania MSP w Unii Europejskiej w 2013r. 139
Rysunek 42 Popularność kredytów wśród przedsiębiorstw 147
Rysunek 43 Dostępność kredytów w wybranych krajach (pozycja w rankingu w grupie 183 krajów) 150

Rysunek 44 Powody, dla których przedsiębiorstwa MSP korzystają z leasingu..... 153
Rysunek 45 Zasady działania factoringu 155
Rysunek 46 Wartość wykupionych wierzytelności w factoringu krajowym 158
Rysunek 47 Obszary uwarunkowań przedsiębiorczości (OECD/Eurostat)..... 171
Rysunek 48 Względna restrykcyjność regulacji rynku produktów (kraje OECD).... 172
Rysunek 49 Najważniejsze bariery rozwoju przedsiębiorczości w drugiej połowie 2014 r. 173
Rysunek 50 Ocena przepisów regulujących działalność gospodarczą 175
Rysunek 51 Zakładanie firmy 177
Rysunek 52 Uzyskiwanie pozwoleń na budowę..... 178
Rysunek 53 Wskaźnik energii elektrycznej 178
Rysunek 54 Rejestrowanie własności 178
Rysunek 55 Otrzymywanie kredytu 179
Rysunek 56 Ochrona inwestorów 179
Rysunek 57 Płacenie podatków 179
Rysunek 58 Handel zagraniczny..... 180
Rysunek 59 Zawieranie umów 180
Rysunek 60 Likwidacja przedsiębiorstwa 181
Rysunek 61 Indeks Globalnej Konkurencyjności (The Global Competitiveness Index – GCI)..... 185
Rysunek 62 Struktura ośrodków według form prawnych w 2014 roku 191
Rysunek 63 Klasyfikacja ośrodków innowacji i przedsiębiorczości..... 191
Rysunek 64 Rozkład ośrodków innowacji i inkubatorów przedsiębiorczości według rodzajów działalności w 2014 roku (w %)..... 193
Rysunek 65 Dynamika rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990 - 2014 193
Rysunek 66 Ośrodki innowacji i inkubatory przedsiębiorczości w Polsce 194
Rysunek 67 Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w układzie regionalnym w 2014 roku 195
Rysunek 68 Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności 199
Rysunek 69 Struktura próby badawczej 201
Rysunek 70 Jak oceniasz przydatność realizowanych tematów na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości 202

Rysunek 71 Czy uważasz, że warto wprowadzić edukację z przedsiębiorczości w szkole podstawowej? ... 206
Rysunek 72 Jeżeli planujesz założyć własną działalność gospodarczą to kiedy chciałbyś/chciałabyś to zrobić? ... 209
Rysunek 73 Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – brak środków finansowych i materialnych ... 212
Rysunek 74 Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – ryzyko niepowodzenia (różnice z względu na płeć) ... 213
Rysunek 75 Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – ryzyko niepowodzenia (różnice z względu na typ szkoły) ... 214
Rysunek 76 Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania przy zakładaniu działalności gospodarczej ... 215
Rysunek 77 Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy? – brak wykształcenia zawodowego ... 216
Rysunek 78 Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej? – korzystne warunki finansowania zewnętrznego ... 219
Rysunek 79 Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej? – prostsze procedury księgowo - podatkowe ... 220
Rysunek 80 Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej? – wsparcie merytoryczne ze strony państwa ... 221

Bibliografia

Publikacje zwarte

1. Acs Z. J., Audretch D. B. (red.), *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction*, Kluwer Academic Publishers, Boston 2003.
2. Alińska A., Grzywacz J., Latoszek E., Proczek M., Zawiślańska I., *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
3. Andrzejczak A. (red.), *Przedsiębiorczość w edukacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
4. Antoniuk J. R., Horosz P., *Prawne podstawy przedsiębiorczości*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
5. Arrow K.J., *Essay in the Theory of Risk – Bearing*, North-Holland, Amsterdam 1970.
6. Audretsch D. B., Thurik R., Verheul I., Wenneker S. (red.), *Entrepreneurship: determinants and policy in a european – u.s. comparison*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2002.
7. Baran B., Biernacki K., Kowalska A., Kowalski A., *Leasing kredyt faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015.
8. Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
9. Begg D., Fischer S., Dornbush R., *Makroekonomia*, przekł. R. Rapacki (red.), Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2003.
10. Bielawska A., *Postawy finansów przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2001.
11. Bielawska A. (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
12. Bielawska A., Łuczka T., *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Zeszyty naukowe nr 588, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.

13. Biernat T.(red.) *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2014.
14. Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
15. Blumer H., *Symbolic Interactionism. Perspective and Method,* University of California Press, Berkeley 1969.
16. Bławat F., *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
17. Bonnett J., *Emergence and Empire: Innis, Complexity, and the Trajectory of History*, McGill – Queen's University Press 2013.
18. Borowski J., Perło D. (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki: praca zbiorowa*, Fundacja Promocji i Rozwoju Podlasia, Białystok 2005.
19. Bratnicki M., Strużyna J. (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2001.
20. Chojnicki Z. (red.), *Podstawy metodologiczne i teoretyczne geografii*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 1999.
21. Cieślik J., *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes?*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006.
22. Chmielak A., Plawgo B. (red.), *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju regionu*, Wydawnictwo PWSzIiP, Łomża 2004.
23. Commons J. R., *Institutional Economics*, Macmillian, New York 1934.
24. Czarnecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, PWN, Warszawa 2007.
25. Dominiak P., *Sektor MSP w współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
26. Drucker P. F., *Innovation and Entrepreneurship*, Harper and Row, New York 1985.
27. Drucker P. F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, przekł. A. Ehrlich, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1992.
28. Drucker P. F., *Praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1998.
29. Duraj J., Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2004.

30. Elfving J., Brännback M., Carsrud A. (red.), *Understanding the Entrepreneurial Mind*, Springer, New York 2009.
31. Fishbein M., Ajzen I., *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*, Addison – Wesley, Boston 1975.
32. Frenkel J., Hunek T., Tomczak F., *Wieś i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, IERiGZ, Warszawa 2002.
33. Gąciarz B., *Instytucjonalizacja samorządności. Autorzy i efekty*, Wyd. IFiS PAN, Warszawa 2004.
34. Gałązka A., *Motywacyjna rola dramy w glottodydaktyce*, Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków 2008.
35. Goodman N., *Wstęp do socjologii*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 1997.
36. Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, przekł. M. Rusiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
37. Gruszecki T., *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Wydawnictwo CEDOR, Warszawa 1994.
38. Grzegorzewska – Mischka E., Wyrzykowski W., *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, Wydawnictwo Bookmarket, Gdańsk 2009.
39. Grzegorzewska – Mischka E., *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2010.
40. Hall C.S., Lindzey G., *Theories of Personality*, John Wiley & Sons, New York 1957.
41. Heilbroner R. L., *Wielcy ekonomiści. Czasy. Życie. Idee*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1993.
42. Herbst M., Levitas A., *Decentralizacja systemu oświaty w Polsce. Lata 2000 – 2010 – czas stabilizacji i nowe wyzwania*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2012.
43. Hewitt J., *Self and Society. A Symbolic Interactionist Social Psychology*, Allyn and Bacon, Boston 2000.
44. Hodgson G. M., *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1993.
45. Hodgson G. M., *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, London 2001.

46. Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998.
47. Jakubowska U., Skarżyńska K. (red.), *Między przeszłością a przyszłości. Szkice z psychologii politycznej*, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, Warszawa 2009.
48. Jarco J. (red.), *Biznesman i menedżer. Problemy bohaterów naszych czasów*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania „Edukacja", Wrocław 2000.
49. Jaremczuk K. (red.), *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji i Zarządzania w Przemyślu, Przemyśl 2000.
50. Jaremczuk K. (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2003.
51. Jaremczuk K. (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – różnorodność i jedność*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2008.
52. Jasiński A. H., Ciborowski R. (red.), *Ekonomika i zarządzanie innowacjami w warunkach zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
53. Jaworski W. L., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B., *Banki, rynek, operacje, polityka*, Poltex, Warszawa 1992.
54. Kapusta F., *Przedsiębiorczość, teoria i praktyka*, Wydawnictwo Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości, Poznań 2005.
55. Kent C. A., Sexton D. L., Vesper K. H. (red.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Prentice Hall, New Jersey 1982.
56. Kent C. A., *The Environment for Entrepreneurship*, Lexington Books, Lexington 1984.
57. Kirzner I., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, przekł. K. Śledziński, Wydawnictwo Fijorr, Warszawa 2010.
58. Klimczak B., *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
59. Knight F. H., *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton and Mifflin Company, Boston and New York 1921.

60. Kokocińska M., Nowak H. (red.), *Edukacja w zakresie przedsiębiorczości. Doświadczenia Polski i Hiszpanii*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2014.
61. Koryński P., Ashmore M. C., Kramer K. L., *Elementarz przedsiębiorczości*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność", Gdańsk 1991.
62. Kotarbiński T., *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław – Warszawa – Kraków 1961.
63. Kozielecki J., *Koncepcja transgresyjna człowieka*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1987.
64. Kozielecki J., *O człowieku wielowymiarowym. Esej psychologiczne*, PWN, Warszawa 1988.
65. Kraśnicka T., *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.
66. Kupisiewicz C., *Podstawy dydaktyki ogólnej*, WSiP, Warszawa 1984.
67. Kwiatkowski S., *Przedsiębiorczość intelektualna,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
68. Lichniak I. (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2011.
69. Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.
70. Łuba B., Sielatycki M., *Budujemy kapitalizm: 22 scenariusze lekcji dla szkół ponadpodstawowych*, Wydawnictwo CODN, Warszawa 1996.
71. Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
72. Łuczka T. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.
73. Łukasik G. (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.
74. Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillian and Co., London 1930.
75. McClelland D. C., *The Achieving Society*, Free Press, New York 1961.
76. McClelland D. C., *The Achieving Society*, D. Van Nostrand Company, Princeton 1961.

77. Martyniuk T., *Małe przedsiębiorstwo. Rejestracja – Podatki – Ewidencja – Sprawozdawczość*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2011.
78. Matejun M. (red.), *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,* Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.
79. Matejun M. (red.) *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i ćwiczeniach*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012.
80. Matusiak K. B., *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości – przesłanki, polityka i instytucje*, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji PIB, Radom – Łódź 2006.
81. Matusiak K. B., *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2011.
82. Mellor R. B., *Przedsiębiorczość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
83. Meredyk K. (red.), *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.
84. Migdał K., *Psychologia w praktyce społecznej*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2001.
85. Mikosik S., *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
86. Milian L., *Praca, osobowość, kierowanie*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2010.
87. Moczydłowska J., Pacewicz I., *Przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Oświatowe FOSZE, Rzeszów 2007.
88. Morrison A. (red.), *Entrepreneurship. An International Perspective*, Butterworth – Heinemann, Oxford 1998.
89. Nawroczyński B., *Zasady nauczania*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław – Warszawa – Kraków 1961.
90. Ndeon M., *Migrants and Entrepreneurial Activities In Peripheral Indonesia*, Thesis Publisher, Amsterdam 2000.
91. North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge Univeristy Press, 1990.
92. Okoń W., *Zarys dydaktyki ogólnej. Wersja programowana*, Warszawa 1970.
93. Okólski M. (red.), *Między Państwem a rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

94. Oniszczenko W., *Psychologia w pracy menedżera personalnego*, Wydawnictwo Międzynarodowej Szkoły Menedżerów, Warszawa 1995.
95. Pejovich S., *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Springer Science & Business Media, 1990.
96. Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
97. Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999.
98. Piasecki B. (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
99. Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
100. Pizło W., *Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym w świetle teorii ekonomii instytucjonalnej*, SGGW, Warszawa 2009.
101. Plawgo B. (red.), *Przedsiębiorczość akademicka: dobre praktyk*i, Wydawnictwo PWSiP, Łomża 2011.
102. Plawgo B. (red.), *Przedsiębiorczość akademicka: stan, bariery i przesłanki rozwoju*, Wydawnictwo PWSiP, Łomża 2011.
103. Pluta W. (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004.
104. Poskrobko B. (red.), *Ekonomia zrównoważonego rozwoju: zarys problemów badawczych i dydaktyki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Białystok 2010.
105. Przygodzka R. (red.), *Sektor publiczny we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
106. Przygodzka R. (red.), *Przedsiębiorczość: teoria i praktyka: praca zbiorowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
107. Raaij W. F. van, Veldhoven G. M. van, Wärneryd K. E. (red.), *Handbook of Economic Psychology*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1988.
108. Rączaszek A., Koczur W., *Polityka społeczna wobec przemian demograficznych*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2014.
109. Reykowski J., *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość*, PWN, Warszawa 1986.

110. Ricardo D., *Zasady ekonomji politycznej i podatkowania*, przekł. M. Bornsteinowa, Wydawnictwo Gebethner i Wolff, Warszawa 1919.
111. Rudolf S. (red.), *Przedsiębiorczość i twórcze myślenie w biznesie*, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
112. Rumiński R., *Współpraca kredytowa małych i średnich przedsiębiorstw z bankami komercyjnymi. Doświadczenia Polski i Niemiec*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Śląskiego, Szczecin 2005.
113. Sadowski A., Wyszkowski A. (red.), *Przedsiębiorczość gospodarcza w Polsce: szanse i ograniczenia w dobie wychodzenia z kryzysu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne (Odział w Białymstoku), Białystok 2014.
114. Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.
115. Safin K., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012.
116. Say J. B., *A treatise on political economy or the production, distribution and consumption of wealth*, J. B. Lippincott & Co., Philadelphia, 1867.
117. Say J. B., *Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*, przekł. W. Giełżyński, S. Czernecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.
118. Schermerhorn J. R. Jr., Hunt J. G., Osborn R. N., *Organizational Behavior*, John Wiley & Sons Incorporation, New York 1997.
119. Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, przekł. J. Grzywicka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.
120. Schumpeter J. A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, przekł. M. Rusiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
121. Shefski L. E., *Entrepreneurs are made not born*, McGrow – Hill Incorporation, USA 1994.
122. Siemieniuk N., Michalczuk G., Tokajuk E. (red), *Finansowe i pozafinansowe aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014.
123. Skowronek – Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007.
124. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1), przekł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

125. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (2), przekł. A. Prejbisz, B. Jasińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
126. Sośnicki K., *Dydaktyka ogólna*, Księgarnia Naukowa T. Szczęsny i S-ka, Toruń 1948.
127. Sowińska A., *Wybrane zagadnienia z psychologii ekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2003.
128. Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2006.
129. Strużycki M. (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
130. Szacki J., *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa 2007.
131. Szczepański J., *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa 1970.
132. Szewczuk W. (red.), *Encyklopedia psychologii*, Fundacja Innowacja, Warszawa 1998.
133. Thünen J. H. von, *The Isolated State In Relation to Agriculture and Political Economy*, vol. 2, przekł. B. W. Dempsey, Layola University Press, Chicago 1960.
134. Tkaczyk T. P. (red.), *Przedsiębiorczość a strategie konkurencji*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2000.
135. Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Warszawa 2005.
136. Truskolaski T. (red.), *Podstawy finansów przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002.
137. Tyrała P., *Kształcenie menadżerów: procesy kształcenia na kierunkach zarządzania, marketingowych, ekonomicznych, bankowych, prawnych, administracyjnych i socjologicznych oraz wojskowych i policyjnych*, Firma Wydawniczo – Handlowa „MADO", Toruń 2006.
138. Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 2004.
139. Veblen T., *The theory of busines enterprise*, C. Scribner's Sons, New York 1904.
140. Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization and other Essays*, Huebisch, New York 1919.
141. Veblen T., *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, George Allen & Unwin, London 1924.

142. Veblen T., *Teoria klasy próżniaczej*, Wyd. Literackie MUZA SA, Warszawa 1998.
143. Wachowiak P., Dąbrowski M., Majewski B. (red.), *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007.
144. Waniak – Michalak H., *Pozabankowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.
145. Wilkin J., *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2016.
146. Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.
147. Wnorowski H., Letkiewicz A. (red.), *Praktyczne problemy przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2001.
148. Wnorowski H. J., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
149. Wojciszke B., *Psychologia społeczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2011.
150. Zachorowska – Mazurkiewicz A., *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarki: siły motoryczne i bariery*, Collegium Novum UJ, Kraków 2007.

Artykuły

1. Adamczyk W., *Przedsiębiorczość. Próba definicji*, „Przegląd Organizacji” nr 11, 1995.
2. Ajzen I., *The Theory of Planned Bahavior*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 50(2), 1991.
3. Atkinson J. W., *Motivational determinants of risk-taking behavior*, „Psychological Review” 64, 1957.
4. Baumol W. J., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, „Journal of Political Economy” 98(5), 1990.
5. Boyd N. G., Vozikis G. S., *The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 18, 1994.

6. Bull I., Willard G.E., *Towards a theory of entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing" 8, 1993.
7. Carlsson B., Braunerhjelm P., McKelvey M., Olofsson C., Persson L., Ylinenpää H., *The evolving domain of entreprenurship research*, „Small Business Economics" 41 (4), 2013.
8. Carter S., Jones – Evans D. (red.), *Enterprise and Small Business. Principles, Practice and Policy*, „Financial Times", Harlow 2000.
9. Carter S., Show E., Lam W., Wilson F., *Gender, entrepreneurship, and bank lending: the criteria and processes used by ban loan officers in assessing applications*, " Entrepreneurship Theory and Practice" 31(3), May 2007.
10. Chen C. A., Greene P. G., Crick A., *Does entrepreneurial efficacy distinguish entrepreneurs from managers?*, "Journal of Business Venturing" Vol. 13, 1998.
11. Commons J. R., *Institutional Economics*, "American Economic Review" vol. 21, 1931.
12. Dąbrowski M., *Ekonomia w praktyce - nowy przedmiot nauczania, „*E-mentor" nr 4 (41) 2011.
13. Dean T. J., Meyer G. D., DeCastro J., *Determinants of New – Firm Formations in Manufacturing Industry: Industry Dynamics, Entry Barriers, and Organizational Inertia*, „Entreprenurship Theory and Practice" 17(2), 1993.
14. Forbes D. P., *Cognitive approaches to new venture creation*, „International Journal of Management Reviews" 1(4), 1999
15. Gabrusewicz W., *Rozwój przedsiębiorstw przemysłowych i jego ocena w gospodarce rynkowej*, „Zeszyty Naukowe", Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1992.
16. Gartner W. B., *„Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question*, „Entrepreneurship Theory and Practice" 13(4), 1989.
17. Gibb A., *Can we build effective entrepreneurship through management development*, "Journal of General Management" Vol. 24 No.4, 1999.
18. Haber L. H., *Zachowania przedsiębiorcze – próba typologii*, „Przegląd Organizacji" nr 5, 1996.
19. Haber L.H., *Przedsiębiorczość – rynkowym parametrem podmiotowości człowieka w procesie pracy*, „Humanizacja Pracy" nr 4, 1997.
20. Hayami Y., Ruttan V., *Agricultural Development. An International Perspective*, „The Johns Hopkins University Press", Baltimore 1985.

21. Heinonen J., Pikkijoki S. A., *An Entrepreneurial-Directed Approach to Entreprenurship Education: Mission Impossible?* „Journal of Management Development" 25(1), 2006.
22. Hébert R. F., Link A. N., *In Search of the Meaning of Entrepreneurship*, „Small Business Economics" 1, 1988.
23. Hodgson G. M, *What Are Institutions?*, "Journal of Economic Issues", Vol. XL, No.1, March 2006.
24. Hutchison T. W., *Institutionalists Old and New*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics" vol. 140,1984.
25. Hytti U., O'Gorman C., *What is "enterprise education"? An analysis of the objectives and methods of enterprise education programmes in four European countries*, "Education + Training" 46(1), 2004.
26. Jack S. L., Anderson A. R., *Entrepreneurship education within the enterprise culture. Producing reflective practitioners*, "International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 5 No. 3, 1999.
27. Jaremczuk K., Jędralska K., *Uwarunkowania zachowań przedsiębiorczych*, „Przegląd Organizacji" nr 9, 1992.
28. Kets de Vries M. F. R., *The Entrepreneurial Personality: a Person at the Crossroads*, „Journal of Management Studies" 14, 1977.
29. Kets de Vries M. F. R., *The dark side of entrepreneur*, „Harvard Business Review" 63(6), 1985.
30. Kuratko D. F., *The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges*, „Entrepreneurship Theory and Practice" 29(5), 2005.
31. Kurczewska A., *Problemy pomiaru intencji przedsiębiorczych*, „E-mentor" nr 4 (36), 2010.
32. London M., Smither J. W., *Empowered self-development and continuous learning*, "Human Resource Management" Vol. 38 No. 1, 1999.
33. Lumpkin G. T., Dess G. G., *Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance*, „Academy of Managment Review" 21, 1996.
34. Maslow A. H., *A theory of human motivation*, „Psychological Review" 50(4), 1943.
35. Mirjam van Praag C., *Some classic views on entreprenurship*, „De Economist" 3 (147), 1999.

36. Morris M., Lewis P., Sexton D., *Reconceptualizing entrepreneurship: An input – output perpective,* „SAM Advanced Management Journal" 1994.
37. Nijkamp P., *Entrepreneurship In a Modern Network Economy*, „Regional Studies" 37.4, 2003.
38. North D.C, *Institutional Change and Economic Growth*, "*The Journal of Economic History"* 31(01), Cambridge 1971.
39. North D. C., *Institutions*, "The Journal of Economic Perspectives", Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991).
40. North D.C., *The new institutional economics and development*, Washington University, St. Louis.
41. Orser B. J., Riding A. L., Manley K., *Women entrepreneurs and financial capital*, "Entrepreneurship Theory and Practice" 30(5), September 2006.
42. Otoliński E., *Istota i kreowanie przedsiębiorczości*, „Przegląd Organizacji" nr 9,1996.
43. Petersen M. A., Rajan R. G., *The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data,* "The Journal of Finance", Vol. 49, No.1.
44. Pirich A., *An interface between entrepreneurship and innovation – New Zealand SMEs perspective*, Paper prepereded for DRUID Nelson & Winter Conference, Aalborg 2001.
45. Raczyńska M., Stachowska S., *Absolwenci szkół wyższych na rynku pracy – losy zawodowe absolwentów Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie*, „e-mentor" nr 1 (53), 2014.
46. Richert – Kaźmierska A., *Przedsiębiorczość jako przedmiot nauczania na wyższej uczelni – wyzwania merytoryczne i metodyczne*, „E-mentor" nr 2 (39) 2011.
47. Salomon G.T., Duffy S., Tarabishy A., *The state of entrepreneurship education in the United States: a nationwide survey and analysis*, "International Journal of Entrepreneurship Education" Vol. 1 No. 1, 2002.
48. Santos – Cumplido F. J., Liñán F., *Measuring entrepreneurial quality in southern Europe*, International Entrepreneurship and Management Journal" 3(1), 2007.
49. Sanyang S. E., Huang W., *Entrepreneurship and economic development: the EMPRETEC showcase*, „International Entrepreneurship and Management Journal" 6.3, 2010.
50. Shook Ch. L., Priem Ch. L., McGee J. E., *Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis*, „Journal of Management" 29 (3), 2003.

51. Smallbone D., Ram M,, Deakins D., Aldock R. B., *Access to Finance by Ethnic Minority Business in the UK*, "The International Small Business Journal" 21(3), August 2003.
52. Steven M. C., *Entrepreneurship, Growth, and Adam Smith*, „Strategic Entrepreneurship Journal", 1.3-4, 2007.
53. Timmons J. A., *New Venture Creation: Entreprenurship for the 21st Ce*nture, Irwin/McGraw – Hill, Boston 1999.
54. Tokarski M., *Zalety i wady factoringu oraz perspektywy jego rozwoju w Polsce i na świecie*, „Przegląd Organizacji" nr 3, 2001.
55. Tomaszkiewicz B., Kapiszewski J., *Mała firma, duży kłopot z kredytem*, „Dziennik. Gazeta Prawna" nr 196, 9.10.2014r.
56. Van de Ven A. H., *The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship*, „Journal of Small Business" 8 (3), 1993.
57. Veciana J. M., Aponte M., Urbano D., *University Students'Attitudes Towards Entrepreneurship: A Two Countries Comparison*, „International Entrepreneurship and Management Journal" 1(2), 2005.
58. Watson J. B., *Psychology as the behaviorist views it*, „*Psychological Review*" 20, 1913.
59. Wennkers S., Thurik R., *Linking entrepreneurship and economic growth*, „Small Business Economics" 13, 1999.

Akty prawne

1. Baza aktów prawnych Unii Europejskiej, Polityka zatrudnienia UE, http://eur-lex.europa.eu/homepage.html
2. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa dnia 23 stycznia 2015r., poz. 128, Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 13 tyczani 2015r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Prawo bankowe http://www.nbp.pl/akty_prawne/prawo_bankowe/prawo_bankowe.pdf
3. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół, Dz.U. 2009 nr 4 poz. 17, http://isap.sejm.gov.pl/

4. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie ramowych planów nauczania w szkołach publicznych (Dz.U. 2012 poz. 204).
5. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 r. w sprawie udzielania pomocy na wzmacnianie potencjału instytucji otoczenia biznesu w ramach regionalnych programów operacyjnych, Dz. U. nr 85, poz. 719.
6. Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, Dz.U. 1988 nr 41 poz. 324, http://isap.sejm.gov.pl/
7. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350, http://isap.sejm.gov.pl/
8. Ustawa z dnia 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. z 2011 r. nr 74, poz. 397, http://isap.sejm.gov.pl/
9. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Prawo bankowe, DzU 2002 nr 72, poz. 665.
10. Ustawa z 26 lipca 2000r. o zmianie ustawy – kodeks cywilny, Dz. U, nr 74 poz. 857.
11. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535, http://isap.sejm.gov.pl/
12. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004, nr 173 poz. 1807, http://isap.sejm.gov.pl/
13. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004, nr 173 poz. 1807, http://isap.sejm.gov.pl/

Pozostałe źródła

1. Ács Z. J., Szerb L., Autio E., *Global Entreprenurship Index powered by GEDI 2016*, The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, D.C., USA 2016.
2. Arkusz Informacyjny SBA Polska, 2010/11.
3. Bacławski K., Koczerga M., Zbierowski P., *Studium przedsiębiorczości w Polsce, Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005.
4. Badanie ankietowe sektora MSP. Ministerstwo Gospodarki, czerwiec 2015r.
5. Balcerzak – Paradowska B., Bednarski M., Głogosz D., Kusztelak P., Ruzik – Sierdzińska A., Mirosław J., *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce 2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.

6. Bąkowski, M. Mażewska (red.), *Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości)*, Raport z badania 2014, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014.
7. Bąkowski A., Mażewska M. (red.), *OŚRODKI INNOWACJI I PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE*, Raport 2014, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. Poznań/Warszawa 2015.
8. *"Best Procedure" Project On Education And Training For Entrepreneurship*, Final Report of The Expert Group, European Commission – Enterprise Directorate – General, Bruksela 2002.
9. Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2002r., GUS, Warszawa 2002r.
10. Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2011r., GUS, Warszawa 2012r.
11. Burdecka W., *Instytucje otoczenia biznesu*, Badanie własne PARP, Warszawa 2004.
12. Centrum Informatyczne Edukacji, https://cie.men.gov.pl/
13. Chakravarty S., Xiang M., *What Discourages Small Businesses from Asking for Loans? The International Evidence on Borrower Discouragement*, Working Papers No 903, Department of Consumer Sciences and Retailing, Purdue University, February 2009.
14. CEEN, *Draft Guidelines and Key Criteria for a Review of enterprise and entrepreneurship education (EEE)*, 2012.
15. Commission Of The European Communities, *Making a European Area of Lifelong Learning a Reality*, Bruksela 2001 (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0678:FIN:EN:PDF)
16. Czerniak A., Stefański M., *Małe i średnie firmy w Polsce – bariery i rozwój*, Polityka INSIGHT, Warszawa 2016.
17. Dane Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page
18. *Doing Business*, The World Bank Group, www.doingbusiness.org
19. *Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency, Economy Profile 2015, Poland*, The World Bank Group 2014.

20. *Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency,* Economy Profile 2016 Poland, The World Bank 2016.
21. Dorożyński T., Urbaniak W., *Rola instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim*, RAPORT CZĘŚCIOWY, Łódź 2011.
22. *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011r.*, GUS 2013. http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGW_Dzialalnosc_przedsieb_niefinans_w_2011_not_inf.pdf
23. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, ZALECENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie (2006/962/WE), 30.12.2006.
24. *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*, EUROSTAT Statistical book, European Union 2012, s. 24.
25. *Entrepreneurship Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning. Final Proceedings*, European Commission – Ministry of Education and Research of Finland, Oslo, 26 – 27.10.2006r.
26. *Entrepreneurship Education at School in Europe. National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (Eurydice and Policy Support), European Commission, March 2012.
27. *Enterprise and Industry SBA Fact Sheet 2012 Poland*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/poland_en.pdf
28. European Commission ,www.ec.europa.eu
29. Europejska współpraca w dziedzinie kształcenia i szkolenia (ET 2020) ,*Edukacja i szkolenia 2020 (ET 2020).*
30. Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej, Młodzi Przedsiębiorcy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej, http://www.ceo.org.pl/pl/ekonomiawpraktyce/news/program-nauczania-gotowy
31. Gibus P., Kok J., Snijders J., Smit L., Linden B., *Effects and Impact of Entrepreneurship Programmes in Higher Education*, European Commission – Enterprise and Industry Directorate – General, Bruksela 2012.
32. GEM Global Entrepreneurship Monitor, www.gemconsortium.org

33. *Global Entrepreneurship Monitor*, Polska 2012, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2012.
34. Górzyński M., Pander W., Koć P., *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006.
35. GUS, *Działalność factoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014r.*, Warszawa 24.06.2015r.
36. *Index of Economic Freedom, The Wall Street Journal i Heritage Foundation*, http://www.heritage.org/index/ranking
37. *Index of Economic Freedom 2015 – 2016, http://www.heritage.org/index/*
38. John Broadus Watson, https://pl.wikipedia.org/wiki/John_Watson_(psycholog)
39. Jack S. L., Anderson A. R., *Entreprenurship education within the condition of entreprenology*, paper presented at the Second Enterprise an Learning Conference, Centre for Entrepreneurship, University of Aberdeen, Aberdeen 1998.
40. Kerr W. R., Nanda, *Financing Constraints and Entrepreneurship*, NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 15498, Harvard Business School.
41. Komisja Nadzoru Finansowego, Raport o sytuacji banków w 2013 r., (2014), Warszawa.
42. Komentarze do Raportu Amway Europe: *Czy Polacy są na pewno przedsiębiorczy?* http://m.networkmagazyn.pl/raport-amway-europe-czy-polacy-sa-na-pewno-przedsiebiorczy
43. Komunikat Komisji Europejskiej, *Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu,* Bruksela 2010.
44. *The Use of Leasing Amongst European SMEs,* A report prepared for Leaseurope 2015, Oxford Economics.
45. Kraemer-Eis H., Lang F., *The importance of leasing for SME finance,* European Investment Fund, Luxembourg, August 2012.
46. *Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators 2009 Edition, OECD – Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme*, OECD 2009.
47. Mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa – definicja i zakres (Zalecenie Komisji) http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pl.htm

48. Ministerstwo Edukacji Narodowej, www.men.gov.pl
49. Ministerstwo Edukacji Narodowej, *Komentarz do podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego*, tom IV.
50. Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa wrzesień 2015r.
51. Ministerstwo Rozwoju, Departament Strategii i Rozwoju, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa październik 2016.
52. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Umiejętności i kompetencje w zakresie przedsiębiorczości*, Raport dot. Polski z badania zrealizowanego w ramach Programu na rzecz Lokalnego Rozwoju Gospodarczego i Zatrudnienia (LEED) Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), 20 grudnia 2013r.
53. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Przegląd polityk i programów rozwoju przedsiębiorczości sprzyjających włączeniu społecznemu. Wspieranie przedsiębiorczości wśród osób młodych w Polsce (przekład z języka angielskiego)*, Warszawa 2015.
54. Minniti M. (red.), *Entrepreneurship: The engine of growth*, Vol. 1 perspective series: Praeger Press – Greenwood Publishing Group, Westport (CT) 2007.
55. *MŚP pod lupą. Raport*, Europejski Program Modernizacji Polskich Firm, Warszawa 2011.
56. *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. Narodowa Strategia Spójności. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.
57. NBP, *Instrukcja wypełniania formularzy sprawozdawczych na potrzeby statystyki monetarnej dla banków stosujących polskie zasady rachunkowości*, Warszawa 2011.
58. North D.C., *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures, United Nation University , World Institute for Development Economics Research, Helsinki 1997.
59. North D. C., Acemoglu D., Fukuyama F., Rodrik D., *Governance, Growth, and Development Decision-making*, World Bank Working Paper 2008, Np. 44186.
60. Nowa definicja MŚP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Komisja Europejska, Wspólnoty Europejskie, 2006. https://www.parp.gov.pl/files/74/87/1155.pdf

61. OECD, *Fostering entrepreneurship*, Paryż 1998.
62. *Poland Country Profile 2013, Enterprise Surveys,* The World Bank and International Finance Corporation, August 2014.
63. Portal Psychologiczny, www.psychologia.net.pl
64. Programy nauczania edukacji wczesnoszkolnej:
A. http://www.zsmwlo.edu.pl/download/1409215153kl.%20II%20%20Program_nauczania_WSiP_Tropiciele.pdf
B. http://www.nowaera.pl/wychowanie-przedszkolne-i-edukacja-wczesnoszkolna/wp-i-ew-strona-glowna.html
C. http://www.operon.pl/materialy_do_pobrania/edukacja_wczesnoszkolna/program_nauczania
D. http://gwo.pl/strony/2696/seo_link:program-nauczania-lokomotywa
65. *Przegląd polityk i programów rozwoju przedsiębiorczości sprzyjających włączeniu społecznemu. Wspieranie przedsiębiorczości wśród osób młodych w Polsce (przekład z języka angielskiego)*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa, 28 maja 2015 r.
66. QAA, *Enterprise and entrepreneurship education: Guidance for UK higher education providers*, The Quality Assurance Agency for Higher Education, Gloucester 2012.
67. Ramowe plany nauczania, http://www.men.gov.pl/index.php/2013-08-03-12-10-01/ramowe-plany-nauczania
68. Raport „*Sytuacja na rynku pracy osób młodych*" (rok 2013), Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Wydział Analiz i Statystyki, Warszawa 2013.
69. Raport „*Bezrobocie w Polsce w 2013 roku. Raport tabelaryczny*", Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Wydział Analiz i Statystyki, Warszawa 2014.
70. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011 – 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.
71. *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Rozbudzanie ducha przedsiębiorczości poprzez edukację i kształcenie.* Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno – Społecznego i Komitetu Regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela, 13.02.2006r., KOM (2006) 33 wersja ostateczna.

72. Sawicka A., Tymoczko I. D., *Dlaczego polskie przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu? Zjawisko zniechęconego kredyto(nie)biorcy*, Materiały i Studia 310, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014r.
73. *SME financing in the euro area. New solutions to an old problem*, EU Monitor Global financial markets, Deutsche Bank Research, October 14, 2014.
74. Słownik języka polskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN, http://sjp.pwn.pl/
75. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* EUROPA 2020, Komisja Europejska, Bruksela 2010.
76. Tarnawa A., Węcławska D., Zadura – Lichota P., Zbierowski P., *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2015*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2016.
77. Tarnawa A., Węcławska D., Zadura – Lichota P., Zbierowski P., *GLOBAL ENTREPRENURSHIP MONITOR Polska 2016*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2016.
78. The European Federation of Leasing Company Associations http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/Leaseurope%202013%20Biannual%20Survey.pdf
79. *The Global Competitiveness Report 2015 – 2016*, WEF 2015.
80. Trela M. S. M., *Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
81. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Informacja o sytuacji banków w okresie I-IX 2014r.*, Warszawa 2014r.
82. Węcławska D., Tarnawa A., Nieć M., Zbierowski P., *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR* Polska 2015, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2015.
83. Wilson K., *Entrepreneurship Education at European Universities and Business Schools. Results of a Joint Pilot Survey*, OECD International Conference Foster Entrepreneurship: The Role of Higher Education, 2005r.
84. Woelfl A.,Wanner I., Röhn O., Nicoletti G., *Product Market Regulation: EXTENDING THE ANALYSIS BEYOND OECD COUNTRIES*, OECD Economics Department Working Paper No. 799, OECD 2010.
85. Zbierowski P., Węcławska D., Tarnawa A., Zadura – Lichota P., Bratnicki M., *Global Entrepreneurship Monitor Polska*, Polska Agencja Rozwoju

Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Warszawa 2012.

86. Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich (ZKE nr 2003/361/WE z 6 maja 2003)
87. 2013 SMEs' Access to Finance Survey, SMEs' Access to Finance Survey 2011, Access to finance Analytical report 2009, www.europa.eu
88. 2013 SMEs' Access to Finance Survey, *Analytical Report,* European Commission, 14 November 2013.

Załącznik - kwestionariusz ankiety

BADANIE OPINII UCZNIÓW SZKÓŁ PONADGIMNAZJALNYCH

Prosimy Cię o udział w badaniu, które ma na celu poznanie opinii uczniów szkół ponadgimnazjalnych na temat roli edukacji w zakresie przedsiębiorczości oraz czynników warunkujących zakładanie własnej działalności gospodarczej. Ankieta skierowana jest do uczniów klas maturalnych (technikum oraz liceum ogólnokształcącego) z województwa podlaskiego. Postaraj się odpowiedzieć na każde pytanie zgodnie z instrukcją, np. zakreślając odpowiednia cyfrę na skali, lub podkreślając właściwą odpowiedź. Ankieta jest anonimowa.

1. **Jak ogólnie oceniasz przydatność realizowanych tematów na zajęciach z podstaw przedsiębiorczości?** *Zakreśl odpowiednią cyfrę na skali.*

1	2	3	4	5
na pewno nieprzydatne	raczej nieprzydatne	nie ma zdania	raczej przydatne	bardzo przydatne

2. **A teraz oceń przydatność poszczególnych tematów z podstaw przedsiębiorczości.** *Oceń na skali od 1 do 5, tak jak w poprzednim pytaniu.*

a	Zarządzanie pieniędzmi	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
b	Giełda	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
c	Podatki, ubezpieczenia i rozliczenia PIT	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
d	Reklama	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
e	Zakładanie i prowadzenie własnej działalności	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
f	Rola państwa w funkcjonowaniu gospodarki	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
g	Komunikacja interpersonalna	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
h	Współpraca międzynarodowa	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5

3. **Czy uważasz, że warto wprowadzić następujące formy kształcenia?** *Zaznacz właściwą odpowiedź.*

a	Edukacja z przedsiębiorczości w szkole podstawowej	tak	nie	nie wiem
b	Zajęcia specjalistyczne z przedsiębiorczości w szkole średniej (zakładanie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej)	tak	nie	nie wiem
c	Uzupełniające formy kształcenia z przedsiębiorczości (studia wyższe, szkoły policealne)	tak	nie	nie wiem

4. **Po zakończeniu szkoły średniej za najbardziej prawdopodobne uważam w moim przypadku**:
Oceń prawdopodobieństwo na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej prawdopodobne, a 5 – najbardziej prawdopodobne.

a	Zatrudnienie w firmie, organizacji w Polsce	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
b	Zamierzam założyć własną działalność gospodarczą w Polsce	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5

c	Zamierzam wyjechać za granicę i podjąć tam pracę	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
d	Zamierzam wyjechać za granicę i tam założyć własną działalność gospodarczą	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
e	Dalsze kształcenie (studia/szkoła policealna)	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5

5. **Jeżeli rozważasz założenie własnego biznesu, to dlatego że**: *Zaznacz właściwą odpowiedź.*

a	Po prostu podoba mi się ta opcja kariery zawodowej „na swoim”	tak	nie
b	Mam dobry pomysł i chcę go rozwijać	tak	nie
c	Mam pomysł i źródło finansowania	tak	nie
d	Moja firma już działa	tak	nie

6. **Jeżeli planujesz założyć własną działalność gospodarczą to kiedy chciałbyś/chciałabyś to zrobić?** *Wstaw krzyżyk w odpowiednią kratkę.*

☐	☐	☐	☐	☐
już założyłem/am	w ciągu najbliższych 2 – 3 lat	w ciągu 10 lat	kiedyś, w przyszłości	nigdy

7. **Napisz, co mogłoby Cię zachęcić do założenia własnej firmy?**

……
……
……

8. **Co Cię powstrzymuje przed założeniem własnej firmy?** *Zaznacz właściwą odpowiedź.*

a	Brak wykształcenia zawodowego	tak	nie	nie mam zdania
b	Brak wiedzy z zakresu przedsiębiorczości	tak	nie	nie mam zdania
c	Odpowiedzialność prawna i materialna	tak	nie	nie mam zdania
d	Ryzyko niepowodzenia	tak	nie	nie mam zdania
e	Brak środków finansowych i materialnych	tak	nie	nie mam zdania
f	Trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania przy zakładaniu działalności gospodarczej	tak	nie	nie mam zdania
g	Obciążenia podatkowe	tak	nie	nie mam zdania
h	Brak wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy	tak	nie	nie mam zdania
i	Skomplikowane procedury księgowo – podatkowe	tak	nie	nie mam zdania
j	Inna opcja kariery zawodowej	tak	nie	nie mam zdania

9. **Jakie formy wsparcia zachęciłyby Cię do założenia własnej działalności gospodarczej?** *Zaznacz właściwą odpowiedź.*

a	Ulgi podatkowe w początkowym okresie prowadzenia działalności	tak	nie	nie mam zdania
b	Prostsze procedury księgowo – podatkowe	tak	nie	nie mam zdania
c	Wsparcie finansowe ze strony państwa (dotacje na założenie/ prowadzenie własnej działalności)	tak	nie	nie mam zdania
d	Korzystne warunki finansowania zewnętrznego	tak	nie	nie mam zdania
e	Wsparcie merytoryczne ze strony państwa (szkolenia, kursy)	tak	nie	nie mam zdania
f	Obsługa prawna	tak	nie	nie mam zdania

10. Które źródła finansowania są, Twoim zdaniem, atrakcyjne podczas zakładania /prowadzenia działalności gospodarczej? *Oceń je stosując następującą skalę od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej atrakcyjne źródło finansowania, a 5 – najbardziej atrakcyjne źródło finansowania.*

	Debet w rachunku bankowym	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Kredyt bankowy	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Kredyt handlowy	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Pożyczki prywatne	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Dotacje unijne	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Dofinansowanie z Urzędu Pracy	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Leasing	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5
	Factoring	1 ------ 2 ------- 3 ------- 4 -------5

METRYCZKA

Podaj jeszcze kilka informacji na swój temat, podkreślając właściwą odpowiedź:

1. **Jestem uczniem/uczennicą**: a) technikum b) liceum ogólnokształcącego
2. **Płeć**: a) kobieta b) mężczyzna
3. **Miejsce zamieszkania**: a) miasto b) gmina c) wieś
4. **Wykształcenie matki:** a) podstawowe b) średnie c) wyższe
5. **Wykształcenie ojca**: a) podstawowe b) średnie c) wyższe
6. **Napisz, czym zajmują się Twoi rodzice?**
   a. Matka ……...
   b. Ojciec……

Dziękuję Ci za wypełnienie ankiety!