

# **Znaczenie polityki finansowej i czynników społeczno-kulturowych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce**



*Monografie i Opracowania 565*

**Grzegorz Gołębiowski**

**Znaczenie polityki finansowej i czynników społeczno-kulturowych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce**

**Warszawa 2009**

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**



**Recenzenci**

Jacek Kulawik  
Witold Małecki  
Krzysztof Marczewski

**Redaktor**

Krystyna Szczepaniak

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie  
i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji  
bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

**ISSN 0867-7727**

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza**

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 164

tel. 022 564 94 77, 022 564 94 86, fax 022 564 86 86

[www.wydawnictwo.waw.pl](http://www.wydawnictwo.waw.pl), [www.sgh.waw.pl/wydawnictwo/](http://www.sgh.waw.pl/wydawnictwo/)

e-mail: [wydawnictwo@sgh.waw.pl](mailto:wydawnictwo@sgh.waw.pl)

**Skład i łamanie**

Studio GEMMA

**Druk i oprawa**

ESUS Drukarnia cyfrowa

61-855 Poznań, ul. Wierzbicice 35

[www.esus.pl](http://www.esus.pl)

Nakład 200 egz.

Zamówienie 17/II/10

## Spis treści

Wstęp . . . . .	7
<b>1. Polityka finansowa i jej obszary . . . . .</b>	<b>13</b>
1.1. Pojęcie, zakres i metody polityki finansowej . . . . .	13
1.2. Polityka finansowa i rola państwa . . . . .	15
1.2.1. Polityka monetarna . . . . .	20
1.2.2. Polityka fiskalna . . . . .	26
1.3. Problematyka koordynacji polityki finansowej . . . . .	29
<b>2. Rola przedsiębiorczości i sektora MSP w gospodarce polskiej . . . . .</b>	<b>35</b>
2.1. Definicja MSP . . . . .	35
2.2. Renesans przedsiębiorczości i wzrost ekonomicznego znaczenia sektora MSP . . . . .	36
2.3. Rozwój sektora MSP w Polsce . . . . .	40
2.3.1. Wstępna faza (przedtransformacyjna) rozwoju przedsiębiorczości (1980–1988) . . . . .	40
2.3.2. Okres eksplozji przedsiębiorczości (1989–1991) . . . . .	41
2.3.3. Faza samoregulacji rynkowej (1992–1995) . . . . .	47
2.3.4. Faza przedakcesyjna (1996–2004) . . . . .	55
2.3.5. Faza wzrostu innowacyjności . . . . .	60
2.4. Kierunki polityki wspólnotowej wobec rozwoju przedsiębiorczości oraz małych i średnich przedsiębiorstw . . . . .	70
2.5. Skutki zmian w gospodarce i ich wpływ na rozwój MSP . . . . .	75
Podsumowanie . . . . .	79
<b>3. Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w świetle polityki finansowej</b>	<b>81</b>
3.1. Wpływ polityki monetarnej na funkcjonowanie MSP . . . . .	81
3.1.1. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych . . . . .	90
3.2. Polityka fiskalna a rozwój MSP . . . . .	95
3.2.1. Wydatki państwa i ich wpływ na funkcjonowanie MSP . . . . .	96
3.2.2. Polityka podatkowa a funkcjonowanie MSP . . . . .	101
3.3. Kształtowanie się <i>policy mix</i> w Polsce i jego oddziaływanie na sektor MSP . . . . .	113
3.4. Ekonometryczne badanie wpływu polityki finansowej na rozwój MSP . . . . .	128
3.4.1. Przesłanki teoretyczne . . . . .	128
3.4.2. Model ekonometryczny . . . . .	129
Podsumowanie . . . . .	134

<b>4. Pozafinansowe uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju MSP</b> . . . . .	137
Wprowadzenie . . . . .	137
4.1. Przedsiębiorczość w teorii . . . . .	138
4.2. Współzależność przedsiębiorstwa i przedsiębiorczości . . . . .	144
4.3. Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo w kontekście modeli kapitalizmu . . . . .	150
4.3.1. Współczesne modele kapitalizmu – wprowadzenie . . . . .	151
4.3.2. Współczesne modele kapitalizmu – klasyfikacje . . . . .	152
Podsumowanie . . . . .	169
<b>5. Czynniki determinujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w świetle dokonanej analizy</b> . . . . .	171
5.1. Podstawy spojrzenia na zagadnienie rozwoju MSP . . . . .	171
5.2. Uwarunkowania społeczno-kulturowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw . . . . .	173
5.3. Ekonomiczne aspekty rozwoju MSP w Polsce . . . . .	191
<b>Zakończenie</b> . . . . .	199
<b>Bibliografia</b> . . . . .	209
<b>Spis tabel, rysunków, wykresów i schematów</b> . . . . .	226

# Wstęp

Przedsiębiorczość była hasłem – kluczem podczas pierwszych lat transformacji w Polsce. Stanowi ona czynnik, który – jak twierdzi Robert B. Hawkins, Jr. – przekształca nasz świat w sposób trudny do ogarnięcia – nawet dla ludzi zajmujących się jego badaniem<sup>1</sup>. Przedsiębiorczość jest w końcu cechą charakterystyczną, szczególnie dla działalności małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), których odrodzenie można obserwować na świecie już od kilku dekad.

Państwo może sterować przedsiębiorczością w bezpośredni sposób, choć niewątpliwie – w zależności od przyjętego w danym kraju systemu gospodarczego – może to przynosić większe bądź mniejsze efekty. Innymi słowy, z jednej strony zależy od takich czynników społecznych jak przekonania moralne, normy i wartości, jakie ludzie cenią w różnych kulturach. Z drugiej strony to te między innymi czynniki określają systemy społeczno-ekonomiczno-prawne, w jakich przychodzi później ludziom działać i prowadzić działalność gospodarczą. Dlatego tak ważna jest odpowiedź na pytanie, jaki jest wpływ polityki finansowej, prowadzonej w konkretnych uwarunkowaniach społeczno-kulturowych, na przedsiębiorczość, której naturalną kwantyfikacją jest rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

System gospodarczy, jakim jest kapitalizm, w zależności od przyjmowanych form może bardziej lub mniej sprzyjać rozwijaniu takich cech jak pracowitość, pomysłowość, innowacyjność, zdolność do współpracy, czy skłonność do podejmowania ryzyka. Cechy te charakterystyczne są dla lidera małego i średniego przedsiębiorstwa. Jednocześnie nie ulega wątpliwości fakt, że polityka finansowa stanowi jedną z podstawowych, zewnętrznych determinant rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego niezwykle interesujące jest zagadnienie, jaki rodzaj polityki finansowej będzie sprzyjał ich rozwojowi, i to stało się wyzwaniem i głównym pytaniem tego opracowania.

Ze względu na to, że często zarzuca się ekonomistom, iż badają przedsiębiorczość i jej związek z rozwojem przedsiębiorstw jedynie przez pryzmat czynników ekonomicznych, autor postanowił poświęcić trochę miejsca społeczno-kulturowym

---

<sup>1</sup> R.B. Hawkins, Jr., *Słowo wstępne*, w: *Kultura przedsiębiorczości*, red. B. Berger, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa 1994, s. 9.

uwarunkowaniom przedsiębiorczości, uwzględniając jako tło rozważań o wpływie polityki finansowej na rozwój MSP, modele kapitalizmu i leżące u ich podłoża aspekty kulturowe<sup>2</sup>. Nie może umknąć uwadze fakt, że zagadnienie przedsiębiorczości jest interdyscyplinarne, podobnie zresztą jak nauka finansów, którą zajmują się dziś również socjologowie czy psychologowie, co jest widoczne, jeśli można tak powiedzieć, w wyodrębnionej poddziedzinie finansów, tj. finansach behawioralnych. Aby zrozumieć problemy, będące w kręgu zainteresowania tej pracy, należy uwzględnić również dorobek z pogranicza dyscyplin ekonomicznych czy finansowych, a może nawet sięgnąć do innych dziedzin nauki.

Niniejsza monografia ma jednak przede wszystkim charakter ekonomiczny, autor rozpoczął więc rozważania od teorii polityki finansowej, która stanowi główne narzędzie państwa w podejmowaniu działań zmierzających do osiągnięcia stawianych przed nim zadań. Było to zresztą również konsekwencją przyjętej wstępnie tezy, że polityka finansowa powinna być w zasadniczy sposób neutralna, szczególnie wobec działających na rynku przedsiębiorstw z sektora MSP. Kierunek prowadzenia tej polityki, a w jej ramach polityki fiskalnej, powinien być tak kształtowany, aby dążyć do minimalizowania długu publicznego. Z drugiej strony polityka monetarna powinna być odpowiedzialna za stworzenie dobrych podstaw gospodarczych w postaci dobrego pieniądza, budzącego zaufanie i wykorzystywanego w procesie gospodarowania przez podmioty działające na rynku.

Ostatecznie głównym celem pracy stało się wykazanie, że nastawienie prowadzonej polityki finansowej nie jest obojętne dla małych i średnich przedsiębiorstw i może działać stymulująco na prowadzoną przez nie działalność, bądź dezaktywizować ich poczynania, niemniej jednak nie jest jedynym i najistotniejszym czynnikiem ich rozwoju. Zamierzeniem autora było przeprowadzenie dowodu, że oprócz nastawienia polityki finansowej, ważne są warunki społeczno-kulturowe kształtujące przedsiębiorczość, będącą podstawą rozwoju przedsiębiorstw.

Zjawiska społeczno-kulturowe nie dość, że determinują przedsiębiorczość, to są również nośnikiem kształtowania się swoistego porządku w danej społeczności i tym samym prowadzą do rozstrzygnięć o sposobie rządzenia w kraju lub grupie państw. Rządy wybierane w ramach zasad wprowadzonych przez daną społeczność, opowiadają się za taką polityką finansową, którą uważają za słuszną, zamykając tym samym swoistego rodzaju pętlę wokół między innymi uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Do postawienia takich celów pracy przyczynił się obserwowany na początku okresu transformacji w Polsce dynamiczny rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP.

W pracy sformułowano trzy główne tezy:

---

<sup>2</sup> *Kultura przedsiębiorczości*, op.cit., s. 13.



I. Polityka finansowa ma umiarkowany wpływ na sektor MSP ze względu na fakt, że jest ona tylko jednym z wielu czynników (i to nie wyłącznie ekonomicznych) oddziałujących na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

II. W krótkim i średnim okresie ekspansywne nastawienie polityki finansowej może działać pobudzająco na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

III. W długim okresie pożądane byłoby prowadzić neutralną politykę finansową. W zakresie polityki monetarnej największe znaczenie dla rozwoju MSP ma jej skuteczność i wiarygodność w stabilizowaniu inflacji na niskim poziomie. Jeśli zaś chodzi o politykę fiskalną, to dla rozwoju MSP największe znaczenie mają ograniczenia fiskalizmu i długu publicznego oraz stabilność i przewidywalność tej polityki.

Proces dowodowy dla tak sformułowanych tez został przeprowadzony na podstawie istniejących badań dotyczących sfery polityki finansowej oraz funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw, a także własnego badania i analizy zmiennych ilościowych, pozyskanych z różnych źródeł statystycznych, którymi posługują się ekonomiści w teorii współczesnej ekonomii. W bardziej szczegółowym ujęciu polegało to na wykorzystaniu metod analizy ekonomicznej, w tym oceny wzajemnych zależności szeregów czasowych różnych kategorii ekonomicznych, ale także podjęciu próby modelowego odzwierciedlenia rzeczywistości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i oddziaływania na ten rozwój zebranych zmiennych objaśniających. Jednak biorąc pod uwagę to, co zostało napisane wcześniej, a także zgodnie z sugestią D. Lavoie'a, że analiza procesów gospodarczych powinna odbywać się w kategoriach dyskursu z jego ukrytymi, domagającymi się zrozumienia sensami<sup>3</sup>, w przeprowadzonej analizie i dokonanych badaniach autor starał się również odwoływać do zmiennych jakościowych. W tym przypadku zmienne te reprezentowane były przez swoistego rodzaju czynniki społeczno-kulturowe, w tym przedsiębiorczość. Dlatego w wielu częściach pracy oddziaływanie wcześniej wymienionych czynników na małe i średnie przedsiębiorstwa badane jest w sposób pośredni, poprzez wpływ tych czynników na zjawisko przedsiębiorczości. Wydaje się, że dopiero ten sposób analizy i ta kombinacja zmiennych (czynników) ilościowych i jakościowych pozwoliła na podjęcie próby wyjaśnienia okoliczności rozwoju MSP w Polsce w ostatnich kilkunastu latach oraz określenia roli państwa, w tym nastawienia polityki finansowej, zmierzającej do pobudzania, a nie ograniczania rozwoju przedsiębiorczości.

W przeważającej mierze analiza została zamknięta na roku 2005. Do tego okresu możliwe było zgromadzenie wielu podstawowych dla pracy danych. W niektórych jednak miejscach informacje wykraczają poza ten okres i jest to konsekwencją zamierzenia, aby wnioski z dokonanej analizy móc odnosić do przyszłości, stąd pojawiające

---

<sup>3</sup> D. Lavoie, *Odkrywanie i przestrzeganie szansy gospodarczej: kultura a Kirznerowski model przedsiębiorczości*, w: *Kultura przedsiębiorczości*, op.cit., s. 44.

się w niektórych fragmentach pracy dane z lat 2006–2007, które stanowią pomost dla rekomendacji dotyczącej przyszłości.

Przyjęto następujący układ pracy: wstęp, pięć rozdziałów oraz zakończenie. W rozdziale 1 zdefiniowano pojęcie polityki finansowej państwa. Przyjęto wąskie rozumienie pojęcia „polityka finansowa”, co oznacza, że wszystkie podmioty inne niż państwo (tylko ono prowadzi politykę finansową) muszą traktować kreowaną przez państwo politykę finansową jako podstawę ich warunków działalności, czyli polityka ta jest dla tych podmiotów czynnikiem zewnętrznym (egzogenicznym). Przy tak przyjętym założeniu wskazano na celowość rozważań dotyczących roli państwa i jego polityki prowadzonej w ramach istniejącego systemu finansowego. Wskazano jednocześnie na możliwe instrumenty, za pomocą których można realizować politykę finansową. Do podstawowych obszarów, w których państwo używa instrumentów finansowych, zalicza się politykę pieniężną i fiskalną. W dalszej części rozdziału przeprowadzono dyskusję na temat uwarunkowań wykorzystania stosownych instrumentów finansowych w tych obszarach, biorąc pod uwagę cel polityki finansowej, jakim zazwyczaj jest zapewnienie dobrobytu obywatelom zamieszkującym określony obszar polityczno-geograficzny. Osiągnięcie wyznaczonego celu, przy precyzyjnie określonych kryteriach, może dokonywać się na skutek realizowania polityki fiskalnej, monetarnej lub kombinacji obu tych polityk.

Rozdział 2 poświęcono wyjaśnieniu przyczyn ponownego wzrostu znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce, a także przedsiębiorczości leżącej u podstaw ich rozwoju. Ważną część rozważań w tym rozdziale stanowi analiza rozwoju tej grupy przedsiębiorstw w Polsce po 1989 r. W tym okresie wyodrębniono trzy, ograniczone interwałami czasowymi, charakteryzujące się nieco odmiennymi cechami, fazy rozwoju MSP. Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, zgodnie z analizą przeprowadzoną w tym rozdziale, nie weszły jeszcze w czwartą, na razie ostatnią fazę rozwoju, tj. fazę wzrostu innowacyjności.

Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o zakres, nastawienie i możliwe sposoby oddziaływania polityki pieniężnej i fiskalnej na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw, a tym samym na ich rozwój i przejście do fazy wzrostu innowacyjności, ma miejsce w rozdziale 3. Analiza prowadzi do, z jednej strony, diagnozy siły oddziaływania kanałów transmisji impulsów polityki pieniężnej oraz polityki wydatkowej i podatkowej finansów publicznych na sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Z drugiej strony zidentyfikowano wrażliwość przedsiębiorstw z tego sektora na instrumenty oddziaływania polityki fiskalnej i monetarnej.

Rozpatrując oddziaływanie polityki finansowej na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw, trzeba określić wpływ instrumentów polityki finansowej na te przedsiębiorstwa oraz wrażliwość tychże przedsiębiorstw na działanie omawianych instrumentów, a także określić kierunek tego działania. Będzie on wynikał z nastawienia polityki: ekspansywnego, restrykcyjnego lub neutralnego. W tym rozdziale

podjęto między innymi próbę odnalezienia dobrej miary nastawienia stosownej polityki, co jednak okazało się zadaniem niełatwym. Z dokonanego zestawienia i analizy różnych miar nastawienia polityki monetarnej i fiskalnej w Polsce w okresie analizy funkcjonowania MSP, wynika jednoznacznie, że ciągle żywa jest na ten temat dyskusja na łamach literatury ekonomicznej. Niemniej jednak prowadzi ona m.in. do wniosku, że najlepszą miarą nastawienia polityki fiskalnej jest zmienność salda strukturalnego sektora finansów publicznych – kategorii, którą jednak niełatwo oszacować. W dalszej części rozdziału, przy wykorzystaniu tej miary, podjęto próbę zdefiniowania nastawienia polityki finansowej w Polsce w latach 1994–2006 i poddano je ocenie.

Ostatecznie kwantyfikacja wpływu polityki fiskalnej i monetarnej na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw została podjęta przez próbę stworzenia modelu ekonometrycznego, w którym zmienną określającą rozwój MSP jest ich udział w tworzeniu PKB, zaś zmiennymi objaśniającymi szereg parametrów polityki gospodarczej, w tym polityki pieniężnej i fiskalnej.

W funkcjonowaniu gospodarki, w tym w działalności przedsiębiorstwa, szczególną rolę odgrywa przedsiębiorca. Przedsiębiorcy poświęcono rozdział 4. Ukazano ewolucję w podejściu do przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość jest pojęciem wieloznacznym i stanowi swoistego rodzaju łącznik, determinujący wzajemne relacje pomiędzy przedsiębiorstwem i państwem, albo lepiej mechanizmami jego oddziaływania. Istotnym punktem tego rozdziału jest unaocznienie faktu, iż funkcją rozwoju przedsiębiorstwa jest jednostkowa przedsiębiorczość, determinowaną przez czynniki otoczenia. Przedsiębiorczość jest związana z wysiłkiem jednostek i grup społecznych zmierzających do realizacji rozmaitych dążeń, choćby takich jak zysk i poprawa swego położenia. Aktywizowanie się takich działań prowadzi do kształtowania określonych struktur społecznych. To tworzy ramy systemu, współcześnie określanego kapitalistycznym. Poziom przedsiębiorczości determinuje perspektywę ekonomiczną, z drugiej jednak strony ta właśnie perspektywa ekonomiczna (gospodarcza) wpływa na wybory społeczne i określa system polityczno-prawny kształtujący w zasadniczy sposób system finansowy danego kraju. Biorąc to pod uwagę, w ostatniej części rozdziału podjęto próbę rozważań na temat modeli kapitalizmu i ich uwarunkowań kulturowych, poszukując jakościowego ognia społeczno-kulturowego oddziałującego na politykę finansową i przedsiębiorczość, a tym samym na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Bo przecież to kultura jest czynnikiem, który w znacznym stopniu wpływa na zdolność danego społeczeństwa do rozwoju, gdyż kształtuje wyobrażenia jednostek na temat ryzyka i dostępnych możliwości.

Podsumowanie badań dotyczących przedsiębiorczości i jej kontekstu społeczno-instytucjonalno-kulturowego wraz wnioskami płynącymi z oddziaływania polityki finansowej na rozwój MSP jest przedmiotem rozważań w rozdziale 5. Zintegrowanie tych dwóch zagadnień, jak już zasygnalizowano, stało się jednym z celów niniejszej pracy. Starano się położyć duży nacisk na „niekonwencjonalne zasoby w mechanizmach

przedsiębiorczości”<sup>4</sup>, dowodząc, że w celu zrozumienia mechanizmów przedsiębiorczości należy odwoływać się do pozaekonomicznego kontekstu. Rozdział 5 został podzielony na dwie zasadnicze części. Pierwsza odwołuje się do sfery społeczno-kulturowych uwarunkowań przedsiębiorczości, opisanych w rozdziale 4, a także jest próbą ukazania charakterystyki tych cech w Polsce i ich wpływu na rozwój przedsiębiorczości. Jednocześnie w tej części rozdziału 5 wskazano na istniejącą miarę poziomu przedsiębiorczości i jej wartości dla Polski. W drugiej części omawianego rozdziału zwrócono uwagę na konsekwencje dotychczas prowadzonej polityki finansowej. Poruszono również kwestię globalizacji i wzajemnego przenikania się wielu impulsów ekonomicznych między gospodarkami i pojawiających się w tych okolicznościach i w kontekście prowadzonej polityki finansowej, szans i zagrożeń dla rozwoju MSP.

W zakończeniu ustosunkowano się do realizacji celu pracy i postawionych tez oraz sformułowano ostateczne wnioski. Znalazły się tam jednocześnie rekomendacje dla dalszego kształtowania polityki finansowej i roli państwa we wspomaganiu rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

---

<sup>4</sup> H. Leibenstein, *Entrepreneurship and Development*, „American Economic Review” 1968, No. 58.

# 1. Polityka finansowa i jej obszary

## 1.1. Pojęcie, zakres i metody polityki finansowej

Polityka finansowa polega na wykorzystaniu procesów tworzenia, gromadzenia i podziału funduszy pieniężnych dla osiągnięcia określonych celów<sup>1</sup>. Innymi słowy, polityka finansowa to działalność podmiotu, który dąży do osiągnięcia, wyznaczonych wcześniej celów za pomocą narzędzi finansowych. Niekiedy również, istotę polityki finansowej wyraża się jako umiejętność gromadzenia i wydatkowania publicznych środków pieniężnych dla realizacji celów społecznych i gospodarczych<sup>2</sup>.

Najczęściej przyjmuje się, że polityka finansowa jest domeną państwa ze względu na fakt, że podmioty inne niż państwo nie mają pełnej suwerenności w odniesieniu do kwestii finansowych, takich jak tworzenie pieniądza, ustalania stóp procentowych, stawek podatkowych itp.<sup>3</sup> Jest to zgodne z językowym znaczeniem słowa „polityka”. Według słownika wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych termin „polityka” pochodzi z języka greckiego i oznacza naukę (sztukę) rządzenia państwem<sup>4</sup>.

Jest to spojrzenie, w którym pojęcie polityki finansowej traktuje się w wąskim zakresie. W szerokim zakresie odnoszącym się do tego pojęcia, przyjmuje się, że politykę finansową realizują różne jednostki gospodarujące, a treść polityki finansowej zależy od podmiotu, który prowadzi gospodarkę finansową<sup>5</sup>. Biorąc za podstawę ten sposób podejścia do pojęcia polityki finansowej, można mówić o jej mikroekonomicznym i makroekonomicznym charakterze. Pierwszy z nich dotyczy będzie gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw i prowadzonej przez nich polityki finansowej. Drugi

---

<sup>1</sup> Por. J. Ciak, *Polityka budżetowa*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Toruń 2002, s. 11.

<sup>2</sup> B. Gulbicka, *Metodologiczne podstawy i praktyka prowadzenia polityki finansowej*, w: *Polityka finansowa Polski wobec aktualnych i przyszłych wyzwań*, t. 1, red. J. Kulawik, E. Mazurkiewicz, WSE, Warszawa 2005, s. 37–38.

<sup>3</sup> Por. S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002, s. 265.

<sup>4</sup> W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, wyd. XVII, Wiedza Powszechna, Warszawa 1989, s. 403.

<sup>5</sup> Por. *Finanse*, red. J. Ostaszewski, Difin, Warszawa 2007, s. 17–18; D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, WN PWN, Warszawa 2004, s. 66.

odnosić się będzie do działań państwa, gdzie polityka finansowa obejmować będzie wybór celów i instrumentów ich realizacji dla całej gospodarki.

W niniejszych rozważaniach bardziej celowe będzie przyjęcie założenia, że państwo ma wyłączność w realizowaniu polityki finansowej. Ten tok rozumowania będzie miał odzwierciedlenie we wniosku, prowadzącym do stwierdzenia, że wszystkie podmioty inne niż państwo muszą traktować kreowaną przez państwo politykę finansową jako podstawę ich warunków działalności, czyli jako czynniki egzogeniczne (zewnętrzne).

W omawianym kontekście realizowana przez państwo polityka finansowa może wypełniać trzy funkcje: alokacyjną, redystrybucyjną i stabilizacyjną. Istota funkcji alokacyjnej polega na alokacji (przesunięciu, dostarczeniu) zasobów dóbr i usług w sytuacji niemożności wypełnienia tych zadań za pomocą mechanizmu rynkowego. Jeśli istotą funkcji alokacyjnej jest dostarczanie i wytwarzanie dóbr publicznych, to w warunkach gospodarki pieniężnej wymaga to posiadania dochodów. Stąd realizując funkcję redystrybucyjną, dokonuje się ponownego podziału dochodów pomiędzy podmiotami działającymi na rynku, zapewniając jednocześnie środki dla państwa do wypełniania zadań funkcji alokacyjnej. Redystrybucji dokonuje się poprzez przejmowanie części dochodów podmiotów rynkowych i ich przemieszczanie – w najszerszym ujęciu przez system transferów. Jednocześnie umiejętne posługiwanie się instrumentami alokacji zasobów i redystrybucji dochodów prowadzi do łagodzenia wahań cykli koniunkturalnych i w ten sposób wypełniać istotę funkcji stabilizacyjnej<sup>6</sup>.

W polityce finansowej, z jednej strony, mamy do czynienia z ustaleniem celów, z drugiej – środków realizacji. Jedne i drugie mają charakter finansowy. Wyboru celów, które będą podstawą doboru środków, dokonuje państwo i jego organy. Polityka finansowa państwa jest odzwierciedleniem polityki społeczno-gospodarczej, realizuje jej cele i jest zależna od przyjętych strategii rozwoju kraju. Do najważniejszych dla finansów państwa decyzji strategicznych należą: kwestia równoważenia budżetu państwa, wybór źródeł finansowania długu publicznego, określenie relacji między cenami i płacami w kontekście poziomu inflacji, regulowanie podaży pieniądza (przy wykorzystaniu stóp procentowych), polityka podatkowa itp. Cele polityki finansowej mają przede wszystkim użytkowy charakter. Nie jest to więc działalność tylko w sferze pieniężnej, której celem jest zmiana stosunków finansowych, w tym finansowej struktury gospodarki. Działalność, którą wyznaczają cele polityki finansowej, ma polegać na wywoływaniu zmian w realnej sferze gospodarki za sprawą stosownych zmian w sferze pieniężnej. Ostatecznie więc cele polityki finansowej mają charakter realny (oddziaływanie na wielkość oszczędności, spożycia, inwestycji, zatrudnienia, produkcji itd.), a kształtowanie stosunków i zjawisk finansowych w gospodarce jest środkiem do osiągnięcia tych celów.

<sup>6</sup> Por. S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa 2000, s. 55–66.

## 1.2. Polityka finansowa i rola państwa

Jednym z podstawowych zagadnień teorii ekonomii jest rola państwa. Polityka finansowa państwa jest prowadzona w ramach istniejącego systemu finansowego, postrzeganego jako ogół norm prawnych, zasad organizacyjnych i szeroko rozumianych instytucji, które są wykorzystywane przy realizacji funkcji finansów i regulowaniu przez władze państwowe i samorządowe zjawisk finansowych. W związku z tym, że w gospodarce mamy do czynienia ze zjawiskami finansowymi, tj. procesem gromadzenia (akumulacji) i przepływu środków pieniężnych w podmiotach ekonomicznych oraz pomiędzy nimi, podstawowym narzędziem polityki finansowej jest pieniądź i instrumenty pieniężne. Dzięki nim można oddziaływać na sferę realną, tj. przekazywać stosowne impulsy w odniesieniu do podmiotów działających na rynku. Polityka finansowa może być więc prowadzona z wykorzystaniem różnych instrumentów. Do podstawowych obszarów, w ramach których państwo używa instrumentów finansowych, zalicza się politykę pieniężną (monetarną) oraz politykę fiskalną. Czasem w literaturze z tego podziału wyłącza się jeszcze, jako odrębne, politykę kursową oraz politykę cen i dochodów<sup>7</sup>.

Polityka finansowa powstaje i jest realizowana w granicach danego państwa i jego systemu politycznego. W praktyce nie ma więc jednej polityki finansowej, lecz istnieje ich wiązka. Każda z nich zależy od przyjmowanej koncepcji państwa i właściwych ram instytucjonalnych<sup>8</sup>. W związku z tym, dokonując analizy skuteczności polityki finansowej w realizowaniu przyjętych celów, należy pamiętać o różnorodności warunków, w jakich jest prowadzona.

W literaturze toczą się nieustanne dyskusje na temat roli państwa. Można odnotować pewną ich biegunowość. Część środowiska przyjmuje keynesowski punkt widzenia, a ich oponenci skłaniają się do koncepcji charakterystycznych dla nurtu monetarystycznego. Wprawdzie są też głosy sprzeciwiające się takiemu podejściu, przeciwstawiania sobie dwóch rzekomych biegunów. Zdaniem Z. Sadowskiego jest to wypaczanie istoty problemu, tj. roli państwa w gospodarce<sup>9</sup>. Rzeczywiście, współcześnie trudno jest mówić o wyraźnie jednoznacznej koncepcji polityki finansowej którejkolwiek z wymienionych szkół myśli ekonomicznej na świecie.

Charakterystyczna dla gospodarki kapitalistycznej nierówność dochodu i majątku, zaowocowały społecznymi ruchami socjalistycznymi i w konsekwencji rodzącą się koncepcją gospodarki socjalistycznej. Wielki Kryzys lat 1929–1933 zwiększył zainteresowanie koncepcjami socjalistycznymi i stał się podstawą nowej teorii ekonomicznej

<sup>7</sup> Por. K. Barteczko, A. Bocian, *Modelowanie polityki makroekonomicznej*, PWE, Warszawa 1996, s. 29.

<sup>8</sup> Por. J. Solarz, *Instytucjonalny ład polityki finansowej*, w: *Polityka finansowa Polski wobec aktualnych i przyszłych wyzwań*, red. J. Kulawik, E. Mazurkiewicz, WSE, Warszawa 2005, s. 122.

<sup>9</sup> Z. Sadowski, *Liberalizm i rola państwa w gospodarce*, „*Ekonomista*” 2006, nr 6.

przedstawionej przez J.M. Keynesa. Teoria Keynesa wykazała potrzebę i możliwość korygującej interwencji państwa w gospodarkę za pomocą narzędzi polityki makroekonomicznej w celu przeciwdziałania kryzysom i ogólnego łagodzenia wahań koniunktury. F.A. von Hayek, mniej więcej w tym samym czasie, nie dostrzegał jednak konieczności angażowania się państwa w procesy gospodarcze. W swoich pracach dowodził, że gospodarka funkcjonuje tylko dzięki spontanicznemu porządkowi kształtowanemu przez rynek<sup>10</sup>.

W. Eucken, podobnie jak inni ekonomiści w tym czasie, pracował nad teorią prowadzącą do stworzenia ram skutecznego porządku gospodarczego, który pozwoliłby uniknąć wielkich katastrof ekonomicznych i politycznych. Jego koncepcje stały się podstawą powojennego „cudu gospodarczego” w Niemczech i stworzonego wówczas systemu, zwanego społeczną gospodarką rynkową. W. Eucken domagał się z jednej strony silnego państwa, jako siły porządkującej, a z drugiej – był pełen sceptycyzmu co do tego, czy państwo jest zdolne do służby dla dobra ogółu. Rozważanie te prowadził w kontekście przywrócenia porządku w gospodarce niemieckiej po dwóch wojnach, hiperinflacji oraz po światowym kryzysie gospodarczym, po epoce narodowego socjalizmu<sup>11</sup>.

Do końca lat 60. XX wieku polityka finansowa, oparta na zaleceniach Keynesa oraz postkeynesistów, przynosiła dobre rezultaty. Udawało się uniknąć głębszych załamania koniunktury. Zasadnicza zmiana sytuacji nastąpiła w latach 70. ubiegłego wieku w związku z kryzysem wywołanym wyższymi cenami ropy naftowej – wystąpiło wówczas zjawisko równoczesnego obniżenia się tempa wzrostu gospodarczego i utrzymywania się wysokiej inflacji. Jednocześnie bezrobocie osiągnęło relatywnie wysoki poziom. Zjawiska te wykazały słabość stosowanych do tej pory metod polityki aktywnego oddziaływania państwa na gospodarkę. Te wydarzenia ponownie zwiększyły znaczenie kierunku neoliberalnego<sup>12</sup>.

Nie ulega wątpliwości, że przyczynkiem do dyskusji na temat roli państwa w gospodarce są podstawowe założenia szkoły keynesistowskiej i monetarystycznej.

Kolejnym ekonomistą, który wywarł istotne piętno na roli państwa w gospodarce i zasadach polityki finansowej, był M. Friedman. Najogólniej rzecz ujmując, zgodnie z jego teorią monetarystyczną państwo powinno kontrolować jedynie ilość pieniądza w obiegu, resztę pozostawić mechanizmowi rynkowemu. J.K. Galbraith skrytykował monetaryzm Friedmana i wskazał na nieskuteczność tej polityki w obliczu istnienia wielkich korporacji i ich oligopolistycznych praktyk ustalania cen i regulowania popytu, a także istnienia silnych związków zawodowych, które w sytuacji wzrostu kosztów utrzymania potrafią wywalczyć wyższe płace. To wywołuje efekt spirali

<sup>10</sup> T.T. Kaczmarek, *Zasady porządku w gospodarce rynkowej. Rola państwa*, Difin, Warszawa 2004, s. 97.

<sup>11</sup> Ibidem, s. 99–100.

<sup>12</sup> K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1992, s. 7–8.



wzrostu cen i płac i może paraliżować prowadzoną przez państwo politykę kształtowania podaży pieniądza<sup>13</sup>.

Liberalizm ekonomiczny, bo tak należy określać nurt ekonomiczny przeciwstawiany keynesizmowi, opiera się na przekonaniu, że spontaniczne procesy mające miejsce na nieskrępowanym rynku są pożądanym kierunkiem działań polityki finansowej. Oznacza to, że istnieje taki układ instytucjonalny, który zapewnia nieustanne spotykanie się swobodnie działających podmiotów w celu wymiany produktów ich pracy. Ich wzajemne interakcje kształtują ogólną sytuację gospodarczą i społeczną. Aby przynosiło to społecznie oczekiwane efekty, określane często mianem sprawiedliwego podziału wyników, trzeba jedynie zapewnić wszystkim uczestnikom rynku równość wobec prawa oraz równość startu<sup>14</sup>. Podwaliny liberalizmu ekonomicznego (gospodarczego) stworzył A. Smith, jeden z twórców koncepcji kapitalizmu. Rolę jaką wyznaczył państwu przyjęło się określać jako funkcję „nocnego stróża”, przyznając mu działanie polegające na osłonie prywatnej przedsiębiorczości. To działanie w szerszym nieco kontekście ma polegać na ochronie życia, zdrowia, wolności i prywatnej własności przed przemocą<sup>15</sup>. W istocie A. Smith określił obowiązki rządu (państwa) w trzech sferach. Po pierwsze, jest to ochrona jednostek przed przemocą z zewnątrz i ze strony innych obywateli. Po drugie, stosowna ochrona obejmuje „prawidłowy wymiar sprawiedliwości”. Zdaniem M. Friedmana w ramach tej funkcji zadaniem rządu jest ułatwienie swobodnej wymiany przez przyjęcie ogólnych reguł gry gospodarczej i społecznej. Po trzecie, „obowiązek ustanowienia i utrzymywania pewnych urzędów publicznych, których ustanowienie i utrzymywanie nie może nigdy leżeć w interesie jednostki lub niewielkiej liczby jednostek, a to dlatego że dochód z nich nie pokryje nigdy kosztów jednostce lub małej grupie jednostek, choć koszty, jakie poniosło jakieś wielkie społeczeństwo, może często pokryć z nadwyżką”<sup>16</sup>.

Opozycjonistą do teorii Friedmana i jednocześnie związany z nową ekonomią keynesistowską, jest J. Stiglitz. Kwestionuje on ideę krępowania wolnego rynku, twierdząc, że „rynek jak każda gra wymaga przepisów i arbitrów. To jest rola państwa, z której nikt go nie zwolni. Wiemy też, że racjonalność decyzji rynkowych jest ograniczona między innymi dlatego, że informacje, którymi dysponują uczestnicy rynku, zawsze są niepełne. Rynek może zawodzić na skutek braku informacji lub błędnych poglądów, może ulegać emocjom, politycznym naciskom, korupcji, może być niszczone przez niepokoje społeczne, może źle działać na skutek nadmiernej różnicy potencjałów poszczególnych graczy, może się z różnych względów „zacinać”. Tylko anachroniczni fundamentaliści rynkowi wierzą jeszcze, że rynek może działać bez ingerencji państwa”<sup>17</sup>. Niemniej jed-

<sup>13</sup> Ibidem, s. 108.

<sup>14</sup> Por. Z. Sadowski..., op.cit.

<sup>15</sup> L. von Mises, *Liberalizm w tradycji klasycznej*, Wydawnictwo Arcana, Warszawa 2004, s. 77.

<sup>16</sup> A. Smith, *The Wealth of Nation*, red. E. Cannan, wyd. 5, Methuen & Co., Ltd., London 1930, s. 325, cyt. za: M. i R. Friedman, *Wolny wybór*, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec 2006, s. 26.

<sup>17</sup> *Zrób to sam*, rozmowa J. Żakowskiego z J. Stiglitzem, „Polityka” nr 20, 15–05.2004, s. 53.

nak, jak twierdzi J. Stiglitz, nie ma skłonności etatystycznych: „etatysty, którzy wierzyli, że państwo może kierować gospodarką, są od dawna przegrani”<sup>18</sup>.

Każda z dwóch wymienionych na początku szkół miała swoich zwolenników. Pojawiali się jednakże kolejni wybitni ekonomiści, wypowiadający się na ten temat, biorąc jednak za punkt wyjścia dotychczasowe osiągnięcia koncepcyjne. Należy jednocześnie zwrócić uwagę, że wszyscy oni tworzyli pewne ramy zasad ekonomicznych, obserwując konkretną, bliską im rzeczywistość społeczno-gospodarczą oraz uwzględniając historyczne doświadczenia. Na przykład koncepcja J.M. Keynesa została sformułowana na skutek, jak już wspomniano, przede wszystkim wydarzeń Wielkiego Kryzysu lat 1929–1933 i nieskuteczności mechanizmów rynkowych, które wywołują kryzysy; zatem istnieje konieczność korygowania tych mechanizmów przez państwo.

Po latach ten fakt został zupełnie odmiennie oceniony przez M. Friedmana: „wiemy obecnie, podobnie jak niektórzy wiedzieli to i wówczas, że depresja nie została wywołana wadami prywatnej przedsiębiorczości, lecz niepowodzeniami rządu w dziedzinie, za którą był od początku odpowiedzialny – w dziedzinie bicia monety, określania jej wartości oraz wartości walut obcych”<sup>19</sup>. Innymi słowy, teorie poszczególnych ekonomistów mogły być właściwe w jakimś momencie, ale najczęściej w czystej postaci nie wytrzymały próby czasu. Wydaje się zatem, że nie można określić wzorcowej i idealnej roli państwa w gospodarce, jeśli chodzi o zakres interwencjonizmu. Można badać oddziaływanie określonych instrumentów, którymi państwo dysponuje oraz analizować wykorzystanie instrumentów finansowych w ramach określonej polityki i ich wpływ na funkcjonowanie podmiotów na rynku, zastanawiając się, przy jakich towarzyszących okolicznościach mogą one być skuteczne. Można też rozpatrywać wielkość podmiotu, jakim jest państwo, i w tym kontekście badać jego wpływ na otoczenie gospodarcze, czyli zbiór pozostałych podmiotów w ramach systemu finansowego.

Rozmiar państwa jako podmiotu pociąga za sobą stosowne wydatki. Istotne jest, czy ich wzrost wywoływać będzie impulsy dynamizujące pozostałych członków procesów gospodarczych, czy wręcz przeciwnie. Chodzi w tym przede wszystkim o wyznaczenie efektywności oddziaływania państwa. Koncepcja efektywnego państwa nie powinna mieć charakteru skrajnego, marginalizującego rolę mechanizmu rynkowego lub administracji państwowej. Działanie rynku i państwa jest optymalne wówczas, gdy te dwa układy instytucjonalne są komplementarne, zapewniając efekt synergii w dziedzinie alokacji i rozwoju<sup>20</sup>. Wydaje się, że rynek powinien mieć priorytet w obszarze alokacji dóbr prywatnych i rozwoju, państwo ma zaś istotne zadania do spełnienia w zakresie tworzenia ram instytucjonalnych, redystrybucji oraz alokacji dóbr publicznych. Redystrybucja nie może być nadmierna, gdyż zgodnie z teorią rozwoju

---

<sup>18</sup> Ibidem.

<sup>19</sup> M. i R. Friedman, *Wolny wybór*, op.cit., s. 67.

<sup>20</sup> Por. W. Jakóbiak, *Nieefektywne państwo*, „Nowe Życie Gospodarcze” nr 11, 11.06.2006.

gospodarczego, motorem postępu jest sukces osobisty, znajdujący podstawę przede wszystkim w indywidualnej zdolności i produktywności, które w skali całej gospodarki sumują się i przesądzają o jej potencjale rozwojowym. Nadmierna redystrybucja jest często wynikiem słabości struktur państwa<sup>21</sup>, słabości rządu, który ulega naciskom grup interesów, głównych beneficjentów transferów budżetowych. Cechą efektywnego państwa powinna być więc swoista symbioza silnych struktur państwowych (politycznych) z niezależnymi od państwa strukturami ekonomicznymi (rynkowymi). W tym też kontekście państwo powinno dążyć do realizowania funkcji właścicielskiej w minimalnym z możliwych zakresie. Istnieje szereg badań wskazujących jednoznacznie na zawodność państwa w roli właściciela majątku, szczególnie o charakterze produkcyjnym<sup>22</sup>. Wiele też pojawia się badań i analiz wskazujących na naturalną tendencję zmniejszania się obszarów interwencji państwa. Wynika to z rozwoju rynków i ich coraz większej skuteczności w realizacji różnych zadań oraz zaspokajaniu różnych potrzeb jednostek. Ma to związek z globalizacją, wzmagającą międzynarodową konkurencję i wywołującą gwałtowny rozwój innowacji technologicznych, rosnącą złożonością rynków, rozwojem usług finansowych itp. Powoduje to w konsekwencji spadek roli państwa, przejawiający się w braku ekonomicznego uzasadnienia dla wydatków publicznych w wielu obszarach. Globalizacja wywołuje również zjawisko określane mianem „fiskalnych terminatów”, tj. spadających wpływów podatkowych, wynikających ze zwiększonych możliwości unikania płacenia danin publicznych<sup>23</sup>. Jest to również związane z faktem, że rosnąca otwartość gospodarki prowadzi do ograniczania wpływów budżetowych z opodatkowania czynnika produkcji, jakim jest kapitał<sup>24</sup>. Musi to doprowadzić w konsekwencji do ograniczenia wydatków publicznych, lub też pozostawienia ich w stanie nienaruszonym, ale zwiększeniu ulegnie opodatkowanie czynnika, jakim jest praca. To drugie wydaje się jednak mało prawdopodobne.

Należy również pamiętać, że państwo wkraczając w jakiś obszar gospodarczy, hamuje lub zasadniczo uniemożliwia stworzenie prywatnej alternatywy dla swojej działalności, choćby przez fakt wprowadzania stosownych regulacji ułatwiających i uzasadniających interwencję. W dłuższej perspektywie prowadzi to do zmonopolizowania tych obszarów przez państwo, co podobnie jak monopol prywatny w gospodarce rynkowej, wywołuje niekorzystne zjawiska.

Jak już powiedziano, niezależnie od naturalnego ograniczania obszarów interwencji państwa, tzw. szkoła wyboru publicznego traktuje ten problem bardziej radykalnie

---

<sup>21</sup> Zdarza się również, że szczególnie w krajach rozwijających się mamy do czynienia z sytuacją odwrotną, tj. słabością struktur państwa, która powoduje zbyt małą redystrybucję, niepozwalającą zapewnić ochrony słabszym grupom społecznym. Taka sytuacja wiąże się z nieco innymi uwarunkowaniami.

<sup>22</sup> Por. W. Jakóbiak, *Nieefektywne państwo...*, op.cit.

<sup>23</sup> V. Tanzi, *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku*, „Materiały i Studia NBP” zeszyt 204, Warszawa 2006, s. 12–16.

<sup>24</sup> D. Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* Institute for International Economics, Washington, D.C. 1997.

i kwestionuje w ogóle potrzebę interwencji państwa nawet w sytuacji niesprawnego rynku, dowodząc, że interwencja państwowa, zmierzająca do skorygowania niedoskonałości rynku często pogarsza, a nie poprawia stan rzeczy<sup>25</sup>.

### 1.2.1. Polityka monetarna

Polityka monetarna (pieniężna) kształtuje zjawiska finansowe w gospodarce kraju, operując przede wszystkim w sferze zmian podaży i popytu na pieniądź. Jednym z podstawowych instrumentów tej polityki jest stopa procentowa. Jej ustalanie pozwala oddziaływać na ilość pieniądza, tym samym regulować poziom inflacji, koszt kredytu, skłonność do oszczędności i inwestycji na rynku. Polityka monetarna w centrum swojego oddziaływania ma zjawiska pieniężne. W gospodarce rynkowej pieniądź odgrywa aktywną rolę w alokacji dóbr. Dlatego reguły gry rynkowej, w zakresie ustalenia zasad funkcjonowania pieniądza, w tym kształtowania się stosownych struktur instytucjonalnych, mają duże znaczenie<sup>26</sup>.

Zadania polityki pieniężnej muszą uwzględniać impulsy pochodzące z trzech obszarów:

- sfery realnej (zmiany poziomu produkcji, bezrobocia itp.),
- sfery pieniężnej (kryzysy finansowe, ruch kapitału, wzrost deficytu budżetowego itp.),
- zachowań behawioralnych (preferencje konsumpcyjne, panika wywołwana zagrożeniem kryzysem finansowym, perturbacje w sytuacji politycznej, oczekiwań inflacyjnych itp.)<sup>27</sup>.

Prowadzenie polityki monetarnej wymaga zatem zachowania pewnych proporcji między celem czysto monetarnym (pieniężnym) a celem rzeczowym (realnym). Najczęściej podstawowym celem *stricte* pieniężnym jest utrzymanie stabilnego poziomu cen, tj. czuwanie nad poziomem inflacji, zaś realnym – pobudzanie inwestycji i tą drogą – wzrostu gospodarczego, w tym ograniczanie bezrobocia. Cele te określa się w literaturze mianem celów strategicznych (bezpośrednich, finalnych) polityki monetarnej.

Rozważania na temat celów polityki pieniężnej prowadzi się również z punktu widzenia mechanizmów jej prowadzenia. Mowa jest wówczas o celach pośrednich i operacyjnych. Celem pośrednim (ang. *Intermediate target*) jest oddziaływanie na wielkość kredytów dostępnych na rynku (kształtowanie podaży pieniądza) albo na koszt tych kredytów (kształtowanie wysokości stóp procentowych) i ochronę kursu waluty krajowej. Cele operacyjne (ang. *Operational target*) polegają na odnoszeniu prowadzonej polityki do wyznaczonych wskaźników utrzymania określonego poziomu

<sup>25</sup> V. Tanzi, *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku ...*, op.cit., s. 13.

<sup>26</sup> Por. Z. Polański, *Przemiana i ciągłość: refleksje o polskiej polityce pieniężnej w okresie piętnastolecia transformacji ustrojowej*, w: *Gospodarka Polska na przełomie wieków*, NBP, Warszawa 2005, s. 94.

<sup>27</sup> Por. S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów ...*, op.cit., s. 275–276.

bazy monetarnej (cele ilościowe) oraz stopy procentowej (cele cenowe). W literaturze dominuje pogląd, że zwolennicy polityki finansowej, wywodzącej się ze szkoły keynesistowskiej, preferują operacyjne cele cenowe w polityce monetarnej. Zwolennicy szkoły monetarystycznej wolą cele ilościowe<sup>28</sup>.

Politykę monetarną państwa i jej oddziaływanie na kształtowanie się sytuacji gospodarczej można rozpatrywać w trzech ujęciach: ekspansywnym (polityka taniego pieniądza), restrykcyjnym (polityka drogiego pieniądza) i neutralnym. Przyjmując za punkt wyjścia bezpośredni (strategiczny) cel oddziaływania polityki pieniężnej na sferę realną, w literaturze przedmiotu opisuje się dwa alternatywne mechanizmy transmisyjne<sup>29</sup>.

Zwolennicy ekonomii keynesistowskiej akcentują cele cenowe, określane mianem „kosztu i dostępności kredytów”, najczęściej jako podstawowe nośniki impulsów pieniężnych w gospodarce. Dążąc do poprawy koniunktury, w wersji keynesistowskiej, państwo może spowodować obniżenie stopy procentowej i zwiększenie dostępności kredytów. Może tego dokonywać poprzez obniżkę stopy redyskontowej, lombardowej, refinansowej, obniżkę stopy rezerwy obowiązkowej, skup papierów wartościowych od banków komercyjnych itp. Ponadto bank centralny, prowadząc politykę ekspansywną (taniego pieniądza), powinien likwidować kontyngenty ilościowe oraz dodatkowe wymagania jakościowe w stosunku do weksli i innych papierów wartościowych. Banki komercyjne mają wówczas łatwiejszy i tańszy dostęp do środków banku centralnego oraz odnotowują wzrost wolnych płynnych rezerw (na skutek obniżki stopy rezerwy, czy sprzedaży bankowi centralnemu papierów wartościowych będących w ich portfelach), co pobudza je do zwiększenia ekspansji kredytowej dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Jednocześnie wobec zaostrenia się konkurencji o klienta między poszczególnymi bankami, a także zwiększenia podaży pieniądza, banki handlowe skłonne są do oferowania niższych stóp procentowych od kredytów. Czynniki te powodują dalsze zmiany w sektorze realnym, prowadzące do wzrostu popytu na dobra konsumpcyjne, inwestycyjne, a w konsekwencji do zwiększenia stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych, wzrostu zatrudnienia i wielkości produkcji. Polityka restrykcyjna, zalecana w okresie zwiększonej aktywności gospodarczej, prowadzącej do ryzyka przegrzania koniunktury, powinna wykorzystać odwrotny kierunek omówionego mechanizmu transmisyjnego.

Niemniej jednak zwolennicy teorii Keynesa nie są przekonani co do działania opisanego mechanizmu w praktyce. J.M. Keynes poszukiwał przyczyn zmian w tzw. sferze realnej, tj. w dziedzinie inwestycji, konsumpcji, wzroście produkcji oraz zatrudnienia, bardziej we wpływie czynników o charakterze psychologicznym (psychologicznej

<sup>28</sup> K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1992, s. 64.

<sup>29</sup> J.L. Bednarczyk, *Polityka pieniężna przeciw inflacji. Studium gospodarki kapitalistycznej*, PWN, Warszawa 1990, s. 35.

skłonności do konsumpcji, psychologicznej preferencji płynności oraz oczekiwanej stopy zysku) niż w czynnikach mających charakter pieniężny. Może być tak, że podmioty na rynku będą zachowywały krańcową preferencję płynności (tzw. pułapka płynności) i dysponując znacznymi zasobami środków pieniężnych, nie będą skłonne do wydatkowania ich na cele produkcyjne. Jednocześnie J.M. Keynes był przekonany, że rynek, a tym samym system kapitalistyczny, wykazuje stałą skłonność do załamania i w sytuacji występowania psychologicznych uwarunkowań uczestników rynku, przejawiających się w preferencji płynności oraz autonomiczności decyzji inwestycyjnych, ogranicza to w dużym stopniu efektywność prowadzonej polityki pieniężnej. Wielu ekonomistów zaczęło zatem zastanawiać się nad tym dylematem Keynesa, prowadząc szereg badań teoretycznych i empirycznych w celu weryfikacji wyjściowego, podstawowego modelu Keynesa. Badania te dowiodły, że istotnie nigdy nie udało się zaobserwować w praktyce sytuacji, w której popyt na pieniądź byłby doskonale elastyczny, oraz że istnieje bezpośrednia zależność między popytem inwestycyjnym a zmianami stopy procentowej<sup>30</sup>.

Od dłuższego już czasu w literaturze ekonomicznej przeważa pogląd o małej skuteczności oddziaływania banku centralnego na procesy gospodarcze za pomocą zmian stopy redyskontowej, lombardowej czy refinansowej<sup>31</sup>. Jako najczęstsze przyczyny tego zjawiska wymienia się m.in.:

- różne sektory gospodarki w zróżnicowany sposób reagują na zmiany stóp procentowych banku centralnego; najmniej odczuwają te zmiany duże przedsiębiorstwa (dysponujące większymi zasobami własnych środków i możliwością finansowania się w grupie przedsiębiorstw powiązanych ze sobą), a najbardziej małe,
- postęp techniczny umożliwia osiąganie wysokiej rentowności, stąd wrażliwość przedsiębiorstw na wysokość stopy procentowej maleje,
- konstrukcję systemu podatkowego, który może łagodzić oddziaływanie stopy procentowej,
- liberalizacja przepływów kapitałowych, która pozwala poszukiwać tańszych źródeł kapitału na innych rynkach<sup>32</sup>.

Drugi możliwy mechanizm przenoszący impulsy pieniężne wywodzi się z ekonomii neoklasycznej i został rozwinięty przez przedstawicieli nurtu monetarystycznego. Za podstawę tego mechanizmu przyjmuje się kryterium, według którego dokonuje się wyborów ekonomicznych cen różnych form aktywów składających się na całość „struktury majątku” podmiotów gospodarczych. Wychodzi się z założenia, że poszczególne jednostki gospodarcze dążą do maksymalizowania przychodu (użyteczności)

<sup>30</sup> Por. M. Friedman, D. Meiselman, *Kanały funkcjonowania polityki pieniężnej*, w: A. Szeworski, *Teoria i polityka stabilizacji koniunktury: wybór tekstów*, PWE, Warszawa 1975, s. 337–346.

<sup>31</sup> Por. A. Kaźmierczak, *Zarys bankowości we współczesnym kapitalizmie*, SGH, Warszawa 1991, s. 143–147.

<sup>32</sup> K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce rynkowej ...*, op.cit., s. 66–67.

ze swojego majątku, starając się osiągnąć pożądaną jego strukturę. Określenie struktury majątku odbywa się z uwzględnieniem rodzaju aktywów: ich płynności, terminu wykupu, generowanego przychodu oraz ryzyka. W ramach tej struktury różne rodzaje aktywów są traktowane względem pieniądza i jego form jako substytuty. Innymi słowy, każde zakłócenie równowagi majątku, spowodowane np. nagłą zmianą podaży na rynku którejkolwiek z form pieniądza, daje początek całemu łańcuchowi dostosowań popytu na poszczególne aktywa<sup>33</sup>.

Kolejnym niewymienionym tu mechanizmem oddziaływania w ramach polityki monetarnej jest tzw. kanał kursowy. Kurs walutowy może wpływać na inflację pośrednio i bezpośrednio. Kanał bezpośredni, tj. wpływ zmian cen dóbr importowych w indeksie inflacji, charakteryzuje się brakiem znaczących opóźnień. Pośrednio kurs walutowy wpływa na zmiany inflacji poprzez zagregowany popyt, a ten z kolei poprzez zmiany bilansu handlowego i stopy procentowej<sup>34</sup>.

M. Friedman i zwolennicy jego poglądów efekty polityki pieniężnej dostrzegają głównie w tzw. sferze nominalnej (zmiany dochodu i cen), gdyż jej wpływ na wielkość produkcji i zatrudnienia jest z założenia tylko krótkotrwały. Zależy to jednocześnie od tego, czy podmioty gospodarcze działają na podstawie tzw. adaptacyjnych, czy racjonalnych (antycypacyjnych) oczekiwań inflacyjnych.

Pośrednie cele polityki pieniężnej mają kluczowe znaczenie dla opisanych wcześniej mechanizmów transmisyjnych. Wynika to przede wszystkim z faktu, że bank centralny nie może oddziaływać na sferę realną w sposób bezpośredni. Musi tego dokonywać w sposób pośredni, wykorzystując szereg instrumentów polityki pieniężnej skłaniających sektor bankowy do określonych działań. W idei pośrednich celów monetarnych chodzi o wyodrębnienie takich kategorii ekonomicznych, które z jednej strony mogłyby być poddane kontroli i oddziaływaniu przez bank centralny, a z drugiej – wywierałyby istotny wpływ na sektor realny i nie poddawały się zależności sprzężenia zwrotnego, tj. zmiany w sferze realnej nie mogą określać zmian pośrednich celów monetarnych. I tu, podobnie jak w sferze bezpośrednich celów polityki pieniężnej, istnieje spór pomiędzy keynesistami i monetarystami.

Zwolennicy keynesizmu przyjęli stanowisko, że w istocie wpływ polityki pieniężnej, w tym stopy procentowej na wahania koniunkturalne może być mało skuteczny ze względu na występowanie zjawiska tzw. efektu pułapki płynności. Ponadto czynnikiem zmniejszającym skuteczność polityki pieniężnej może być mechanizm podejmowania decyzji inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa. W tym procesie, ich zdaniem, największą rolę odgrywają oczekiwania podmiotów gospodarczych dotyczące przyszłej koniunktury, a zdecydowanie mniejsze znaczenie posiada aktualna wysokość

---

<sup>33</sup> Mechanizm ten szczegółowo opisano w: J.L. Bednarczyk, *Polityka pieniężna przeciw inflacji...*, op.cit., s. 42–46.

<sup>34</sup> Por. A. Urbańska, *Polityka monetarna: współczesna teoria i analiza empiryczna dla Polski*, „Materiały i Studia NBP” 2002, nr 148, s. 11.

stopy procentowej. Pesymizm przedsiębiorców co do rozwoju rynku w przyszłości może znacznie skuteczniej oddziaływać na zmniejszenie skłonności do inwestycji niż wysoka stopa procentowa. I odwrotnie, optymistyczne prognozy odnośnie do sytuacji gospodarczej mogą skłonić do wzrostu popytu inwestycyjnego, pomimo wzrostu stopy procentowej<sup>35</sup>. Niemniej jednak, to właśnie ona powinna stanowić kryterium celów pośrednich – odgrywać wiodącą rolę w realizowanej polityce pieniężnej, nie rezygnując z innych instrumentów oddziaływania.

W przeciwieństwie do tego stanowiska monetaryści opowiadają się za stosowaniem instrumentów polityki pieniężnej w procesie stabilizacji koniunktury gospodarczej, gdyż ich zdaniem występuje bezpośredni związek pomiędzy podażą pieniądza a aktywnością gospodarczą. Twierdzą oni, że szybkość obiegu pieniądza jest stała i nie zależy od zmian jego ilości. Zależna jest ona między innymi od struktury rynku pieniężnego oraz od przyzwyczajień producentów i konsumentów. Wzrost podaży pieniądza w warunkach stałej szybkości obiegu i stałego poziomu produkcji (zależnej od czynników strukturalnych) musi doprowadzić do wzrostu średniej ceny transakcyjnej. Stąd wzrost podaży pieniądza nie sprzyja wzrostowi koniunktury, gdyż powoduje jedynie wzrost cen, oczekiwań inflacyjnych i stopy procentowej. Nie może też stymulować wzrostu zatrudnienia, bo ten zależy od czynników strukturalnych w gospodarce<sup>36</sup>. Wielkość zatrudnienia jest determinowana przez naturalną stopę bezrobocia. Stopa ta wyznacza maksymalne zatrudnienie, które nie wywołuje inflacji przy danym popycie i podaży pracy oraz przy braku wzrostu wydajności pracy. Zdaniem monetarystów tzw. krzywa Philipsa, określająca zależność między stopą bezrobocia i inflacji, występuje tylko w krótkim okresie. W długim okresie jest to linia pionowa wobec osi odciętych (por. rys. 1.1), co oznacza, że naturalną wielkość zatrudnienia można osiągnąć przy dowolnym poziomie cen<sup>37</sup>.

Innymi słowy, w ramach polityki stabilizacyjnej, nie powinno dążyć się do obniżenia stopy bezrobocia poniżej jej naturalnego poziomu. Inne działanie przyczyni się do wzrostu inflacji przy jednoczesnym wzroście niepewności w procesie gospodarowania.

Zdaniem monetarystów używanie instrumentów polityki pieniężnej do prowadzenia polityki antycyklicznej jest bardzo trudne, a błędnie prowadzona polityka pieniężna prowadzi do niestabilności gospodarczej. Polityka pieniężna powinna być zatem zawężona do kontroli podaży pieniądza w celu zapewnienia stałego tempa jej przyrostu, równemu dynamice przyrostu potencjalnego produktu krajowego brutto i założonej stopie inflacji<sup>38</sup>.

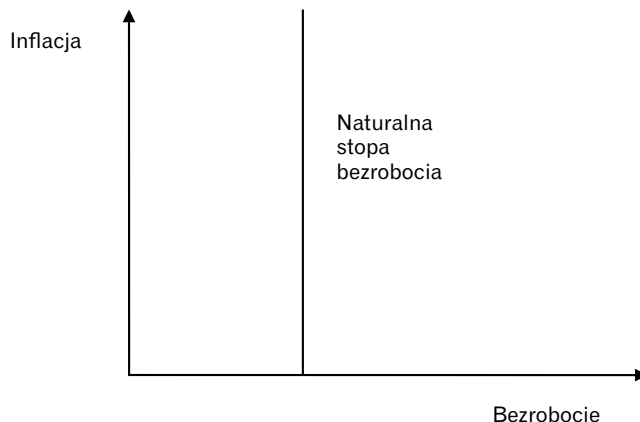
<sup>35</sup> R. Barczyk, M. Kruska, *Polityka pieniężna i jej antycykliczne działanie w gospodarce Polski w okresie transformacji*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 49.

<sup>36</sup> Ibidem.

<sup>37</sup> J. Winiecki, *Źródła inflacji w gospodarce rynkowej i w gospodarce planowej*, PWN, Warszawa 1986, s. 22.

<sup>38</sup> R. Barczyk, M. Kruska, *Polityka pieniężna i jej antycykliczne działanie w gospodarce Polski w okresie transformacji ...*, op.cit., s. 50.





### Rysunek 1.1. Długookresowa krzywa Philippsa

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując rozbieżności pomiędzy sposobami prowadzenia polityki pieniężnej, można odnieść wrażenie, że w istocie u ich podstawy nie leżą wykorzystywane instrumenty, lecz jest to spór o rolę państwa. Czy prowadzona polityka powinna być aktywna, czy pasywna. Innymi słowy, czy władza państwowa powinna przejawiać większe (co jest charakterystyczne dla keynesistów), czy mniejsze zaangażowanie w gospodarkę. To spostrzeżenie nie jest odosobnione w literaturze<sup>39</sup>. Jednakże aktywność polityki pieniężnej, zdaniem keynesistów, powinna wyrażać się w tym, że prowadzona polityka nie może być ograniczana żadnymi regułami. Monetaryści natomiast głoszą konieczność oparcia prowadzonej polityki na stałych, niezmiennych w długim okresie, zasadach (regułach).

Wydaje się, że współcześnie wśród osób zajmujących się polityką pieniężną, niezależnie od głoszonych poglądów, panuje przekonanie, że dobra polityka pieniężna, to taka, która będzie opierała się na podstawie reguł. Przy czym współczesne rozumienie reguł jest nieco inne niż historyczne, stąd trudno jest mówić o pewnej kontynuacji w tym zakresie, np. teorii monetarystów. Tradycyjny podział reguł na proste i oparte na sprzężeniu zwrotnym (ang. *feedback rules* lub *contingent rules*) nie jest już przydatny. Tradycyjne rozumienie prostej reguły charakterystyczne było choćby dla Friedmana, gdzie zasada: stopa wzrostu ilości pieniądza = realna stopa wzrostu dochodu, była stała niezależnie od stanu gospodarki<sup>40</sup>. Obecnie określenie „reguły proste” odnoszone jest do jednego z rodzajów reguł opartych na sprzężeniu zwrotnym (m.in. do reguły Taylora)<sup>41</sup>. Reguła Taylora odnosi się do celu operacyjnego i jest sformułowana przez

<sup>39</sup> F. Modigliani, *The Monetarist Controversy or Should We Forsake Stabilization Policies?* „The American Economic Review” 1977, Vol. 67, No. 2, cyt. za: K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce rynkowej...*, op.cit.

<sup>40</sup> K. Barteczko, A. Bocian, *Modelowanie polityki makroekonomicznej*, PWE, Warszawa 1996, s. 16.

<sup>41</sup> A. Wojtyna, *Szkice o polityce pieniężnej*, PWE, Warszawa 2004, s. 256.

pryzmat obserwowanych zmiennych ekonomicznych oraz uwzględnia reakcje na bieżące wartości tych zmiennych<sup>42</sup>.

Nie można jednak przyjąć założenia, że polityka pieniężna prowadzona jest wyłącznie na podstawie określonej reguły. Politykę pieniężną prowadzi się obecnie, uwzględniając trzy jej aspekty (triadę elementów). Uznaje się za nie: płynny kurs walutowy, cel inflacyjny oraz regułę polityki pieniężnej. Ponadto współcześnie przeważają poglądy, że jedynym celem polityki pieniężnej jest stabilizowanie cen. Nie można, wykorzystując jej instrumenty, realizować inne cele gospodarcze, w tym na przykład walkę z bezrobociem – w długim okresie<sup>43</sup>. Wydaje się, że odwoływanie się do teoretycznego modelu IS-LM ma sens jedynie akademicki, gdyż nie daje się on zastosować w praktyce. Zgadzam się z opinią C. Józefiaka, że możliwości posłużenia się nim w polityce finansowej przekreślają upraszczające założenia przyjęte w modelu.

### 1.2.2. Polityka fiskalna

Polityka fiskalna polega na wykorzystywaniu różnych instrumentów w celu zaspokojenia popytu państwa na pieniądź (dochody), realizacji statutowych zadań publicznych, za pomocą zgromadzonych środków oraz realizacji pozafiskalnych zadań państwa, z wykorzystaniem dochodów i wydatków publicznych<sup>44</sup>. W szerokim znaczeniu polityka fiskalna powinna być jednym z instrumentów wykorzystywanym do zapewnienia dobrobytu obywatelom. W wąskim ujęciu politykę fiskalną rozumie się najczęściej jako użycie wydatków i przychodów władz publicznych, zmierzające do osiągnięcia określonych celów, zwłaszcza stabilizacyjnych<sup>45</sup>. Są też tacy, którzy przez politykę fiskalną rozumieją politykę podatkową, tj. odnoszącą się do strony dochodowej budżetu<sup>46</sup>.

Polityka fiskalna (budżetowa) realizowana jest przede wszystkim przez budżet państwa, co operacyjnie oznacza podejmowanie setek, jak nie tysięcy decyzji oraz wymaga czasu i zaangażowania wielkiej liczby osób. Uprawnienia do konstruowania budżetu podzielone są pomiędzy rząd, przygotowujący projekt ustawy budżetowej i parlament. Głównymi instrumentami oddziaływania są przychody (polityka podatkowa) oraz wydatki budżetowe (polityka wydatkowa), kształtujące ostatecznie wynik budżetu państwa, będący deficytem bądź nadwyżką oraz wpływające na poziom długu publicznego.

<sup>42</sup> Wynika z niej, że krótkoterminowe stopy procentowe (skorygowane o inflację) powinno się ustalać na podstawie trzech czynników, określających: jak się ma bieżący poziom inflacji do celu inflacyjnego założonego przez bank centralny; jak daleko jest do osiągnięcia pełnego zatrudnienia; jaki poziom stóp procentowych odpowiada pełnemu zatrudnieniu. Innymi słowy, jeśli poziom bezrobocia jest wysoki, to inflacja przez pewien czas może utrzymywać się powyżej celu inflacyjnego, jeśli natomiast bezrobocie jest niskie, wtedy należy doprowadzić inflację do poziomu celu za pomocą restrykcji monetarnych.

<sup>43</sup> C. Józefiak, *Tempo wzrostu nie zależy od polityki pieniężnej*, „Rzeczpospolita” 11.10.2005.

<sup>44</sup> S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, ..., op.cit., s. 282.

<sup>45</sup> Por. K. Markowski, *Rola państwa w gospodarce rynkowej* ..., op.cit., s. 79.

<sup>46</sup> Por. M. Pietrewicz, *Polityka fiskalna*, Poltext, Warszawa 1994, s. 9.

Podjęmowane działania alokacyjne, redystrybucyjne i stabilizacyjne w ramach polityki fiskalnej są powiązane, przynajmniej w Polsce ostatnich kilkunastu lat, z występowaniem i finansowaniem deficytu budżetowego.

Według zwolenników ekonomii stworzonej przez J.M. Keynesa realizowana polityka podatkowa powoduje określone konsekwencje na rynku dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych, przyczyniając się do zmian stopnia wykorzystania czynników produkcji, zmian poziomu oszczędności, inwestycji oraz do zmniejszenia się nadmiernego zróżnicowania w procesie podziału dochodów. Wpływ polityki podatkowej na kształtowanie się dochodów konsumentów, a tym samym popytu przez nich zgłaszanego, może następować przez wprowadzenie dodatkowych obciążeń lub zwolnień podatkowych w kontekście podatków dochodowych lub przez zmiany stawek podatkowych od nabywanych dóbr konsumpcyjnych. Siła wpływu tych zmian na kształtowanie popytu konsumpcyjnego zależy przede wszystkim od kształtowania się krańcowej skłonności do oszczędzania. Im jest ona wyższa, tym wzrost podatków będzie powodował słabszy spadek popytu na dobra konsumpcyjne. Jednocześnie zmiany podatków dochodowych mogą silnie kształtować popyt na dobra konsumpcyjne jedynie w przypadku podmiotów uzyskujących niskie dochody.

Wpływ polityki podatkowej na kształtowanie się popytu na dobra inwestycyjne może odbywać się przez regulowanie tzw. premii inwestycyjnej, która polega na stworzeniu możliwości odpisu od podstawy opodatkowania kwot wydanych na działalność inwestycyjną. Ten rodzaj regulacji dotyczy przede wszystkim przedsiębiorstw. Premie mogą być nietrwałe – dotyczyć jedynie przedsiębiorstw, które osiągają zyski, lub trwałe – obejmujące wszystkie przedsiębiorstwa niezależnie od wyniku finansowego<sup>47</sup>.

Polityka wydatkowa, a w ramach niej wydatki rzeczowe budżetu państwa, zgodnie z tą samą szkołą ekonomiczną, mogą oddziaływać na koniunkturę gospodarczą dzięki występowaniu tzw. efektów mnożnikowych. Zgodnie z teorią mnożnikową mechanizm generowany wskutek zmian jednego z elementów popytu globalnego wywoła wielokrotnie silniejszy wzrost lub spadek tego popytu. Stąd, w zależności od możliwych zmian poszczególnych komponentów popytu, wyróżnia się mnożnik inwestycyjny, wydatków państwa, eksportu itp. W teorii ekonomii najważniejsze znaczenie ma mnożnik inwestycyjny. Zakłada się, że istnieje pozytywny wpływ zmian inwestycji finansowanych z budżetu państwa na zmiany popytu globalnego (dochodu narodowego), przy danym poziomie konsumpcji i oszczędności. Innym elementem polityki wydatkowej państwa może być udzielanie subwencji dla poszczególnych podmiotów gospodarczych.

---

<sup>47</sup> Por. R. Rybarczyk, *Wpływ dyskrecjonalnych instrumentów polityki fiskalnej na zmiany aktywności gospodarczej*, w: *Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce*, red. D. Kopycińska, Wyd. Printgroup, Szczecin 2006.

Jak już powiedziano, często występującym uwarunkowaniem polityki fiskalnej jest powstawanie deficytu i długu publicznego. O ile w czasie pogorszenia koniunktury, przyjmując założenie o skuteczności takiej polityki, stosunkowo łatwo jest podjąć decyzję o konieczności sfinansowania rosnących wydatków budżetowych wzrostem deficytu, o tyle w okresie poprawy koniunktury, zmniejszenie skali wydatków publicznych i redukcja deficytu budżetowego może rodzić presję polityczną na jego utrzymanie na założonym poziomie i osłabiać w ten sposób skuteczność tej polityki<sup>48</sup>.

Politykę fiskalną w jej stabilizacyjnym działaniu można podzielić na aktywną (dyskrecjonalną) oraz pasywną. Aktywna polityka fiskalna jest prowadzona wówczas, gdy władze publiczne, stosując określone środki, podejmują przeciwdziałania cyklicznym zmianom koniunktury. Polityka ta wymaga dokonywania zmian legislacyjnych, co świadczy o jej wyjątkowo nieelastycznym charakterze. W praktyce stosowane decyzje podejmowane są raz na rok i na podstawie stworzonej prognozy rozwoju sytuacji gospodarczej. Ten fakt przesądza o opinii, że polityka fiskalna, szczególnie w jej aktywnej formie, nie może szybko reagować na występujące szoki rynkowe ze względu na opóźnienia czasowe<sup>49</sup>. Jednocześnie jest uwarunkowana sytuacją polityczną, co dodatkowo ją usztywnia i zmniejsza skuteczność stabilizacyjną.

Pasywna polityka charakteryzuje się brakiem jakichkolwiek decyzji ze strony rządzących podczas cyklicznych fluktuacji. Działania polityki finansowej dokonują się automatycznie, na skutek występowania tzw. wbudowanych (automatycznych) stabilizatorów koniunktury (fiskalnych). Uruchomienie tych działań nie wymaga żadnej decyzji władz, dokonuje się niezależnie od tego, czy władza uświadamia sobie potrzebę interwencji w danym momencie, czy nie<sup>50</sup>. Do takich wbudowanych stabilizatorów zalicza się, na przykład, automatyczne zmiany wpływów podatkowych (np. dochodowy podatek progresywny) czy system zasiłków dla bezrobotnych wraz z innymi świadczeniami zależnymi od poziomu bieżących dochodów.

Według monetarystów instrumenty polityki fiskalnej są nieskuteczne w procesie stabilizowania systemu gospodarczego. Zwiększenie wydatków budżetowych na cele konsumpcyjne lub inwestycyjne musi zostać sfinansowane przez wzrost podatków płaconych przez podmioty gospodarcze lub przez zaciągnięcie przez rząd pożyczek na rynku. W tym pierwszym przypadku wzrost podatków oznacza nie tylko zmniejszenie konsumpcji na skutek spadku dochodów, którymi dysponują gospodarstwa domowe, ale również ograniczenie wydatków na inwestycje przedsiębiorstw w związku ze zmniejszeniem zysków. W drugim przypadku wzrost zadłużenia państwa ograniczać będzie dostęp do kredytów przez przedsiębiorstwa (spadek podaży pieniądza kredytowego),

<sup>48</sup> A.J. Auerbach, *Is There a Role For Discretionary Fiscal Policy?* National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper, No. 9306, November 2002.

<sup>49</sup> Czas upływający między wystąpieniem określonej przyczyny a jej skutkiem.

<sup>50</sup> Por. J. Kropiwnicki, *Teoria automatycznych stabilizatorów koniunktury*, PWN, Warszawa 1976, s. 143–144.

co będzie przejawiało się zwiększeniem stopy procentowej oraz zaostrzeniem kryteriów oceny zdolności kredytowej przez banki komercyjne. Będzie to powodowało spadek konsumpcji prywatnej, ale przede wszystkim ograniczanie inwestycji przedsiębiorstw. Polityka fiskalna nie ma zatem wpływu na wielkość popytu rynkowego, a powoduje jedynie zmianę jego struktury, co znajdzie odzwierciedlenie w zmianach struktury podaży rynkowej. W konsekwencji powstaje silny efekt wypychania wydatków prywatnych przez wydatki rządowe, a przyczyną tego jest wysoka elastyczność inwestycji względem zmian stopy procentowej<sup>51</sup>.

W zależności od poziomu aktywności państwa w gospodarce, aktywna polityka fiskalna może mieć charakter restrykcyjny bądź ekspansywny (rozluźniony). Zdaniem monetarystów restrykcyjna polityka fiskalna, prowadzona bez zmniejszenia ilości pieniądza w obiegu, nie powoduje spadku inflacji. Z drugiej strony ekspansywna polityka fiskalna nie będzie prowadziła do nasilenia procesów inflacyjnych jedynie wtedy, gdy państwo uzyskuje dodatkowe środki pieniężne w drodze zwiększania długu publicznego. Ten sposób finansowania deficytu budżetowego prowadzi często do wzrostu oprocentowania rządowych papierów wartościowych, co jest niezbędnym warunkiem wzrostu popytu na nie na rynku. To pociąga za sobą dalszy wzrost obciążeń budżetowych w przyszłości, ze względu na wzrost kosztów obsługi długu.

Innym wymienianym czynnikiem ograniczającym skuteczność stabilizacji, realizowanej za pomocą instrumentów polityki fiskalnej jest fakt, iż środki te są w relatywnie niskim stopniu elastyczne w działaniu, tj. występują stosunkowo długie opóźnienia czasowe w procesie wprowadzania i wykorzystywania tych instrumentów<sup>52</sup>. Jest to rezultatem cech instytucjonalnych tej polityki, głównie wielości ośrodków decyzyjnych.

### 1.3. Problematyka koordynacji polityki finansowej

Strategicznym celem polityki finansowej jest zapewnienie dobrobytu obywatelom zamieszkującym określony obszar polityczno-geograficzny. Jednym z kryteriów tego dobrobytu jest wzrost gospodarczy mierzony PKB. W ramach polityki finansowej wyróżnia się politykę pieniężną i politykę fiskalną. Inaczej mówiąc, wspólnym celem tych dwóch polityk (polityki mieszanej) powinno być zapewnienie trwałego wzrostu gospodarczego, przy równoczesnym utrzymywaniu niskiej i stabilnej inflacji.

Problematykę koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej można rozpatrywać co najmniej w dwóch ujęciach. W ramach jednego państwa, gdzie wymienione rodzaje polityk prowadzone są najczęściej niezależnie, oraz w ramach grupy państw. W tym

<sup>51</sup> Por. M. Belka, *Doktryna ekonomiczno-społeczna Milтона Friedmana*, PWN, Warszawa 1986, s. 291.

<sup>52</sup> R. Barczyk, *Wpływ dyskrejonalnych instrumentów polityki fiskalnej na zmiany aktywności gospodarczej*, w: *Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce*, op.cit., s. 112.

drugim przypadku weźmy na przykład Unię Europejską, gdzie poszczególne państwa prowadzą niezależne, choć obwarowane pewnymi zasadami, polityki fiskalne i wspólną politykę pieniężną (dotyczy to krajów Unii Gospodarczo-Walutowej, które wprowadziły wspólną walutę – euro). Polityka pieniężna wpływa na ogólny rozwój gospodarczy całego obszaru euro, polityka fiskalna zaś ma wpływ na względne tempo rozwoju poszczególnych państw strefy euro. Jak się uważa, oczywiste staje się korzystanie z instrumentów polityki fiskalnej w celu wypełniania funkcji alokacyjnej, redystrybucyjnej i stabilizacyjnej<sup>53</sup>. Szczególnie w tym ostatnim przypadku, wstępnym i najbardziej oczekiwanym warunkiem jest jednak kształtowanie dochodów i wydatków publicznych, w taki sposób, aby stworzyć nadwyżkę budżetową lub przynajmniej równowagę w średnim okresie, tj. w ciągu pełnego cyklu koniunkturalnego<sup>54</sup>. Jeżeli ten wstępny warunek nie zostanie spełniony, działanie automatycznych stabilizatorów może, w warunkach recesji, spowodować przekroczenie przez deficyt budżetowy granicy 3% PKB.

Polityka pieniężna i fiskalna stanowią swoistego rodzaju parę wzajemnie uzupełniających się polityk, pomimo diametralnych różnic, również pod względem operacyjnym. Zasadnicze decyzje w zakresie polityki fiskalnej nie mają, jak w przypadku polityki pieniężnej, charakteru jednostkowego, gdyż stanowią kompleks bardzo dużej liczby decyzji wzajemnie sprzężonych<sup>55</sup>. Niezależnie od istniejącego układu, koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej jest trudna. Jedną z głównych kwestii, którą bierze się pod uwagę, realizując politykę finansową, są opóźnienia (ang. *time lags*) polityki pieniężnej i polityki fiskalnej. Opóźnienia mają istotne znaczenie dla skuteczności realizowanej polityki. Komplikują funkcjonowanie kanałów transmisji polityki pieniężnej i fiskalnej. Na ogół w literaturze podkreśla się, że rezultat zastosowania określonego instrumentu może ujawnić się w sytuacji, gdy celowe byłoby jego przeciwne użycie<sup>56</sup>. Postuluje się, aby dokonywać koordynacji obu polityk, bo jest to jedynym sposobem ograniczenia ujemnych następstw opóźnień. W tym kontekście polegałoby to na używaniu stosownych instrumentów jednej bądź drugiej polityki, w zależności od sytuacji gospodarczej i przewidywanego okresu pojawienia się efektu ich działania.

Koordynację polityki pieniężnej i fiskalnej zaleca się również w sytuacji wzajemnego kompensowania mankamentów właściwych dla odmian tych polityk. Na przykład oparcie polityki pieniężnej, zgodnie z sugestiami monetarystów, na stałej podaży pieniądza na rynku jest czynnikiem, który skutecznie ogranicza inflację, ale jednocześnie

<sup>53</sup> Por. *Ekonomiczne aspekty integracji europejskiej*, red. J.D. Hansen, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 220.

<sup>54</sup> Formalnie średniookresowy cel budżetowy dla Polski został określony przez Komisję Europejską jako deficyt strukturalny równy 1% PKB.

<sup>55</sup> Por. A. Wernik, *Problemy polityki fiskalnej w kreowaniu Policy mix*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12, NBP, Warszawa 2002.

<sup>56</sup> P. Marszałek, *Trudności koordynacji polityki pieniężnej i polityki fiskalnej we współczesnej gospodarce*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 9.

w tych warunkach relatywnie szybko rośnie bezrobocie i pogarsza się ogólna koniunktura gospodarcza, co mogłoby być rekompensowane stosowną polityką fiskalną<sup>57</sup>.

Jak zatem należy sądzić, osiągnięcie wyznaczonego celu może odbywać się na skutek realizowania instrumentów polityki fiskalnej, pieniężnej bądź kombinacji obu polityk, z tym że realizowana polityka fiskalna zazwyczaj będzie determinowała prowadzenie polityki pieniężnej<sup>58</sup>. Zdaniem wielu ekonomistów, jeśli polityka fiskalna respektuje warunki stabilności finansów publicznych, to uzgadnianie jej z polityką pieniężną nastawioną na minimalizację inflacji – a więc zapewnienie sensownej *policy mix* – nie byłoby trudne mimo odmiennych funkcji celu przyjmowanych w obu politykach. Taka polityka fiskalna byłaby zawsze raczej restrykcyjna, co stwarzałoby dla polityki pieniężnej ze względu na swe możliwości – operacyjnie znacznie bardziej elastycznej – pole do swobodnego dostosowania się do zmiennej sytuacji<sup>59</sup>. Innymi słowy, to polityka pieniężna dostosowuje się najczęściej do polityki fiskalnej, a nie odwrotnie. Wydaje się zatem, że główny nacisk związany z kombinacją czy koordynacją obu polityk, powinien być położony na „właściwe” prowadzenie polityki fiskalnej.

Koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej jest również konieczna z tego względu, że zaciągając dług na pokrycie deficytu budżetowego, czy też spłacając dług, państwo wywiera wpływ na stopy procentowe, dostępność kredytu, wielkość masy pieniężnej itp., czyli obszary, które są domeną polityki realizowanej przez bank centralny (polityki monetarnej). Dług publiczny poważnie ogranicza możliwości prowadzenia skutecznej polityki pieniężnej. Dzieje się tak szczególnie wówczas, gdy jego skala jest duża i występują bliskie terminy zapadalności dużej części zobowiązań publicznych. Sytuacja ta pozwala podmiotom gospodarczym, dysponującym długiem publicznym, skutecznie unikać skutków restrykcyjnej polityki pieniężnej przez monetyzację posiadanych w swoich portfelach instrumentów długu publicznego. Restrykcyjność ogranicza podaż pieniądza. Zdarzenie to jest neutralizowane przez wyzbywanie się instrumentów dłużnych po wyższej cenie i w ten sposób pozyskiwanie środków pieniężnych. Stąd wzrost długu publicznego i późniejsze operacje na jego instrumentach mogą osłabiać efektywność antyinflacyjnej polityki pieniężnej<sup>60</sup>. Wynika z tego jasno, że brak dyscypliny ze strony władz publicznych zakłóca skuteczność polityki finansowej, w tym polityki monetarnej.

W praktyce makroekonomicznej skutki obu tych polityk (patrz tab. 1.1) zależą nie tylko od ich kierunku, ale również od skali ich ekspansywności bądź restrykcyjności. Na ich oddziaływanie na gospodarkę ma też wpływ elastyczność popytu

<sup>57</sup> R. Barczyk, *Teoria i praktyka polityki antycyklicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 246.

<sup>58</sup> Por. K.N. Kutner, *Kombinacja (Policy mix) polityki pieniężnej i fiskalnej z perspektywy amerykańskiej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12, s. 3.

<sup>59</sup> Por. A. Wernik, *Problemy polityki fiskalnej w kreowaniu Policy mix...*, op.cit.

<sup>60</sup> Por. J.L. Bednarczyk, *Polityka pieniężna przeciw inflacji...*, op.cit., s. 66.

inwestycyjnego względem stóp procentowych. Wysoka elastyczność będzie oznaczać, że relatywnie niskie oddziaływanie polityki monetarnej i fiskalnej na stronę podażową gospodarki znajdzie odzwierciedlenie w wysokich zmianach stóp procentowych.

**Tabela 1.1. Makroekonomiczne skutki *policy mix***

<i>Policy mix</i>	PKB	Stopy procentowe	Makroekonomiczne skutki
Ekspansywna monetarna	wzrost	spadek	tendencje wzrostowe produktu, presja inflacyjna
Ekspansywna fiskalna	wzrost	wzrost	
Ekspansywna monetarna	wzrost	spadek	spadek stóp procentowych, umiarkowany wzrost produktu
Restrykcyjna fiskalna	spadek	spadek	
Restrykcyjna monetarna	spadek	wzrost	wzrost stóp procentowych, efekt wypierania
Ekspansywna fiskalna	wzrost	wzrost	
Restrykcyjna monetarna	spadek	wzrost	tendencje recesyjne produktu, hamowanie inflacji
Restrykcyjna fiskalna	spadek	spadek	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Górski, *Egzemplifikacja wybranych modeli makroekonomicznych w gospodarce polskiej w okresie 1993–2005*, w: *Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A.Z. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 63.

Jak zatem można sądzić, koordynacja obu polityk będzie związana przede wszystkim z wprowadzaniem ograniczeń (limitów) na politykę fiskalną, na przykład w zakresie wydatków, deficytu budżetowego czy długu publicznego. Ma to znaczenie nie tylko dla krajów, które prowadzą stosunkowo niezależną politykę fiskalną i monetarną, jak i dla układu wspólnej polityki monetarnej i samodzielnej polityki fiskalnej, tak jak to ma miejsce w krajach Unii Europejskiej, które przyjęły wspólną walutę. Zresztą w tym drugim przypadku może być to jeszcze bardziej istotne, gdyż wspólna waluta może zachęcać do zbyt ekspansywnej polityki fiskalnej, co prowadziłyby do szybkiego wzrostu długu publicznego w krajach podejmujących takie działania. Jak wskazuje szereg badań, stałe kursy walutowe i doskonała mobilność kapitału w ramach państw Unii Europejskiej powodują wzrost skuteczności polityki fiskalnej w państwach Europy. Stąd może istnieć „duży apetyt” polityków na ekspansywną politykę fiskalną. Skuteczność polityki fiskalnej w warunkach unii walutowej wynika stąd, że ożywienie gospodarcze osiągnięte jest kosztem innych krajów Unii, co przy braku ograniczeń tak realizowanej polityki fiskalnej mogłoby doprowadzić do opisywanego szeroko w literaturze „wyścigu deficytów budżetowych”, gdyby nie istniały żadne ograniczenia z tym związane. Wzrost deficytu budżetowego w skali całej UE prowadzi do nadmiernego wzrostu stóp procentowych (kosztu kapitału), co zniechęca sektor prywatny do aktywności. Jednocześnie wysokie stopy procentowe skutkują aprecjacją euro, co pogarsza pozycję



konkurencyjną całość Unii i odbija się negatywnie na bilansie handlowym i wzroście gospodarczym<sup>61</sup>.

Ciekawe, z innej nieco perspektywy, przemyslenia na temat kursu euro w kontekście prowadzonej polityki fiskalnej i monetarnej przedstawili w swojej pracy D. Cohen i O. Loisel. Sugerują oni, że powodem słabego kursu euro zaraz po jego wprowadzeniu była kontrolowana polityka fiskalna i uwolniona polityka pieniężna<sup>62</sup>.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy przyznać rację powszechnie opisywanej w literaturze zależności, że koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej najczęściej polegać powinna na połączeniu restrykcyjnej polityki fiskalnej z ekspansywną polityką pieniężną. Założenie to jest jednak prawdziwe jedynie w sytuacji występowania zjawiska inflacji w danym kraju. W przeciwnym przypadku, wspomniana kombinacja obu polityk nie zda egzaminu. W sytuacji występowania napięć deflacyjnych i problemu zerowej granicy nominalnych stóp procentowych (ang. *zero bound*) nastawienie obu polityk powinno być ekspansywne<sup>63</sup>. Chociaż ta ostatnia sytuacja staje się coraz bardziej hipotetyczna, jeśli wziąć pod uwagę, że świat i Polska wchodzą w okres rosnącej inflacji.

---

<sup>61</sup> M. Konopczyński, *Skuteczność polityki fiskalnej w unii gospodarczej i walutowej*, „*Ekonomista*” 2006, nr 5, s. 626–627.

<sup>62</sup> D. Cohen, O. Loisel, *Why was the euro weak? Markets and policies*, „*European Economic Review*” 2001, No. 45, s. 988–994.

<sup>63</sup> Por. W. Buser, *Deflation: prevention and care*, „*NBER Working Papers*” 2003, No. 9623, 2003; L.E.O. Svensson, *Monetary Policy and Real Stabilization*, „*NBER Working Papers*” 2003, No. 9846, cyt. za: P. Marszałek, *Trudności koordynacji...*, op.cit.



## 2. Rola przedsiębiorczości i sektora MSP w gospodarce polskiej

### 2.1. Definicja MSP

Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa praktycznie nie jest na świecie wystandaryzowana; wszędzie odwołuje się do wielu kryteriów. Jednak między ich zakresami występują pewne różnice. Ujednolicenie tego pojęcia nastąpiło jedynie w UE. Zanim to jednak nastąpiło, państwa członkowskie stosowały różne kryteria. Pierwsza próba zniesienia zróżnicowania definicji MSP w UE nastąpiła w 1996 r. Komisja Europejska 3 kwietnia 1996 r. wydała rekomendację 96/280/WE w sprawie definicji małych i średnich przedsiębiorstw<sup>1</sup>. Rekomendacja ta jednak nie miała mocy bezwzględnego stosowania. Kolejną zmianę definicji wprowadziła rekomendacja Komisji Europejskiej z 2003 r.<sup>2</sup>

W Polsce przyjęto ostatecznie definicję małego i średniego przedsiębiorstwa w 2004 r. i wpisano ją do ustawy o swobodzie działalności gospodarczej<sup>3</sup>. Przyjmuje się następujący podział przedsiębiorców:

- Za mikroprzedsiębiorcę uważa się takiego, który co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:
  - zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników,
  - osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro.
- Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

---

<sup>1</sup> DzU WE nr 107 z 30.04.1996 r., s. 4.

<sup>2</sup> Rekomendacja KE 2003/361/WE o definicji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, DzU WE 124/2003, s. 36.

<sup>3</sup> Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, DzU nr 173, poz. 1807, s. 33.

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników,
  - osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro.
- Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:
    - zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników,
    - osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

Nie uważa się odpowiednio za mikroprzedsiębiorcę, małego lub średniego przedsiębiorcy, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego posiadają:

- 1) 25% i więcej wkładów, udziałów lub akcji,
- 2) prawa do 25% i więcej udziału w zysku,
- 3) 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy albo walnym zgromadzeniu spółdzielni<sup>4</sup>.

W badaniach, ze względu na duże trudności uzyskania innych danych różnicujących wielkość firm, przyjmuje się jedynie liczbę zatrudnionych za podstawę ich wielkości<sup>5</sup>. Innymi słowy, przedsiębiorstwo z sektora MSP to takie, które zatrudnia mniej niż 250 pracowników.

## 2.2. Renesans przedsiębiorczości i wzrost ekonomicznego znaczenia sektora MSP

Po okresie, kiedy skazano małe przedsiębiorstwa na zagładę, na początku lat 90. poprzedniego wieku, ponownie zaczęto dostrzegać w MSP szansę na poprawę konkurencyjności gospodarki i panaceum na kłopoty współczesnej gospodarki.

Od początków kształtowania się gospodarki kapitalistycznej ekonomiści przyjęli założenie, że przyszłość należy do dużych organizmów gospodarczych. Na dowód tego praktycznie żaden nurt nauk ekonomicznych nie podejmował poważnie rozważań dotyczących przedsiębiorczości i wydaje się naturalnie z nim związanego wątku

---

<sup>4</sup> Ustawa z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr 173, poz. 1607, art. 104–108.

<sup>5</sup> H. Król, *O wielkiej roli małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce narodowej*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 3, s. 42.

dotyczącego małych przedsiębiorstw<sup>6</sup>. Neoklasyczna ekonomia eksponowała kwestie korzyści skali. W efekcie traktowano małe przedsiębiorstwa jako nieefektywne, gdyż niewykorzystujące tych właśnie możliwości. Ponadto sądzono, że ich obecność w gospodarce obniża efektywność makroekonomiczną.

Polityka interwencjonizmu państwowego, oparta na teorii J.M. Keynesa, była polityką wspierania globalnego popytu. Zwiększanie popytu rynkowego było tym skuteczniejsze, im bardziej udawało się skierować dodatkowy strumień dochodów do grup charakteryzujących się najwyższą krańcową skłonnością do konsumpcji (czyli najuboższych). To zwiększało zapotrzebowanie na masowe, standardowe produkty wytwarzane przez wielkie przedsiębiorstwa. Jak twierdzi P. Dominiak, podobny efekt miały, wdrażane w wielu krajach w latach 50. i 60. XX wieku, rozwiązania w ramach koncepcji „państwa dobrobytu”<sup>7</sup>. Były to dodatkowe czynniki sprzyjające marginalizacji MSP.

Wzrost roli MSP w latach 80. ubiegłego wieku wywołał niepokój niektórych ekonomistów, którzy sugerowali konieczność interwencji państwa w celu ponownego przesunięcia produkcji i zatrudnienia do dużych przedsiębiorstw<sup>8</sup>. Istotne znaczenie miała tu chęć poprawy zdolności do generowania wzrostu przez gospodarki poszczególnych państw oraz nieco zdezaktualizowana potrzeba zaspokajania masowych potrzeb, co w konsekwencji prowadzi do koncentracji produkcji w coraz większych jednostkach organizacyjnych. W przeszłości pozwalało to obniżać koszty produkcji dzięki lepszemu wykorzystaniu drogich urządzeń i lepszej organizacji produkcji. Rola przedsiębiorcy i przedsiębiorczości w takich okolicznościach, gdzie rosące rozmiary przedsiębiorstw (zaspokajających masowe potrzeby), a wraz z nimi tworzone skomplikowane metody zarządzania, eliminowały z procesu intuicję i ograniczały swobodę działania, przez wprowadzanie procedur i ścisłych reguł, była ograniczana. Badania L. Hannah, koncentrujące się na analizie relacji między funkcjonowaniem stu dużych przedsiębiorstw amerykańskich, niemieckich i brytyjskich w latach 1912–1995 a stanem gospodarki wykazały, że nie istnieje związek między wynikami dużego koncernu a krajem jego pochodzenia. Wnioski tego ekonomisty były jednoznaczne odnośnie do silnego wpływu małych i średnich przedsiębiorstw na sytuację gospodarczą kraju<sup>9</sup>.

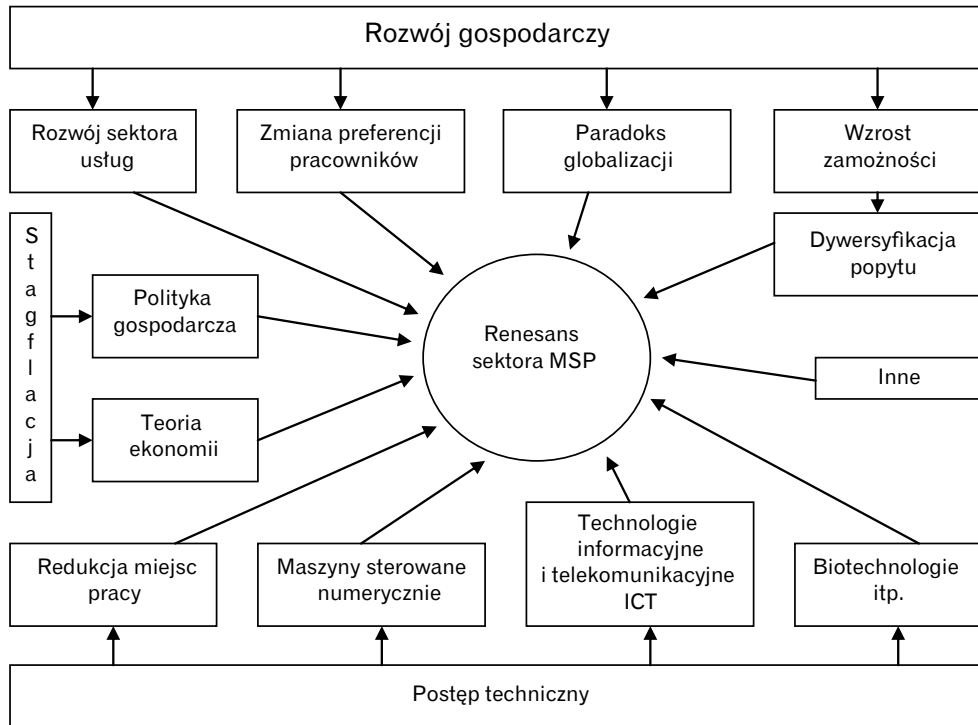
Istnieje szereg czynników, które spowodowały odrodzenie się przedsiębiorstw z sektora MSP i powrót do koncepcji przedsiębiorczości jako istotnego czynnika wzrostu gospodarczego. P. Dominiak określił te czynniki w interesującym ujęciu modelowym (patrz rys. 2.1).

<sup>6</sup> Szerzej na ten temat w rozdziale 4.

<sup>7</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 49.

<sup>8</sup> Z. Acs, *The Historical Role of the SME Sector In Developing Capitalist States*, w: *Small and Medium Enterprises In Transitional Economies*, red. R.J. Mcintyre, B. Dalago, Palgrave Macmillan, 2003 s. 29, cyt. za: P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, op.cit. s. 47.

<sup>9</sup> L. Hannah, *Marshall's „Trees” and the „Global Forest”: Were „giant Redwoods” Different?* Centre for Economic Performance, Discussion Paper No. 318/1997.



**Rysunek 2.1. Determinanty renesansu MSP**

Źródło: P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 54..

Autor wskazał na kluczowe znaczenie postępu technicznego (w tym rozwój technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych – ICT), pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej w wielu krajach w połowie lat 70., czy generalnym wzroście zamożności społeczeństw<sup>10</sup>.

Dzięki innowacjom związanym z technologiami informacyjnymi i telekomunikacyjnymi małe i średnie przedsiębiorstwa mogły przełamać bariery dostępu do informacji, obniżyć koszty transakcyjne, koszty promocji. Dodatkowo rozwój ICT spowodował łatwiejszy dostęp do źródeł finansowania oraz do odległych rynków zaopatrzenia i zbytu. ICT wywołały zmiany we wszystkich gałęziach gospodarki, w bankowości, w środkach masowego przekazu, doradztwie i konsultingu, a także w edukacji. Powstały nowe rodzaje usług, np. *e-business* (w tym *e-commerce*).

Spadek tempa wzrostu gospodarczego na świecie w latach 70. i 80. XX wieku, pojawienie się wzmożonej presji inflacyjnej oraz wzrost bezrobocia zmusił do rewizji prowadzonej polityki gospodarczej czy finansowej. Dotychczasowa keynesistowska polityka, finansowana permanentnymi deficytami budżetowymi, zawodziła w tych warunkach.

<sup>10</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce...*, op.cit., s. 52–64.

Nastąpił powrót do koncepcji liberalnych, których podstawową ideą jest ograniczanie roli i decentralizacja państwa oraz pozostawienie maksimum miejsca siłom rynkowym, czyli pośrednio gospodarstwom domowym i przedsiębiorstwom. Efektem zmiany polityki gospodarczej, szczególnie w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, a następnie w innych państwach, był renesans małych i średnich przedsiębiorstw. Jak zwraca uwagę P. Dominiak, zmiana polityki gospodarczej nie była pierwotnym czynnikiem sprawczym, ale z pewnością ułatwiła ekspansję małych przedsiębiorstw w warunkach wykreowanych przez postęp techniczny i zmiany w charakterze popytu<sup>11</sup>. Bogacące się społeczeństwa odchodziły od konsumpcji standardowych towarów, gdyż ludzie szukali czegoś co odróżni ich od innych. Krótsze serie dla mniejszych grup odbiorców są bardziej pracochłonne. Małe przedsiębiorstwa są z pewnością lepiej przygotowane do rosnącej „personifikacji” rynków<sup>12</sup>. W tych okolicznościach okazuje się, że wcześniejsza konkurencja pomiędzy dużymi i małymi przedsiębiorstwami zastępowana jest wzajemną współpracą, komplementarnością<sup>13</sup>.

Inni autorzy podają podobne czynniki odrodzenia znaczenia MSP, które nastąpiło w latach 70. i 80. w Europie i Stanach Zjednoczonych. Przykładowo, według Davida Storeya najważniejszymi były<sup>14</sup>:

- 1) nowe technologie – okazały się bardziej korzystne dla małych firm,
- 2) wzrost zapotrzebowania na usługi, takie jak np. reklama, badania rynku – powstanie dużej liczby niewielkich firm usługowych,
- 3) wzrost konkurencji ze strony Trzeciego Świata i spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm – przeniesienie części produkcji do małych firm – często zakładanych przez pracowników dużych firm,
- 4) wzrost cen energii – trudności w funkcjonowaniu dużych firm,
- 5) spadek wzrostu gospodarczego i wzrost stopy bezrobocia w wielu krajach – ważny czynnik rozwoju małych firm (impuls do zakładania własnych przedsiębiorstw),
- 6) zwycięstwo partii prawicowych w wyborach – ograniczenie roli państwa w życiu gospodarczym, wzrost „sprawiedliwej” konkurencji małych firm z dużymi, podejmowanie różnych form wspierania małego biznesu,
- 7) spadek popytu na produkty wytwarzane na masową skalę przez duże firmy – małe przedsiębiorstwa zrezygnowały z dostaw wielu produktów wykonywanych na zamówienie dużych firm i zaczęły sprzedawać swoje wyroby bezpośrednio na rynku,
- 8) szczególne warunki pracy i jej klimat, korzystniejszy w małych firmach,

<sup>11</sup> Ibidem, s. 62.

<sup>12</sup> *State of the Art In Small Business and Entrepreneurship*, red. P.-A. Julien, Ashgate 1998, s. 31, cyt. za: P. Dominiak. ..., op.cit.

<sup>13</sup> Por. G. Gołębiowski, *Miejsce i znaczenie małych i dużych przedsiębiorstw na rynku*, w: *Finanse przedsiębiorstwa*, „Monografie i Opracowania” red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2005.

<sup>14</sup> D. J. Storey, *The Role of Small and Medium-sized Enterprises in European Job Creation: Key Issues for Policy and Research*, w: *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development*, red. M. Giaoutzi, P. Nijkamp, D.J. Storey, Routledge, London 1988, s. 144–148, cyt. za: B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 108–109.

- 9) słaba pozycja związków zawodowych w małych firmach i w związku z tym niskie straty powodowane przez strajki.

## 2.3. Rozwój sektora MSP w Polsce

Przedsiębiorstwa z sektora MSP w Polsce przeszły nieco inną drogę niż w rozwiniętych państwach świata. Działo się tak w wyniku uwarunkowań historycznych charakterystycznych dla naszego kraju czy regionu. Od 1945 r. do 1989 r. Polska była formalnie krajem socjalistycznym o gospodarce nierynkowej. Dopiero reformy wprowadzane od 1989 r. zmieniły oblicze naszej gospodarki i doprowadziły do powstania, początkowo zrębów gospodarki rynkowej, tak aby w efekcie po wielu latach transformacji dokonać ostatecznych zmian systemowych. Wprawdzie nie jest rozstrzygnięte, czy okres transformacji został w Polsce definitywnie zakończony, ale wydaje się, że można przyjąć takie założenie. Zmiany, które czekają jeszcze polską gospodarkę można nazwać już konieczną modernizacją wprowadzonych, nie zawsze pełnych i konsekwentnych działań transformacyjnych.

### 2.3.1. Wstępna faza (przedtransformacyjna) rozwoju przedsiębiorczości (1980–1988)

Był to czas, kiedy ówczesne elity rządowe dostrzegały już słabość systemu socjalistycznego i w związku z narastającym kryzysem społeczno-gospodarczym zostały podjęte pewne próby reformowania nieefektywnego systemu. Do roku 1980 znaczenie sektora MSP było niewielkie. Nadrzędnym zadaniem przedsiębiorstw z tego sektora było uzupełnianie braków na rynku towarami, których nie miały w swoim asortymencie duże przedsiębiorstwa. Charakterystyczne w tamtym okresie było istnienie, obok rynku z cenami ustalonymi administracyjnie, dużej szarej strefy, w której można było nabyć praktycznie wszystko po cenach rynkowych. Zmiany polityczne, które nastąpiły, umożliwiły stworzenie korzystniejszych warunków dla rozwoju podmiotów prywatnych i przedsiębiorczości<sup>15</sup>. W efekcie złagodzono niektóre bariery wejścia na rynek. Ówczesne reformy polegały na:

- zmianie ustawy o przedsiębiorstwach państwowych (czerwiec 1981), umożliwiając zbywanie części tych przedsiębiorstw osobom prywatnym,
- uchwalenie ustawy o przedsiębiorstwach zagranicznych drobnej wytwórczości, dopuszczając zagraniczne inwestycje kapitałowe (lipiec 1982),

---

<sup>15</sup> I. Janiuk, *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004, s. 20.



- prawne usankcjonowanie możliwości upadłości przedsiębiorstwa państwowego i określenie sposobów zagospodarowania powstałej w ten sposób masy upadłościowej (czerwiec 1983),
- otwarcie prywatnym firmom dostępu do kredytów dewizowych na zakup maszyn i urządzeń oraz materiałów (wrzesień 1983),
- uchwalenie nowego prawa pozwalającego na tworzenie spółek z udziałem podmiotów zagranicznych (kwiecień 1986),
- liberalizację przepisów dotyczących działalności gospodarczej firm prywatnych w dziedzinie handlu zagranicznego (październik 1987).

Jak zauważył B. Piasecki, każda z tych zmian nosiła w sobie mały impuls prowokujący do uruchomienia w społeczeństwie „rezerw przedsiębiorczości”, powodując powolne pojawianie się małych prywatnych przedsiębiorstw na rynku, do tej pory zdominowanym przez przedsiębiorstwa państwowe<sup>16</sup>. Odmienne zdania był J. Hausner, który uważał, że powstające, po 1987 r., liczne spółki nie były przejawem przedsiębiorczości, lecz biurokratycznej kalkulacji, związanej z chęcią zwiększania zarobków. Wynikało to z faktu, iż ówczesne przepisy finansowe umożliwiały jednostkom organizacyjnym zakładającym spółki, omijanie wyznaczonego progu wzrostu płac<sup>17</sup>.

### 2.3.2. Okres eksplozji przedsiębiorczości (1989–1991)

W tym okresie dokonywało się zdecydowane i szybkie (nazywane „szokowym”) przewyciężanie negatywnych cech systemu nakazowo-rozdzielczego oraz budowanie przesłanek trwałego wzrostu w powstającej gospodarce rynkowej. Okres ten nazywany jest często schumpeterowskim terminem „kreatywna (twórcza) destrukcja”<sup>18</sup>. W tym czasie dokonała się zasadnicza, wielowarstwowa (własnościowa, organizacyjna i technologiczna) restrukturyzacja wszystkich mikroekonomicznych i makroekonomicznych ogniw gospodarki. Z punktu widzenia rozwoju gospodarki okres ten nazywany jest fazą recesji transformacyjnej, wynikającej z szoku transformacyjnego, skutkującego recesją (do pierwszej połowy 1992 r.). Do dnia dzisiejszego występują wśród ekonomistów kontrowersje dotyczące oceny tego, czy bardziej efektywna w dłuższym okresie jest polityka „szokowych zmian” (ang. *big-bang*), jaka dokonała się w pierwszych latach transformacji w Polsce, czy też zmian stopniowych (gradualizacja). Na przykład G.W. Kołodko twierdzi, że przestrelono politykę stabilizacyjną i dokonano zbyt gwałtownej i za daleko posuniętej liberalizacji handlu oraz

<sup>16</sup> B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 122–123.

<sup>17</sup> J. Hausner, *Związki polityki i gospodarki w procesie zmian systemowych*, w: J. Czekaj, J. Hausner, J. Indraszkiewicz, S. Owsiak, *Polityka i gospodarka*, PWE, Warszawa 1991, s. 132.

<sup>18</sup> Por. J. Mujżel, *Dynamika gospodarki polskiej w latach jej rynkowo-kapitalistycznej transformacji*, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, red. A. Welfe, PWE, Warszawa 2002, s. 104.

zlekceważono prorozwojowe funkcje państwa<sup>19</sup>. M.G. Woźniak uważa, że główną przyczyną spadku produkcji w tym okresie było znaczne niedopasowanie struktury podaży dóbr i usług do popytu na otwartym rynku, nie zaś błędy programu stabilizacyjnego, choć i te miały znaczenie, ale drugorzędne<sup>20</sup>. Ocen tego okresu jest wiele, ale z pewnością należy pamiętać, że Polska realizowała te przedsięwzięcia pierwsza, przy braku zarówno teorii jak i doświadczeń z praktyki w dziedzinie transformacji systemowej. Ponadto zawsze istniało niebezpieczeństwo, że na stopniowe zmiany reakcja ze strony podmiotów gospodarczych będzie niedostateczna i nie osiągnie się zamierzonych celów. Zdaniem L. Zienkowskiego przemiany w Polsce w pierwszym okresie transformacji nie powinny być określane jako nadmiernie szokowe. Był to, jego zdaniem, zaledwie „chłodny prysznic”<sup>21</sup>.

Szybki wzrost nowego sektora prywatnego jest jednak zasadniczym i najmniej kontrowersyjnym elementem zmian struktury własnościowej gospodarki w okresie transformacji<sup>22</sup>. Podstawowe znaczenie miała wówczas łatwość wejścia na rynek (zakładania nowych przedsiębiorstw), a także równoprawne traktowanie przez prawo „nowych” przedsiębiorstw prywatnych i „starych” przedsiębiorstw państwowych. Warunki ku temu pojawiły się w Polsce z dniem 1 stycznia 1989 r., za sprawą ustawy o działalności gospodarczej, która zdecydowanie zmniejszyła prawne bariery wejścia na rynek (głównie w wyniku liberalizacji zasad licencjonowania działalności gospodarczej oraz dzięki eliminacji różnego rodzaju ograniczeń). Po raz pierwszy wprowadzono zasadę, że „podmioty gospodarcze mogą w ramach prowadzonej działalności gospodarczej dokonywać czynności oraz działań, które nie są przez prawo zabronione”. Sytuacja, która miała miejsce w Polsce, była kolejnym dowodem, których zresztą w literaturze nie brakuje, na to, że rozwój przedsiębiorczości wymaga sprzyjającego klimatu społecznego<sup>23</sup>. W badaniach nad kulturowymi źródłami przedsiębiorczości wielokrotnie podkreślano znaczenie jej prawomocności.

Warto przy tej okazji zwrócić uwagę, że przyjęty wówczas kurs polityki gospodarczej zachęcił do napływu kapitału od Polaków mieszkających, od czasu stanu wojennego, za granicą. Kapitał ten został w większości zainwestowany w rodzące się małe przedsiębiorstwa i zasilił „biedny” wówczas bank centralny w dewizy, jak się szacuje już w pierwszym roku transformacji, w kwocie 6 mld USD<sup>24</sup>.

<sup>19</sup> G.W. Kołodko, *The Polish Miracle. Lessons for the emerging markets*, Ashgate Publishing, 2005.

<sup>20</sup> M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 55.

<sup>21</sup> L. Zienkowski, *Efekty transformacji i perspektywy rozwoju gospodarki Polski*, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, op.cit., s. 159.

<sup>22</sup> Por. M. Bałtowski, M. Miszewski, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, WN PWN, Warszawa 2006, s. 233.

<sup>23</sup> P. Kilby, *Entrepreneurship and Economic Development*, Free Press, New York, 1971; E. Manuel, *Entrepreneurship and Economics*, MPRA Paper No. 2136, 2007, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2136/>.

<sup>24</sup> Por. w wywiadzie przeprowadzonym z S. Gomułką przez T. Kowalika: *Piękna transformacja*, „Gazeta Wyborcza” 15–16.09.2007.

W Polsce liberalizacja gospodarki była jednym z trzech głównych filarów (obok stabilizacji i prywatyzacji) realizowanego od 1989 r. programu budowy rynkowego systemu gospodarczego. Jak określił to M.G. Woźniak, pierwszy niekomunistyczny rząd Polski zaproponował realizację modelu liberalnego państwa kapitalistycznego, który miał się wyróżniać następującymi cechami:

- przewagą różnego typu przedsiębiorstw prywatnych,
- istniejącą konkurencją,
- otwartością gospodarki,
- mocną i wymierną walutą krajową,
- brakiem ograniczeń przedsiębiorstw biurokratycznymi regulacjami, zapewniając im jednak stabilne ramy działania.

Jednocześnie państwo miało stać się odporne na naciski różnych grup interesów, łącznie z naciskami związków zawodowych<sup>25</sup>.

W 1989 r. obowiązywały 53 rodzaje koncesji<sup>26</sup>, 116 rodzajów zezwoleń<sup>27</sup> na prowadzenie działalności gospodarczej, jeden limit produkcji (surowca tytoniowego) oraz 20 rodzajów licencji<sup>28</sup>. Reglamentacja działalności gospodarczej w tym czasie zmniejszyła się. Usunięcie biurokratycznych barier podejmowania działalności gospodarczej, posunięcie samo w sobie w ówczesnym czasie dla Skarbu Państwa praktycznie niekosztowne, wyzwoliło ogromną przedsiębiorczość Polaków. Coś co kiedyś odbywało się w szarej strefie (na tzw. czarnym rynku), mogło być ujawniane w legalnym obiegu.

Kolejną istotną zmianą było uchwalenie ustawy o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, stwarzającej lepsze warunki dla inwestycji zagranicznych w Polsce. Jak twierdzi B. Piasecki, stworzono w ten sposób obiektywne warunki do przekształcenia, tkwiącego w Polakach „ducha przedsiębiorczości”, w aktywną siłę angażującą się w rozwój różnych form prywatnej działalności gospodarczej<sup>29</sup>.

Jak zwraca uwagę wielu autorów, analiza ilościowa rozwoju prywatnej przedsiębiorczości w początkowym okresie transformacji jest utrudniona ze względu na brak jednolitych i wiarygodnych danych statystycznych w tym okresie<sup>30</sup>. Stąd i w tym opracowaniu, ze względu na obiektywne trudności, brak jest pewnych danych liczbowych, szczególnie za okres 1989–1995.

<sup>25</sup> M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, op.cit., s. 51–52.

<sup>26</sup> Koncesja to forma rezygnacji z monopolu państwa na rzecz przedsiębiorcy, który otrzymuje przyzwolenie na podjęcie określonej działalności gospodarczej; przyznawanie koncesji ma charakter uznaniowy; koncesjonowanie występuje tylko w tych dziedzinach gospodarki, które mają szczególne znaczenie dla bezpieczeństwa państwa lub obywateli, lub jest wprowadzane ze względu na inny ważny interes publiczny.

<sup>27</sup> Zezwolenie na podjęcie działalności gospodarczej oznacza potwierdzenie przez uprawniony organ, że przedsiębiorca spełnia – stawiane przez prawo – warunki podjęcia reglamentowanej działalności; zezwolenie nie ma charakteru uznaniowego; spełnienie wymogów określonych w przepisach oznacza uzyskanie zezwolenia.

<sup>28</sup> J. Paczocha, *Reglamentacja gospodarki w latach 1989–06.2003*, Fundacja Batorego, Warszawa 2004.

<sup>29</sup> B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i...*, op.cit., s. 124.

<sup>30</sup> J. Chmiel, *Problemy statystycznego pomiaru i analiza tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1998*, „Raporty CASE” 1999, nr 24, s. 15.

Oceniając liczebność przedsiębiorstw w początkowych latach transformacji, należy mieć na względzie, że jakaś część powstających wówczas firm szybko kończyła działalność. Obserwując zatem przyrost nowych podmiotów gospodarczych (por. tab. 2.1), trzeba o tym pamiętać.

**Tabela 2.1. Dynamika rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1989–1994**

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw zatrudniających do 50 osób (w tys.)	Dynamika w % (rok poprzedni = 100)
1989	831,0	–
1990	1141,4	137,35
1991	1474,2	129,15
1992	1701,2	115,38
1993	2047,3	120,33
1994	2126,5	103,86

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: H. Grudzewski, I. Hejduk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 1998, s. 28.

**Tabela 2.2. Struktura pozioma i pionowa podstawowych danych dotyczących MSP w rozbiciu na działy gospodarki w 1989 r.**

a) Liczba podmiotów b) Liczba pracujących c) Wartość produkcji sprzedanej	Struktura pozioma		Struktura pionowa		
	ogółem	MSP	MSP	DP	
Ogółem	a)	100,0	98,5	100,0	100,0
	b)	100,0	22,8	100,0	100,0
	c)	100,0	12,0	100,0	100,0
Przemysł	a)	100,0	98,5	46,0	33,0
	b)	100,0	19,8	47,9	54,1
	c)	100,0	7,2	31,2	50,9
Budownictwo	a)	100,0	99,1	23,7	8,0
	b)	100,0	38,6	25,1	11,3
	c)	100,0	47,0	31,6	5,4
Transport	a)	100,0	99,7	9,7	3,0
	b)	100,0	13,7	5,2	10,1
	c)	100,0	9,9	3,8	5,0
Handel	a)	100,0	96,7	11,9	45,1
	b)	100,0	21,5	15,1	19,7
	c)	100,0	11,1	30,8	37,2
Gospodarka komunalna	a)	100,0	98,3	8,7	10,9
	b)	100,0	27,8	5,9	4,8
	c)	100,0	20,5	2,7	1,5

DP – duże przedsiębiorstwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998...*, op.cit.

Wśród przedsiębiorstw z sektora MSP, na początku okresu transformacji dominowały przedsiębiorstwa przemysłowe i zajmujące się budownictwem (tab. 2.2). Struktura ta w znaczący sposób odbiegała od tej obserwowanej w rozwiniętych krajach świata. Było to pole dla zasadniczych zmian.

Jak już wspomniano, od 1989 r. nastąpiła radykalna zmiana roli MSP w gospodarce. Przedsiębiorstwa z tego sektora były tworem przedsiębiorczości Polaków i dlatego stały się istotnym czynnikiem reform dokonywanych w tym czasie w Polsce. Miejsce MSP w Polsce na początku transformacji, w porównaniu z państwami OECD, przedstawiono w tabeli 2.3.

**Tabela 2.3. Statystyka wybranych wielkości dla MSP w Polsce i niektórych państwach OECD**

Państwa	Średnie zatrudnienie w przedsiębiorstwie	Udział procentowy w:		
		liczbie pracujących	wartości produkcji sprzedanej	wartości dodanej brutto
przemysł przetwórczy				
Austria (1988)	41	59,9	58,8	56,4
Dania (1988)	43	78,4	b.d.	b.d.
Francja (1986)	75	47,0	37,4	40,7
Japonia (1989)	21	79,1	61,4	63,6
Szwecja (1989)	54	63,4	b.d.	b.d.
USA (1982)	32	62,2	53,8	53,5
Polska (1989)	4	19,8	7,2	7,6
handel detaliczny				
Japonia (1982)	3	88,0	79,4	b.d.
Norwegia (1986)	3	88,8	86,8	b.d.
Wielka Brytania (1984)	4	43,4	34,8	b.d.
USA (1987)	8	67,5	66,5	b.d.
Polska (1989)	2	10,3	7,6	7,7
usługi bez handlu				
Australia (1980)	8	75,8	75,5	71,0
Japonia (1982)	3	96,5	95,8	b.d.
Szwajcaria (1985)	5	62,5	b.d.	b.d.
USA (1983)	6	51,2	58,9	b.d.
Polska (1989)	2	30,0	22,1	22,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998...*, op.cit.

W każdej z określonych w tabeli dziedzin, stan sektora MSP w Polsce – w porównaniu do stanu w innych państwach – wykazuje niedorozwój. Szczególnie zwraca uwagę niska średnia liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce. Była ona ponad czterokrotnie mniejsza od kolejnej, najmniejszej w tym zestawieniu. Świadczy to m.in. o tym, że polskie MSP znalazły się dopiero w pierwszej fazie

rozwoju, wymagającej dalszego wzrostu nakładów kapitałowych, szczególnie w segmencie przedsiębiorstw przemysłowych.

Na wiosnę 1990 r., tzn. w rok po pierwszej, spontanicznej fali powstawania nowych prywatnych przedsiębiorstw handlowych, rozpoczął się następny, wyższy etap zmian struktury własnościowej handlu detalicznego. Zainicjowane zostały procesy tzw. małej prywatyzacji. Mała prywatyzacja polegała na bardzo szybkich, wręcz spektakularnych zmianach własnościowych, które dokonały się w latach 1990–1991 w uspołecznionym handlu detalicznym (a także w znacznie mniejszym stopniu w transporcie i budownictwie). Jej istota sprowadzała się do przejmowania (zwykle od gminy) raczej „biznesu” niż „majątku” przedsiębiorstwa, najczęściej przez pracowników danego sklepu czy innego małego zakładu państwowego<sup>31</sup>.

W latach 1989–1991 ponad 90% nowo powstałych przedsiębiorstw były to zakłady osób fizycznych zatrudniające średnio dwie osoby<sup>32</sup>. Najwięcej nowych prywatnych przedsiębiorstw, jakie pojawiły się w tym okresie, były to małe przedsiębiorstwa handlowe. Z powstałych w latach 1989–1991 640 688 MSP, na handel przypada 83%, tj. 532 115. W ramach rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP w handlu, trzeba zwrócić uwagę na nowe zjawisko, tj. na rozwój prywatnej gastronomii. Udział sektora prywatnego bez spółdzielni, w grupie przedsiębiorstw powyżej 5 zatrudnionych, wzrósł w 1991 r. pięciokrotnie, zarówno pod względem zatrudnienia, jak i wielkości obrotów. Trzeba jednak pamiętać, że prywatny handel miał miejsce nie tylko na rynku wewnętrznym. Od 1990 r. odnotować można również szybki wzrost udziału sektora prywatnego w handlu zagranicznym. Był on skutkiem nie tyle przyrostu nowych firm prywatnych (liczba małych przedsiębiorstw prywatnych zatrudniających od 6 do 20 osób zmalała), co prywatyzacji dużych dotychczasowych przedsiębiorstw państwowych<sup>33</sup>. Żywiłowy rozwój handlu stanowił pierwszą i naturalną reakcję na zwrot ku rynkowi. Był on możliwy, między innymi, dzięki otwarciu gospodarki na świat (w porównaniu z 1989 r. import ogółem w 1991 r. był wyższy o 14,8%, zaś artykułów spożywanych przez ludność o 136% – w 1989 r. artykuły te stanowiły 12,9% importu, a w 1991 r. 28,9%<sup>34</sup>), stworzeniu możliwości tworzenia nowych firm oraz cechom przedsiębiorstw handlowych, które mogą funkcjonować bez potrzeby angażowania kosztownych aktywów trwałych.

<sup>31</sup> M. Bałtowski, Sz. Żminda, *Sektor nowych prywatnych przedsiębiorstw w gospodarce polskiej – jego geneza i struktura*, Annales sectio H Oeconomia vol. XXXIX, Uniwersytet M. Curie-Skłodowskiej w Lublinie, 2005.

<sup>32</sup> P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998*, w: *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, INE PAN, Warszawa 2000, s. 337.

<sup>33</sup> *Małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 1990–1991*, red. L. Zienkowski, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Warszawa 1992, s. 16.

<sup>34</sup> Wzrost importu determinowany był również przez utrzymywany do maja 1991 r. stały kurs dolara, którego wysokość ustalono 1 stycznia 1990 r.

**Tabela 2.4. Udział MSP w sprzedaży w wybranych działach gospodarki w latach 1990–1991**

Wyszczególnienie	1990	1991	Przyrost
Budownictwo	35,3%	56,0%	58,6%
ogólne	49,9%	72,5%	45,3%
produkcyjno-usługowe	23,2%	41,5%	78,9%
specjalistyczne	33,3%	49,4%	48,3%
Handel	28,2%	53,0%	87,9%
wewnętrzny rynkowy	36,0%	61,7%	71,4%
gastronomia	15,4%	67,8%	340,2%
wewnętrzny zaopatrzeniowy	26,0%	43,2%	66,1%
zagraniczny	14,5%	25,1%	73,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 1990–1991*, red. L. Zienkowski, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Warszawa 1992, s. 23

Podobnie jak w handlu, również w budownictwie MSP odniosły sukces. W budownictwie liczba małych przedsiębiorstw wzrosła z 3178 w 1990 r. do 4314 w 1991 r. Z kolei zatrudnienie w małych przedsiębiorstwach budowlanych wynosiło około 55 tys. osób w 1990 r. i około 80 tys. rok później. Zmiany dokonujące się w tym okresie potwierdzają dane tabeli 2.4, w której zaprezentowano dwa najszybciej rozwijające się wówczas sektory przedsiębiorstw.

### 2.3.3. Faza samoregulacji rynkowej (1992–1995)<sup>35</sup>

Faza samoregulacji rynkowej w Polsce, różnie przez niektórych autorów umiejscawiana na linii czasu, oznacza okres, w którym rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw ukierunkował się na zmiany jakościowe<sup>36</sup>. Odbył się on w fazie, początkowo (do 1993 r.) powolnego wzrostu gospodarczego, a następnie fazy przyspieszonego wzrostu (lata 1994–1995).

Po okresie boomu, przedsiębiorstwa z sektora MSP musiały zmierzyć się z nasyconym rynkiem, zwiększoną konkurencją po zliberalizowaniu stosunków handlowych z zagranicą, spadającym popytem globalnym. Dodatkowo niedokapitalizowanie oraz brak pomysłu na nowe produkty doprowadzały do upadku najsłabszych podmiotów gospodarczych i siłą rzeczy zmuszały do jakościowej poprawy funkcjonowania tych, które przetrwały.

Statystyka danych z lat 1991–1992 potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia o dynamicznym przyroście liczby nowych przedsiębiorstw w tym okresie.

<sup>35</sup> Trzeba mieć świadomość, że do 1993 r. obowiązywała w statystyce klasyfikacja symbolizowana jako Klasyfikacja Gospodarki Narodowej (KGN), funkcjonująca w RWPG. Od 1994 r. stosowana jest klasyfikacja określana jako Europejska Klasyfikacja Działalności (EKD), zalecana przez ONZ, EUROSTAT oraz OECD.

<sup>36</sup> J.E. Wasilczuk, *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2005, s. 180–181.

**Tabela 2.5. Przedsiębiorstwa prywatne (bez spółdzielni) zatrudniające 5 i więcej pracowników w latach 1991–1995 (w tys.)**

Wyszczególnienie	1991	1992	1993	1994	1995
Przedsiębiorstwa prywatne aktywne ogółem <sup>a</sup>	21,58	28,78	34,64	38,21	53,50
Nowo powstałe	11,63	11,73	9,60	7,69	18,57
Zlikwidowane	4,61	4,54	3,74	4,12	3,28
Przyrost roczny	7,02	7,19	5,86	3,57	15,29
Stopa wejścia na rynek brutto <sup>b</sup>	0,80	0,54	0,33	0,22	0,48
Stopa wejścia na rynek netto <sup>c</sup>	0,48	0,33	0,20	0,10	0,40

<sup>a</sup> Statystykę tylko dla aktywnych przedsiębiorstw przedstawiono świadomie, gdyż dane dla ogółu przedsiębiorstw w analizowanym okresie mogłyby być nieporównywalne ze względu na fakt, iż pod koniec 1995 r., w związku z wejściem w życie ustawy o statystyce publicznej, GUS zainicjował akcję mającą na celu pozbycie się nieaktywnych przedsiębiorstw z rejestru REGON, co miało niewątpliwą wpływ na zmniejszenie się dynamiki liczby przedsiębiorstw między końcem 1994 i 1995 r.

<sup>b</sup> Stopa wejścia brutto to iloraz liczby jednostek, które rozpoczęły działalność w roku  $t$ , do liczby jednostek funkcjonujących na koniec roku  $(t-1)$ .

<sup>c</sup> Stopa wejścia netto to iloraz liczby jednostek, które rozpoczęły działalność w roku  $t$ , minus liczba jednostek, które zakończyły działalność w tym samym roku, do liczby jednostek funkcjonujących na koniec roku  $(t-1)$ .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Chmiel, *Problemy statystycznego pomiaru i analiza tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1998*, „Raporty CASE” 1999, nr 24, tablice 7, 12 i 13.

Dodatkowo można zauważyć, że przedsiębiorstwom do roku 1993 funkcjonowało się coraz łatwiej. Spadała liczba zlikwidowanych przedsiębiorstw. Przyczyniło się to do poprawy nastrojów społecznych, co w 1995 r. zaowocowało ponownym wystąpieniem zjawiska wzmożonej aktywności gospodarczej społeczeństwa. Jak wskazują źródła literatury, kolejną przyczyną zaobserwowanej wzmożonej aktywności od 1995 r. był intensywny napływ kapitału zagranicznego oraz otwarcie się chłonnych rynków wschodnich, gdzie prywatne firmy mogły lokować swoje towary.

Tak szybki rozwój przedsiębiorstw, oprócz efektów reform i wyważonej polityki makroekonomicznej promującej rynkowe reguły gry, był jedną z przyczyn, wywierających pozytywny wpływ na osiągnięte przez gospodarkę wyniki. Rozwój przedsiębiorstw był możliwy dzięki „dynamizmowi menedżerskiemu”, który ujawnił się w sektorze prywatnym poza rolnictwem<sup>37</sup>.

Niestety, wraz ze spadkiem dynamiki liczby likwidowanych przedsiębiorstw prywatnych, spadała też dynamika liczby likwidowanych przedsiębiorstw państwowych. Ta zmiana oznaczała, że procesy restrukturyzacyjne w gospodarce powoli zostały wyhamowane. Może to być potwierdzeniem tezy J. Józefiaka, że od 1992 r. procesy prywatyzacyjne w gospodarce zostały spowolnione<sup>38</sup>. C. Józefiak wyodrębnił dwa

<sup>37</sup> Por. L. Zienkowski, *Efekty transformacji i perspektywy rozwoju gospodarki Polski...*, op.cit., s. 161.

<sup>38</sup> Na przełomie lat 1992/1993, w wyniku protestów społecznych, dokonana się zmiana polityki gospodarczej. Nowy rząd zadeklarował zmianę priorytetów polityki w kierunku pobudzania podaży, przy jednoczesnym spowolnieniu niektórych wcześniej rozpoczętych reform.



typy zmian transformacyjnych. Pierwszy typ zmian można nazwać transformacją dynamiczną, rozumianą jako stały, wyraźnie widoczny postęp w zaostrzaniu ograniczenia budżetowego firm (ważny dla poprawienia efektywności produkcyjnej) oraz stały i wyraźny rozwój instytucjonalnych warunków umożliwiających zwiększenie elastyczności alokacji czynników wytwórczych. Drugi typ zmian określić można jako transformację pełzającą – oznacza ona zahamowanie zmian lub regresy systemowe spowodowane przyczynami pozaekonomicznymi, takimi jak zmiana koncepcji transformacji lub zmiana odporności polityków na naciski przeciwników gospodarki rynkowej<sup>39</sup>.

W tabeli 2.6 skonfrontowano zmiany dynamiczne ze zmianami rzeczywistymi w latach 1990–1995.

**Tabela 2.6. Charakter zmian systemowych w latach 1990–1995**

Zmiany	1990–1991	1992–1995
Dynamiczne	1) deregulacja 2) „mała prywatyzacja”	1) zaawansowanie zmian własnościowych 2) zaawansowanie tworzenia instytucji rynkowych 3) stworzenie jasnych i stabilnych „reguł gry”, zwłaszcza systemu podatkowego
Rzeczywiste	1) deregulacja 2) „mała prywatyzacja”	1) zahamowanie prywatyzacji 2) zmiana statusu prawnego przedsiębiorstw państwowych – metodą odraczania prywatyzacji 3) tendencja do ponownej koncentracji zarządzania 4) intensywny rozwój agend rządowych 5) zmienność „reguł gry” i przywracanie dyskrejonalnych decyzji centralnych, motywowanych celami politycznymi

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: C. Józefiak, *Zależności między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą*, ..., op.cit.

W kolumnie dotyczącej okresu 1992–1995 zilustrowano tezę, że rzeczywiste zmiany systemowe nie miały charakteru dynamicznego, czyli były pełzające. Ograniczenia związane z procesem prywatyzacji prowadziły do powstania złej konkurencji ze strony niesprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych<sup>40</sup>. Jej negatywny ciężar gatunkowy polegał na tym, że były to w większości nieefektywne, udzielane przez państwo różnego rodzaju formy pomocy. Nie stały się „rzetelnym” graczem rynkowym, nie dając jednocześnie przedsiębiorstwom rynkowym szansy na podjęcie „uczciwej walki” i zwycięstwo<sup>41</sup>.

<sup>39</sup> C. Józefiak, *Zależności między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltext, Warszawa 1997, s. 176.

<sup>40</sup> Por. M. Chrzanowski, *Wpływ prywatyzacji przedsiębiorstw na innowacyjność gospodarki na przykładzie gospodarki polskiej*, w: *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa 2006; T. Miekiewicz, *Szybka czy wolna prywatyzacja?* w: *Transformacja gospodarki postkomunistycznej a teoria ekonomii*, red. J. Winiecki, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Zeszyt 5, Warszawa 2000.

<sup>41</sup> Patrz również rozważania w rozdziale 4.

**Tabela 2.7. Sprzedaż na zatrudnionego w latach 1992–1995 (w tys. zł)**

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995
Przedsiębiorstwa ogółem	49,5	63,3	85,1	115,4
Przedsiębiorstwa zatrudniające 5–20 osób	70,8	83,6	106,5	147,3
Przedsiębiorstwa zatrudniające 21–100 osób	49,0	65,5	93,9	119,5
Przedsiębiorstwa zatrudniające 101–500 osób	39,1	49,1	67,5	93,8
Przedsiębiorstwa zatrudniające pow. 500 osób	41,8	59,8	76,2	106,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Chmiel, *Problemy statystycznego pomiaru i analiza tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1998*, „Raporty CASE” 1999, nr 24, tablica 18.

Najbardziej wydajne, w analizowanym okresie, mierząc efektywność wielkością sprzedaży na jednego zatrudnionego, były przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 5–20 osób. Średnia liczba pracujących w tej grupie przedsiębiorstw wynosiła 10 osób. Dla porównania – tak mierzona efektywność w zakładach osób fizycznych i spółkach cywilnych zatrudniających do 5 osób była dużo mniejsza. W roku 1993 wyniosła 44,7 tys. zł, w 1994 – 51,3 tys. zł, a w 1995 r. – 61,5 tys. zł.

Niezależnie od grupy przedsiębiorstw, sektora w którym działały, w każdym przypadku przedsiębiorstwa zagraniczne wykazywały wyższość nad przedsiębiorstwami krajowymi (wyższą sprzedaż na jednego zatrudnionego). Pokazuje to, iż polskie przedsiębiorstwa były jeszcze niedokapitalizowane, gdyż istniały pomiędzy nimi a przedsiębiorstwami zagranicznymi różnice w wyposażeniu w kapitał oraz techniki zarządzania, a także różnice organizacji pracy<sup>42</sup>.

Pozostając jeszcze przez chwilę przy tej mierze efektywności i biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych w nich osób, okazuje się, że, jeśli w przemyśle występuje tzw. efekt skali produkcji, to np. w budownictwie wartość sprzedaży na zatrudnionego w ogóle nie zależy od wielkości przedsiębiorstwa. Zarówno w małych, jak i większych przedsiębiorstwach budowlanych była ona bardzo zbliżona.

Na inne ciekawe zjawisko w tym okresie zwrócił uwagę J. Chmiel, a mianowicie, że zwłaszcza w dwóch najniższych klasach przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych (5–20 i 21–100) przeciętna liczba pracujących przypadająca na przedsiębiorstwo praktycznie nie zmieniła się<sup>43</sup>. Podważa to powszechnie stawianą hipotezę, że nowe firmy rodzą się z reguły jako bardzo małe, a następnie zwiększają stopniowo zatrudnienie do coraz wyższego poziomu. Przechodzenie prywatnych przedsiębiorstw z jednej do innej klasy wielkości nie jest takie częste, jak się na pozór wydaje. J. Chmiel skłania się do wniosku, że typowe przedsiębiorstwo, należące do swojej klasy, już w momencie założenia ma taką liczbę pracujących, że wchodzi do konkretnej klasy i pozostaje tam

<sup>42</sup> Por. E. Balcerowicz, *Bariery rozwoju sektora prywatnego w Polsce*, w: *Uwarunkowania wzrostu sektora prywatnego w Polsce*, red B. Błaszczyk, „Raporty CASE” 1999, nr 30, s. 39.

<sup>43</sup> J. Chmiel, *Problemy statystycznego pomiaru i analiza tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1998*, „Raporty CASE” 1999, nr 24, s. 42.

przez dłuższy okres. Jeśli teza ta byłaby prawdziwa w długim okresie, ten stan rzeczy mógłby prowadzić do stałego zwiększania udziału małych przedsiębiorstw w strukturze podmiotowej gospodarki.

**Tabela 2.8. Stopy inwestycji w sektorze rynkowym przemysłu i handlu w 1994 r.**

Wyszczególnienie	Nakłady inwestycyjne	Wartość dodana brutto (produkcja czysta)	Stopa inwestycji (2:3)
1	2	3	4
Sektor rynkowy ogółem (mln zł)	30 671	149 536	20,5%
W tym: MSP	12 053	84 787	14,2%
DP	18 618	64 749	28,7%

Źródło: GUS.

Od początku lat 90. stopa inwestycji w sektorze rynkowym regularnie rosła. W 1991 r. wyniosła 11,4, w 1993 r. – 15,1, zaś w 1994 r. już 20,5. We wzroście stopy inwestycji największy udział miały duże przedsiębiorstwa. MSP posiadały nadal mniejsze możliwości akumulacyjne, które przekładały się później na niższą rentowność.

Po pierwszych latach transformacji, w okresie samoregulacji rynkowej, nie dość, że przedsiębiorcy musieli zmierzyć się z trudniejszymi warunkami konkurencyjnymi, ze strony państwa nastąpiło również pogorszenie się ogólnego klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości i przedsiębiorstw. Z jednej strony zahamowano procesy prywatyzacyjne, z drugiej – rozpoczął się proces wzrostu zakresu dziedzin działalności gospodarczej objętych reglamentacją<sup>44</sup>. W 1993 r. obowiązywały 72 rodzaje koncesji (o 19 więcej niż w 1989 r.), 124 rodzaje zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej (o 8 więcej niż w 1989 r.), jeden limit produkcji (surowca tytoniowego) oraz 20 rodzajów licencji<sup>45</sup>.

Po tendencji wychodzenia przedsiębiorców z gospodarczego cienia w pierwszych latach transformacji, w wyniku słabości nowo tworzonych rozwiązań instytucjonalnych, ponownie wzmagala się produkcja w tzw. szarej strefie. Jej rozmiar, mierzony relacją produkcji do PKB, osiągnął swój szczyt w latach 1992–1993, przynosząc efekty zarówno pozytywne (produkcja, zatrudnienie, eksport), jak i negatywne (unikanie płacenia podatków, korupcja urzędników państwowych itd.)<sup>46</sup>. Od początku transformacji proces tworzenia infrastruktury rynkowej (prawnej i instytucjonalnej) nie nadążał za bardzo szybkim przyrostem prywatnych podmiotów gospodarczych. Stwarzało to bariery rozwoju sektora prywatnego (niesprawna obsługa bankowa i admini-

<sup>44</sup> J. Tanaś, A. Surdej, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*, „Raporty CASE” 1997, nr 4, s. 33.

<sup>45</sup> J. Paczocha, *Reglamentacja gospodarki w latach 1989–06.2003*, op.cit.

<sup>46</sup> L. Zienkowski, *Efekty transformacji i perspektywy rozwoju gospodarki Polski*, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, op.cit., s. 160.

stracyjna), ale też pozwalało unikać płatności na rzecz państwa (niesprawny system poboru podatków, ceł i składek na ubezpieczenia społeczne)<sup>47</sup>. Zmiany obszaru szarej strefy są dobrym miernikiem barier rozwoju przedsiębiorczości. Jak wskazuje F. Bławat, ludzkiej przedsiębiorczości całkowicie nie można wyeliminować<sup>48</sup>. Rygorystyczne przepisy, hamujące przedsiębiorczość, będą po prostu omijane.

Należy pamiętać, że większość powstałych na początku transformacji firm to małe podmioty gospodarcze, o najprostszej formie prawnej: zakłady osób fizycznych i spółki prawa cywilnego. Nowe podmioty koncentrowały swoją działalność w obszarach przynoszących szybkie zyski i już z tego względu były bardziej podatne na rozwój gospodarki tzw. drugiego obiegu (handel, usługi, budownictwo). Ponadto mała skala działalności ułatwiała oszukiwanie struktur państwa. Przy małych obrotach, zakłady osób fizycznych i spółki cywilne mogły prowadzić uproszczoną księgowość i nie były objęte bieżącą oraz pełną sprawozdawczością statystyczną, a podatki często płaciły w formie ryczałtu lub karty podatkowej<sup>49</sup>. Impulsem do zwiększania się szarej strefy był również utrzymujący się wysoki poziom wydatków rządowych: rosły wydatki na niezreformowany system emerytalny i dotacje dla niektórych działów gospodarki. A duże wydatki, dodatkowo przy zahamowaniu prywatyzacji, powodowały konieczność utrzymywania wysokich podatków i składek na ubezpieczenia społeczne.

W okresie transformacji również przedsiębiorstwa państwowe zaczęły unikać płatności na rzecz państwa. Bardzo dobrym przykładem może być tutaj dość powszechna ucieczka przed podatkiem od ponadnormatywnych wynagrodzeń przez wypłaty wynagrodzeń, nie z funduszu płac, ale z funduszu socjalnego lub mieszkaniowego<sup>50</sup>.

Wzrost szarej strefy w ówczesnym czasie był jednak traktowany jako naturalna konsekwencja przejścia do nowego systemu ekonomicznego. Pomimo wielu negatywnych skutków wywoływanych przez zjawisko drugiego obiegu gospodarczego, wielu ekonomistów twierdzi, iż całkowite wyeliminowanie zjawiska szarej strefy byłoby niekorzystne dla gospodarki<sup>51</sup>. Z badań relacjonowanych przez P. Glikmana wynika, że płace razem z obciążeniami w sektorze MSP w 1997 r. były w przybliżeniu równe nakładowi inwestycyjnym zrealizowanym w 1996 r. Całkowite wywiązanie się MSP ze swoich zobowiązań wobec urzędów skarbowych musiałyby wpłynąć na obniżenie nakładów inwestycyjnych, a także spadek zatrudnienia w granicach 25–26%, a w konsekwencji obniżyłoby się tempo wzrostu wartości dodanej brutto w latach 1996–1997 o 5,7 punktów procentowych. Prawdopodobnie podobny efekt widoczny byłby wśród przedsię-

<sup>47</sup> M. Bednarski, *Drugi obieg a transformacja*, „Życie Gospodarcze” 31.05.1992.

<sup>48</sup> *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 41.

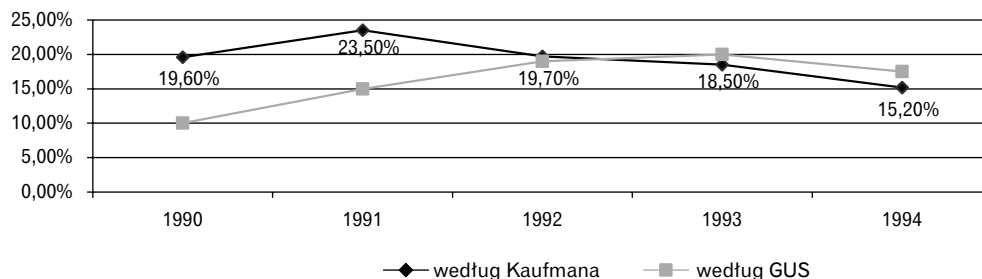
<sup>49</sup> K. Kloc, *Szara strefa w Polsce w okresie transformacji*, „Raport CASE” 1998, nr 13, s. 32.

<sup>50</sup> *Ibidem*, s. 30.

<sup>51</sup> P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998...*, op.cit., s. 418.

biorstw na początku okresu transformacji, gdy rozwój finansowany był głównie z kapitałów własnych, które paradoksalnie, dzięki szarej strefie, były większe i pozwalały na wyższe tempo wzrostu inwestycji i przyrostu nowych miejsc pracy.

W opinii autora w Polsce brak jest dobrych szacunków szarej strefy<sup>52</sup>. Wielu autorów posługuje się różnymi statystykami, często różniącymi się od siebie (por. wykres 2.1).



**Wykres 2.1. Rozmiary szarej strefy w Polsce jako % PKB w latach 1990–1994**

Źródło: Opracowano na podstawie: K. Kloc, *Szara strefa w Polsce w okresie transformacji ...*, op.cit., s. 29–31.

Ciekawych szacunków szarej strefy dla całej gospodarki w 1994 r. dokonano na podstawie badań przeprowadzonych przez Wojewódzki Urząd Statystyczny w Kielcach.

Z analizy danych w tabeli 2.9 wynika, że zgodnie z danymi GUS ponad połowę produkcji globalnej i 2/3 wartości dodanej oraz około 80% zysku brutto w badanym zbiorze przedsiębiorstw wytwarzały w szarej strefie jednostki małe. Jednocześnie małe i średnie przedsiębiorstwa 32,1% swojej produkcji realizowały poza oficjalnym obiegiem, natomiast same jednostki małe – około 40%. Charakterystyczne jest również to, że badane przedsiębiorstwa, zarówno ogółem, jak i te najmniejsze, realizowały ponad połowę zysku w szarej strefie. To tłumaczy zastanawiające niektórych zjawisko niższej rentowności małych i średnich przedsiębiorstw w porównaniu z wielkimi podmiotami sektora publicznego, wykazywanymi w statystyce.

Według szacunków obliczono, że MSP wytworzyły w 1995 r. w szarej strefie około 30% PKB<sup>53</sup>, podobnie było w 1994 r. Niemniej jednak, nawet hipotetyczne zagospodarowanie szarej strefy do legalnego obrotu pewnie spowodowałoby prawdopodobny upadek części z tych przedsiębiorstw i *per saldo* mogłoby okazać się niekorzystne. Nie oznacza to jednak, że szarej strefy nie należy ograniczać. Ale przyjęcie założenia o jej zupełnej likwidacji, po pierwsze, było niemożliwe, a po drugie niecelowe – szczególnie w ówczesnym czasie.

<sup>52</sup> G. Gołębiowski, *Zjawisko szarej strefy z uwzględnieniem gospodarki polskiej*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 1.

<sup>53</sup> *Stan i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1994–1996*, red. L. Zienkowski, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.

**Tabela 2.9. Działalność w szarej strefie małych i średnich przedsiębiorstw w 1994 r. (relacje procentowe)**

Wyszczególnienie	Produkcja globalna	Wartość dodana brutto		
		ogółem	z tego:	
			płace z narzutami	zysk brutto
Ogółem Dane GUS	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	54,9	66,1	32,3	78,8
Szacunek P. Glikmana <sup>a</sup>	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	61,7	77,1	33,0	86,0
Udział szarej strefy według szacunku Glikmana	32,1	50,8	19,5	57,1
w tym przedsiębiorstwa małe	39,6	57,9	21,2	60,7
Przemysł Dane GUS	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	24,6	35,0	14,7	48,6
Szacunek P. Glikmana	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	33,3	49,7	16,8	64,4
Udział szarej strefy według szacunku Glikmana	17,7	42,7	22,2	47,4
w tym przedsiębiorstwa małe	44,2	57,7	32,0	60,4
Budownictwo Dane GUS	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	34,1	50,0	21,3	68,5
Szacunek P. Glikmana	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	71,5	91,1	12,3	95,2
Udział szarej strefy według szacunku Glikmana	38,5	58,9	22,1	62,4
w tym przedsiębiorstwa małe	40,0	52,7	16,7	56,3
Handel Dane GUS	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	88,4	92,3	61,7	95,8
Szacunek P. Glikmana	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa małe	87,5	92,3	61,7	95,8
Udział szarej strefy według szacunku Glikmana	38,5	58,9	22,1	62,4
w tym przedsiębiorstwa małe	36,9	60,3	17,3	63,5

<sup>a</sup> P. Glikman dokonał szacunku na podstawie: Z. Gołębiowska, J. Wołoszyn, *Szara gospodarka w podmiotach małych i średnich*, w: *Szara gospodarka w Polsce, rozmiary, przyczyny, konsekwencje*, „Studia i Prace”, ZBSE GUS i PAN, Warszawa 1996.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998*, w: *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, INE PAN, Warszawa 2000, s. 402–403.

### 2.3.4. Faza przedakcesyjna (1996–2004)

W 1996 r. dzięki aktywności MSP powstało 46,3% wartości dodanej brutto wytworzonej w całej gospodarce. Na początku okresu transformacji, tj. w 1989 r., odpowiednia wielkość wynosiła 7,6%<sup>54</sup>. Udział MSP w wartości dodanej brutto jest najbardziej syntetyczną miarą charakteryzującą rolę i znaczenie MSP dla poszczególnych dziedzin (sekcji) gospodarki. W handlu i naprawach MSP wytwarzały łącznie około 95% wartości dodanej (same małe przedsiębiorstwa około 85,5%). Drugie miejsce pod tym względem zajmowały hotele i restauracje (87,8%), a trzecie tzw. pozostała działalność usługowa (85,4%)<sup>55</sup>. W łącznej liczbie 1 340 269 aktywnych przedsiębiorstw MSP w 1996 r. aż 42,4% z nich zajmowało się handlem i naprawami, na drugim miejscu, z udziałem 14,4%, przetwórstwem przemysłowym. Pokazuje to jednocześnie, jak efektywna była działalność w sektorze hotele i restauracje oraz pozostała działalność usługowa, które przyniosły jeden z największych udziałów w wytworzeniu wartości dodanej brutto. I ostatecznie, udział pracujących w MSP w relacji do ogółu zatrudnionych w gospodarce wyniósł w 1996 r. 59,4%. Wprawdzie część tych jednostek to jednostki budżetowe, zgrupowane najliczniej w takich dziedzinach, jak administracja publiczna, edukacja oraz ochrona zdrowia, nie umniejsza to jednak relatywnie wysokiego udziału pracujących w MSP.

Ten krótki przegląd statystyczny dla roku 1996 ukazuje, że struktura MSP bardzo zbliżyła się do tej typowej dla rozwiniętych gospodarek świata.

W 1996 r., po raz ostatni w omawianym okresie, w podziale nakładów inwestycyjnych według sektorów własności przeważał sektor publiczny – jeśli wziąć pod uwagę całą gospodarkę, w sektorze tym poniesiono 55,8% nakładów inwestycyjnych, zaś w sektorze prywatnym 44,2%. Ta przewaga skończyła się w 1997 r., gdy w sektorze prywatnym zrealizowano 56,2% nakładów inwestycyjnych (w tym w przedsiębiorstwach do 50 pracowników 21,6%). Ta zależność uległa odwróceniu między innymi za sprawą pobudzającego systemu korzystnych ulg inwestycyjnych. Podział ten pozostawał jednak wciąż niewspółmierny do proporcji tworzenia wartości dodanej brutto. W 1996 r. udział sektora publicznego w wartości dodanej brutto wyniósł 38,0%, a w 1998 r. – 30,6% (42,2% w nakładach)<sup>56</sup>. Stąd stopy inwestycji w sektorze publicznym były znacznie wyższe niż w sektorze prywatnym.

Stopy inwestycji w MSP w roku 1997 były w przybliżeniu o połowę niższe niż w dużych przedsiębiorstwach (tab. 2.10). Jest to wynikiem, z jednej strony, skali kapitału, jakim dysponują MSP, z drugiej zaś – rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej.

<sup>54</sup> Porównaj tabela 2.3 niniejszej pracy.

<sup>55</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996–1997*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.

<sup>56</sup> Por. P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998...*, op.cit., s. 383.

**Tabela 2.10. Stopy inwestycji w sektorze rynkowym przemysłu i handlu w 1997 r.**

Wyszczególnienie	Nakłady inwestycyjne	Wartość dodana brutto (produkcja czysta)	Stopa inwestycji (2:3)
1	2	3	4
Sektor rynkowy ogółem (mln zł)	81 406	331 326	24,6%
w tym:			
MSP	34 760	195 197	17,8%
DP	46 646	136 129	34,2%

Źródło: GUS.

W latach 1996–1998 dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw prywatnych była najwyższa dla analizowanego okresu (tab. 2.11). Jak wskazują liczne raporty analityczne, wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych na początku tego okresu osiągnięta została głównie dzięki wejściu do Polski inwestorów zagranicznych. Działo się to na skutek prowadzonej w latach 1994–1998 polityki gospodarczej ukierunkowanej na pobudzanie popytu, co jak się później okazało – doprowadziło do przegrzania koniunktury.

I tak w latach 2001–2002 nastąpił duży spadek nakładów inwestycyjnych wszystkich przedsiębiorstw. Nakłady liczone w cenach stałych w sektorze MSP w 2002 r. wyniosły jedynie 31 613 mln zł. Rok 2002 był jedynym w latach 1999–2003, kiedy spadek nakładów inwestycyjnych wykazywały wszystkie bez wyjątku grupy przedsiębiorstw prywatnych. Wzrost nakładów inwestycyjnych w latach 2003–2004 dokonał się głównie dzięki przedsiębiorstwom średnim. Małe przedsiębiorstwa w 2004 r. odnotowały spadek nakładów inwestycyjnych, a było to wynikiem sytuacji w przedsiębiorstwach sektora prywatnego.

**Tabela 2.11. Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w latach 1996–2004**

Wyszczególnienie	Rok poprzedni = 100% (ceny stałe)								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ogółem	119,8	124,2	119,3	109,1	101,6	87,2	77,4	101,8	108,5
Sektor publiczny	111,8	99,1	104,0	97,5	88,0	73,0	85,0	95,3	108,4
Sektor prywatny	128,7	148,2	129,1	115,1	107,5	92,3	75,2	103,8	108,5
Przedsiębiorstwa małe <sup>a</sup>	112,8	131,1	115,3	124,4	108,1	89,7	70,2	104,7	99,4
Sektor publiczny	133,9	157,9	137,3	96,0	121,3	60,0	91,0	95,3	116,1
Sektor prywatny	112,0	129,9	114,1	126,3	107,4	91,5	69,3	105,1	96,9
Przedsiębiorstwa średnie <sup>b</sup>	143,7	147,2	139,1	106,8	108,5	76,8	70,1	107,5	125,3
Sektor publiczny	125,9	112,2	109,1	124,7	102,8	97,6	75,3	116,0	121,2
Sektor prywatny	147,7	153,8	143,2	105,0	109,2	74,3	69,3	106,0	128,1

<sup>a</sup> W latach 1996–1998 do 50 zatrudnionych, od 1999 r. – do 49 zatrudnionych.

<sup>b</sup> W latach 1996–1998 od 51 do 250 zatrudnionych, od 1999 r. – 50–249 zatrudnionych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PARP oraz Raportu o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2003–2004, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2005.



W latach 1994–1997 realizowano w Polsce program „Strategia dla Polski”, w którym zakładano wykorzystanie instrumentów aktywnej polityki fiskalnej i monetarnej. Niemniej jednak trzeba podkreślić, że sprzyjające warunki ekspansji gospodarczej wynikały również z korzystnej koniunktury w gospodarce światowej, restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego<sup>57</sup>, przyspieszonego napływu kapitału zagranicznego i przygotowywania się przez Polskę do członkostwa w NATO oraz stowarzyszenia z UE. W latach 1994–1997 udziały sektora MSP w obrotach handlu zagranicznego były stabilne. Udział w eksporcie oscylował wokół 1/5 jego wartości ogółem, zaś w imporcie sięgał 1/3 wartości całego importu.

Pod koniec roku 1998 wybuchł kryzys w Rosji, będący m.in. następstwem azjatyckiego kryzysu finansowego. To w obliczu przegrzewanej w Polsce koniunktury wywołało obniżenie dynamiki gospodarczej. Jednocześnie rząd podjął niekorzystne dla sektora MSP działania na rzecz uszczelnienia granicy wschodniej, likwidując małe podmioty gospodarcze trudniące się handlem przygranicznym. Wzrosło wówczas znaczenie konkurencyjności ze strony importu. To wszystko spowodowało narastający deficyt obrotów bieżących (por. tab. 2.12), co w konsekwencji doprowadziło do konieczności chłodzenia koniunktury gospodarczej.

**Tabela 2.12. Saldo obrotów bieżących w latach 1996–2004 (w mln USD)**

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
-3 264	-5 744	-6 901	-12 487	-9 981	-5 376	-5 009	-4 599	-10 677

Źródło: NBP.

Obniżenie dynamiki gospodarczej znalazło odzwierciedlenie w kondycji sektora MSP. Nastąpił, wspomniany już wcześniej, spadek nakładów inwestycyjnych, spadek produkcji i rentowności. Od 1998 r. obserwowany jest systematyczny spadek zatrudnienia w sektorze rynkowym. Wyjątkiem były tu jednak małe przedsiębiorstwa, w których w latach 2001–2002 wzrosła liczba zatrudnionych o 122,4 tys. osób.

**Tabela 2.13. Dynamika liczby pracujących w latach 1998–2004 (rok poprzedni = 100)**

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ogółem	99,5	98,3	96,7	95,9	99,5	98,7	100,8
Małe przedsiębiorstwa <sup>a</sup>	102,2	99,7	98,8	101,1	102,9	99,2	100,3
Średnie przedsiębiorstwa	101,1	102,9	98,6	93,2	97,1	98,9	100,6
Duże przedsiębiorstwa	95,9	94,0	93,1	91,4	96,5	98,0	101,7

<sup>a</sup> Do 1998 r. w statystykach dla przedsiębiorstw małych przyjmowano dane dla liczby zatrudnionych mieszczącej się w zakresie 6–50, od 1999 r. jest to 10–49. Podobne zmiany dotyczyły klasyfikacji średnich i dużych przedsiębiorstw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PARP i Ministerstwa Gospodarki.

<sup>57</sup> G. Gołębiowski, *Negocjacje i porozumienia z wierzycielami oraz restrukturyzacja zadłużenia w świetle długu publicznego w Polsce w latach 90. (zarys problematyki)*, Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie nr 4/1998.

To zjawisko uwidacznia korzystne oddziaływanie małych, elastycznych przedsiębiorstw, a tym samym całego sektora MSP, na przełamywanie tendencji recesyjnych. Wyjściu z kryzysu nie towarzyszyła jednak poprawa w administracyjnych uwarunkowaniach rozpoczynania działalności gospodarczej.

1 stycznia 2001 r. weszła w życie ustawa Kodeks spółek handlowych oraz szereg przepisów prawa działalności gospodarczej, związanych m.in. ze sposobem rejestrowania spółek cywilnych i osób indywidualnie prowadzących działalność gospodarczą. Zgodnie z tymi regulacjami przedsiębiorca, zanim rozpoczął działalność gospodarczą, był zobowiązany uzyskać wpis w Krajowym Rejestrze Sądowym. Do 2001 r. procedurę otwarcia własnego przedsiębiorstwa można było przeprowadzić w trzech krokach: zgłoszenie działalności w miejscowym urzędzie (miejskim lub gminnym), nadanie numeru REGON w oddziale urzędu statystycznego oraz nadanie w urzędzie skarbowym numeru identyfikacji podatkowej (NIP). W regulacjach obowiązujących od 2001 r. sposób zarejestrowania działalności gospodarczej został skomplikowany i zbiurokratyzowany. Niestety, znalazło to odzwierciedlenie w liczbie nowo powstających podmiotów gospodarczych (patrz tab. 2.14) i szarej strefie.

**Tabela 2.14. Tempo zmian liczby nowo powstałych podmiotów gospodarczych w Polsce**

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004
„Narodziny”	-18,5%	-10,2%	2,3%	-24,5%	-6,6%	-7,9%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie GUS.

Do końca 2001 r. można zauważyć istotną poprawę. Rok 2002, czyli pierwszy po wprowadzeniu nowych przepisów, wykazał zdecydowane załamanie tej tendencji.

Omawiane bariery biurokratyczne zostały usunięte w listopadzie 2003 r. nowelizacją ustawy Prawo działalności gospodarczej<sup>58</sup>. Dzięki temu przedsiębiorca będący osobą fizyczną (także wspólnik spółki cywilnej) mógł rozpocząć działalność gospodarczą po uzyskaniu wpisu do ewidencji gospodarczej. Pod koniec 2003 r. znowelizowano również Kodeks spółek handlowych<sup>59</sup>, jednoznacznie uregulowano kwestie odpowiedzialności za zobowiązania spółki kapitałowej w organizacji, wprowadzono istotne ułatwienia w procedurze przekształcania spółek cywilnych w spółki jawne itp.

Według badań ankietowych wśród przedsiębiorców rozpoczynających działalność, na które powołują się I. Grilo i R. Thurik, już tylko 70% z nich zwraca uwagę na skomplikowanie procedur administracyjnych. Jest to najlepszy wynik, po Estonii, wśród państw byłego bloku wschodniego (patrz tab. 2.15).

<sup>58</sup> DzU 2003, nr 217, poz. 2125.

<sup>59</sup> DzU 2003, nr 229, poz. 2276.

**Tabela 2.15. Procent wskazań na skomplikowanie procedur administracyjnych jako niedogodność przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej w 2004 r.<sup>a</sup>**

Czechy	73
Estonia	68
Łotwa	78
Litwa	88
Polska	70
Słowacja	77
Słowenia	87
Węgry	80

<sup>a</sup> Respondenci mogli wskazywać wiele czynników, stąd wartość procentowa określa intensywność, a nie wagę tego zjawiska. Z tego punktu widzenia była to trzecia po braku wsparcia finansowego i niekorzystnym klimacie ekonomicznym bariera rozpoczynania działalności gospodarczej w Polsce.

Źródło: I. Grilo, R. Thurik, *Entrepreneurship in the old and New Europe*, SCALES-paper N200516, January 2006, s. 22.

Bariery w rozpoczynaniu działalności gospodarczej znalazły odzwierciedlenie w zatrudnieniu w szarej strefie gospodarki. O ile, na przykład w 2001 r., za czasów obowiązywania starych przepisów, liczba zatrudnionych w nieoficjalnej gospodarce wzrosła o 2,6%, o tyle już w 2002 r. wzrost, uwzględniając pojawiające się bariery administracyjne, wyniósł 7,5%. W roku 2004, następującym po kolejnej nowelizacji ustawy o działalności gospodarczej, odnotować można nawet spadek liczby pracujących w szarej strefie o 6,2%.

**Tabela 2.16. Zatrudnienie w szarej strefie (w tys. osób)**

Sekcje gospodarki	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ogółem	368	389	399	429	432	405	425
w tym: przetwórstwo przemysłowe	56	58	60	61	62	65	84
budownictwo	80	92	93	95	96	75	79
handel i naprawy	202	201	209	237	238	226	221
hotele i restauracje	6	6	7	7	7	9	10
transport i łączność	12	14	14	14	14	17	17
obsługa nieruchomości i firm	8	10	10	9	9	8	8
pozostała działalność usługowa	2	4	2	2	2	-	-

Źródło: Lata 1999–2003 Ministerstwo Gospodarki, 2004–2005 PARP.

Pracownicy zatrudnieni nielegalnie stanowili w 2003 r. aż 16,7% przeciętnej łącznej liczby pracujących w małych przedsiębiorstwach budowlanych. Analogiczny wskaźnik udziału w sekcji „handel i naprawy” wyniósł 12,7%, a w „przetwórstwie przemysłowym” 6,5%. W pozostałych sekcjach, gdzie funkcjonowała szara strefa, udział zatrudnionych nielegalnie w ogólnej liczbie pracujących w małych przedsiębiorstwach nie przekraczał poziomu 5%.

Pomimo dokonanych zmian prawnych dotyczących działalności gospodarczej, Polska nadal nie wypada na tym polu najlepiej<sup>60</sup>, szczególnie gdy weźmie się pod uwagę porównania międzynarodowe<sup>61</sup>. W 1999 r. założenie przedsiębiorstwa (uruchomienie działalności gospodarczej) w Polsce trwało ponad 58 dni. W porównaniu ze średnią światową było to o 11 dni dłużej. Najlepiej pod tym względem wypadały: Kanada (2 dni), Australia (2 dni), Nowa Zelandia (3 dni), Dania (3 dni), Stany Zjednoczone (4 dni)<sup>62</sup>.

Od 2003 r. zauważało się już w polskiej gospodarce, a tym samym w sektorze MSP, jednoznaczne oznaki ożywienia gospodarczego. Niemniej jednak sektor MSP, pomimo sprzyjających warunków koniunkturalnych, nadal borykał się z szeregiem barier. Barierami były: skomplikowane procedury uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, polityka fiskalna państwa (w tym relatywnie wysoki udział kosztów pracy), niskie kwalifikacje kadry, niski stopień wykorzystania internetu, brak akceptacji dla rozwarstwienia dochodowego, niedostateczna kultura przedsiębiorczości<sup>63</sup>.

### 2.3.5. Faza wzrostu innowacyjności

Od kilku lat powszechnie wskazuje się na potrzebę przejścia do piątej fazy charakteryzującej się wzrostem innowacyjności i technologicznej orientacji firm. Bez podniesienia poziomu jakości produktów i nowoczesności stosowanych technologii oraz rozwoju zdolności innowacyjnych, krajowe MSP mają niewielkie szanse na dalszy rozwój i przystosowanie do wymogów wspólnego rynku europejskiego. Należy wyraźnie wskazać na wyczerpywanie się ekstensywnych zasobów rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Stawia to nowych, potencjalnych biznesmenów oraz właścicieli oraz kierowników małych i średnich firm przed nowym jakościowo wyzwaniem, budowy zdolności innowacyjnych w przedsiębiorstwach<sup>64</sup>.

Przedsiębiorczość wiąże się z wiedzą, odwagą i umiejętnością przekształcania pomysłów na dochodowe przedsięwzięcia. O jej znaczeniu i sukcesie decyduje

<sup>60</sup> W 1997 r. obowiązywały 82 rodzaje koncesji (o 10 więcej niż w 1993 r.), 146 rodzajów zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej (o 22 rodzaje zezwoleń więcej niż w 1993 r.), 3 limity produkcji (surowca tytoniowego oraz produkcji cukru, izoglukozy i syropu insulinowego) oraz obowiązywało 27 rodzajów licencji (o 7 więcej niż w 1993 r.), cyt. za: J. Paczocha, *Reglamentacja gospodarki w latach 1989–06.2003*, Fundacja Batorego, Warszawa 2004.

<sup>61</sup> W większości państw UE jedyną formą ograniczenia działalności gospodarczej są koncesje. Nie są tam znane takie ograniczenia jak zezwolenia na określoną działalność. Zakazy eksportu lub importu stosowane są przez UE sporadycznie i wiążą się głównie z wykonywaniem rezolucji ONZ lub w przypadkach zaistnienia niebezpieczeństwa dla życia ludzi i zwierząt, ochrony dóbr kultury itp. W USA nie ma żadnych form ograniczeń przy prowadzeniu działalności gospodarczej.

<sup>62</sup> S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Schleifer, *The regulation of entry*, „The Quarterly Journal of Economics” Vol. CXVII, February 2002.

<sup>63</sup> Por. np. K. Poznańska, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004, s. 314–322.

<sup>64</sup> Por. K.B. Matusiak, M. Mażewska, *Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2004, s. 11.

tworzenie innowacji oraz doskonalenie wyrobów i ich rynkowe wykorzystanie. Siła konkurencyjna przedsiębiorstw, a także całej gospodarki jest determinowana przez innowacyjność. Zakres tego pojęcia jest jednak bardzo szeroki. Podstawowe rozumienie tego pojęcia można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach. W pierwszej oznacza rzecz nowo wprowadzoną (wytwór materialny, ideę, proces), w drugim zaś czynności polegające na wprowadzeniu czegoś nowego<sup>65</sup>. Schumpeter przyjmował dość lapidarną definicję, określając innowację jako ukształtowanie nowej funkcji produkcji<sup>66</sup>. U jej podstaw leżą różne czynniki, między innymi rozwój techniki, postęp organizacyjny, przemiany w wartościach i normach społecznych itd.<sup>67</sup> Innymi słowy, innowacyjne przedsiębiorstwo to takie, które prowadzi prace badawczo-rozwojowe, przeznacza na tę działalność nakłady finansowe, wdraża nowe rozwiązania naukowo-techniczne, posiada duży udział nowości (wyrobów i technologii) w wolumenie produkcji<sup>68</sup>.

Innowację można rozważać od strony podażowej, tzw. model innowacji „pchanej” przez naukę, bądź popytowej, określanej mianem innowacji „ciągnionej” przez rynek. Innymi słowy, może być ona efektem podejmowanego trudu badawczo-rozwojowego i stąd utożsamia się ją z ostatnią fazą cyklu: Badania (B) + rozwój (R) + wdrożenia (W). Niemniej jednak większość innowacji powstaje bez udziału badań, głównie jako reakcja na potrzeby rynkowe<sup>69</sup>.

Próbie oceny omawianego zjawiska można dokonać na podstawie jednego z podstawowych mierników aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych, jakim jest liczba przedsiębiorstw, które w okresie trzech lat wdrożyły przynajmniej jedną innowację<sup>70</sup>. Miernik ten posiada jednak bardzo ogólny i uproszczony charakter, gdyż nie odzwierciedla w pełni złożoności problemów towarzyszących działalności innowacyjnej, szczególnie związanych z jakością tworzonych i wdrażanych zmian oraz związanych z realizacją procesów innowacyjnych, niekończących się wdrożeniem uzyskanych wyników. Przedsiębiorstwo innowacyjne – zgodnie z metodologią Oslo – jest to przedsiębiorstwo, które w badanym okresie (najmniej trzyletnim) wprowadziło

---

<sup>65</sup> K. Szara, *Innowacje jako źródło przedsiębiorczości*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004, s. 237–238.

<sup>66</sup> Schumpeter podkreślał, iż „...wprowadzenie innowacji polega przede wszystkim nie na przyroście istniejących czynników produkcji, ale na przesuwaniu czynników ze starych do nowych zastosowań” – szerzej J. Schumpeter, *Business Cycles*, McGraw-Hill, New York and London 1939, s. 111, cyt. za: S. Kwiatkowski, *Społeczeństwo innowacyjne*, PWN, Warszawa 1990, s. 31.

<sup>67</sup> S. Kwiatkowski, *Społeczeństwo innowacyjne ...*, op.cit., s. 30–31.

<sup>68</sup> H. Mizgajska, *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 1992–2000*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1–2, s. 54, cyt. za: K. Szara, *Innowacje jako źródło przedsiębiorczości...*, op.cit.

<sup>69</sup> *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, red. J. Targalski, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999, s. 115.

<sup>70</sup> Jest to metoda stosowana przez OECD oraz Eurostat, zaproponowana w tzw. podręczniku z Oslo (Oslo Manual) – *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological and Innovation Data. Oslo Manual*, OECD 1997.

przynajmniej jedną innowację technologiczną, będącą nowością przynajmniej z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa<sup>71</sup>.

W Polsce w 1992 r. ponad 60% przedsiębiorstw spełniało tak określone kryterium przedsiębiorstwa innowacyjnego. Zgodnie z wynikami badań statystycznych dla Polski za lata 1994–1997, według metodologii proponowanej przez podręcznik Oslo Manual, tylko 37,6% przedsiębiorstw stanowiły przedsiębiorstwa innowacyjne, tzn. takie, które w latach 1994–1996 wprowadziły przynajmniej jedną innowację technologiczną<sup>72</sup>. W latach 1997–1998 liczba przedsiębiorstw, które zastosowały przynajmniej jedną innowację, zmniejszyła się o blisko 10%. Kolejnemu okresowi – lata 1998–2000 – towarzyszył dalszy spadek liczby przedsiębiorstw innowacyjnych. Takich przedsiębiorstw w tym okresie było już tylko 16,9%<sup>73</sup>.

Dobrym źródłem informacji na temat działalności innowacyjnej krajów Unii jest „Europejska tablica wyników w dziedzinie innowacji” (*European Innovation Scoreboard – EIS*). Na podstawie danych zgromadzonych w ramach EIS opracowywany jest tzw. zbiorczy wskaźnik innowacyjności (*summary innovation index – SII*), obliczany jako średnia ważona pakietu 22 wskaźników cząstkowych, obejmujących cztery obszary problemowe, takie jak: zasoby ludzkie wykorzystywane w działalności innowacyjnej (5 wskaźników, w tym odsetek osób z wyższym wykształceniem w grupie osób w wieku 25–65 lat), kreowanie wiedzy (6 wskaźników, w tym publiczne wydatki na B+R jako % PKB), wdrażanie wiedzy (4 wskaźniki, w tym liczba małych i średnich przedsiębiorstw samodzielnie wprowadzających innowacje jako % populacji tego rodzaju firm), a także ekonomiczno-finansowe aspekty innowacyjności (7 wskaźników, w tym udział inwestycji typu *venture capital* w dziedzinie wysokiej technologii w globalnej wartości inwestycji kapitałowych)<sup>74</sup>.

W większości zaprezentowanych w tabeli 2.17 wskaźników odnotowujemy ich poprawę w obserwowanych latach. Tym samym przekłada się to na poprawę zbiorczego wskaźnika innowacyjności dla Polski, który wyniósł 0,23 w roku 2005, i był wyższy o 0,09 niż w roku 2004.

<sup>71</sup> Por. M. Szulakowski, *Rozwój przedsiębiorczości w oparciu o innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, op.cit., s. 253.

<sup>72</sup> *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996*, GUS, Warszawa 1998, s. 25.

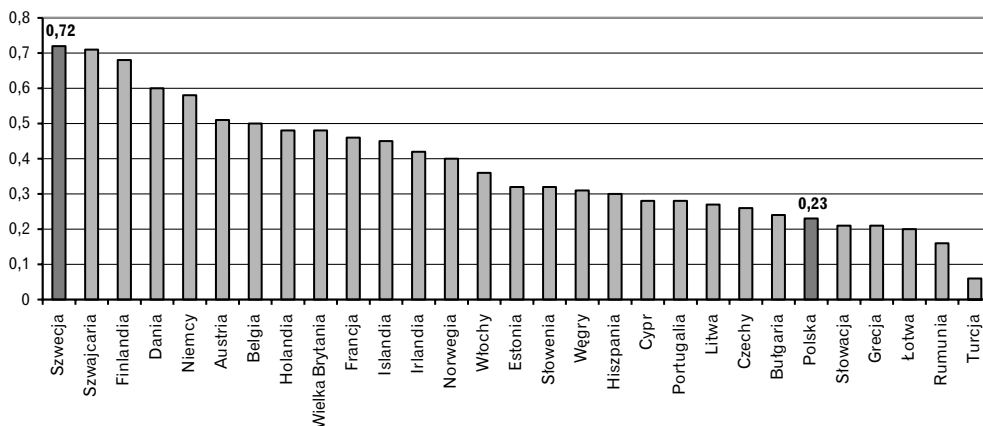
<sup>73</sup> J. Baruk, *Innowacje elementem strategii rozwojowej przedsiębiorstwa*, w: *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, red. J. Czarnota, M. Roszkiewicz, cz. II, WWZPCz, Częstochowa 2003, s. 239–240, cyt. za: M. Szulakowski..., op.cit.

<sup>74</sup> Por. P. Wieczorek, *Innowacyjność polskiej gospodarki*, „Kontrola Państwowa” 2005, nr 6, s. 31.

**Tabela 2.17. Wybrane wskaźniki cząstkowe innowacyjności Polski w latach 2003–2005**

Wyszczególnienie	2003	2004	2005
Odsetek absolwentów nauk ścisłych i technicznych w grupie osób w wieku 20–29 lat	7,4	8,1	9,0
Odsetek osób mających wykształcenie wyższe w grupie osób w wieku 25–65 lat	12,2	13,8	15,6
Odsetek osób podnoszących kwalifikacje zawodowe w grupie osób w wieku 25–64 lata	4,3	5,0	5,5
Publiczne wydatki na badania i rozwój jako% PKB	0,43	0,46	0,43
Wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój jako% PKB	0,24	0,13	0,16
Liczba MSP samodzielnie wprowadzających innowacje jako% populacji MSP	b.d.	12,5	12,5
Liczba współpracujących z innymi firmami we wprowadzaniu innowacji jako% populacji MSP	b.d.	5,0	8,2
Wydatki przedsiębiorstw na innowacje jako% globalnej wartości obrotu firm	b.d.	1,84	2,25
Inwestycje typu <i>venture capital</i> poniesione we wczesnych fazach realizacji inwestycji jako% PKB	0,018	0,007	0,007
Wydatki na technologie informatyczne i komunikacyjne jako% PKB	5,9	7,7	7,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *European Innovation Scoreboard* 2004 i 2005.

**Wykres 2.2. Zbiorczy wskaźnik innowacyjności (SII) w 2005 r. dla wybranych państw**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *European Innovation Scoreboard*, 2005.

Państwa Unii Europejskiej charakteryzują się zróżnicowanym poziomem innowacyjności. Czołowe miejsca w rankingu SII z reguły zajmują państwa skandynawskie (Szwecja, Finlandia, Dania) oraz Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Belgia i Holandia. Z kolei wyraźnie poniżej średniej dla UE-15 plasują się Włochy, Portugalia, Hiszpania czy Grecja. Potwierdza to występowanie głębokiej luki technologicznej między tymi grupami państw Unii. Nie należy również zapominać, że szczególnie Japonia (0,65) i Stany Zjednoczone (0,6) znajdują się wśród najbardziej innowacyjnych państw świata.

Na przełomie czerwca i lipca 2001 r. Ipsos-Demoskop przeprowadził badanie, na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), dotyczące innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce<sup>75</sup>. Innowacyjność została na potrzeby tego badania zdefiniowana bardzo szeroko, tj. jako zdolność istniejąca w danym przedsiębiorstwie do tworzenia nowych produktów. Stąd wykorzystywanie w danym przedsiębiorstwie planowania strategicznego oraz tworzenie specjalnego budżetu na cele badawczo-rozwojowe jest wskaźnikiem otwartości na wprowadzanie innowacji. O potencjale innowacyjności świadczy też współpraca z ośrodkiem naukowym, instytutem badawczym lub uczelnią.

Spśród przedsiębiorstw zatrudniających do 5 pracowników, 8% wykorzystywało planowanie strategiczne, 5% z nich korzystało z patentów, licencji i *know-how* nabytych odpłatnie, 3% posiadało własne, stworzone w firmie patenty lub sprzedawało opracowane przez siebie licencje, *know-how*, a 5% małych firm przeznaczało specjalne środki na cele badawczo-rozwojowe. Wśród firm przeznaczających środki na cele badawczo-rozwojowe większość z nich wskazała na najniższy z przedziałów: do 20 tys. zł na rok, 6% małych firm współpracowało z ośrodkiem naukowym, instytutem badawczym, uczelnią. Wyniki te wskazują na niski stopień innowacyjności małych przedsiębiorstw w Polsce.

Spśród przedsiębiorstw średnich i dużych, 22% podmiotów gospodarczych wykorzystywało planowanie długookresowe, dotyczące okresu powyżej 5 lat, 15% średnich i dużych przedsiębiorstw korzystało z patentów i licencji nabytych odpłatnie, 10% przedsiębiorstw posiadało własne, stworzone w przedsiębiorstwie patenty lub sprzedawało opracowane przez siebie licencje lub *know-how*, 13% przeznaczało specjalne środki na prace badawczo-rozwojowe, 20% współpracowało z ośrodkiem naukowym, instytutem badawczym, uczelnią<sup>76</sup>. Korzystanie z patentów i licencji nabytych odpłatnie jest wskaźnikiem otwartości na innowacyjność. Polskie firmy decydujące się na zakup gotowych licencji są jednocześnie otwarte na innowacje: zakup licencji jest więc wpisany w część ogólnej strategii wprowadzania innowacji i jest stosowany równolegle z realizowaniem własnych prac badawczo-rozwojowych. Zakup licencji nie jest więc traktowany jako alternatywa dla wewnętrznych badań umożliwiających wprowadzenie innowacji w firmie, ale jest stosowany jako środek uzupełniający, prawdopodobnie w momencie, kiedy innowację trzeba wdrożyć szybko i prowadzenie własnych badań jest nieopłacalne.

W listopadzie 2006 r. PARP, kontynuując cykl badań nad innowacyjnością MSP, zlecił firmie Pentor Research International przeprowadzenie badania, które oceniałoby stan innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce<sup>77</sup>.

<sup>75</sup> Raport z badania „Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce”, przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r. na zlecenie PARP, Warszawa 2001, <http://www.parp.gov.pl/index/more/280>.

<sup>76</sup> Raport z badania „wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce”, op.cit.

<sup>77</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2007.



Spośród badanych przedsiębiorstw 60% wskazało, iż w ostatnich trzech latach wprowadziło innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne lub marketingowe. Wskazuje to, iż potencjał innowacyjny polskiej gospodarki jest duży. Potwierdzeniem tego jest relatywnie szybko (na tle Europy) rozwijająca się gospodarka i konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na otwartym na międzynarodową konkurencję rynku europejskim. Większą innowacyjnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa działające na rynku krajowym lub międzynarodowym, a także te z udziałem kapitału zagranicznego. Potwierdzone również zostało duże zróżnicowanie innowacyjności przedsiębiorstw ze względu na branżę, w której działały – bardziej innowacyjne okazały się być podmioty przemysłowe niż usługowe.

Istnieje także duże zróżnicowanie potencjału innowacyjnego polskich przedsiębiorstw: 40% w ogóle nie ponosiło nakładów na działalność innowacyjną, a jedynie niewielki odsetek MSP ponosił nakłady na działalność badawczo-rozwojową. W większości, przedsiębiorstwa ponosiły nakłady innowacyjne na tzw. wiedzę ucieleśnioną, tj. w postaci maszyn, urządzenia czy oprogramowania.

Intensywność działalności innowacyjnej skorelowana jest z wielkością przedsiębiorstwa – zdecydowanie częściej nakłady na innowacje ponosiły podmioty małe i średnie – ok. 80% przedsiębiorstw, niż mikro – jedynie 56%.

Przeprowadzone badanie wyraźnie wskazuje, iż wśród polskich MSP istnieje stosunkowo ograniczona liczba przedsiębiorstw dysponujących wysokim potencjałem innowacyjnym. Wskazuje na to fakt, iż jedynie 8–9% MSP wprowadziło innowacje produktowe i procesowe będące nowością w skali branży (do tej pory niestosowane w świecie), a w przypadku innowacji organizacyjnych i marketingowych takich przedsiębiorstw było jedynie 3–4%. Potwierdzeniem tej tezy jest również fakt, iż jedynie niewielka liczba przedsiębiorstw (4%) posiadała własną jednostkę odpowiedzialną za projektowanie lub rozwój nowych produktów i technologii. Wśród przedsiębiorstw średniej wielkości 29% prowadziło działalność B+R, 16% zakupiło gotową technologię, a 13% zlecało prace B+R podmiotom zewnętrznym.

Wciąż zdecydowana większość MSP konkurowała ceną – na co wskazywała blisko połowa pytaných przedsiębiorstw. Na drugim miejscu jest jakość – 27%. Na nowe technologie, jako kluczowy czynnik konkurencyjności, wskazało jedynie 5% badanych przedsiębiorstw (im większe podmioty, tym znaczenie nowych technologii rośnie).

Większość innowacji wprowadzanych w badanych MSP była raczej ulepszeniami i usprawnieniami dotychczasowych produktów, usług czy technologii. Wskazuje na to kilka czynników. Po pierwsze, kluczowym źródłem dla wprowadzanych innowacji były informacje uzyskane od partnerów handlowych, odbiorców i dostawców, co sugeruje, iż zgłaszali oni problemy oraz propozycje usprawnień lub zwiększenia funkcjonalności w dotychczasowych produktach lub byli (w przypadku dostawców) źródłem nowocześniejszych materiałów albo podzespołów. Po drugie, w większości firm wprowadzone innowacje były wynikiem własnych rozwiązań – zdecydowana mniejszość

MSP współpracowała w tym zakresie z partnerami zewnętrznymi i zazwyczaj w takim przypadku były to przedsiębiorstwa średnie. Współpracę z jednostkami badawczo-rozwojowymi, dysponującymi większym zapleczem badawczym, mogącym świadczyć o wprowadzaniu bardziej radykalnych innowacji, deklarowało jedynie od 2 do 5% MSP w zależności od charakteru wprowadzanych innowacji.

Wreszcie o relatywnie ograniczonej nowości i zasięgu wprowadzanych innowacji świadczy to, iż zdecydowana większość z nich wprowadzonych w ostatnich trzech latach przez polskie MSP była innowacjami na skalę przedsiębiorstwa. W przypadku innowacji produktowych było to 60%, procesowych – 71%, organizacyjnych – 82%, a marketingowych 68%. MSP, które wprowadziły innowacje nowe dla całej branży (w skali świata), było zdecydowanie mniej – w przypadku innowacji produktowych było to 8%, procesowych – 9%, a organizacyjnych i marketingowych odpowiednio 3 i 4%.

Duża część badanych małych i średnich przedsiębiorstw nie współpracuje z partnerami zewnętrznymi. Te, które współpracują, najczęściej robią to z innymi partnerami biznesowymi – powiązаныmi w ramach łańcucha wartości – dostawcami, odbiorcami lub innymi przedsiębiorstwami z branży, w tym konkurentami. Jedna trzecia przedsiębiorstw widzi potrzebę współpracy z innymi przedsiębiorstwami z branży. Na taką potrzebę wskazują przedsiębiorstwa małe i średnie. Niewielki procent MSP współpracuje z instytucjami naukowo-badawczymi. Taką współpracę deklarowało jedynie 6% przedsiębiorstw z tego sektora.

Bariera finansowa nie jest jedyną przyczyną ograniczonej współpracy MSP i jednostek B+R, o czym świadczy chociażby ograniczone i spadające zainteresowanie korzystaniem przedsiębiorstw z projektów celowych (dofinansowanie prac badawczo-rozwojowych). Powodem tego z jednej strony mogą być zbyt trudne i czasochłonne procedury ubiegania się o wsparcie i jego rozliczanie, a także słaba promocja tego typu projektów (brak wiedzy ze strony przedsiębiorców). Jednak z drugiej strony, przyczyna takiego stanu rzeczy leży w ograniczonym potencjale przedsiębiorstw do absorpcji wyników prac B+R na potrzeby swojej działalności. Ponadto do najważniejszych barier we współpracy z ośrodkami wspierającymi przedsiębiorczość i innowacyjność zalicza się: ich zbyt akademicki charakter, brak stabilnego i wystarczającego na profesjonalne funkcjonowanie finansowania, słabą jakość kadr oraz niesprzyjające otoczenie gospodarcze<sup>78</sup>.

Wyniki badania pokazują jednoznacznie, że przedsiębiorstwa innowacyjne najczęściej deklarują współpracę z uczelniami wyższymi (18%), instytucjami badawczo-rozwojowymi (6%), inkubatorami przedsiębiorczości (5%) czy parkami przemysłowymi (4%).

---

<sup>78</sup> M. Górzyński, W. Pander, P. Koć, *Tworzenie związków kooperacyjnych pomiędzy MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006, s. 39.

Ochrona wprowadzonych innowacji przed konkurencją nie jest powszechnie przyjętą zasadą w polskich przedsiębiorstwach. Połowa z MSP wprowadzających innowacje nie stosowała w latach 2002–2005 żadnych sposobów ich ochrony. Tendencja ta może być pochodną typu wprowadzanych innowacji, które są głównie rozwiązaniami nowymi jedynie w skali przedsiębiorstwa (tylko 9% MSP wskazało na wprowadzenie nowych lub znacząco ulepszonych produktów, które były nowe dla branży – w skali światowej).

Jedynie niewielki odsetek polskich MSP chroni swą własność przemysłową za pomocą instrumentów prawnych – patentów (1,7%), wzorów użytkowych, przemysłowych czy znaku towarowego.

Aż 94% MSP finansowało działalność innowacyjną, opierając się na środkach własnych. Ze źródeł zewnętrznych innowacje finansowało ponad dwukrotnie mniej przedsiębiorstw (42% MSP wprowadzających innowacje). Większość środków ze źródeł zewnętrznych uzyskano poprzez kredyty bankowe. Wsparcie publiczne zostało wykorzystane jedynie przez 7% polskich MSP wprowadzających innowacje<sup>79</sup>.

Wyniki ekonomiczne są postrzegane przez przedsiębiorców jako podstawowa bariera ograniczająca działalność innowacyjną w ich firmach. Wśród czynników zniechęcających do innowacji, MSP najczęściej wskazywały: wysokie koszty, ryzyko ekonomiczne, wysokie oprocentowanie kredytów, brak właściwego źródła finansowania. Brak środków finansowych był również jednym z podstawowych czynników decydującym o zaprzestaniu już rozpoczętego procesu innowacyjnego w przedsiębiorstwach<sup>80</sup>.

Jak wskazują zaprezentowane wyniki badań, poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw jest względnie niski, co prowadzi do niskiej konkurencyjności produktów i usług. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele. Jedną z nich, jak określają autorzy raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, jest świadomość polskich przedsiębiorców. Konieczne jest uświadomienie sobie zależności między konkurencyjnością i nowoczesnością firmy, a długoterminowym planowaniem, inwestowaniem w kapitał ludzki czy prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych. Ich zdaniem takiej zmiany myślenia potrzebują w pierwszej kolejności zarządzający najmniejszymi pod względem zatrudnienia przedsiębiorstwami, w szczególności nowo powstającymi podmiotami<sup>81</sup>.

Należy zatem wyraźnie podkreślić, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa są jeszcze przed wejściem w fazę wzrostu innowacyjności. Obserwując jednak to co dzieje się w krajach wysoko rozwiniętych, jest to konieczność, której spełnienie wymagane jest w celu podniesienia konkurencyjności gospodarki i rozwoju tychże przedsiębiorstw.

<sup>79</sup> Według badań CASE i dziennika „Rzeczpospolita” wsparcie publiczne nie przekracza 3% ogółu finansowania działalności B+R. Patrz: M. Górzyński, W. Pander, P. Koć..., op.cit., s. 28.

<sup>80</sup> Raport o stanie sektora małych i średnich..., op.cit., s. 296–307.

<sup>81</sup> Ibidem, s. 295.

To właśnie różnice tempa tego wzrostu, a także wzrostu wydajności pracy oraz udziału w handlu międzynarodowym pomiędzy poszczególnymi krajami wyjaśnia się poziomem ich innowacji technologicznych<sup>82</sup>.

Zdaniem S. Jankiewicza to właśnie przedsiębiorstwa małe i średnie, a nie duże, powinny być tą grupą, która zasadniczo zwiększy skalę wprowadzania innowacyjności<sup>83</sup>. MSP pozwalają na stworzenie społeczeństwa przedsiębiorczego, co przyczynia się do długoterminowego rozwoju gospodarczego kraju.

I ostatnią, choć jednocześnie jedną z najważniejszych jest kwestia roli małych i średnich przedsiębiorstw w pobudzaniu innowacyjności. Jak wskazuje wielu ekonomistów, to właśnie innowacyjność jest kluczowym parametrem determinującym rozwój gospodarczy danego kraju, a tym samym jego konkurencyjność. O ile w innych dziedzinach zmian w sektorze MSP Polska dogoniła dobre standardy światowe, o tyle w dziedzinie wprowadzania i wykorzystania innowacyjności pozostaje wiele do życzenia. Wprawdzie istnieje w polskiej gospodarce wysoki potencjał przedsiębiorczości i innowacyjności, co autor potwierdził we wcześniejszych analizach, ale nadal nie jest on właściwie uruchamiany.

Nadal w przypadku gospodarki polskiej największym dostawcą środków na badania i rozwój jest budżet państwa. Pomijając już fakt, że wydatki na ten cel w relacji do PKB są jednymi z mniejszych w porównaniach międzynarodowych, w krajach wysoko rozwiniętych to prywatne przedsiębiorstwa są motorem napędzającym wzrost innowacyjności gospodarki i podmiotem finansującym większość badań<sup>84</sup>.

W Polsce prawie 58% wydatków na B+R pochodzi z budżetu państwa<sup>85</sup>, natomiast przedsiębiorstwa finansują tę działalność tylko w 7%. Zdaniem M. Chrzanowskiego niski, i od 2003 r. malejący stopień zaangażowania polskich przedsiębiorstw w badania i rozwój, może świadczyć między innymi o ich strukturze własności, niesprzyjającej wydatkom rozwojowym.

Przedsiębiorstwa państwowe, jak wskazują cytowane przez M. Chrzanowskiego badania<sup>86</sup>, nie wykazują tak dużego zaangażowania w prace badawczo-rozwojowe,

---

<sup>82</sup> G. Gołębiowski, A. Kowalska, *Konkurencyjność gospodarek Polski i Estonii – analiza porównawcza*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 4; M. Klamut, *Polityka gospodarcza a nadrabianie rozwojowego zapóźnienia przez regiony Europy i Polski*, w: *Problemy polityki gospodarczej i gospodarki regionalnej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*, Materiały z Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Katedr Polityki Ekonomicznej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1999, s. 77.

<sup>83</sup> S. Jankiewicz, *Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego Polski*, w: *Dobre i złe strony transformacji w Polsce (wybrane problemy)*, red. J. Tarajkowski, S. Jankiewicz, Zeszyt Naukowy Akademii Ekonomicznej w Poznaniu nr 24, Poznań 2002, s. 41.

<sup>84</sup> M. Chrzanowski, *Wpływ prywatyzacji przedsiębiorstw na innowacyjność gospodarki na przykładzie gospodarki polskiej*, w: *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa 2006, s. 158.

<sup>85</sup> Środki z budżetu państwa przeznaczane są przede wszystkim na jednostki naukowe, badawczo-rozwojowe oraz szkoły wyższe.

<sup>86</sup> S.A. Zahra, C.D. Hansen, *Privatization, entrepreneurship, and global competitiveness In the 21st century*, „Competitiveness Review” 2000, No. 10(1), American Society for Competitiveness, s. 83–103; patrz również badania Instytutu Rozwoju i Studiów Strategicznych w Warszawie, cyt. za: J. Filipczuk, *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2005, s. 162.

jak przedsiębiorstwa prywatne, a także nie przejawiają właściwej reakcji na potrzeby rynku. Dodatkowo przedsiębiorstwa małe wprowadzają znacznie mniej innowacji niż przedsiębiorstwa duże czy średnie.

**Tabela 2.18. Udział wydatków na badania i rozwój (B+R) według wybranych źródeł finansowania w Polsce w wydatkach ogółem**

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ogółem nakłady na B+R,	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
w tym:							
budżetowe	58,5%	63,4%	64,8%	61,1%	62,7%	61,7%	57,7%
przedsiębiorstw	9,5%	10,2%	9,2%	9,9%	9,1%	7,1%	7,0%
zagraniczne	1,7%	1,8%	2,4%	4,8%	4,6%	5,2%	b.d.
szkół wyższych	0,3%	0,4%	0,2%	0,9%	0,6%	0,7%	0,5%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raport o stanie nauki i techniki w Polsce 1999, GUS, Warszawa 2000; Nauka i Technika w 2000 r., GUS, Warszawa 2002; Nauka i Technika w 2001 r., GUS, Warszawa 2003; Nauka i Technika w 2002 r., GUS, Warszawa 2004; Nauka i Technika w 2003 r., GUS, Warszawa 2005; Nauka i Technika w 2004 r., GUS, Warszawa 2005; Nauka i Technika w 2005 r., GUS, Warszawa 2006.

**Tabela 2.19. Innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce według ich wielkości**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje w latach			
	1992	1994–1996	1997–1998	1999–2000
	% badanych przedsiębiorstw			
Przedsiębiorstwa ogółem	61,9	37,6	28,9	16,9
Przedsiębiorstwa małe (do 50 pracowników)	48,2	16,0	4,1	10,7
Przedsiębiorstwa średnie (51–500 pracowników)	59,3	33,0	23,6	26,4
Przedsiębiorstwa duże (501–2000 pracowników)	77,9	72,5	63,6	63,9
Przedsiębiorstwa wielkie (pow. 2000 pracowników)	92,2	87,5	78,1	77,2

Źródło: M. Szuba, *Międzynarodowa konkurencyjność MSP w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 2.

Aby oprzeć rozwój kraju na przedsiębiorstwach innowacyjnych, zdaniem S. Jan-kiewicza, musimy pamiętać o otoczeniu, które powinno mechanizmom tym sprzyjać, ponieważ „środowisko” odgrywa bardzo dużą rolę w procesie innowacyjnym. Niektórzy autorzy twierdzą nawet, że jest ono podstawowym źródłem innowacji, a nie przedsiębiorstwo<sup>87</sup>. Globalizacja jest tu też czynnikiem sprzyjającym. Dzięki zjawisku

<sup>87</sup> Ph. Aydalot, *Trajectories technologiques et milieux innovateurs*, w: *Milieux innovateurs en Europe*, Gremi 1986, cyt. za: S. Jankiewicz, *Podstawowe uwarunkowania wewnętrznej polskiej polityki gospodarczej w XXI wieku*,

rozszerzania się i przenikania cech i elementów kultury jednego społeczeństwa na inne, mamy szansę na przeniesienie wzorca kulturowego z rozwiniętych państw Europy, gdzie otwartość na innowacje jest bardzo wysoka<sup>88</sup>. W tym m.in. kontekście powszechna współcześnie emigracja zarobkowa może być korzystna – pozwala poznać inne wzorce kulturowe, jeśli wyjeżdżający zdecydują się po jakimś czasie wrócić do kraju – przeniosą te cechy, choćby w drodze naśladownictwa, na nasz polski grunt.

Jednocześnie powinniśmy mieć na uwadze, że konieczne jest doprowadzenie do zasadniczych zmian w poziomie wydatków na B+R przez polskie przedsiębiorstwa. Jak wskazuje szereg badań, pomiędzy poziomem wydatków a wzrostem gospodarczym istnieje bardzo silna korelacja<sup>89</sup>. Wzrost wydatków na B+R stymuluje rozwój przedsiębiorstw, a tym samym gospodarki.

## **2.4. Kierunki polityki wspólnotowej wobec rozwoju przedsiębiorczości oraz małych i średnich przedsiębiorstw**

Unijna polityka wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw została zainicjowana na początku lat 80. wdrożeniem pierwszego wieloletniego programu działania Wspólnoty związanego z europejskim Rokiem Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Rzemiosła. Pełne włączanie strategii wobec małych i średnich przedsiębiorstw do europejskiej polityki przemysłowej następuje od początku lat 90. ubiegłego wieku i ma związek z realizacją programu Rynku Wewnętrznego. Program ten stanowił bowiem zarówno szansę, jak i zagrożenie dla sektora MSP. Szansa wiązała się z możliwością działania na dużym rynku, natomiast zagrożenie wynikało ze zwiększonej presji konkurencyjnej, do sprostania której małe i średnie przedsiębiorstwa były mniej zdolne niż duże firmy<sup>90</sup>.

Ramy prawne dla prowadzenia europejskiej polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw stworzył Traktat o Unii Europejskiej. Najważniejsze postanowienia Traktatu w dziedzinie małych i średnich przedsiębiorstw zawierają:

- artykuł 130, który odnosi się do konkurencyjności przemysłu wspólnotowego i stwierdza się w nim, że Wspólnota i jej kraje członkowskie powinny działać na

---

w: *Wyzwanie wobec polityki gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2006.

<sup>88</sup> L. Pietrewicz, *Ocena zdolności absorpcji innowacji w Polsce*, w: *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2006 r.*, red. T. Baczko, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2006, s. 38.

<sup>89</sup> D. Czarnitzki, N. O'Byrnes, *The Impact Of R&D On Productivity*, w: *Perspectives on Irish Productivity*, red. S. Haller, C. Ailward, R. O'Toole, Forfas, Dublin 2007.

<sup>90</sup> Por. K. B. Matusiak, M. Mażewska, *Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2004, s. 75–76.

rzecz stworzenia korzystnego otoczenia dla rozwoju przedsiębiorstw (szczególnie małych i średnich) oraz współpracy między nimi,

- artykuł 130F.2, dotyczący zachęcania firm, zwłaszcza małych i średnich, do współpracy z ośrodkami badawczymi i uniwersytetami w zakresie badań i rozwoju technologicznego,
- tytuł XIV, mówiący o spójności ekonomicznej i społecznej, harmonijnym rozwoju i niwelowaniu różnic rozwojowych między regionami oraz likwidowaniu zacofania niektórych obszarów, zwłaszcza wiejskich,
- artykuł 118, w którym stwierdza się, że wdrażanie na mocy dyrektyw minimalnych standardów w zakresie ochrony zdrowia i bezpieczeństwa pracowników nie może hamować powstawania i rozwoju małych i średnich firm.

Traktat amsterdamski potwierdził wagę, jaką przypisuje się rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej z punktu widzenia ich wpływu na wzrost i zatrudnienie. W rezolucji Rady Europejskiej dotyczącej wzrostu i zatrudnienia (Załącznik I do Traktatu amsterdamskiego) wzywa się kraje członkowskie i instytucje unijne, aby w walce z bezrobociem zwróciły uwagę na efektywność funkcjonowania rynku produktów i siły roboczej, na innowacje technologiczne, na małe i średnie przedsiębiorstwa, jak również na programy szkolenia i przekwalifikowania siły roboczej.

W czerwcu 2000 r. Rada Europejska na szczycie w Santa Maria da Feira zaakceptowała Europejską Kartę Małych Przedsiębiorstw, w której wezwała kraje członkowskie i Komisję Europejską do podjęcia działań wspierających małe firmy. Karta określa główne zasady europejskiej polityki, jak i narodowych polityk wobec MSP na najbliższe lata. Główne założenia dotyczą działań na rzecz poprawy sytuacji małych firm poprzez stymulację przedsiębiorczości oraz lepsze dostosowanie wykorzystywanych instrumentów do potrzeb MSP. Wskazano dziesięć priorytetowych kierunków działania:

- rozwój edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości,
- tańsze i szybsze procedury rejestracji działalności,
- uproszczenie regulacji prawnych,
- rozwój kształcenia zawodowego i ustawicznego,
- poprawę dostępności usług elektronicznych,
- polepszenie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw na Jednolitym Rynku Europejskim,
- uproszczenie systemu podatkowego i poprawa dostępności do finansowania,
- poprawę dostępu do nowych technologii,
- promocję skutecznych przykładów zastosowań e-biznesu i wysokiej jakości systemów wspierania przedsiębiorstw,
- rozwijanie silniejszej i skuteczniejszej reprezentacji interesów przedsiębiorców na szczeblu krajowym i unijnym.

Dla kształtowania polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw w UE szczególne znaczenie posiada Strategia lizbońska. Na szczycie Rady w Lizbonie w 2000 r., w wyniku stwierdzenia, że UE radzi sobie znacznie gorzej niż USA z globalizacją i wynikającą z niej presją konkurencyjną oraz z przechodzeniem na gospodarkę opartą na wiedzy, przyjęto – jako strategiczny cel na najbliższe dziesięciolecie – stać się najbardziej konkurencyjną, dynamiczną, opartą na wiedzy gospodarką, zdolną do systematycznego wzrostu gospodarczego, zapewniającą większą liczbę miejsc pracy w warunkach większej spójności społecznej<sup>91</sup>.

Strategia lizbońska koncentruje się na czterech podstawowych problemach:

- rozwoju innowacyjności (inwestycje w nowe technologie, badania naukowe i informatyzację),
- liberalizacja kluczowych sektorów: energetycznego, telekomunikacyjnego, finansowego i pocztowego,
- wprowadzaniu ułatwień dla tworzenia nowych i wspieranie istniejących przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich,
- społecznej kohezji (inwestycje w edukację i budowanie społeczeństwa opartego na wiedzy).

Strategia lizbońska, wśród działań o charakterze priorytetowym, wymienia stworzenie sprzyjających warunków umożliwiających powstawanie i rozwój firm innowacyjnych, szczególnie w grupie małych i średnich przedsiębiorstw oraz stymulowanie przedsiębiorczości.

W latach 2004–2006 zainteresowanie przedsiębiorców i ich otoczenia korzystaniem ze środków unijnych było wysokie. Zainteresowanie to przełożyło się na realizację dobrych projektów. Jak wynika z raportów podsumowujących wdrażanie programów operacyjnych, nawet jeżeli realizacja tych projektów nie przyniosła znaczących rezultatów na poziomie całego kraju, to przyniosła wymierne korzyści uczestniczącym w nim przedsiębiorstwom, wyrażające się m.in. wzrostem liczby zatrudnionych, zmianami w technikach produkcji czy organizacji pracy w przedsiębiorstwach.

Najważniejszym programem oferującym wsparcie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw i ich otoczenia w Polsce w latach 2004–2006 był Sektorowy Program Operacyjny „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”. SPO WKP oparty był na dwóch priorytetach:

Priorytet 1: Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu – którego celem było ułatwianie funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego przez wspieranie instytucji otoczenia biznesu dostarczających usługi dla biznesu. Wsparcie obejmowało

---

<sup>91</sup> Por. P. Chmieliński, *Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw w świetle wyzwań Strategii Lizbońskiej*, w: *Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego*, red. J. Brdulak, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2004, s. 105–111.



m.in. pobudzanie przedsiębiorczości i działalności innowacyjnej poprzez dostęp do wysokiej jakości usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu, ułatwienie możliwości finansowania inwestycji, rozwój przedsiębiorczości poprzez wzmocnienie powiązań między sektorem B+R a przedsiębiorstwami, zwiększanie sprawności wdrażania i komercjalizacji innowacji, w tym transfer technologii.

Priorytet 2: Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw – którego celem było zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez wsparcie inwestycji poprawiających ich poziom technologiczny i organizacyjny, jak również inwestycji w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony środowiska oraz dostarczanie wysokiej jakości usług doradczych. Wsparcie obejmowało zwiększenie nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach, poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje w wiedzę, tworzenie nowych miejsc pracy, podniesienie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw oraz dostosowanie przedsiębiorstw do wymogów prawodawstwa unijnego.

Zainteresowanie beneficjentów korzystaniem z oferowanego wsparcia finansowego było różne w poszczególnych działaniach. Najlepiej pod tym względem wypadło działanie 1.1 „Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw” (91% wykorzystania środków), 1.2 „Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw” (89%) oraz 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” (82%). Gorzej sytuacja wygląda w stosunku do działania 1.5 „Rozwój systemu dostępu przedsiębiorców do informacji i usług publicznych on-line” (42%) i działania 2.4 „Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środowiska” (47%)<sup>92</sup>.

Z raportu dotyczącego poziomu absorpcji środków w ramach SPO WKP przez MSP<sup>93</sup> wynika, iż w działaniu 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” 20% średnich przedsiębiorstw złożyło wnioski na maksymalną dopuszczalną wartość dotacji 1250 tys. zł, podczas gdy w przypadku przedsiębiorstw małych 80% wniosków dotyczy dotacji mniejszej niż 600 tys. zł a w przypadku przedsiębiorstw mikro 80% wniosków dotyczy dotacji mniejszej niż 250 tys. zł.

Drugim ważnym programem wspierającym rozwój przedsiębiorstw był Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004–2006. Program został oparty na następujących trzech priorytetach ukierunkowanych na rozwój infrastruktury, rozwój potencjału ludzkiego i rozwój przedsiębiorstw przyczyniający się do wzrostu konkurencyjności regionów. Z informacji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego<sup>94</sup> dotyczących wdrażania działania 2.6 „Regionalne Strategie Innowacyjne i Transfer Wiedzy”, wynika, iż oferowane wsparcie cieszyło się dużym zainteresowaniem potencjalnych

<sup>92</sup> Informacje przedstawione w czasie XVI posiedzenia Komitetu Monitorującego SPO WKP, 20 marca 2008 r., Warszawa.

<sup>93</sup> Raport końcowy. Poziom absorpcji przez małe i średnie przedsiębiorstwa środków w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”, lata 2004–2006, Warszawa 2007, [www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl).

<sup>94</sup> Biuletyn ZPORR, nr 2(14)/2008, [www.zporr.gov.pl](http://www.zporr.gov.pl).

beneficjentów. Projekty realizowane w ramach działania 2.6 ZPORR zaliczane są do tzw. projektów „miękkich”, czyli skierowanych nie na inwestycje, lecz na zwiększenie idei innowacyjności, przekazanie wiedzy i informacji, realizację badań, inicjowanie i rozwój współpracy wielu środowisk oraz poprawę jakości zasobów ludzkich. Na realizację działania 2.6 przeznaczono około 158,6 mln zł. Potencjalni beneficjenci złożyli wnioski na łączną kwotę 398,6 mln zł (251,41% środków). Na mocy podpisanych umów wsparcie wyniosło 165,7 mln zł (104,47% środków). Od początku realizacji programu zawartych zostało 371 umów o dofinansowanie realizacji projektu.

Programem wspierającym realizację tzw. działań „miękkich” przyczyniających się do rozwoju przedsiębiorstw był Sektorowy Program Operacyjny „Rozwój Zasobów Ludzkich”. Celem SPO RZL była budowa otwartego, opartego na wiedzy społeczeństwa poprzez zapewnienie warunków do rozwoju zasobów ludzkich w drodze kształcenia, szkolenia i pracy.

Z raportu dotyczącego wykorzystania środków na doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr w przedsiębiorstwach<sup>95</sup> (w ramach działania 2.3 schemat a) wynika, iż oferowane dofinansowanie było silnym impulsem dla mikroprzedsiębiorstw do skierowania na szkolenie swoich pracowników. Firmy sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stanowiły 90,2% ogółu firm korzystających ze wsparcia. Choć jedynie niecałe 10% firm korzystających ze wsparcia były to firmy duże pod względem liczby kierowanych na szkolenia pracowników, beneficjentami pomocy, aż w 36,8% przypadków, byli pracownicy firm dużych. Wśród mikroprzedsiębiorstw korzystających ze wsparcia było 41% firm, które nie korzystały z innych szkoleń przynajmniej od 2005 r. i szkolenia te było dla nich pierwszymi, przynajmniej w tym okresie. Dla porównania: z innych szkoleń nie korzystało też wcześniej 20% firm małych, 13% firm średnich i tylko 6% firm dużych.

Z informacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości<sup>96</sup> wynika, iż głównymi beneficjentami wsparcia w działaniu 2.3 były mikroprzedsiębiorstwa. Stanowiły one 63,4% beneficjentów. Przedsiębiorstwa małe (do 49 pracowników) stanowiły 23,9% beneficjentów, 10,3% stanowiły przedsiębiorstwa średnie (50–250 pracowników), a przedsiębiorstwa duże (powyżej 250 pracowników) stanowiły zaledwie 2,4% beneficjentów.

Pełne dane dotyczące wykorzystania środków w latach 2004–2006 dostępne będą dopiero w 2009 roku, ze względu na fakt, iż finansowanie działań może odbywać się do końca 2008 roku<sup>97</sup>.

<sup>95</sup> Doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr. Badanie projektów szkoleniowych w ramach działania 2.3 schemat a) SPO RZL 2004–2006. Raport końcowy, Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. Pentor Research International SA, Warszawa 2007 r.

<sup>96</sup> Konkurencyjni i z wiedzą. Podsumowanie realizacji działań Sektorowego Programu Operacyjnego „Rozwój Zasobów Ludzkich”. Działanie 2.3 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, Materiały konferencyjne, www.mrr.gov.pl.

<sup>97</sup> Szerzej: A. Zygierewicz, *Wspieranie przedsiębiorstw ze środków UE*, w: *Wybrane problemy wspierania przedsiębiorstw w Polsce*, red. G. Gołębiowski, A. Zygierewicz, Studia BAS, Warszawa 2008, s. 135 i nast.

## 2.5. Skutki zmian w gospodarce i ich wpływ na rozwój MSP

Opisane okoliczności odrodzenia przedsiębiorczości i przedsiębiorstw z sektora MSP doprowadziły w efekcie do istotnych zmian jakościowych w postrzeganiu ich roli w gospodarce.

**Tabela 2.20. Udział MSP w tworzeniu PKB<sup>a</sup>**

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
30,0%	40,0%	45,3%	48,1%	48,2%	48,6%	48,3%	48,6%	48,0%	48,3%	47,7%

<sup>a</sup> Mówiąc bardzo ogólnie, produkt krajowy brutto jest sumą wartości dodanej brutto (w cenach czynników produkcji) oraz kwoty wartości podatków pośrednich i ceł, które wpłynęły w danym roku do budżetu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, PARP i Ministerstwa Gospodarki.

Udział MSP w tworzeniu PKB w 1995 r. wyniósł 30%, zaś 10 lat później było to już 47,7%. Wprawdzie we wskazanym okresie najwyższą wartość osiągnął w 2000 i 2002 r., niemniej jednak, obserwując dane w innych państwach, a także nieliczne badania na ten temat, można przyjąć, że poziom w Polsce jest zbliżony do typowego, wysokiego poziomu osiąganego we współczesnych gospodarkach<sup>98</sup>. Dalsze istotne zwiększanie tego udziału będzie trudne, gdyż wiąże się po części z rozkładem przedsiębiorstw różnej wielkości w gospodarce (tzw. pułapką rozkładu firm), tj. przechodzeniem przedsiębiorstw z jednej grupy klasyfikacyjnej do drugiej wraz jej rozwojem oraz z efektem rozwoju intraprzsiębiorczości<sup>99</sup> w ramach dużych firm.

Obserwowany w Polsce udział MSP w tworzeniu PKB został osiągnięty na skutek dostosowania struktury transformującej się gospodarki do struktury charakterystycznej dla gospodarek rynkowych. Jednocześnie nie ulega też wątpliwości, że poprawa udziału MSP w tworzeniu PKB nastąpiła w wyniku dwóch podstawowych czynników ekonomicznych, takich jak wzrost zatrudnienia i wydajności pracy.

**Tabela 2.21. Udział pracujących w MSP w liczbie pracujących ogółem**

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>a</sup>
57,8%	59,4%	61,1%	62,5%	64,2%	66,4%	67,1%	68,1%	68,3%	68,05%	–

<sup>a</sup> Brak porównywalnych danych. Na podstawie publikowanych danych GUS nie ma możliwości wyliczyć stosownej relacji.

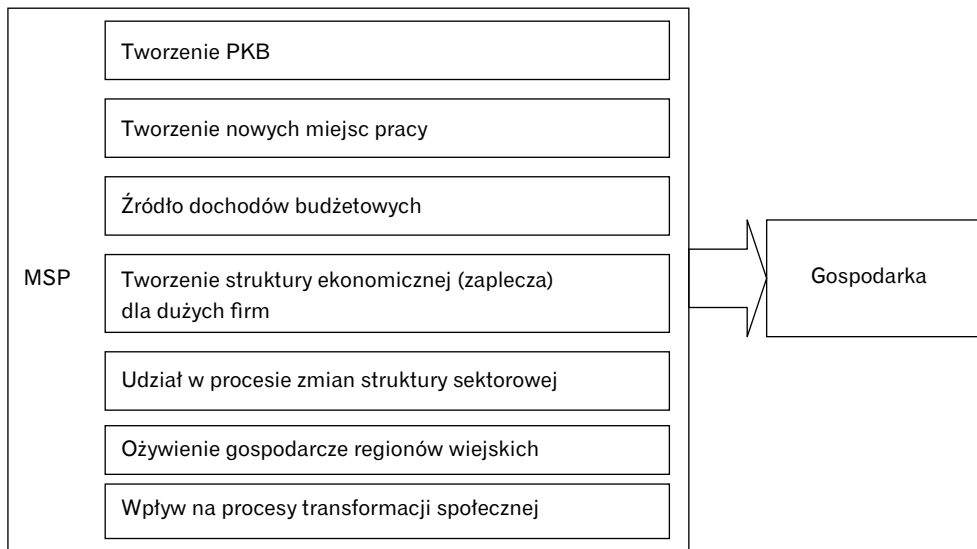
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PFPiRMiŚP, PARP i Ministerstwa Gospodarki.

<sup>98</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 91–108.

<sup>99</sup> Działalność przedsiębiorcza, charakterystyczna bardziej dla MSP, prowadzona w ramach dużej organizacji.

Udział pracujących w MSP w stosunku do liczby pracujących ogółem zwiększał się w badanym okresie do 2004 r. Wejście Polski do Unii Europejskiej najprawdopodobniej spowodowało, że część osób prowadzących małe przedsiębiorstwa, wskutek otwarcia rynku pracy w Europie, wyemigrowało z Polski, bądź też poprawa koniunktury, która wzmocniona została wejściem w struktury europejskie i otwarciem rynków, spowodowała, że część przedsiębiorstw małych przesunęło się do grupy średnich, a część średnich – do grupy przedsiębiorstw dużych i w ten sposób uległa zniekształceniu dotychczasowa statystyka (porównaj dane w tab. 2.11).

Z pewnością jest tak, że wzrost udziału pracujących w MSP w liczbie pracujących ogółem ma gdzieś swój kres. Lektura analiz międzynarodowych, a także analizy przeprowadzone na łamach tego opracowania wskazują, że dogoniliśmy już rozwinięte kraje świata w wielu aspektach zakresu i skali funkcjonowania MSP. Tak jak ma to miejsce z udziałem MSP w tworzeniu PKB, tak i w liczbie pracujących natknęliśmy się na pewien poziom, który, miejmy nadzieję, przyjdzie nam teraz stabilizować, lub podnosić, lecz już w niewielkim zakresie.



### Rysunek 2.2. Rola MSP w gospodarce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Wach, G. Wielgus, *Tendencje rozwojowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1991–2003*, w: *Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego*, red. J. Brdulak, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2004, s. 79.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest jednym z głównych czynników wzrostu społeczno-gospodarczego państwa. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają duży udział w procesie zmian struktury sektorowej kraju. Małe przedsiębiorstwa, dzięki rozwijającej się w nich przedsiębiorczości, absorbowwały również nadwyżki siły roboczej

z restrukturyzowanych działów przemysłu poprzez kreowanie rozwoju nowych dziedzin produkcji przy efektywnym gospodarowaniu zasobami oraz wyszukiwaniu niszy rynkowych. Tak było na przykład w latach 1989–1991, kiedy recesja transformacyjna spowodowała, że w sektorze dużych przedsiębiorstw zatrudnienie zmniejszyło się o 3233 tys. osób. Znaczna część tego ubytku zatrudnienia została wchłonięta przez szybko rozwijający się sektor MSP – wzrost zatrudnienia o 1974 tys. osób<sup>100</sup>. Podobne zjawisko miało miejsce w latach 1995–1997.

Sektor MSP wymusza zmiany uregulowań prawnych w zakresie powstawania, funkcjonowania oraz rozwoju tego sektora, prowadząc tym samym do swoistej restrukturyzacji prawa gospodarczego. Małe i średnie przedsiębiorstwa w znaczącym stopniu wspomagają i ożywiają gospodarczo regiony wiejskie. Aktywizacja gospodarki na terenach wiejskich będzie skuteczna tylko wtedy, kiedy zadba się o rozwój drobnej przedsiębiorczości, ze względu na niechęć dużych przedsiębiorstw do inwestowania w tych regionach.

Oprócz wymienionych tu ról MSP w gospodarce należy zwrócić uwagę na jedną, niepodważalną dziś rolę przedsiębiorstw z tego sektora. Jak wykazały różne analizy, w okresie turbulencji gospodarczych, małe i średnie przedsiębiorstwa stają się swoistym buforem bezpieczeństwa i chronią gospodarkę kraju przed głębokim kryzysem<sup>101</sup>. Stąd niebagatelna jest ich rola nie tylko w rozwoju gospodarczym, ale również w przywracaniu równowagi ekonomicznej.

Niemniej jednak nie ulega również wątpliwości, że wzajemne współistnienie MSP i dużych przedsiębiorstw będzie miało miejsce i będzie również wywoływać naturalny proces swoistej konkurencji o prym w kreowaniu wartości dodanej, tworzeniu miejsc pracy czy wsparcie finansowe. Wydaje się, że wzorem bardziej rozwiniętych państw świata osiągnięta po 2000 r. relacja udziału MSP w tworzeniu PKB raczej przestanie rosnąć. Trzeba też mieć na uwadze, że udział ten nie jest jednakowy we wszystkich państwach – jest on właściwy dla kultury przedsiębiorczości w konkretnym kraju.

Nastąpiły już symptomy potwierdzające, że między DP i MSP zachodzi wzajemny proces uczenia się przedsiębiorczości. Wydajność pracy rośnie często szybciej w DP niż MSP, natomiast te ostatnie nadrabiają wówczas braki choćby większą elastycznością i innowacyjnością. Wspomniany *status quo* będzie zatem utrzymywany.

Godny odnotowania jest również fakt, iż przedsiębiorstwa z omawianego sektora są z jednej strony wrażliwe na zmiany w otoczeniu prawno-instytucjonalnym, a z drugiej, pomimo niekorzystnych niejednokrotnie uwarunkowań, potrafią sobie dobrze radzić. Jednym z takich przykładów jest fakt istnienia nadal barier administracyjnych choćby związanych z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Pomimo

<sup>100</sup> Por. M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 57.

<sup>101</sup> *The European Observatory for SMEs*, Annual Report 1994, s. 21.

że Polska ciągle nie wypada w tej dziedzinie najlepiej, przedsiębiorstwa z sektora MSP działają i rozwijają się.

W rankingu Doing Business, który skupia się na ułatwieniach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, opublikowanym w 2007 r., pozycja Polski uległa pogorszeniu: spadliśmy z 74 miejsca w 2006 r. na 75 miejsce w roku następnym na 175 badanych krajów. Na przykład liczba dni potrzebnych do zarejestrowania przedsiębiorstwa wynosi dla Polski powyżej 30. W porównaniu ze średnią w krajach OECD, wynoszącą 16 dni, jest to okres dwa razy dłuższy. W Polsce wymaga to dziesięciu kosztownych procedur. Koszt założenia przedsiębiorstwa w Polsce kształtuje się na poziomie 21,4% PKB *per capita*, czyli ok. 1521 USD. Minimalny wymóg kapitału początkowego wynosi w Polsce 14 532,7 USD, co odpowiada aż 204,4% PKB *per capita*. To wskazuje na koncentrację polskiej administracji przede wszystkim na sprawach finansowych. Zbyt duże wymagania finansowe już na początku działalności odstraszały wielu potencjalnych przedsiębiorców i znacząco wpływają na efektywność młodych podmiotów gospodarczych. Przeciętny koszt utworzenia nowego przedsiębiorstwa w krajach OECD to 5,3% PKB, a minimalny kapitał podstawowy wynosi 36,1% PKB *per capita*. Nawet porównanie ze średnią europejską wypada niekorzystnie, w Europie bowiem średni koszt to 14,1% PKB, a wymóg kapitałowy – 36,1% PKB. Polska w ramach raportu częściowego Starting a Business zajmowała w 2006 r. 114 miejsce w tym rankingu, po spadku o 15 miejsc w porównaniu z rokiem 2005.

Ekspert Banku Światowego prowadził również badania nad procedurami prowadzonymi do uzyskania licencji na przykładzie uruchomienia magazynu. W Polsce czas potrzebny do uruchomienia magazynu wynosi 322 dni. Polska administracja wymaga 25 procedur oraz poniesienia kosztu w wysokości 85% PKB *per capita*.

W Polsce akt rejestracji własności do danego przedmiotu wymaga sześciu procedur, z których pięć dotyczy działalności typowo administracyjnej. Zajmuje to 197 dni, przy czym większość tego czasu przypada na oczekiwanie na decyzję odpowiedniego sądu rejestrowego lub innego organu rejestru własności. W porównaniu z liczbą 102 dni wymaganych średnio w Europie, wynik Polski jest, co najmniej, niezadowalający. Świadczy ponadto, że najsłabszym ogniwem polskiego systemu gospodarczego jest system sądowniczy.

Wskaźnik handlu zagranicznego wskazuje, jak łatwo jest ze strony instytucjonalno-prawnej rozpocząć wymianę handlową. Polska znajduje się na dalekiej, 102. pozycji w tym rankingu. Czas potrzebny na wypełnienie dokumentów eksportowych wynosi w Polsce aż 10 dni, przy koszcie wynoszącym 100 USD. W przypadku dokumentów importowych przygotowanie ich w Polsce wymaga również 10 dni, przy takich samych kosztach jak w przypadku eksportu.

Procedury sądowe od dawna cieszą się w Polsce złą sławą ze względu na czas ich trwania. Pełne sądowe egzekwowanie umów wymaga przejścia 41 procedur i trwa średnio 980 dni. Polska znajduje się na 112 miejscu (z tendencją spadkową) w rankingu

przedstawiającym m.in. efektywność sądów gospodarczych. Warto podkreślić, że w Europie rozwiązanie sporu gospodarczego wymaga średnio 31 procedur, ok. 400 dni i poniesienia kosztu w wysokości 15% wartości kontraktu. W krajach OECD sądowe egzekwowanie umów wymaga średnio 22 procedur, 350 dni oraz kosztu w wysokości 11,2% wartości kontraktu.

Przedsięwzięcie gospodarcze kończy się wraz z likwidacją jednostki gospodarczej, co może czasem być trudniejsze niż jej założenie i skutecznie odstraszać właściciela od podejmowania dalszych inicjatyw. W Polsce potrzeba trzech lat, by zamknąć przedsiębiorstwo. Przy czym polskie wymogi sprawiają, że koszt zamknięcia działalności to 22% wartości przedsiębiorstwa. W procesie likwidacji polskiego przedsiębiorstwa odzyskamy średnio 28 centów z zainwestowanego dolara. Z tych powodów Polska zajmuje aż 85 miejsce w rankingu elastyczności wycofywania przedsiębiorstwa z rynku. Zaskakująco wygląda porównanie średniej europejskiej i średniej dla krajów OECD, według których likwidacja podmiotu gospodarczego trwa odpowiednio 3,5 i 1,4 roku. Średni koszt tego przedsięwzięcia to dla OECD ponad 7% wartości jednostki, ale w Europie to już średnio 14%. Europejczycy odzyskują mniej niż 30 centów z ulokowanego w przedsiębiorstwo dolara, natomiast średnia odzyskanego majątku dla krajów OECD to aż 74 centy z dolara<sup>102</sup>.

## Podsumowanie

Zmiana polityki gospodarczej na początku lat 70. na świecie nie była z pewnością pierwotnym czynnikiem sprawczym, ale na pewno ułatwiła ponowną ekspansję małych przedsiębiorstw. Podobnie było w Polsce: zmiany reguł prowadzenia polityki gospodarczej, a w jej ramach – polityki finansowej – przyczyniły się do pobudzenia wielu czynników sprzyjających powstawaniu i rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw. Nie brakuje też głosów, że jednym z nich było stworzenie sprzyjającego klimatu społecznego. W efekcie pobudzony został „duch przedsiębiorczości”, tkwiący w Polakach. Jednocześnie Polacy za granicą dostrzegli podobne warunki dla działań przedsiębiorczych, co w innych krajach i chętnie powracali, przywożąc zgromadzony przez siebie kapitał.

Powstające nowe, początkowo małe przedsiębiorstwa były tworem przedsiębiorczości Polaków i stały się istotnym czynnikiem reform w tym czasie. Utworzyła się nowa, duża grupa społeczna, która poprzez różne kanały nacisku mogła wówczas „głośno” oznajmiać o wielu barierach funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorczości.

Wydaje się, że historia rozwoju MSP w Polsce doprowadziło do stanu, w którym wyczerpały się ekstensywne zasoby rozwoju przedsiębiorczości. Zakładając potrzebę

<sup>102</sup> Doing Business 2007, The World Bank Reports for Poland and Estonia, <http://www.doingbusiness.org/>.

dalszego rozwoju przedsiębiorstw, szczególnie z tego sektora, trudno będzie obejść się bez wsparcia ze strony państwa.

Obecnie przed MSP stoi nowe wyzwanie – budowy zdolności innowacyjnych. Oznacza to potrzebę prowadzenia prac badawczo-rozwojowych i przeznaczania na tę działalność niemałych nakładów finansowych. Następnie wymaga to również możliwości wdrożenia rozwiązań naukowo-technicznych. Szeroko rozumiane otoczenie powinno sprzyjać tym mechanizmom, ponieważ, jak się uważa, „środowisko” odgrywa bardzo dużą rolę w procesie innowacyjnym. Tu jest rola dla państwa. Jak wykazano, do najważniejszych barier we współpracy z ośrodkami wspierającymi przedsiębiorczość i innowacyjność zalicza się: ich zbyt akademicki charakter, brak stabilnego i wystarczającego na profesjonalne funkcjonowanie finansowania, słabą jakość kadr oraz właśnie niesprzyjające otoczenie gospodarcze. Oczekiwania wobec państwa nie leżą jedynie w sferze formalno-organizacyjnej, ale również po stronie większego zaangażowania finansowego. Wydatki publiczne na ten cel w relacji do PKB są jednymi z mniejszych w porównaniach międzynarodowych. W tym kontekście dobrodziejstwem jest napływ funduszy unijnych, z których korzystają mali i średni przedsiębiorcy.



## 3. Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w świetle polityki finansowej

### 3.1. Wpływ polityki monetarnej na funkcjonowanie MSP

W Polsce po 1989 r. zmieniała się zasadniczo rola i znaczenie polityki fiskalnej oraz monetarnej. W okresie gospodarki socjalistycznej odgrywały one jedynie rolę bierną w kształtowaniu tempa rozwoju gospodarki. W okresie transformacji, zgodnie z zasadami gospodarki rynkowej, polityka fiskalna i monetarna nabrały istotnego znaczenia. Ważnym elementem transformacji jest również niezależność banku centralnego oraz wzrost jego odpowiedzialności.

Jak wskazuje wielu ekonomistów, prowadzenie polityki pieniężnej przez Narodowy Bank Polski nie miało w Polsce celu oddziaływania na zmianę aktywności przedsiębiorstw. Tezę tą potwierdzają choćby badania przeprowadzone przez R. Barczyka i M. Kruszkę<sup>1</sup>. Polityka banku centralnego w Polsce wyraźnie nakierowana była na hamowanie procesów inflacyjnych. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że jest to jeden z aspektów prawidłowo prowadzonej polityki szeroko ujmowanej stabilizacji koniunktury. Zdaniem C. Józefiaka bank centralny nie ma instrumentów do realizowania innych celów niż cele dotyczące stabilizowania cen<sup>2</sup>. Można jednak powiedzieć, że stabilizując ceny, wypełnia też funkcję alokacyjną w ramach polityki pieniężnej, gdyż każda zmiana cen relatywnych na rynku zmienia warunki dostępu do ograniczonych dóbr i zasobów.

W literaturze omawiane są kanały transmisji oddziaływania instrumentów polityki pieniężnej do sektora przedsiębiorstw (ang. *Monetary Transmission Mechanism – MTM*)<sup>3</sup>. Transmisja impulsów monetarnych najczęściej definiowana jest jako proces,

---

<sup>1</sup> R. Barczyk, M. Kruszka, *Polityka pieniężna i jej antycykliczne działanie w gospodarce polskiej w okresie transformacji*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, red. D. Kopycińska, Wyd. Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

<sup>2</sup> Por. C. Józefiak, *Tempo wzrostu nie zależy od polityki pieniężnej*, „Rzeczpospolita” 11.10.2005.

<sup>3</sup> P. Boguszewski, *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm w Polsce w latach 1993–2001 a oddziaływanie polityki monetarnej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12.

w ramach którego decyzje polityki pieniężnej transformują się w zmiany dochodu i inflacji<sup>4</sup>. Istnieje wiele klasyfikacji kanałów transmisji<sup>5</sup>. Jest między nimi wiele podobieństw, a każdy podział jest umowny. Jedną z klasyfikacji kanałów transmisji jest podział na trzy perspektywy oddziaływania:

- kanał pieniężny,
- kanał kredytowy (pożyczkowy),
- kanał związany z mechanizmem racjonowania<sup>6</sup>.

Odnosnie do tego podziału trzeba zauważyć, że jest on umowny choćby w tym sensie, iż mechanizmy funkcjonujące w ramach każdego z kanałów są ze sobą ściśle związane. W ostatnich kilkudziesięciu latach powstało wiele znaczących pozycji literaturowych poświęconych tej problematyce w gospodarkach rozwiniętych, przy czym trudno mówić o jakiejś konwergencji poznawczej otrzymanych rezultatów. Badania empiryczne sugerują współistnienie różnorodnych mechanizmów transmisji, nawet bez mechanizmu dominującego<sup>7</sup>.

Jednocześnie należy podkreślić, że będące tu podstawą rozważań małe i średnie przedsiębiorstwa z racji ich mniejszych aktywów w porównaniu z dużymi podmiotami mogą być, przynajmniej teoretycznie, bardziej wrażliwe na impulsy pieniężne. Wydaje się jednak, że wrażliwość tę należy traktować w sensie biernym – potencjalnym. Wynika to z faktu, iż mając mniejsze potencjalne zabezpieczenie kredytu, stają się „gorszymi” klientami banków i ostatecznie dopływa do nich mniejszy strumień zasilenia kredytowego.

Badania ankietowe małych i średnich firm prowadzone przez Ministerstwo Gospodarki pokazują, że zaledwie 12% mikroprzedsiębiorstw korzysta z kredytu bankowego (w przypadku firm małych i średnich odsetek ten wynosił odpowiednio 38% oraz 46%)<sup>8</sup>. Do 2004 r. można było z tego powodu narzekać na dostępność kredytu. Dopiero w 2005 r. uległo to poprawie. Jeśli w latach 2000–2004 od 20% do 30% mikroprzedsiębiorców nie otrzymywało z banku kredytu, o który wnioskowali, to w 2005 r. było to już tylko 15% (również w przypadku firm małych i średnich w 2005 r. odsetek odrzuconych wniosków o udzielenie kredytu był niższy niż w 2004 r.) – patrz wykres 3.1.

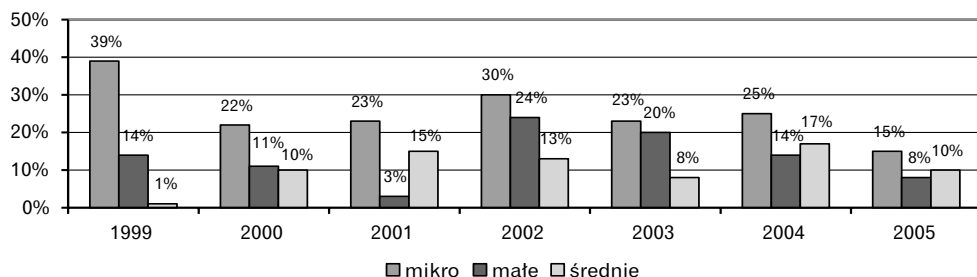
<sup>4</sup> Por. J.B. Taylor, *The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework*, „Journal of Economic Perspectives” 1995, 9; J.B. Taylor, *Alternative Views of the Monetary Transmission Mechanism: What Difference Do They Make for Monetary Policy?* „Oxford Review of Economic Policy” 2000, Vol. 16(4), Oxford University Press, Oxford 2000, s. 60-73.

<sup>5</sup> Nieco odmienny w stosunku do uwzględnionego w niniejszej pracy zaprezentował J. Rosiek, wymieniając: tradycyjny, kursowy, kredytowy oraz giełdowy i majątkowy. Patrz: J. Rosiek, *Przyczyny i skutki zakłóceń mechanizmu transmisyjnego polityki pieniężnej NBP w latach 1990–2007* – referat na VIII Kongres Ekonomistów Polskich, 29–30 listopada 2007.

<sup>6</sup> P. Boguszewski, *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm w Polsce w latach 1993–2001 a oddziaływanie polityki monetarnej...*, op.cit.

<sup>7</sup> Por. np. M. Ehrmann, *Will EMU Generate Asymmetry?: Comparing Monetary Policy Transmission Across Countries*, European University Institute Working Paper No.28/1998, cyt. za: P. Goguszewski..., op.cit.

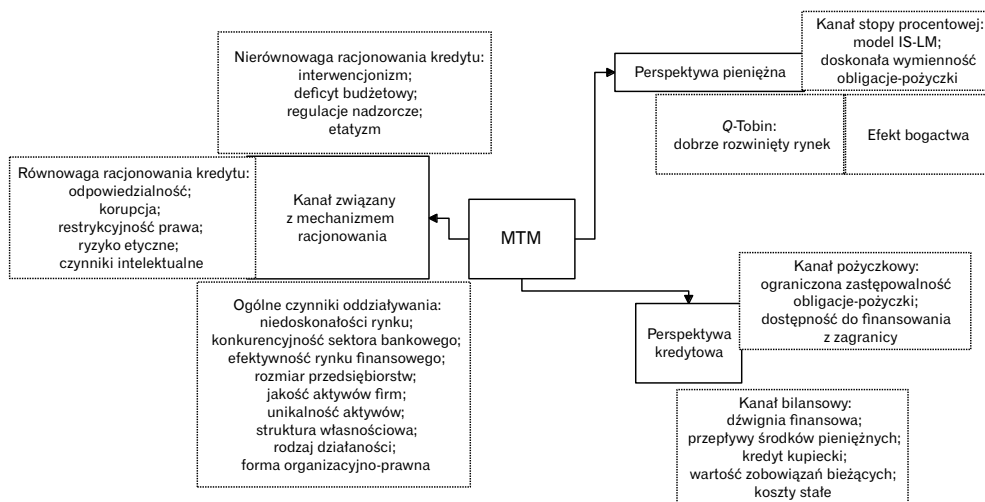
<sup>8</sup> *Przedsiębiorczość w Polsce w 2006 r.* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów 18 sierpnia 2006 r.



**Wykres 3.1. Udział odrzuconych wniosków o udzielenie kredytu**

Źródło: Badanie ankietowe MSP przeprowadzone przez Ministerstwo Gospodarki w 2006 r.

Badania przeprowadzone przez Research International Pentor i Związek Banków Polskich pokazują, że rzeczywiście komitety kredytowe banków rządziej odrzucały wnioski kredytowe z powodu braku lub zbyt słabego zabezpieczenia, oceny powodzenia przedsięwzięcia gospodarczego, czy wadliwego biznesplanu w 2005 r. w porównaniu z rokiem 2004<sup>9</sup>. Tę sytuację można wytłumaczyć splotem kilku czynników. Z jednej strony dostępność obcych źródeł kapitału wynika z etapu rozwoju przedsiębiorstwa, co określa się w praktyce gospodarczej jako stanie się *bankable*. Im mniejsze jest przedsiębiorstwo i krócej funkcjonuje na rynku, tym gorzej ocenia je bank. Z drugiej strony trzeba zwrócić uwagę, że bankowcy lepiej radzą sobie z zarządzaniem ryzykiem w sektorze MSP, również z powodu zwiększenia presji konkurencyjnej oraz postępu technologicznego.



**Schemat 3.1. Uwarunkowania oddziaływania polityki pieniężnej w kanałach transmisji do sektora przedsiębiorstw**

Źródło: P. Boguszewski, *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm w Polsce w latach 1993–2001 a oddziaływanie polityki monetarnej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12.

<sup>9</sup> Monitor Bankowy ZBP/Pentor nr 11/2005.

Podstawowym kanałem transmisji impulsów polityki pieniężnej jest kanał stopy procentowej (określany czasem mianem tradycyjnego), łączący zmianę podaży pieniądza z przeciwną co do kierunku zmianą stopy procentowej, wywołującą odpowiednią reakcję inwestorów i innych uczestników rynku pieniężnego (kredytodawców i kredytobiorców). Odwołując się do modelu IS-LM, podstawową wersję tego kanału transmisji można zapisać w następującej postaci:

$$\uparrow M \Rightarrow \downarrow r \Rightarrow \uparrow I \Rightarrow \uparrow Y,$$

gdzie:

$\uparrow M$  – wzrost podaży pieniądza w wyniku działań banku centralnego,

$\downarrow r$  – spadek realnych stóp procentowych,

$\uparrow I$  – wzrost wydatków inwestycyjnych,

$\uparrow Y$  – wzrost globalnego popytu.

Zgodnie z tym schematem polityka monetarna może przynosić realne efekty wzrostowe<sup>10</sup>. Efekty te zależą jednak, przede wszystkim, od stopnia wrażliwości podmiotów na decyzje w zakresie polityki pieniężnej. Współczynnik korelacji pomiędzy dynamiką nakładów inwestycyjnych ogółu przedsiębiorstw a dynamiką zmian podaży pieniądza, mierzoną agregatem  $M2$ , w Polsce w latach 1996–2003 wyniósł 0,9174 i był stosunkowo wysoki.

W świetle literatury istotnym czynnikiem oddziałującym na funkcjonowanie mechanizmu transmisji w ogóle, w tym na kanał pieniężny, jest struktura gałęziowo-sektorowa i jej charakterystyki, takie jak np. cykle rotacji zapasów, charakter produkowanych dóbr. Przyjmuje się, że takie sektory, jak budownictwo, transport, produkcja przemysłowa są relatywnie wrażliwsze na szoki pieniężne niż np. usługi<sup>11</sup>.

**Tabela 3.1. Udział liczby przedsiębiorstw z sektorów: produkcja przemysłowa, budownictwo i transport w łącznej liczbie przedsiębiorstw MSP**

2002	2003	2004	2005	2006
28,9%	28,2%	27,8%	27,6%	27,5%

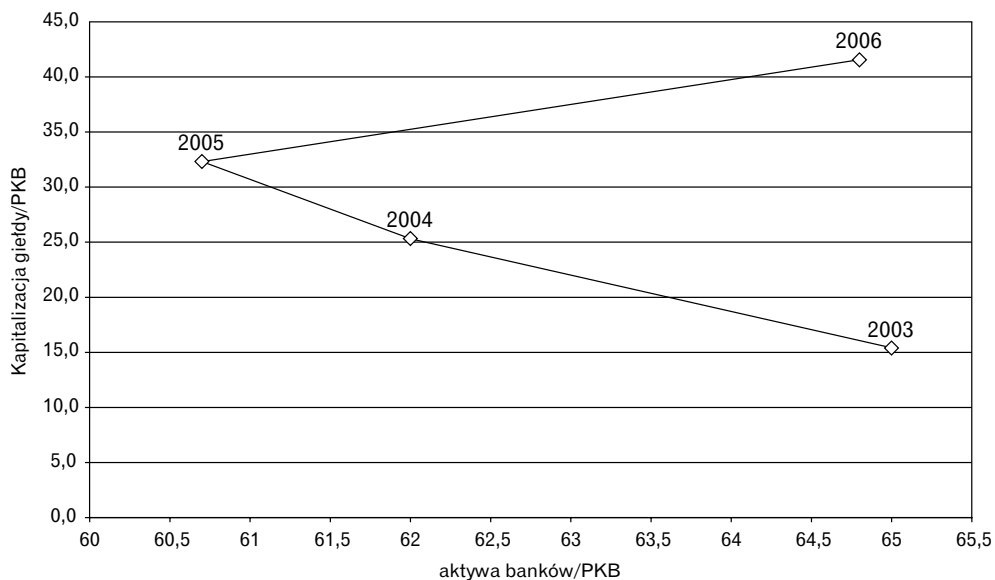
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Udział w strukturze przedsiębiorstw sektora MSP podmiotów bardziej wrażliwych na instrumenty polityki pieniężnej w zaprezentowanych latach powoli, acz regularnie spada, tym samym uprawniona wydaje się teza, że oddziaływanie kanału pieniężnego na zachowania małych i średnich przedsiębiorstw obniża się.

<sup>10</sup> Szerzej: I. Markowicz, D. Małaszewicz, *Wpływ polityki pieniężnej na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*, w: *Zakres i formy interwencjonizmu państwowego we współczesnych systemach gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 211.

<sup>11</sup> P. Boguszewski, *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm w Polsce ...*, op.cit., s. 13.

Drugim z kanałów, poprzez który impulsy polityki pieniężnej mogą wpływać na decyzje podmiotów funkcjonujących w sferze realnej, jest kanał kredytów bankowych. Część podmiotów gospodarczych nie może korzystać z innych środków finansowych dostępnych na rynku finansowym, niż kredyty bankowe, jako źródła pozyskania funduszy zewnętrznych. Takie przedsiębiorstwa będą wrażliwe na oddziaływanie polityki monetarnej poprzez zmiany w tym kanale transmisji. Jak zauważają I. Markowicz i D. Małaszewicz, warunkiem istnienia kanału kredytowego jest dominująca rola banków na rynku finansowym przy jednoczesnym wykorzystywaniu przez banki operacji otwartego rynku jako głównego źródła finansowania zewnętrznego<sup>12</sup>. W Polsce warunek ten jest praktycznie spełniony, pomimo rozwoju rynku kapitałowego, mierzonego stopniem kapitalizacji giełdy. Dostępność tego źródła kapitału dla przedsiębiorstw z sektora MSP zmieniała się w analizowanym okresie na korzyść przedsiębiorstw (patrz wykres 3.2).



**Wykres 3.2. Sektor bankowy a rynek kapitałowy w Polsce**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Banking market in Poland 2007* – CEE Banking series, Intelce 2006 oraz Eurostat.

Można jednak odnotować przesuwanie się ciężaru puli dostępnych kapitałów dla przedsiębiorstw z rynku bankowego w stronę rynku kapitałowego (giełdowego). Niemniej jednak korzystanie z tego ostatniego źródła kapitału przez MSP nie jest jeszcze, i pewnie nie będzie, dominującą formą zasilania w kapitał, mimo że, jak uważa

<sup>12</sup> I. Markowicz, D. Małaszewicz, *Wpływ polityki pieniężnej na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*, w: *Zakres i formy...*, op.cit.

K. Mościbrodzka, z punktu widzenia przedsiębiorstwa mogłaby to być wygodna, choć kosztowna forma finansowania<sup>13</sup>.

W ramach tego kanału transmisji na wrażliwość polskich przedsiębiorstw z sektora MSP, na wahania stóp procentowych mogą wpływać trzy czynniki:

- dość niski odsetek kredytobiorców posiadających zobowiązania długoterminowe,
- niski poziom dźwigni finansowej,
- wysoki udział kredytu kupieckiego.

Wszystkie one powodują relatywnie mniejszą wrażliwość przedsiębiorstw na ewentualne oddziaływanie polityki pieniężnej w ramach tego kanału transmisji.

**Tabela 3.2. Relacja zobowiązań długoterminowych do sumy bilansowej w MSP (w %)**

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
15,0	16,5	15,7	14,9	13,4	14,4	13,0	12,1

Źródło: Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarki narodowej za lata 1998–2005, GUS.

Obserwowany spadek udziału zobowiązań długoterminowych w pasywach MSP nie jest dobrym zjawiskiem, choć może być efektem optymalizacji tego źródła finansowania przez MSP. Trzeba pamiętać, że dla małych przedsiębiorstw, nawet w normalnych, tj. typowych dla gospodarki rozwiniętej, warunkach, banki nie są chętnymi dostawcami środków rozwojowych. Banki wprawdzie coraz lepiej zarządzają ryzykiem, związanym również i z tym sektorem przedsiębiorstw, ale co do zasady nie są instytucjami stworzonymi do jego absorpcji. Zaś sektor MSP należy do najbardziej ryzykownych. I jak słusznie zauważa A. Szczepankowska, konflikt interesów pomiędzy tymi dwiema stronami będzie istniał zawsze<sup>14</sup>. Jednakże, jak wskazują analizy czynników działania małych i średnich przedsiębiorstw, finansowanie kapitałem własnym zapewnia samodzielność, niezależność i dużą wiarygodność firmy, a tym samym wyzwała wysoką motywację właścicieli oraz nie wymaga dzielenia się zyskiem z podmiotami zewnętrznymi. Kierując się tymi przesłankami, niektórzy właściciele małych przedsiębiorstw raczej niechętnie odnoszą się do korzystania z kapitałów obcych<sup>15</sup>. I ten element należy traktować jako specyficzne uwarunkowanie kulturowe.

Relacja długoterminowych kredytów i pożyczek może potwierdzać tezę o swoistej restrukturyzacji zadłużenia długoterminowego, ale jednocześnie wskazuje, że najprawdopodobniej (patrz też wykres 3.1) udział kredytów, szczególnie w dwóch ostatnich latach, rośnie (patrz tab. 3.3).

<sup>13</sup> Por. K. Mościbrodzka, *Wpływ stopy procentowej na wybór źródeł finansowania przedsiębiorstw*, materiał powielony, 1997.

<sup>14</sup> A. Szczepankowska, *Kredyt dla przedsiębiorcy trudno dostępny? w: Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego*, red. J. Brdulak, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2004, s. 425.

<sup>15</sup> *Przetwarzanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 29.

**Tabela 3.3. Relacja długoterminowych kredytów i pożyczek do sumy bilansowej w MSP (w %)**

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
8,0	8,4	8,6	8,1	3,8	7,7	9,9	9,8

Źródło: Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarki narodowej za lata 1998–2005, GUS.

Z jednej strony jest to wynikiem ożywienia gospodarczego po 2003 r. i tym samym spadku przeciętnych stóp procentowych. Z drugiej strony, szczególnie w ostatnim okresie, dostępność kredytów dla tego sektora zwiększa się<sup>16</sup> i jest wynikiem zapotrzebowania MSP na finansowanie długoterminowych inwestycji, podejmowanych przy korzystnej koniunkturze. Skala tej zmiany nie jest jednak oszałamiająca i nie należy spodziewać się, że wiele w tym zakresie się zmieni. Jest to potwierdzeniem wcześniej postawionej tezy, że stan sektora małych przedsiębiorstw w niewielkiej części zależy od kierunku polityki monetarnej.

Przedsiębiorca finansujący dużą część swojej działalności kredytem bankowym może być wrażliwy na zmiany stóp procentowych. Jeśli jednak kredyt odgrywa niewielką rolę, zmiany stóp procentowych mają niewielki wpływ na realizowaną przez niego strategię działania.

Na to zjawisko można spojrzeć jeszcze z innej perspektywy. Wysokość stóp procentowych wpływa na zyskowność prowadzonej działalności, określając istotny parametr finansowy, jakim jest oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji, tym samym wpływa pośrednio na prowadzenie działalności i możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa.

**Tabela 3.4. Udział zobowiązań z tytułu dostaw i usług w pasywach MSP (w %)**

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
33,7	36,8	37,3	37,9	b.d.	31,8	18,0	18,1

Źródło: Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarki narodowej za lata 1998–2005, GUS.

Wysoki udział kredytu kupieckiego w pasywach przedsiębiorstw z sektora MSP zmniejsza ich wrażliwość na niektóre skutki polityki pieniężnej. Zgodnie z poglądami prezentowanymi w literaturze przedmiotu, kredyt kupiecki jest jedną z form „wymykania się” przedsiębiorstw z zaciskającej się obręczy zwiększającej się restrykcyjności polityki pieniężnej<sup>17</sup>. Udział tego typu zobowiązań w krajach rozwiniętych, zwykle waha się w przedziale od 10 do 20% pasywów<sup>18</sup>. Biorąc pod uwagę tę kategorię finansową, polskie MSP zbliżyły się w latach 2004–2005 do średniej w rozwiniętych państwach świata, a tym samym nie można traktować już kredytu kupieckiego jako swobodnego rodzaju bufora bezpieczeństwa przed zmieniającymi się warunkami na rynku

<sup>16</sup> I. Morawski, *Małe firmy coraz łatwiej mogą dostać kredyt*, „Rzeczpospolita” 28.08.2007.

<sup>17</sup> M. Kohler, E. Britton, T. Yates, *Trade credit and the monetary transmission mechanism*, Bank of England 2000, cyt. za: P. Boguszewski, *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm ...*, op.cit., s. 23.

<sup>18</sup> P. Boguszewski, *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm ...*, op.cit., s. 24.

finansowym. Choć paradoksalnie, spadek udziału kredytu kupieckiego w pasywach przedsiębiorstw może wynikać ze zwiększonej podaży pieniądza na rynku. Drugim czynnikiem będzie z pewnością poprawa koniunktury i zwiększone zasoby własnych środków – akumulacji finansowej przedsiębiorstw, co szczególnie w sytuacji poprawy koniunktury nabiera znaczenia.

Podsumowując wpływ kredytowego kanału transmisji, warto odwołać się do badań E. Balcerowicz, które nie potwierdziły powszechnego przekonania, że rozwój sektora prywatnego jest hamowany przez brak kredytów bankowych dla sektora MSP, tym samym ukazały, że wrażliwość przedsiębiorstw z tego sektora na zmienność stopy procentowej i dostępność kredytu była niewielka<sup>19</sup>.

Biorąc pod uwagę, że szczególnie na początku analizowanego okresu kredyty w Polsce stanowiły, jak się uważa, wyjątkowo małą część pasywów przedsiębiorstw, głównie ze względu na prowadzoną do końca lat 90. ubiegłego wieku, zniechęcającą przez wysokie stopy procentowe, politykę pieniężną, przedsiębiorstwa były „nauczone” szukać źródeł finansowania gdzie indziej. Nie brakuje opinii, że polityka banku centralnego doprowadziła do przesadnej, niejednokrotnie mającej jeszcze dziś znaczenie, ostrożności w sięganiu po to źródło finansowania<sup>20</sup>. Tym samym przedsiębiorstwa, w tym głównie MSP, charakteryzowały się i nadal charakteryzują małą wrażliwością na operacje realizowane w ramach polityki pieniężnej przez omówione dwa kanały transmisji.

Paradoksalnie, szczególnie na początku lat 90. w sektorze bankowym występowała tzw. nadpłynność, tj. utrzymywanie się nadmiaru (z makroekonomicznego punktu widzenia) wolnych środków w systemie bankowym<sup>21</sup>. Taki stan rzeczy w normalnych okolicznościach mógłby skłonić banki do złagodzenia sposobów udzielania kredytów. W ówczesnym czasie omawiana nadpłynność wywoływała zwiększoną skłonność do nabywania różnego rodzaju instrumentów finansowych, których nie brakowało na rynku, choćby w postaci skarbowych papierów wartościowych. Nadpłynność była wynikiem splotu dwóch okoliczności, z jednej strony wzrostu skłonności do oszczędzania – gromadzenia depozytów złotych przez ludność oraz napływu dewiz, a z drugiej – właśnie ostrożnością banków w udzielaniu nowych kredytów (racjonalizacji kredytu).

Ten przypadek wskazuje wyraźnie, że przedsiębiorstwa mają co najmniej dwie grupy silnych konkurentów do wykorzystania istniejącej podaży pieniądza. Są nimi emisje długu budżetowego<sup>22</sup> i kredyty dla ludności zarówno konsumpcyjne, jak i mieszkaniowe

<sup>19</sup> E. Balcerowicz, *Bariery rozwoju sektor prywatnego w Polsce*, w: *Uwarunkowania wzrostu sektora prywatnego w Polsce*, red. B. Błaszczyk, Raporty CASE nr 30, CASE, Warszawa 1999.

<sup>20</sup> A. Sopoćko, *Finansowanie wzrostu gospodarczego w Polsce*, w: *Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A.Z. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2005, s. 84.

<sup>21</sup> *System finansowy w Polsce lata dziewięćdziesiąte*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, WN PWN, Warszawa 1998, s. 112.

<sup>22</sup> W 2000 r. emisja obligacji o bonów skarbowych wyniosła 123 mld zł, w 2004 r. było to 170 mld zł, zaś w 2005 r. około 200 mld zł. Szerzej zwraca uwagę na problem wysysania pieniędzy przez dług z systemu bankowego A. Kamela-Sowińska, *Polskiej transformacji ciąg dalszy. Określenie dylematów*, w: *Wyzwania wobec*



(hipoteczne). Można nieraz odnieść wrażenie, że dług publiczny w Polsce nie jest taki wysoki, bo ciągle niższy niż limity określone np. w Konstytucji czy ustawie o finansach publicznych, więcej nawet, na skutek relatywnie wysokiego tempa wzrostu PKB relacja ta w ostatnich latach nawet się nieznacznie poprawia. Jeśli zrelacjonujemy go do podaży pieniądza, okaże się, że jest on jednak dotkliwy i ukazuje, że zagospodarowanie środków pieniężnych z oszczędności ludności i środków banków może być duże.

**Tabela 3.5. Dług publiczny w relacji do podaży pieniądza (M3) w latach 1995–2005**

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1,60	1,35	1,23	1,06	0,98	0,89	0,86	1,02	1,11	1,09	1,07	1,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych NBP i Ministerstwa Finansów.

Relacja ta, pomimo ciągle obserwowanego szybszego przyrostu podaży pieniądza od przyrostu długu publicznego, nadal nie może spaść poniżej jedności. Pod tym względem najlepsze były lata 1999–2001.

Problematyka dotycząca omawianych kanałów transmisji i oddziaływania przez nie impulsów polityki pieniężnej, tak jak już było powiedziane, zachodzi na siebie. Stąd niektóre elementy trzeciego kanału transmisji, tj. kanału związanego z mechanizmem racjonowania, są pochodną dwóch wcześniej wymienionych.

Niewymieniony wprost na schemacie 3.1 kanał kursowy wymaga kilku zdań komentarza. Mechanizm kursowy powiązany jest ze zmianą stóp procentowych. Wyższe stopy procentowe powodują więc zwiększenie atrakcyjności krajowych papierów wartościowych, co skutkuje wzmożonym napływem kapitału zagranicznego do gospodarki i aprecjacją waluty krajowej. Odwrotna sytuacja ma oczywiście miejsce w przypadku obniżenia się poziomu stóp procentowych. To z pewnością ma pewien wpływ na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP, bo przecież część z nich uczestniczy w wymianie z zagranicą. Wprawdzie, jak się dowodzi, w praktyce związek kursu i stóp procentowych jest zakłócany przez wiele procesów ekonomicznych i trudno jest, co potwierdza literatura przedmiotu, analizować reakcję podmiotów sfery realnej (w tym MSP) na zmiany w polityce pieniężnej w tym zakresie<sup>23</sup>. Jednakże w literaturze ekonomicznej zyskuje dość powszechną akceptację teza, że w gospodarce otwartej jedyną polityką monetarną skuteczną w długim okresie jest polityka oparta na trzech filarach: płynnym kursie walutowym, bezpośrednim celu inflacyjnym oraz jednoznacznie zdefiniowanej regule polityki monetarnej<sup>24</sup>. W takim przypadku kurs walutowy staje się istotnym elementem mechanizmu transmisji polityki pieniężnej.

*polityki gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2006, s. 123.

<sup>23</sup> J. Rosiek, *Przyczyny i skutki zakłóceń mechanizmu transmisyjnego polityki pieniężnej NBP w latach 1990–2007* – referat na VIII Kongres Ekonomistów Polskich, 29–30 listopada 2007 r.

<sup>24</sup> Por. R. Kokoszczyński, T. Łyziak, M. Pawłowska, J. Przystupa, E. Wróbel, *Mechanizm transmisji polityki pieniężnej – współczesne ramy teoretyczne, nowe wyniki empiryczne dla Polski*, „Materiały i Studia NBP” zeszyt

Jak wskazują badania nad kanałami transmisji impulsów monetarnych do sektora przedsiębiorstwa, można określić szereg warunków wpływających na większą bądź mniejszą aktywność impulsów monetarnych, katalizujących transmisję przez wymienione kanały. Do ważniejszych, które mogą mieć znaczenie dla polityki pieniężnej, można zaliczyć:

- wielkość przedsiębiorstwa,
- strukturę bilansu, jakość aktywów, zdolność do generowania nadwyżki,
- rolę niebankowych źródeł kredytu (w tym kredytu kupieckiego oraz niebankowych instytucji kredytowych),
- strukturę sektorową gospodarki,
- formy organizacyjno-prawne.

Badania przeprowadzone przez I. Markowicz i D. Miłaszewicz wykazały niewielki związek zmiennych charakteryzujących instrumenty polityki pieniężnej ze stopą inwestycji przedsiębiorstw. Obliczone przez autorki współczynniki korelacji przyjęły małe wartości świadczące o nieznacnej sile zależności między badanymi zmiennymi. Jedynie trzy z nich można uznać za istotne. W latach 1990–2004 w Polsce występował korelacyjny związek między stopą inwestycji w sektorze przedsiębiorstw a wielkością PKB w mld zł z czteroletnim opóźnieniem, wielkością realnej podaży pieniądza ( $M2$ ) w mld zł z czteroletnim opóźnieniem a także wielkością nominalnej bazy monetarnej ( $M0$ ) w mld zł z trzy- i czteroletnim opóźnieniem.

Jednocześnie z analizy przyczynowości wynika, że za przyczyny zmian stóp inwestycji w sektorze przedsiębiorstw uznać należy zmiany: nominalnej podaży pieniądza gotówkowego ( $M0$ ) w mld zł z dwuletnim opóźnieniem oraz średniorocznej stopy redyskontowej z czteroletnim opóźnieniem. Podsumowując, zmiana podaży pieniądza rezerwowego oraz wysokości stopy procentowej banku centralnego były w analizowanym okresie przyczynami zmian podejmowanych w sektorze przedsiębiorstw decyzji inwestycyjnych, które dokonywały się jednak w stosunkowo odległym czasie<sup>25</sup>.

### 3.1.1. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych

Analiza źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych przedstawionych w tabeli 3.6 prowadzi do interesujących wniosków. Przedsiębiorstwa ogółem zmniejszyły udział nakładów finansowanych kredytem bankowym z 12,5% do 10,2%. Jednocześnie, co w świetle opisywanej szeroko w literaturze, mniejszej dostępności tego źródła finansowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa, to właśnie one zwiększyły nieco udział

151, Warszawa 2002.

<sup>25</sup> I. Markowicz, D. Miłaszewicz, *Wpływ polityki pieniężnej na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*, w: *Zakres i formy interwencjonizmu państwowego we współczesnych systemach gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 218.

nakładów inwestycyjnych finansowanych kredytem w tym okresie, zmniejszając udział w finansowaniu środków pochodzących z zagranicy. Jednocześnie, co warto zauważyć, najwięcej nakładów niesfinansowanych jest w dużych przedsiębiorstwach, a najmniej w małych. Wynika to z większej elastyczności ich działania, w tym mniejszych kwot niezbędnych do pozyskania.

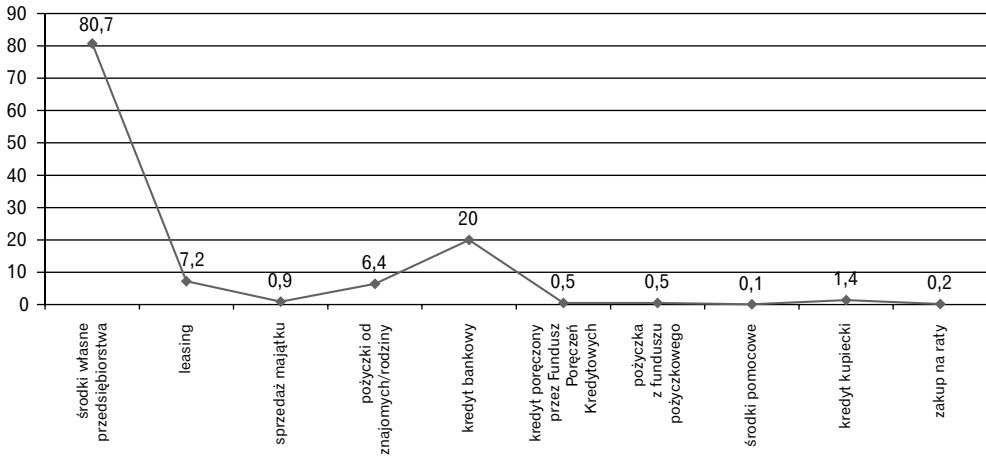
**Tabela 3.6. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w latach 2002<sup>a</sup>–2004 (w %) w podziale na przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych**

Źródła finansowania	Lata	Ogółem	10–49	50–249	Pow. 249
Środki własne	2002	71,1	69,9	77,4	68,6
	2003	75,3	66,7	76,0	77,9
	2004	75,7	68,3	72,6	78,5
Środki budżetowe	2002	0,1	0,3	0,3	0,1
	2003	0,3	0,3	0,4	0,2
	2004	2,3	1,2	2,0	2,6
Kredyty i pożyczki	2002	12,5	15,5	13,3	11,3
	2003	11,7	15,9	14,3	9,1
	2004	10,2	18,4	17,1	5,7
Środki bezpośrednio z zagranicy	2002	8,6	10,5	5,2	9,4
	2003	6,2	12,6	5,0	4,6
	2004	5,7	7,3	3,6	6,3
w tym: kredyt bankowy	2002	4,5	7,4	2,9	4,4
	2003	4,2	12,0	2,2	2,5
	2004	3,4	5,9	1,5	3,7
Inne źródła razem	2002	1,9	1,3	2,1	1,9
	2003	2,4	2,6	2,4	2,4
	2004	1,5	3,2	2,7	0,7
Nakłady niesfinansowane	2002	5,8	2,5	1,7	8,7
	2003	4,1	1,9	1,8	5,9
	2004	4,6	1,5	2,1	6,2

<sup>a</sup> GUS nie publikował źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych przed rokiem 2002.  
Źródło: GUS.

W 2002 r., jak wynika z badań przeprowadzonych przez Centrum Badań i Analiz Rynku sp. z o.o. na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, 80% badanych małych i średnich przedsiębiorstw finansowało inwestycje ze środków własnych. Drugą w kolejności najczęstszą formą finansowania był kredyt bankowy. Została więc zachowana teoria hierarchii źródeł finansowania<sup>26</sup>.

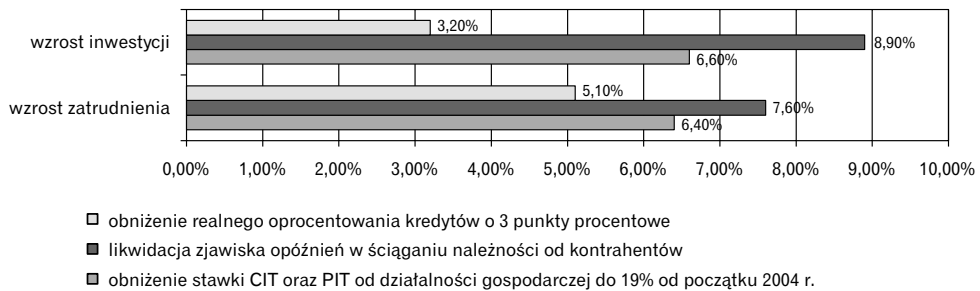
<sup>26</sup> Por. A. Dulinić, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, WN PWN, Warszawa 1998; M. Hamrol, J. Sieczko, *Czynniki kształtujące strukturę kapitału polskich spółek giełdowych*, w: *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 1/2006, Sopot 2006.



**Wykres 3.3. Sposoby finansowania inwestycji w 2002 r.**

Źródło: Badanie ASM CBIAR zrealizowane w 2002 r. na zlecenie PKPP.

Z kolejnych badań przeprowadzonych w 2003 r. przez Centrum Badań i Analiz Rynku sp. z o.o. na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, wynikało, że wbrew powszechnej opinii obniżenie stóp procentowych nie wpłynęło na wzrost inwestycji podejmowanych przez MSP, co potwierdziło wcześniejsze spostrzeżenia. Dużo większy wpływ miało zwiększenie efektywności sądownictwa, co pośrednio usprawniło pozyskiwanie środków z wewnętrznych źródeł finansowania – ściągalsność należności (patrz wykres 3.4).



**Wykres 3.4. Na ile poniższe zmiany wpłynęłyby na zmiany w skali inwestycji i zatrudnienia Państwa firmy?**

Źródło: ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o.

W 2005 r. 76,8% nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób sfinansowane było ze środków własnych, a 9,2% – z kredytów i pożyczek krajowych (tab. 3.7). W sektorze prywatnym odpowiednie udziały były jeszcze wyższe i wynosiły 79% oraz 10,5%.

W sektorze prywatnym ogółem, a także w prywatnych przedsiębiorstwach małych (10–49 zatrudnionych) i dużych (powyżej 249 zatrudnionych), udziały nakładów inwestycyjnych finansowanych ze środków własnych były w 2005 r. wyższe niż w roku 2004. Spowodowane to było wzrostem przychodów przedsiębiorstw i poprawą ich płynności finansowej, o czym już była mowa w tym opracowaniu. Z wyjątkiem małych firm prywatnych, spadł w wyniku tego udział nakładów finansowanych za pomocą kredytów i pożyczek krajowych. Spadło także zapotrzebowanie na kredyty bankowe zagraniczne, czego efektem było zmniejszenie się udziału środków pozyskiwanych bezpośrednio z zagranicy w ogólnej wielkości nakładów inwestycyjnych sektora prywatnego, z 6% w 2004 r. do 5% w 2005 r. W przypadku prywatnych firm średniej wielkości, gdzie udział środków pozyskiwanych z zagranicy w finansowaniu inwestycji wzrósł między rokiem 2004 a 2005 z 3,6% do 3,9%, zmniejszył się także udział bankowych kredytów zagranicznych, a wzrósł udział środków zagranicznych pozyskiwanych np. z różnego rodzaju pomocowych funduszy unijnych.

**Tabela 3.7. Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w latach 2004–2005 (z pominięciem „rolnictwa i leśnictwa”, „rybołówstwa i rybactwa” oraz „administracji publicznej”)**

Wyszczególnienie	Ogółem		Z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
	Przedsiębiorstwa ogółem (nakłady inwestycyjne ogółem = 100%)							
Środki własne	75,7	76,8	68,3	71,9	72,6	74,1	78,5	78,5
Kredyty i pożyczki krajowe	10,2	9,2	18,4	20,9	17,1	14,9	5,7	5,2
Środki z zagranicy	5,7	4,7	7,3	2,0	3,6	3,8	6,3	5,5
Nakłady niesfinansowane	4,6	5,1	1,5	1,4	2,1	1,9	6,2	6,8
	Sektor prywatny (nakłady inwestycyjne sektora ogółem = 100%)							
Środki własne	77,5	79,0	69,2	74,3	75,5	74,7	81,6	82,1
Kredyty i pożyczki krajowe	11,5	10,5	18,0	19,8	18,0	15,9	6,5	6,0
Środki z zagranicy	6,0	5,0	8,0	2,1	3,6	3,9	6,7	6,2
Nakłady niesfinansowane	3,4	3,6	1,6	1,5	1,9	1,9	4,6	4,8

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006, PARP, Warszawa 2007.

Zarówno w roku 2004 jak i 2005, udział środków własnych w finansowaniu nakładów inwestycyjnych rósł w sektorze prywatnym wraz z wielkością przedsiębiorstw.

Tak np. w 2005 r. firmy małe sfinansowały za pomocą środków własnych 74,3% swoich nakładów ogółem, średnie – 74,7%, a duże – 82,1%. Nie znaczy to oczywiście, że banki chętniej udzielają kredytów i pożyczek firmom małym niż dużym, lecz że duże firmy potrafią wygospodarować więcej środków na finansowanie własnego rozwoju. W tej dziedzinie wielkie zagraniczne korporacje wykazują zdecydowaną przewagę nad dużymi przedsiębiorstwami krajowymi. Jako dowód można przedstawić, że w dwóch sekcjach gospodarki, a mianowicie „handel i naprawy” oraz „hotele i restauracje”, gdzie w grupie dużych przedsiębiorstw zdecydowanie dominują spółki zagraniczne, udział środków własnych w finansowaniu nakładów inwestycyjnych wyniósł w 2005 r. odpowiednio 89,8% oraz 91,7%, a więc był zdecydowanie wyższy niż przeciętnie we wszystkich dużych przedsiębiorstwach prywatnych funkcjonujących w Polsce (82,1%). Wynika to po części z faktu, że korporacje globalne tworzą tzw. wewnętrzne rynki finansowe.

Jak wynika z badań prowadzonych przez GUS, wśród rodzajów napotykaných trudności, przede wszystkim przez małe przedsiębiorstwa, przeważają te o charakterze popytowym, a nie podaźowym (w dominującym zakresie związane z niedostatecznymi środkami finansowymi i trudnościami w ściąganiu należności), co zaprzecza powszechnemu mniemaniu o randze trudności związanej z pozyskaniem kapitału, jako dominującej bariery prowadzenia działalności gospodarczej. Wprawdzie największe trudności o charakterze podaźowym zgłaszają nowo powstałe przedsiębiorstwa, jednak skala tych trudności nie jest duża, a ponadto już w dwa lata po powstaniu, ten rodzaj trudności stabilizuje się na poziomie charakterystycznym dla rozwiniętych przedsiębiorstw – patrz tabela 3.8.

**Tabela 3.8. Zgłaszane rodzaje napotykaných trudności przez małe przedsiębiorstwa funkcjonujące w Polsce w 2006 r. według roku, w którym powstały**

Rok założenia	Bez trudności	Trudności popytowe <sup>a</sup>	Trudności podaźowe <sup>b</sup>	Trudności popytowe i podaźowe
2005	49,0	32,9	5,2	13,0
2004	52,1	31,7	4,0	12,2
2003	41,5	39,4	4,0	15,2
2002	42,3	35,4	3,4	19,0
2001	41,6	36,4	4,1	17,9

<sup>a</sup> Zbyt duża konkurencja na rynku, obniżka cen przez firmy konkurencyjne, niewystarczające środki klientów, przedsiębiorstwo niedostatecznie znane na rynku i inne.

<sup>b</sup> Niedostateczne środki finansowe, trudności w ściąganiu należności, brak wykwalifikowanej siły roboczej, niedostateczna technologia, ograniczony dostęp do kredytów, brak surowców i inne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2005*, GUS, Warszawa 2007.

## 3.2. Polityka fiskalna a rozwój MSP

W gospodarce rynkowej politykę fiskalną wykorzystuje się w trzech aspektach:

- korygowania alokacji zasobów,
- redystrybucji dochodów,
- stabilizacji aktywności gospodarczej.

Tak wyodrębnionym zadaniom polityki fiskalnej nadawane są różne treści w zależności od etapu rozwoju gospodarczego kraju. Na przykład restrykcyjna polityka fiskalna w dojrzałej gospodarce rynkowej może mieć zastosowanie do ostudzenia koniunktury gospodarczej. Trzeba też mieć świadomość, że zadania i narzędzia polityki fiskalnej są wielokrotnie pochodną światopoglądu. Reprezentanci szkoły keynesistowskiej będą uważali politykę fiskalną za podstawowy zestaw narzędzi walki z recesją. Odrzucający ten typ myślenia, będą ostrożni w używaniu tego narzędzia do korygowania zachowań gospodarczych.

Jak wiadomo, państwo może wpływać na możliwości rozwojowe gospodarki zarówno przez stronę dochodów, jak i wydatków całego sektora finansów publicznych, w tym budżetu państwa. Obciążając podmioty wyższymi podatkami, państwo ogranicza ich dochody, które mogłyby być wydatkowane lub zaoszczędzone (funkcja redystrybucyjna). Wpłynie to na zmniejszenie popytu globalnego w gospodarce i ograniczy krajowe środki prywatne, które mogą być wykorzystane na finansowanie inwestycji. Z kolei zwiększając swoje wydatki, państwo może w sposób pośredni lub bezpośredni oddziaływać na intensyfikację procesów rozwojowych w gospodarce (funkcja alokacyjna i redystrybucyjna). Bezpośredni sposób oddziaływania na procesy rozwojowe polega na dokonywaniu przez państwo wydatków służących finansowaniu inwestycji publicznych, pobudzających inwestycje prywatne. Zwiększenie wydatków państwowych przy danym poziomie dochodów powoduje jednak powstanie lub powiększenie się deficytu finansów publicznych. Jeżeli sposobem finansowania tego deficytu będzie dług publiczny, może to prowadzić do ograniczenia ilości dostępnych funduszy przez prywatne podmioty na finansowanie ich wydatków. Jest to nazywane zjawiskiem „wypychania wydatków prywatnych”<sup>27</sup>.

Cele stawiane przed kierunkiem polityki finansowej i sposoby jej realizacji, polegające na przykład na wspieraniu rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, mają charakter jakościowy. Dodatkowo ta cecha powoduje, że trudno jest je skwantyfikować, stąd stopień ich realizacji jest trudny do obiektywnej oceny. Nie da się tego ocenić w sposób bezpośredni, można to jedynie robić w sposób pośredni, między innymi doszukując się wpływu określonych działań na funkcjonowanie sfery przedsiębiorstw.

---

<sup>27</sup> Por. I. Markiewicz, D. Miłaszewicz, *Polityka fiskalna a możliwości rozwojowe gospodarki*, w: *Regulacyjna rola państwa...*, op.cit., s. 195.

Jednocześnie mając na uwadze, że istnieje jeszcze cały szereg organizacji prywatnych wspierających funkcjonowanie przedsiębiorstw, trudno jest jednoznacznie stwierdzić, w jakiej mierze ewentualna pozytywna zmiana w jakiejś dziedzinie jest wynikiem działalności (wydatków) państwa, a w jakiej jest skutkiem aktywności innych podmiotów<sup>28</sup>.

### 3.2.1. Wydatki państwa i ich wpływ na funkcjonowanie MSP

Wydatki budżetowe stanowią najważniejszy element procesu kreacji popytu. Ich wpływ na funkcjonowanie MSP może być różnorodny, w zależności od charakteru tych wydatków i spodziewanych efektów.

Wydaje się, że przedsiębiorcy zainteresowani są w uzyskaniu bezpośredniego wsparcia. Wspieranie przedsiębiorstw wprost ze środków publicznych jest jednak, zgodnie z oceną Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta, nieefektywne. Na przykład w 2004 r., podobnie jak w latach wcześniejszych, w co piątym przedsiębiorstwie pieniądze były zmarnowane. Zaledwie trzy czwarte pomocy wykorzystano z pożytkiem. Wprawdzie pewnym złagodzeniem tej oceny może być fakt, że większość środków publicznych przekazywanych jest przedsiębiorstwom spoza sektora MSP.

W 2004 r. przekazano przedsiębiorstwom w ramach pomocy publicznej 1,47% PKB. Średnia dla Europy Środkowej i Wschodniej wynosi 1,09%, dla Europy Zachodniej 0,57%. Najwięcej wydaliśmy na dofinansowanie Grupy PKP, Kompanii Węglowej, Stoczni Gdynia, Spółki Restrukturyzacji Kopalń, Kopalni Węgla Kamiennego „Burdyk”, Rafinerii Nafty „Glimar” itd.<sup>29</sup> Jeśli chodzi o prywatnych przedsiębiorców, to pomocy publicznej udzielono głównie firmom działającym w strefach ekonomicznych lub zatrudniającym osoby niepełnosprawne. Dofinansowanie to było jednak dla wielu firm symboliczne: zaledwie 16,5% firm objętych tą formą pomocy otrzymało kwotę przekraczającą 15 tys. zł<sup>30</sup>.

Pomoc rządu 1,47% PKB nie byłaby jeszcze tak dyskusyjna, gdybyśmy przeznaczili te środki na tzw. cele horyzontalne, czyli wydatki na ochronę środowiska, badania i rozwój, programy szkoleniowe, rozwój MSP. Tego rodzaju pomoc przeważa w bardziej rozwiniętych gospodarkach i wynosi średnio 76% wydatków<sup>31</sup>. Wydaliśmy na te cele jedynie 26% dysponowanych z budżetu środków<sup>32</sup>. Ten rodzaj wydatków w ramach polityki fiskalnej wydaje się bardzo zaniedbany. A przecież jednym

<sup>28</sup> Por. J. Tomkiewicz, *Jak mierzyć efektywność wydatków publicznych?* „MBA” 2003, No. 1, s. 36–37.

<sup>29</sup> Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2004 r., UOKiK, 2005.

<sup>30</sup> Por. T. Łuczka, *Bariera rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 34.

<sup>31</sup> Na przykład 100% pomocy publicznej przeznaczają na cele horyzontalne Belgia, Luksemburg i Szwecja, a powyżej 90% Wielka Brytania, Finlandia, Dania, Grecja, Holandia, Włochy i Austria.

<sup>32</sup> Dane za: *Wspieramy nieefektywne firmy* „Rzeczpospolita” 9.12.2005.



z istotnych oczekiwań przedsiębiorstw z sektora MSP są udogodnienia w ramach szeroko rozumianych uwarunkowań społeczno-polityczno-instytucjonalnych<sup>33</sup>. W kontekście rozważanych tu wydatków publicznych może to mieć związek np. z wydatkami inwestycyjnymi w infrastrukturę oraz zapewnieniem wysokiego poziomu usług publicznych.

Rodzajem wydatków budżetowych, szczególnie odpowiadających potrzebom przedsiębiorstw, są wydatki inwestycyjne, przeznaczone na finansowanie inwestycji bezpośrednio produkcyjnych<sup>34</sup> (funkcja stabilizacyjna polityki fiskalnej), pośrednio produkcyjnych i nieprodukcyjnych (funkcja stabilizacyjna i alokacyjna polityki fiskalnej). Finansowanie inwestycji bezpośrednio produkcyjnych – korzystnie oddziałujących na gospodarkę – jest ograniczone ze względu na zakres gospodarczej aktywności państwa. Znaczenie inwestycji pośrednio produkcyjnych (infrastruktura), zwiększających popyt globalny, nabiera w tym momencie dużo większej wagi i stwarza lepsze warunki dla funkcjonowania sektora prywatnego, pośrednio przyczyniając się do wzrostu aktywności gospodarczej<sup>35</sup>. Jednocześnie, jak wykazały badania przeprowadzone przez Bank Światowy, w państwach słabiej rozwiniętych (Polskę należy do takich zaliczyć), w przeciwieństwie do krajów o wysokim statusie rozwoju, występują bardzo wysokie stopy zwrotu z inwestycji w infrastrukturę<sup>36</sup>, co jest czynnikiem wybitnie wskazującym na konieczność podjęcia tych inwestycji, szczególnie w początkowym okresie przez państwo. Jednocześnie w perspektywie średnio- i długoterminowej mogłoby to stać się stymulatorem zaangażowania sektora prywatnego w tego rodzaju projekty. W krótkim zaś okresie wydatki inwestycyjne wywołują popyt na dobra inwestycyjne, co aktywizuje przedsiębiorstwa (w tym MSP), które dążąc do zrównoważenia rynku będącego w nierównowadze i stając się wykonawcami projektów publicznych, zwiększają podaż tych dóbr.

Charakterystyczną cechą budżetu państwa w Polsce w analizowanym okresie jest zdecydowany wzrost udziału wydatków „sztywnych” (zeterminowanych), czyli gwarantowanych ustawowo lub wynikających z wcześniej przyjętych zobowiązań określonych umowami lub przepisami prawa, w całkowitych wydatkach budżetowych. W 1991 r. ich udział w łącznych wydatkach budżetu wyniósł 7,2%, w 1996 r. – już 21,9%. W 2004 r. udział wydatków prawnie zeterminowanych nieznacznie zmniejszył się na skutek zmiany sposobu refundacji FUS ubytku dochodów z tytułu wprowadzenia

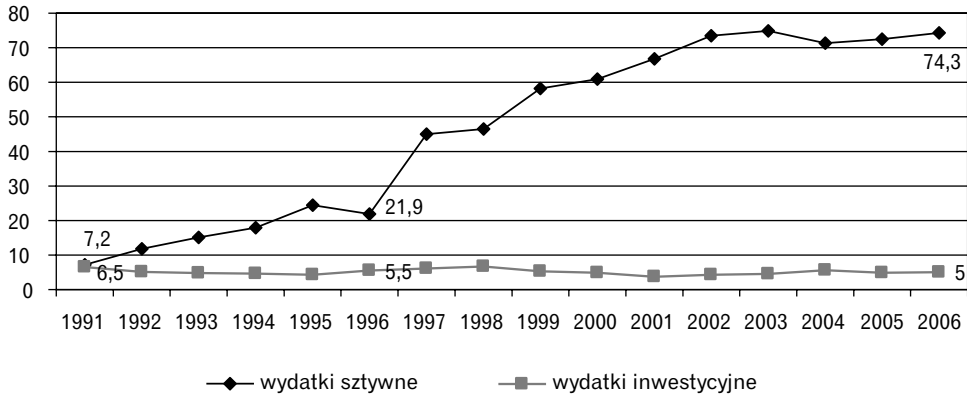
<sup>33</sup> Zagadnienie to zostanie rozwinięte w rozdziale 5.

<sup>34</sup> Finansowanie inwestycji bezpośrednio produkcyjnych dotyczy przeznaczania środków na gazownię, elektrownie i inne gałęzie gospodarcze będące własnością państwa.

<sup>35</sup> *Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004, s. 117.

<sup>36</sup> E. Bennathan, D. Conning, *The Social Rate of Return on Infrastructure Investment*, World Bank Policy Research Discussion Paper 2390. Washington, D.C. 2000, cyt. za: J. Tomkiewicz, *Jak mierzyć efektywność wydatków publicznych?* „MBA” 2003, No. 1; A. Kopp, *Aggregate Productivity Effects Of Road Investment: A Reassessment For Western Europe*, w: *Perspectives on Irish Productivity*, red. S. Haller, C. Ailward, R. O’Toole, Forfas, Dublin 2007.

reformy ubezpieczeń społecznych (składki do OFE), a także sposobu finansowania niektórych zadań z budżetu państwa. W latach 2005–2006 obserwujemy jednak dalszy ich wzrost, do poziomu 74,3% w ostatnim roku wskazanego szeregu czasowego. W tym samym okresie udział wydatków inwestycyjnych maleje z 6,5% w 1991 r. do 5% w 2006 r.



**Wykres 3.5. Wydatki „sztywne” i wydatki inwestycyjne budżetu państwa w % całości wydatków budżetowych**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Wzrost wydatków „sztywnych” oznacza, że zwiększają się wydatki konsumpcyjne budżetu państwa, natomiast zmniejsza się znaczenie funkcji gospodarczych i rozwojowych (spadek udziału wydatków gospodarczych, majątkowych oraz wydatków na naukę i oświatę). Jednocześnie biorąc pod uwagę to, co napisano w rozdziale 1, duży udział wydatków zdeterminowanych w strukturze wydatków budżetu ogółem obniża skuteczności podejmowanej ewentualnie polityki fiskalnej, gdyż ich wysoki poziom uniemożliwia praktycznie przeprowadzenie odmiennej alokacji środków budżetowych.

**Tabela 3.9. Wydatki inwestycyjne budżetu państwa jako % PKB**

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1,8	1,9	1,6	1,5	1,5	1,3	1,6	1,6	1,7
1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
1,2	1,1	0,8	1,0	1,0	1,2	1,0	1,0	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Za bezpośredni sposób oddziaływania państwa na procesy rozwojowe uważa się przeprowadzanie inwestycji publicznych. Wydatki państwa na inwestycje, będące częścią wydatków majątkowych, są uznawane za ważne narzędzie pobudzania procesów

inwestycyjnych w gospodarce, gdyż lokowane są głównie w infrastrukturze<sup>37</sup>. Ich udział w relacji do PKB w analizowanym okresie systematycznie spada, by ostatecznie utrzymać się na poziomie około 1% PKB. Pewnym elementem łagodzącym tę statystykę jest fakt przejmowania jakiejś części ciężaru finansowania tego rodzaju wydatków przez jednostki samorządu terytorialnego i agencje rządowe.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw z sektora MSP wydatki publiczne są nieefektywne. Większość z nich jest wydatkami o charakterze konsumpcyjnym, brak jest istotnej wielkości wydatków prorozwojowych. Takie prowadzenie polityki budżetowej (fiskalnej), w krótkim okresie prowadzi wprawdzie do pobudzania popytu wewnętrznego, ale w długim okresie brak jest pozytywnego oddziaływania na sferę realną gospodarki.

Stabilizująco na działalność gospodarczą (w tym na spadek ryzyka prowadzenia przedsiębiorstwa) oraz w efekcie na łagodzenie koniunktury mogą oddziaływać wspomniane wydatki na usługi publiczne i pewna część transferów socjalnych w postaci np. zasiłków dla bezrobotnych. Te pierwsze są jednak powiązane ze wzrostem standardów życia w danym kraju<sup>38</sup>. Im ten standard większy, tym większe szanse i możliwości budżetu na zapewnienie usług publicznych na wyższym poziomie.

Problem współczesnej, polskiej rzeczywistości fiskalnej wynika po części z faktu, że w okresie transformacji systemowej podjęto nieudaną próbę naśladownictwa rozwiązań fiskalnych mających swe źródło w rozwiniętych krajach Europy<sup>39</sup>. Ta sytuacja oraz presja związana ze skalą przeobrażeń społecznych (zasiłki dla bezrobotnych, wcześniejsze odprawy emerytalne, wydatki na opiekę społeczną) i strukturalnych w naszej gospodarce spotęgowały zjawisko silnej presji na wydatki publiczne. Zabrakło więc miejsca dla realnej polityki wsparcia MSP, w kontekście wydatków z budżetu, w większości lat analizowanego okresu. Pomimo tego przedsiębiorstwa z tego sektora rozwijały się.

Niemniej jednak, jak słusznie zauważył C. Józefiak, redystrybucja dochodów, która odbywa się poprzez budżet, będący wyrazem polityki społeczno-gospodarczej państwa a jednocześnie instrumentem jej realizacji, jest elementem trwale podtrzymującym oczekiwania inflacyjne. Dzieje się tak z kilku powodów:

- Emeryci stanowią liczny i aktywny elektorat. Zabieganie o ten elektorat pociąga za sobą oczekiwania dotyczące deficytu budżetowego.
- Budżetowe finansowanie świadczeń emerytalnych stanowi wypychanie wydatków inwestycyjnych przez wydatki konsumpcyjne; ogranicza przyszły wzrost podaży na rzecz teraźniejszego wzrostu popytu.

<sup>37</sup> Por. I. Markiewicz, D. Miłaszewicz, *Polityka fiskalna a możliwości rozwojowe gospodarki*, w: *Regulacyjna rola państwa...*, op.cit., s. 197.

<sup>38</sup> Por. A. Bassanini, S. Scarpetta, P. Hemmings, *Economic Growth: The Role of Policies and Institutions. Panel Data Evidence From OECD Countries*, Economic Department Working Papers No. 283, OECD 2001, s. 17.

<sup>39</sup> Por. S. Owsiak, *Stan i perspektywy finansów państwa polskiego – wnioski dla przedsiębiorstw*, w: *Polityka fiskalna państwa i jej wpływ na finanse przedsiębiorstw*, red. S. Owsiak, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko Biała 2004, s. 15.

- Przez budżet dokonuje się transferu środków od grup o wyższej skłonności do oszczędzania do grup o niskiej skłonności do oszczędzania. Dane statystyczne wskazują, że im niższy jest udział świadczeń społecznych w dochodach, tym wyższa skłonność do oszczędzania<sup>40</sup>.

Ocena stabilizacyjnej polityki fiskalnej, i jako takiej pośrednio wpływającej na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP, nie jest jednoznaczna. Istnieje silna dodatnia korelacja pomiędzy zmiennością tempa wzrostu gospodarczego a poziomem wydatków sektora publicznego, dla lat 1995–2005 na poziomie 0,88519. Może to sugerować postawienie tezy o prowadzeniu procyklicznej polityki fiskalnej<sup>41</sup>, wzmacniając okres koniunktury, co prowadzi jednocześnie do przegrzewania się gospodarki, a także pogłębia okres dekonunktury, gdyż zmniejszając wydatki przyczynia się do spadku wzrostu gospodarczego. Jednak obserwowanie tego zjawiska powinno uwzględnić efekt cykliczny zmian koniunktury i jego wpływ na kształtowanie się zarówno dochodów jak i wydatków publicznych. Tym samym wydaje się, że polityka fiskalna w zakresie wydatków była raczej działaniem będącym pochodną aktualnej sytuacji gospodarczej. Przy dekonunkturze, wraz ze spadkiem wpływów podatkowych, ogranicza się wydatki publiczne, odnosząc się jedynie do kryterium relacji deficytu, czy długu publicznego do PKB.

Wpływ zmiany wydatków publicznych na poziom zagregowanego popytu zależy nie tylko od ich struktury, ale również od sposobu finansowania. Jeżeli źródłem tym będzie wzrost podatków, wzrost wydatków publicznych będzie wiązał się z ograniczeniem dochodów w sektorze prywatnym. Jeżeli natomiast wzrost wydatków publicznych pociągnie za sobą zmianę salda budżetu (deficytu lub nadwyżki), może to wywoływać ekspansywny lub hamujący wpływ na gospodarkę. W Polsce niestety mamy do czynienia raczej z sytuacją powiększania ujemnego salda budżetu państwa. Negatywne jego oblicze może rodzić trojaki konsekwencje: wywoływać zjawiska inflacyjne, „wypychać” inwestycje prywatne oraz stwarzać niebezpieczeństwo wpadnięcia w pułapkę zadłużenia.

Odnosnie do pierwszych dwóch wymienionych tu zagrożeń nie ma wprawdzie jednomyślności na płaszczyźnie teoretycznej, podobnie jak nie brakuje przykładów z praktyki, które podważają skalę występowanie tych zjawisk. Jak wynika z badań A. Wojtyny, występowanie deficytu budżetowego nie musi automatycznie wywoływać oczekiwań inflacyjnych, tym samym nie można mówić o ścisłym związku deficytu budżetowego i inflacji<sup>42</sup>. Na przykład w ostatnich latach w Japonii, mimo wysokiego deficytu, występowało zjawisko deflacji, a w Polsce – wzrostowi deficytu finansów publicznych w latach 2001–2003 towarzyszył spadek inflacji<sup>43</sup>.

---

<sup>40</sup> C. Józefiak, *Zależności między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltext, Warszawa 1997, s. 184–185.

<sup>41</sup> Procykliczna polityka finansowa wzmacnia efekt koniunktury gospodarczej za pomocą polityki fiskalnej. Na przykład rządy często obniżają podatki i zwiększają wydatki w okresie poprawy koniunktury gospodarczej, tracąc okazję do zredukowania nierównowagi budżetowej. Ogólna sytuacja fiskalna pogarsza się i wzrasta wrażliwość na skutki odwrócenia koniunktury.

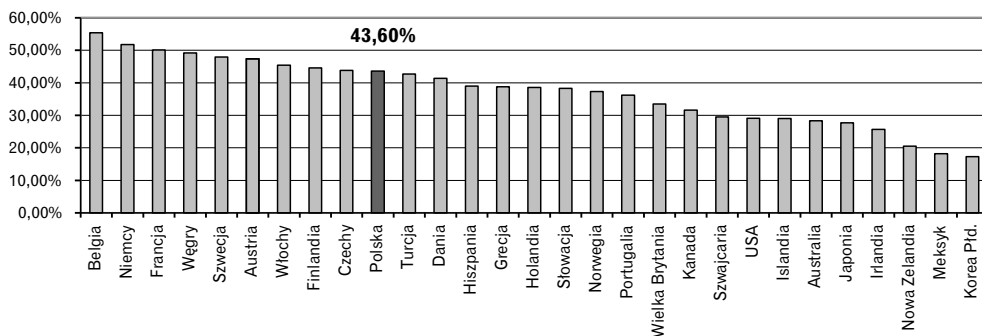
<sup>42</sup> A. Wojtyna, *Skutki deficytów budżetowych w gospodarce kapitalistycznej*, „*Ekonomista*” 1988, nr 2, s. 341–345.

<sup>43</sup> *Finanse*, red. J. Ostaszewski, Difin, Warszawa 2007, s. 151.

Drugie zagrożenie, wprawdzie bardziej realne, ale zdaniem przeciwników, w otwartej gospodarce może być neutralizowane przez napływ kapitału zagranicznego. Jedynie trzecie z wymienionych niebezpieczeństw nie budzi kontrowersji, ponieważ występujący trwale deficyt budżetowy jest czynnikiem wpływającym na wzrost zadłużenia publicznego i jednocześnie powoduje wzrost kosztów jego obsługi, absorbując środki budżetowe, co może powodować powstawanie spirali zadłużenia, bądź zmuszać do ograniczania finansowania istotnych zadań państwa w kolejnych okresach budżetowych.

### 3.2.2. Polityka podatkowa a funkcjonowanie MSP

Wpływ polityki podatkowej państwa na działalność podmiotów gospodarczych przejawia się przede wszystkim poprzez kształt i zakres oddziaływania obciążeń podatkowych, parafiskalnych i przez jakość jej funkcjonowania<sup>44</sup>. System fiskalny państwa tworzą dwa autonomicznie funkcjonujące w każdym państwie podsystemy: podatkowy i parafiskalny. Generują one przepływy finansowe pomiędzy przedsiębiorstwami a systemem finansowym państwa. Ich bezpośrednim efektem dla przedsiębiorstw jest poziom obciążeń fiskalnych wynikających głównie z konstrukcji i technik opodatkowania. Istotnym elementem składowym obciążeń fiskalnych są ubezpieczenia społeczne, cła i różne rodzaje opłat, np. skarbowe, administracyjne, produktowe, które ponoszą przedsiębiorstwa. Wywołują one występowanie sprzężeń zwrotnych pomiędzy systemem a przedsiębiorstwami, przejawiających się działaniami zmierzającymi do zmniejszania, rzadziej optymalizacji, obciążeń podatkowych<sup>45</sup>.



**Wykres 3.6. Podatek dochodowy oraz składki na ubezpieczenia społeczne jako % wynagrodzenia w 2005 r.**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

<sup>44</sup> Pod pojęciem jakości polityki podatkowej (polityki fiskalnej) można rozumieć takie cechy, jak: precyzja, stabilność, równość traktowania stron, pewność, niewprowadzanie zmian w trakcie roku podatkowego, unikanie zmian pospiesznych i pozornych, wprowadzanych pod presją czasu, długie *vacatio legis*, prostotę procedur odwoławczych itp.

<sup>45</sup> B. Walczak, *Polityka fiskalna państwa w ocenie mikro i małych przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego nr 458, Szczecin 2007.

Pod względem wysokości obciążeń fiskalnych Polska znajduje się w czołówce państw OECD.

Według opinii przedsiębiorców zebranych przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym w 1998 r., jedną z głównych barier rozwoju małych i średnich firm był system podatkowy, nieprzyjazny dla rozwoju przedsiębiorczości z powodu niestabilności i nierówności fiskalnej oraz skomplikowania i niejasności przepisów<sup>46</sup>. Takie same wnioski nasunęły się w wyniku badań przeprowadzonych w latach 2003–2004 przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych, Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej oraz Instytut Koniunktur i Cen<sup>47</sup>.

Różnice w płaconych podatkach w przeliczeniu na jednego zatrudnionego występowały w przypadku: spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek akcyjnych i firm osób fizycznych (patrz tab. 3.10).

**Tabela 3.10. Wartość zapłaconego podatku dochodowego w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w 1997 r. w sektorze MSP i firmach dużych (w zł)**

Forma prawna	Wartość zapłaconego podatku dochodowego na zatrudnionego		Stopień fiskalizmu MSP w dużych przedsiębiorstwach = 1
	MSP	duże przedsiębiorstwa	
Przedsiębiorstwa państwowe	1 064	1 193	0,89
Przedsiębiorstwa komunalne	1 043	2 615	0,40
Spółki akcyjne	5 296	2 872	1,86
Spółki z o.o.	3 200	2 175	1,47
Spółdzielnie	310	465	0,67
Spółki cywilne	1 565	2 886	0,54
Firmy osób fizycznych	1 997	803	2,49

Źródło: M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 109.

Negatywny wpływ systemu podatkowego na rozwój MSP potwierdzają również badania A. Kaszuby-Perz, przeprowadzone wśród małych i średnich przedsiębiorstw w regionie południowo-wschodniej Polski. Wynika z nich, że głównymi problemami polityki fiskalnej są zbyt wysokie stawki opodatkowania, skomplikowane procedury rozliczania i biurokracja. W innych regionach Polski spostrzeżenia są takie same<sup>48</sup>. Przedsiębiorcy podkreślali, że system egzekwowania podatków od firm państwowych

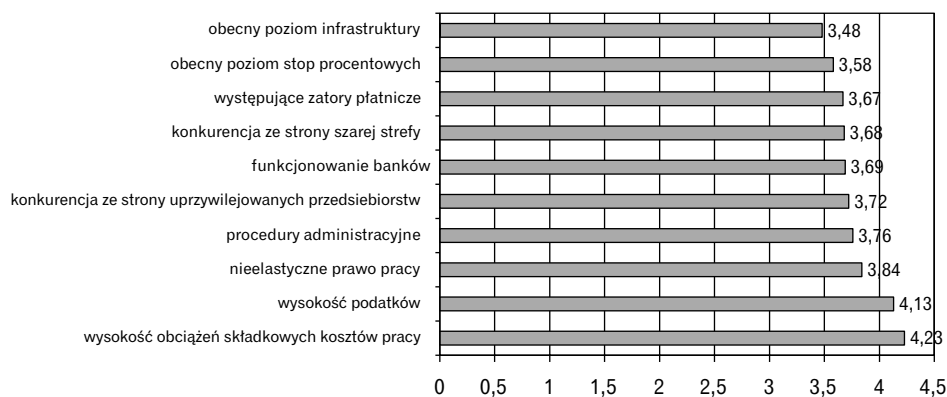
<sup>46</sup> J. Zalewska, *Synteza wyników badań ankietowych przeprowadzonych w 1998 roku w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, cyt. za: M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.

<sup>47</sup> M. Rękas, *Obciążenia fiskalne jako jedna z barier rozwoju sektora małych przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, Uniwersytet Szczeciński, Studia i Rozprawy, t. 571, Szczecin 2005, s. 684–686.

<sup>48</sup> M. Matejuk wykazał, że największymi barierami w odczuciu przedsiębiorców są wysokie podatki oraz skomplikowane przepisy prawa. Patrz M. Matejuk: *Barierzy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podsta-*

jest nie dość rygorystyczny, co powoduje, że firmy te mają uprzywilejowaną pozycję na rynku. Wśród wypowiedzi badanej grupy przedsiębiorców można spotkać było opinię, że sytuacja, w której państwo egzekwuje przestrzeganie przepisów podatkowych od drobnych, prywatnych przedsiębiorców, jednocześnie umarzając zobowiązania przedsiębiorstwom państwowym, sprzyja poszerzaniu się „szarej strefy”<sup>49</sup>.

Podobne wnioski można sformułować po analizie badań przeprowadzonych w 2003 r. przez Centrum Badań i Analiz Rynku sp. z o.o. na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych, z których wynika, że największymi barierami w rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP są podatki i koszty pracy (patrz wykres 3.7).



**Wykres 3.7. Wpływ różnych czynników na funkcjonowanie firmy: 1 – jest sprzyjające, 5 – tworzy bariery**

Źródło: ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o.

Przedsiębiorcy chętnie wykorzystaliby nadwyżkę środków płynącą z redukcji podatków na działalność inwestycyjną, a nie – jak obawiają się czasem niektórzy ekonomiści – na konsumpcję. To spostrzeżenie jest wynikiem badań, które autor przeprowadził w sierpniu 2003 r. na grupie 295 przedsiębiorstw MSP zarejestrowanych w województwie mazowieckim<sup>50</sup>.

Przedsiębiorcy zapytani o to, czy pobudzanie przedsiębiorczości powinno być skorelowane ze zmniejszaniem obciążeń podatkowych, czy ze zwiększaniem skali ulg, opowiedzieli się za tym pierwszym rozwiązaniem.

wie aglomeracji łódzkiej), w: *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, red. K. Piecha, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003, s. 235–245.

<sup>49</sup> A. Kaszuba-Perz, *Warunki przewycięzania barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce południowo-wschodniej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2001, maszynopis pracy doktorskiej, cyt. za: M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw...*, op.cit.

<sup>50</sup> G. Gołębiowski, *Próba analizy opodatkowania dochodów MSP w Polsce*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” Zeszyt Naukowy 42, SGH, Warszawa 2004.

**Tabela 3.11. Liczba przedsiębiorstw, w których udzielono odpowiedzi**

Zmniejszanie obciążeń podatkowych		Zwiększanie skali ulg podatkowych	
241	81,7%	54	18,3%

Źródło: Badania własne.

W ten sposób uwidocznił się również kontrowersyjny element założeń budowy systemu podatkowego. Przy okazji dyskusji wokół koncepcji podatku liniowego i progresywnego pojawiają się głosy dyskredytujące zalety proporcjonalnej formy opodatkowania z punktu widzenia braku wpływu na wzrost inwestycji, a co jest z tym związane – wątpliwego przełożenia na wzrost gospodarczy.

Przedsiębiorcy zapytani, czy wolną niższe podatki, czy ulgi, wybrali to pierwsze rozwiązanie; więcej, deklarowali również chęć podjęcia inwestycji, jeśli pozostawi im się więcej środków finansowych do dyspozycji.

Zresztą obserwując ewolucję współczesnej doktryny fiskalnej (w tym podatkowej) można zauważyć odchodzenie od regulacyjnej roli podatków, czego wyrazem jest odwrót od różnego rodzaju preferencji w podatkach (ulgi, zwolnienia itp.), co w tej części konsumowałyby postulat przedsiębiorców z sektora MSP<sup>51</sup>.

**Tabela 3.12. Wskazane przeznaczenie zaoszczędzonych dochodów z tytułu redukcji obciążeń podatkowych przez respondentów w 2003 r.**

Wyszczególnienie	Inwestycje	Konsumpcja	Inwestycje i konsumpcja
Ryczałt ewidencjonowany	76,3%	15,8%	7,9%
Karta podatkowa	93,1%	6,9%	–
CIT	70,8%	5,6%	23,6%
PIT według zasad ogólnych – maksymalna stawka w 2002 r. 19%	58,6%	27,3%	14,1%
PIT według zasad ogólnych – maksymalna stawka w 2002 r. 30%	67,7%	6,5%	25,8%
PIT według zasad ogólnych – maksymalna stawka w 2002 r. 40%	100,0%	–	–
Ogółem	71,9%	13,9%	14,2%

Źródło: Badania własne.

Wybory podatników, jak się jednak wydaje, są często niedoceniane w debacie nad kształtem systemu podatkowego. Wymagałyby posunięć związanych z głęboką reformą finansów publicznych, a to, biorąc pod uwagę teorię publicznego wyboru J.M. Buchana, jest trudne do zrealizowania, gdyż politycy stawiają sobie przede wszystkim za

<sup>51</sup> S. Owsiak, *Stan i perspektywy finansów państwa polskiego – wnioski dla przedsiębiorstw, w: Polityka fiskalna państwa i jej wpływ...*, op.cit., s. 14.

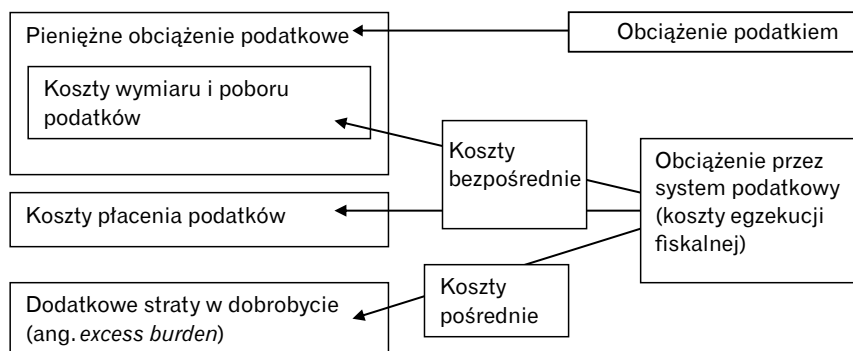


cel maksymalizować swoje szanse na ponowną reelekcję, a nie podejmować ryzykowne i niepopularne społecznie decyzje.

Przedsiębiorcy opowiadają się zdecydowanie za podatkiem uproszczonym, który zmniejszyłby koszty prowadzenia księgowości, zlikwidowałby płaszczyznę dotychczasowych sporów z aparatem skarbowym, wyeliminowałby wydatki na obsługę prawną w sprawach spornych z aparatem skarbowym oraz procesy sądowe<sup>52</sup>. Z badań przeprowadzanych przez PBS DGA w 2006 r. i 2007 r. wynika, że 74% podatników uważa polski system podatkowy za skomplikowany<sup>53</sup>, co powoduje, że rośnie liczba osób, które muszą korzystać z usług doradców podatkowych. Wśród przedsiębiorców odsetek ten jest większy niż wśród osób nieprowadzących działalności gospodarczej.

Jak wyliczył F. Grądalski, w 2002 r. koszty wymiaru i poboru podatków stanowiły w Polsce ponad 6 mld zł, co stanowiło niemalże 5% wpływów podatkowych w ogóle<sup>54</sup>. Jednocześnie, na przykład koszty płacenia podatku dochodowego od osób fizycznych wynoszą 30% wpływów z tego podatku, uwzględniając dane Ministerstwa Finansów z kwietnia 2003 r., dotyczące wpływów<sup>55</sup>.

Niemniej jednak koszty wymiaru i poboru podatków nie są jedynymi stanowiącymi koszty fiskalizmu w ogóle. Do składowych kosztu fiskalizmu (albo kosztu egzekucji fiskalnej) zalicza się jeszcze koszty płacenia podatków oraz dodatkowe straty w dobrobycie (patrz rys. 3.1).



**Rysunek 3.1. Struktura kosztów procesu fiskalnego**

Źródło: F. Grądalski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty rachunku kosztów fiskalizmu w Polsce...*, op.cit.

Doliczając brakujące składowe kosztów fiskalizmu, otrzymujemy łączne koszty egzekucji fiskalnej równe w 2002 r. 16 686 mln zł. W odniesieniu do wpływów podatkowych tego roku stanowi to 13%. Jak wskazuje jednak F. Grądalski, otrzymany rezultat

<sup>52</sup> A. Lach, *Prostsze, a więc lepsze*, „Gazeta Bankowa” 30.06.2003.

<sup>53</sup> <http://www.pbsdga.pl> (październik 2007).

<sup>54</sup> F. Grądalski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty rachunku kosztów fiskalizmu w Polsce*, w: *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pacho, SGH, Warszawa 2005, s. 72.

<sup>55</sup> *Ibidem*.

jest wynikiem ostrożnych założeń dotyczących liczby osób fizycznych i podmiotów prawa handlowego „uwikłanych” w obsługę procesu fiskalnego oraz alternatywnego czasu poświęconego na dopełnienie formalności podatkowych<sup>56</sup>.

Omawiając obciążenia fiskalne przedsiębiorców, wspomniane wcześniej i postulowane przez nich uproszczenie i zmniejszenie obciążeń podatkowych dałoby dodatkowo szansę na zmniejszenie szarej strefy. Spostrzeżenia te potwierdzone zostały w badaniach B. Walczaka, przeprowadzonych w październiku 2005 r. i lutym 2006 r.<sup>57</sup>. Wprowadzane zmiany w podatkach w dużej mierze skłaniają podatników do korzystania z luk w przepisach prawnych oraz z nielegalnych form ucieczki przed nimi. Ponad połowa podmiotów, bo 55%, dostosowuje się do podatków, a część nie ewidencjonuje całości sprzedaży. Z możliwości przerzucenia podatku korzysta 10% ankietowanych, a 15% próbuje nadrobić podatek<sup>58</sup>. Taka sama liczba podatników zawyża koszty prowadzonej działalności, podejmując ryzyko kar w przypadku ujawnienia tych nieprawidłowości.

Przeprowadzone przez B. Walczaka badania wykazały jednocześnie, że część przedsiębiorstw stosowała próby uchylania się od obciążeń fiskalnych, co świadczy o:

- nadmiernych obciążeniach kosztów pracy przedsiębiorstw z tytułu ubezpieczeń społecznych,
- niewystarczającej jakości funkcjonowania systemu fiskalnego,
- wadliwej polityce fiskalnej stosowanej wobec podmiotów gospodarczych,
- koncentrowaniu się polityki gospodarczej na obciążeniach fiskalnych z pominięciem ich uciążliwości wynikającej z jakości polityki fiskalnej, w tym nierównego traktowania podmiotów tej polityki<sup>59</sup>.

Przeprowadzone przez M. Walicką badania na próbie 941 małych i średnich przedsiębiorstw na Podlasiu wskazują dodatkowo, że realizacja funkcji stymulacyjnej podatku przez system ulg to działanie niesprzyjające rozwojowi przedsiębiorstw<sup>60</sup>. Nastawiają się one wówczas na wykorzystanie ulg, nawet jeśli zmniejsza to ich efektywność. Jak wykazała autorka badań, zdarza się, że aby skorzystać z ulg za powiększenie

<sup>56</sup> Ibidem, s. 72.

<sup>57</sup> B. Walczak, *Polityka fiskalna państwa w ocenie mikro i małych przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego nr 458, Szczecin 2007.

<sup>58</sup> Badania przeprowadzone przez zespół Akademii Ekonomicznej w Katowicach w odniesieniu do legalnych strategii podatkowych potwierdzają, że 40,63% badanych przedsiębiorstw wybrało strategię dostosowania się do podatku, 16,41% podjęło działania zmierzające do przerzucenia podatku, 42,19% próbowało szukać luk w przepisach prawnych, a 29,69% przedsiębiorstw podjęło próby „nadrobienia podatku”. Tylko 2,34% badanych wycofało się z opodatkowanej działalności. B. Ciupek, T. Famulska, K. Znanięcka, *Obciążenia podatkowe w ocenie przedsiębiorstw*. w: *Finanse przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk – Jurata 2003, s. 32–34.

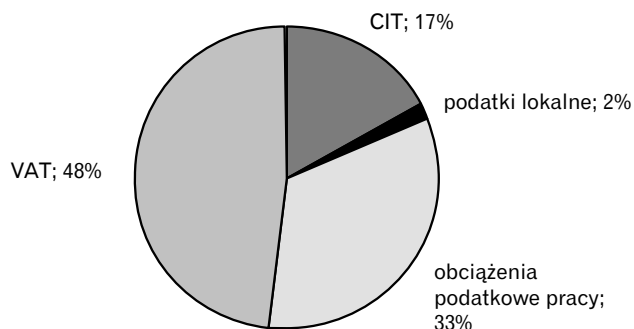
<sup>59</sup> B. Walczak, *Polityka fiskalna państwa w ocenie mikro i małych przedsiębiorstw ...*, op.cit.

<sup>60</sup> M. Walicka, *Podlaski przedsiębiorca w otoczeniu fiskalnym – raport z badań*, w: *Wybrane problemy reformy systemu podatkowego*, red. G. Michalczyk, I. Przychocka, J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007, s. 213.

zatrudnienia, firmy w jednym miejscu przyjmują pracowników, ale w innym zwalniają. Następuje więc tylko przemieszczenie miejsc pracy i to przy dodatkowych kosztach związanych z przeniesieniem produkcji.

Z przywołanych badań płynie jeszcze następująca konkluzja. System podatkowy nie powinien być elementem stymulowania przedsiębiorczości poprzez stosowanie różnego rodzaju ulg i zwolnień. Tego typu działania nadmiernie komplikowałyby i podrożały cały system<sup>61</sup>, dlatego wątpliwa jest ich rzeczywista efektywność. Należy zatem zmierzać w kierunku pozostawienia przedsiębiorcom maksimum dochodów; oni z pewnością będą wiedzieli, co mają z nimi zrobić i wydadzą te środki efektywniej.

Mimo że nominalna stawka opodatkowania przedsiębiorstw (CIT) w ostatnich kilkunastu latach spadła, nie oznacza to wcale, że obciążenie podatkiem dochodowym w równym stopniu zmniejszyło się.

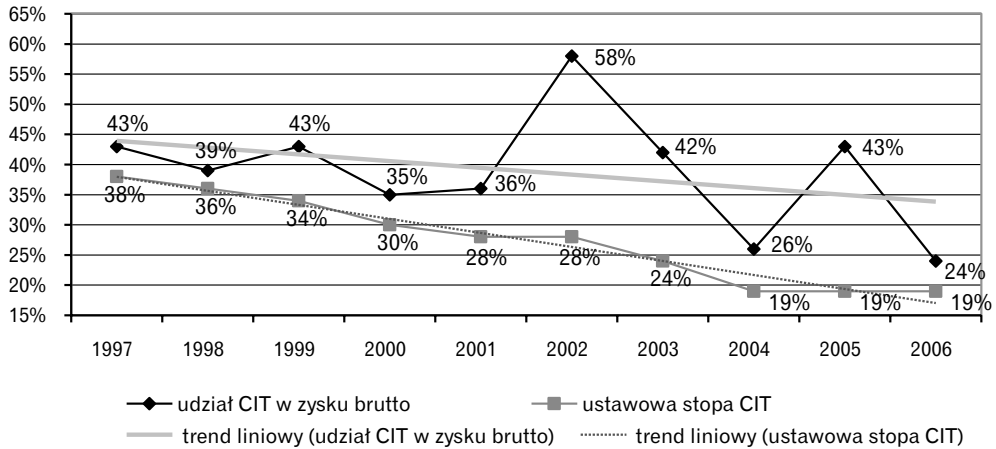


### Wykres 3.8. Udział CIT w ogólnym obciążeniu podatkowym firm w Polsce w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PriceWaterhouseCoopers, cyt. za: *Czy nasze podatki są łatwe*, „Gazeta Wyborcza” 23.03.2007.

Nieodłącznym elementem, który powinien być w takiej analizie brany pod uwagę, są zasady ustalania podstawy opodatkowania, a te zmieniały się również, ale niekoniecznie w korzystnym dla przedsiębiorstw kierunku. Jak wyliczył A. Blikle, jego przedsiębiorstwo w 2006 r. zapłaciło 24-procentowy podatek, jeśli odnieść wielkość podatku w części bieżącej w tym roku do wartości wyniku finansowego brutto, czyli tej kategorii finansowej, która uwzględnia wszystkie koszty, a nie tylko koszty uzyskania przychodu uwzględnione przez ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych.

<sup>61</sup> W. Janik, *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, w: *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 30.



**Wykres 3.9. Rzeczywista (dla A. Blikle sp. z o.o.) i ustawowa stopa podatku CIT**

Źródło: A. Blikle, *Państwo solidarne z fiskusem*, materiał z konferencji: „Tendencje i perspektywy rozwoju polskiej gospodarki”, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, 15 października 2007 r.

Ta relacja dla innych przedsiębiorstw wygląda podobnie, wskazując na rzeczywiste, wyższe obciążenia podatkiem dochodowym, niż wynika to z nominalnej stawki opodatkowania. Można więc powiedzieć, że rośnie efektywny CIT płacony przez przedsiębiorców, gdyż obniżce stopy opodatkowania CIT towarzyszy podwyżka wynikająca ze wzrostu wydatków niezaliczanych do kosztów uzyskania przychodów.

**Tabela 3.13. Liczba kosztów niepodatkowych w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych**

1989 r.	21 (art. 11 ust. 1)
2007 r.	Ponad 70 (art. 16 ust. 1 i art. 16a do art. 16m)

Źródło: A. Blikle, *Państwo solidarne z fiskusem*, materiał z konferencji: „Tendencje i perspektywy rozwoju polskiej gospodarki”, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, 15 października 2007 r.

Jednocześnie należy pamiętać, że pomimo wprowadzenia tzw. liniowego PIT ze stawką 19%, zyskującego coraz większą popularność wśród małych i średnich przedsiębiorców, nadal ponad 40% przedsiębiorstw (są to przedsiębiorstwa z sektora MSP) płaci podatek według skali progresywnej. W ich przypadku obciążenia podatkowe będą jeszcze większe.

Jak wynika z tabeli 3.14, spada liczba przedsiębiorców korzystających z podatku ryczałtowego. Jak wskazuje szereg przeprowadzonych na ten temat badań i analiz, mogłaby to być to najkorzystniejsza forma płatności przez przedsiębiorców podatku dochodowego z możliwych do wyboru w polskim systemie podatkowym. Do takich

wniosków doszli choćby R. Wolański<sup>62</sup> czy A. Łukaszewicz. Ta ostatnia stwierdziła nawet, że prawo do wyboru ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, jako formy opodatkowania dochodu z działalności gospodarczej osób fizycznych, stanowi istotny czynnik pobudzający przedsiębiorczość<sup>63</sup>. I pewnie tak by było, gdyby nie nadmierna wysokość stawek ryczałtowych (w tym karty podatkowej), których poziom wpływa na mniejsze zainteresowanie przedsiębiorstw tą formą opodatkowania. Ta wysokość przy pewnym poziomie kosztów powoduje po prostu małą atrakcyjność tego rozwiązania<sup>64</sup>.

**Tabela 3.14. Struktura podmiotowa podatników podatku dochodowego od osób fizycznych z pozarolniczej działalności gospodarczej i podatników podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce w latach 2003–2006**

Lata	Podatek dochodowy od osób fizycznych				Podatek dochodowy od osób prawnych
	na zasadach ogólnych według skali podatkowej	na zasadach ogólnych według stawki 19%	ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	w formie karty podatkowej	
2003	55,3%	–	27,2%	7,1%	10,4%
2004	47,9%	8,8%	25,4%	6,8%	11,0%
2005	45,0%	11,7%	24,8%	6,5%	11,9%
2006	43,3%	14,4%	24,1%	6,0%	12,2%

Źródło: Ministerstwo Finansów, Departament Podatków Dochodowych.

Ta forma opodatkowania sprawia też najmniej kłopotów interpretacyjnych urzędowi skarbowym i podatnikom, o czym świadczy mała liczba odwołań od decyzji w tych podatkach (w 2004 r. – 1,6–1,7% ilościowo i 4,2–6,1% wartościowo)<sup>65</sup>.

Wysokość podatkowych i niepodatkowych obciążeń fiskalnych jest jedną z przyczyn funkcjonowania tzw. szarej strefy gospodarki<sup>66</sup>, o czym była mowa w rozdziale 2. Fakt ten oddziałuje podwójnie negatywnie na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Po pierwsze, powoduje wzrost nieuczciwej konkurencji ze strony przedsiębiorstw działają-

<sup>62</sup> R. Wolański, *Opodatkowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, s. 222–223.

<sup>63</sup> A. Łukaszewicz, *Opodatkowanie przedsiębiorstw w powiecie wrzesińskim ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych*, w: *Analiza finansowa i opodatkowanie przedsiębiorstw*, red. T. Juja, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007, s. 278.

<sup>64</sup> J. Neneman, R. Piwowarski, *Jaki system podatkowy? Zeszyty CASE*, Warszawa 2004; R. Piwowarski, *Przejrzysta polityka podatkowa. Aspekt teoretyczny i praktyczny*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii” nr 1 (18)/2006, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2006, s. 45; A. Żabiński, *Wpływ wyboru formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych na obciążenia fiskalne w małych przedsiębiorstwach*, w: *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Printgroup, Szczecin 2006.

<sup>65</sup> Informacja o wynikach kontroli prowadzenia przez organy skarbowe postępowań podatkowych i kontrolnych, Najwyższa Izba Kontroli, kwiecień 2004.

<sup>66</sup> G. Gołębiowski, *Zjawisko szarej strefy z uwzględnieniem gospodarki polskiej*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 1.

cych w sferze gospodarczego cienia, zarówno na rynku sprzedaży, jak i na rynku pracy. Z drugiej strony przedsiębiorstwa działające w krajach o relatywnie dużym udziale szarej strefy w gospodarce są mniej konkurencyjne w stosunku do przedsiębiorstw zagranicznych. Istnieją opinie, skądinąd słuszne, że dopóki obciążenia fiskalne będą wyższe niż płacony przez przedsiębiorstwa z szarej strefy podatek korupcyjny (rozumiany jako nieformalne opłaty na rzecz urzędników różnego szczebla administracji państwowej), do tego czasu problem gospodarki drugiego obiegu będzie dotkliwy. Jest to wyraźne wskazanie na potrzebę obniżenia obciążeń fiskalnych w Polsce.

Szacunek wielkości szarej strefy jest kłopotliwy. Według GUS jej wielkość w Polsce była równa w 2004 r. 14,4% PKB i w istocie malała od 1995 r.

**Tabela 3.15. Szara gospodarka w Polsce w latach 2000–2004**

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Szara gospodarka jako% całego PKB, w tym:	17,0	16,3	15,3	15,4	14,4
w jednostkach zarejestrowanych	11,7	11,1	10,1	10,3	9,5
z tytułu wykonywania pracy nierejestrowanej	5,3	5,2	5,2	5,1	4,9

Źródło: Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000–2004 (GUS, wydanie 2006).

Jeśli wziąć pod uwagę wielkość szarej strefy w Polsce w porównaniu z innymi państwami świata, jej skala w Polsce jest jednak relatywnie wysoka (tab. 3.16).

Biorąc pod uwagę postulaty przedsiębiorców, ale także oddziaływanie struktury podatków na gospodarkę, warto odwołać się do coraz powszechniejszych badań prowadzonych na ten temat na świecie.

**Tabela 3.16. Wielkość szarej strefy w relacji do oficjalnego PKB<sup>a</sup> w wybranych państwach świata**

Wyszczególnienie	1999/2000	2001/2002	2002/2003
USA	8,7%	8,7%	8,4%
Wlk. Brytania	12,7%	12,5%	12,2%
Nowa Zelandia	12,8%	12,6%	12,3%
Australia	14,3%	14,1%	13,5%
Kanada	16,0%	15,8%	15,2%
Szwecja	19,2%	19,1%	18,3%
Czechy	19,1%	19,6%	20,1%
Grecja	28,7%	28,5%	28,2%
Polska	27,6%	28,3%	29,4%

<sup>a</sup> Bez szarej strefy.

Źródło: F. Schneider, *The size of shadow economies in 145 countries from 1999 to 2003* – materiał powielony, grudzień 2004.

Jak wykazali ekonomiści z Nowej Zelandii (Patrick J. Caragata i David E.A. Giles<sup>67</sup>), zwiększanie udziału podatków pośrednich w strukturze dochodów fiskalnych wpływa na wzrost gospodarczy, przy jednoczesnym ograniczaniu szarej strefy. W Polsce, A. Siwy udowodnił, że istnieje dodatni związek pomiędzy udziałem podatków pośrednich w całości dochodów fiskalnych a wzrostem gospodarczym. Nie zaobserwowano takiego związku z podatkami dochodowymi<sup>68</sup>. Innymi słowy, zmiany w polityce podatkowej powinny pójść w kierunku redukcji obciążeń podatkami dochodowymi, a w strukturze wpływów podatkowych – jeszcze zwiększenia wagi podatków pośrednich. Doświadczenia praktyczne można obserwować na przykładzie Estonii, gdzie zupełnie zlikwidowano podatek dochodowy od firm. Płaci się tam jedynie podatek od dochodów indywidualnych oraz podatek od zysków transferowanych za granicę. Między innymi to rozwiązanie prowadzi do zwiększenia konkurencyjności i lepszego wyposażenia w kapitał małych i średnich przedsiębiorstw w tym kraju<sup>69</sup>.

Jak wynika z wielu badań, podatek VAT należy zaliczyć do grupy podatków nieznieszczałających (ang. *not distortionary taxation*) decyzje rozwojowe, w tym inwestycyjne przedsiębiorstw<sup>70</sup>. Można go traktować w zasadzie neutralnie, przy jednym wszakże zastrzeżeniu – wpływa na politykę cenową przedsiębiorstw i w tym kontekście może pośrednio oddziaływać na ich możliwości rozwojowe. Wprawdzie z makroekonomicznego punktu widzenia zwiększenie roli podatków pośrednich wpływa w istocie na wzrost cen dóbr konsumpcyjnych i jednocześnie zwiększa skłonność do oszczędności, ale w efekcie końcowym stymuluje zwiększenie inwestycji i wzrost wydajności pracy, co w długim okresie może okazać się korzystne. Niemniej jednak podatki pośrednie w przeciwieństwie do podatków bezpośrednich nie osłabiają skłonności do rozszerzania działalności gospodarczej oraz gotowości do podejmowania nowej pracy.

Innym aspektem, który należy uwzględnić w kontekście rozważań nad wpływem polityki finansowej na rozwój MSP, jest kwestia konstrukcji i przyjętych rozwiązań proceduralnych. A mianowicie, barierą dla przedsiębiorstw dotyczącą podatku VAT, która jednak została zniesiona, było ograniczenie prawa do korekty deklaracji do jednego roku – obecnie do pięciu lat<sup>71</sup>. To ograniczenie wpływało na możliwości rozwo-

<sup>67</sup> P. J. Caragata, E.A. Giles, *Simulating the relationship between the hidden economy and the tax level and tax mix in New Zealand*, Working Paper No. 22, Inland Revenue Department, Wellington 1996, revised 1998.

<sup>68</sup> A. Siwy, *Struktura dochodów fiskalnych jednym z determinantów wzrostu gospodarczego*, w: *Polski przedsiębiorca we współczesnym otoczeniu prawno-ekonomicznym*, red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2004.

<sup>69</sup> G. Gołębiowski, *Financial standing of Estonian and Polish companies – a comparative studies*, Eesti Pank, Bank of Estonia, „Kroon & Economy” 2007, No. 3.

<sup>70</sup> Por. A. Bassanini, S. Scarpetta, P. Hemmings, *Economic Growth: The Role Of Policies And Institutions. Panel Data Evidence From OECD Countries*, Economic Department Working Papers No. 283, OECD 2001, s. 18.

<sup>71</sup> Por. J. Biszcza, *Znaczenie systemu podatkowego dla rozwoju przedsiębiorczości u progu wejścia Polski do Unii Europejskiej*, w: *Polityka fiskalna państwa i jej wpływ na finanse przedsiębiorstw*, red. S. Owsiak, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko Biała 2004, s. 69.

jowe MSP, podobnie jak na te możliwości może wpływać ograniczenie bezpośredniego zwrotu nadwyżki podatku VAT, naliczonego nad należnym.

D. Holz-Eakin oraz H.S. Rosen po przeprowadzonych badaniach dla amerykańskiej Small Business Administration, z wykorzystaniem ekonometrycznych modeli symulacyjnych, sformułowali podobne wnioski<sup>72</sup>. Wykazali mianowicie, że podwyższenie stawek podatkowych powoduje, że działalność przedsiębiorstw wprawdzie rośnie<sup>73</sup>, ale według wolniejszej stopy, przedsiębiorstwa pozyskują mniej kapitału i są mniej skłonne zatrudniać pracowników. Jednocześnie analiza wskazała na bardzo korzystne skutki obniżenia krańcowych stawek podatkowych.

Jeśli potraktować te sugestie jako priorytet dla zmian polityki podatkowej, warto wówczas również wziąć pod uwagę analizę przeprowadzoną przez P. Przepióra, z której wynika, że rozwiązania w zakresie podatku VAT powinny być proste, tj. wszystkie rodzaje działalności należy opodatkować jednakową stawką. Oprócz wprowadzenia prostych regulacji w zakresie podatku od wartości dodanej, nie mniej istotnym problemem jest ich stabilność<sup>74</sup>.

Badań wskazujących na obciążenia fiskalne, jako negatywny czynnik, hamujący rozwój przedsiębiorstw, w tym małych i średnich, jest bardzo dużo<sup>75</sup>. Zresztą już nawet w Komisji Europejskiej dostrzega się znaczenia poziomu opodatkowania jako istotnego warunku wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw na Jednolitym Rynku Europejskim. Politycy europejscy, zwłaszcza w ostatnim czasie, podnoszą kwestie związane z konkurencją podatkową (ang. *tax competition*)<sup>76</sup>, czego wyrazem jest harmonizacja podatków pośrednich. Nadal pozostaje wyzwaniem harmonizacja podatków bezpośrednich, w tym zwłaszcza podatków od zysków (dochodów) przedsiębiorstw. Uwidacznia to zdecydowanie potrzebę dokonania zmian w finansach publicznych w Polsce w kierunku pobudzającym sektor MSP, dopóki jeszcze istnieje autonomia działań w tym zakresie.

---

<sup>72</sup> D. Holz-Eakin, H.S. Rosen, *Economic Policy and the Start-up, Survival, and Growth of Entrepreneurial Ventures, A Report Submitted to the Small Business Administration*, May 2001, cyt. za: P. Kulawczuk, *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004, s. 34.

<sup>73</sup> To też potwierdza istotność innych czynników, które wpływają na rozwój MSP, nie tylko związanych z polityką finansową, w tym fiskalną.

<sup>74</sup> P. Przepióra, *Podatek od wartości dodanej oraz jego skutki ekonomiczne dla małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.

<sup>75</sup> Patrz np. I. Borucińska, I.K. Łukaszewicz, *Państwo jako podmiot kreujący warunki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w drugiej połowie lat 90. XX wieku*, w: *Państwo i rynek w gospodarce*, red. D. Kopycińska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2003, s. 77; D. Dryglas, K. Wach, *Otoczenie fiskalne małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście Integracji Europejskiej*, w: *Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na jednolitym rynku europejskim*, red. J. Otto, R. Stanisławski, Politechnika Łódzka, Łódź 2007, s. 310–311; A. Wyszowski, *System podatkowy a rozwój przedsiębiorczości*, w: *Przemiany i perspektywy polskich przedsiębiorstw w dobie integracji z Unią Europejską*, red. K. Piech, G. Szczodrowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003.

<sup>76</sup> Por. D. Dryglas, K. Wach..., op.cit., s. 309.



Warto jeszcze odnotować, że w ramach instrumentów polityki podatkowej są jeszcze inne podatki, choćby o charakterze majątkowym i kapitałowym. Stanowią one wprawdzie peryferia, porównując ich skalę wartościową z podatkami dochodowymi i od wartości dodanej, niemniej jednak, np. zmieniony niedawno w Polsce podatek od spadku i darowizn wnosił swego rodzaju ograniczenia w kontekście sukcesji między-pokoleniowej, szczególnie w przedsiębiorstwach rodzinnych.

### 3.3. Kształtowanie się *policy mix* w Polsce i jego oddziaływanie na sektor MSP

Opisywana w literaturze problematyka *policy mix*, tj. kombinacji polityki monetarnej i fiskalnej, wymaga na gruncie badań empirycznych sformalizowania oraz kwantyfikacji nastawienia tych dwóch rodzajów polityk. Odbywa się to najczęściej na podstawie przyjętych miar, stanowiących swoistego rodzaju indeks restrykcyjności/ekspansywności.

Nie ma, niestety, w tym zakresie jednomyślności w literaturze. Najwcześniej, niejako *ex definitione*, czynnikami determinującymi ilość pieniądza w obiegu zajmowano się w ilościowej teorii pieniądza<sup>77</sup>. Podstawowe jest tu równanie Irvinga Fishera:

$$MV = TP,$$

gdzie:

$M$  – ilość pieniądza w obiegu,

$V$  – szybkość obiegu (krążenia pieniądza),

$T$  – masa towarów, która stała się przedmiotem transakcji (PKB),

$P$  – średni poziom cen.

Równanie to zmodyfikowano, wprowadzając na miejsce  $T$  kategorię  $Y$ , co daje następujący kształt funkcji<sup>78</sup>:

$$M \times V = P \times Y,$$

lub w postaci:

$$M = P \times Y/V,$$

gdzie:

$Y$  – realna wielkość produktu narodowego brutto w cenach stałych (tzw. wolumen produkcji).

<sup>77</sup> Por. A. Szafarczyk, *Polityka monetarna – restrykcyjna czy ekspansywna*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 4.

<sup>78</sup> M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa 2006, s. 293–294.

Następnie formułę podaży pieniądza po jej zróżniczkowaniu możemy napisać w postaci stóp wzrostu:

$$\Delta M/M = \Delta P/P + \Delta Y/Y - \Delta V/V.$$

Jeżeli założymy, że szybkość obiegu pieniądza jest stała, wówczas  $\Delta V/V = 0$  i tempo wzrostu podaży pieniądza wynika z sumy tempa wzrostu cen i wolumenu dochodu narodowego.

Tym samym uzyskano kryterium klasyfikacji polityki monetarnej banku centralnego. Jeśli tempo wzrostu podaży pieniądza będzie równe sumie tempa wzrostu PKB w cenach stałych i inflacji, będzie to neutralna polityka monetarna. Jeśli wyższe, to – ekspansywna, a przy niższym – restrykcyjna polityka pieniężna.

Aby móc określić nastawienie polityki pieniężnej według tej metody, należy dokonać zestawienia miar podaży pieniądza, PKB oraz inflacji. Z dwiema ostatnimi kategoriami nie ma większych kłopotów, pierwsza zaś wzbudza pewne wątpliwości. Zdefiniowanie pojęcia podaży pieniądza jest trudne<sup>79</sup>. Jak się okazuje, na świecie, ale również i w Polsce, w różnym okresie wykorzystywane były odmienne dane dotyczące miary podaży pieniądza. Niemniej jednak od końca marca 2002 r. NBP stosuje miary pieniądza dostosowane do definicji Europejskiego Banku Centralnego, zgodnie z którymi:

- M1 obejmuje gotówkę w obiegu bez znajdującej się w kasach banków oraz depozyty bieżące gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, funduszy ubezpieczeń społecznych oraz instytucji samorządowych,
- M2 obejmuje elementu składowe agregatu M1 i dodatkowo depozyty z terminem wypowiedzenia do 3 miesięcy oraz depozyty terminowe gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, funduszy ubezpieczeń społecznych oraz instytucji samorządowych,
- M3 obejmuje elementy składowe agregatu M2 powiększone o operacje z przyrzeczeniem odkupu oraz dłużne papiery wartościowe z terminem pierwotnym do dwóch lat<sup>80</sup>.

W Polsce miara M3 została uznana przez Narodowy Bank Polski za podstawową kategorię analityczną. Dlatego też została użyta do zaprezentowanie stosownej kwantyfikacji nastawienia polityki monetarnej w tabeli 3.16.

<sup>79</sup> Por. P. Grauwe, *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003, s. 209; A. Kaźmierczak, *Podstawy polityki pieniężnej*, WN PWN, Warszawa 1998, s. 74.

<sup>80</sup> *Finanse*, red. J. Ostaszewski, Difin, Warszawa 2007, s. 195.

M. Górski zaproponował, aby kierunek i oddziaływanie polityki pieniężnej na gospodarkę mierzyć stopą wzrostu podaży pieniądza – miarą M2<sup>81</sup>. Zgodnie z tym, co zostało powiedziane wcześniej, najczęściej przyjmowaną kategorią analityczną jest agregat M3. Jak wskazują jednak różni autorzy, różnice między M2 i M3 w kształtowaniu się w szeregach czasowych są niewielkie, dlatego też niemalże obojętnym dla analizy jest wybór jednej z tych miar<sup>82</sup>.

**Tabela 3.17. Nastawienie polityki monetarnej w Polsce według zmodyfikowanego równania Fishera w latach 1993–2006**

Lata	PKB	Inflacja	PKB + inflacja	M3 (XII/XII)	M3 – (PKB + I)	Nastawienie
1993	3,8%	35,3%	39,1%	36,0%	-3,1%	restrykcyjne
1994	5,2%	32,2%	37,4%	38,3%	0,9%	ekspansywne
1995	7%	27,8%	34,8%	34,9%	0,1%	ekspansywne/neutralne
1996	6,2%	19,9%	26,1%	34,7%	8,6%	ekspansywne
1997	7,1%	14,9%	22,0%	27,9%	5,9%	ekspansywne
1998	5,0%	11,8%	16,8%	24,7%	7,9%	ekspansywne
1999	4,5%	7,3%	11,8%	20,1%	8,3%	ekspansywne
2000	4,3%	10,1%	14,4%	11,9%	-2,5%	restrykcyjne
2001	1,2%	5,5%	6,7%	9,2%	2,5%	ekspansywne
2002	1,4%	1,9%	3,3%	-2,0%	-5,3%	restrykcyjne
2003	3,9%	0,8%	4,7%	5,6%	0,9%	ekspansywne
2004	5,3%	3,5%	8,8%	8,7%	-0,1%	restrykcyjne/neutralne
2005	3,6%	2,1%	5,7%	11,6%	5,9%	ekspansywne
2006	6,1%	2,2%	8,3%	15,6%	7,3%	ekspansywne

Źródło: Opracowanie własne.

Stopa wzrostu realnej podaży pieniądza według tej propozycji wyliczana jest według wzoru:

$$p = \left[ \frac{1 + (M_t - M_{t-1}) / M_{t-1}}{(1 + \text{CPI})} - 1 \right] \times 100\%$$

gdzie:

$p$  – stopa wzrostu realnej podaży pieniądza,

$M_t$  – podaż pieniądza (M2) na koniec roku  $t$ ,

<sup>81</sup> M. Górski, *Egzemplifikacja wybranych modeli makroekonomicznych w gospodarce polskiej w okresie 1993–2005*, w: *Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A. Z. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005, s. 68–69.

<sup>82</sup> A. Szafarczyk, *Polityka monetarna – restrykcyjna czy ekspansywna ...*, op.cit.; Do podobnych spostrzeżeń autor doszedł podczas konstruowania modelu ekonometrycznego, co zostało opisane w podrozdziale 3.4.

$M_{t-1}$  – podaż pieniądza na koniec roku  $t-1$ ,

CPI – stopa inflacji w roku  $t$ .

Przyjęto, że:

- polityka monetarna ma nastawienie silnie restrykcyjne (*RR*), gdy stopa wzrostu realnej podaży pieniądza jest niższa od  $-10\%$  ( $p < -10\%$ ),
- polityka monetarna ma nastawienie restrykcyjne (*R*), gdy  $-10\% < p < -5\%$ ,
- polityka monetarna ma nastawienie neutralne (*N*), gdy  $-5\% < p < +5\%$ ,
- polityka monetarna ma nastawienie ekspansywne (*E*), gdy  $+5\% < p < +10\%$ ,
- polityka monetarna ma nastawienie silnie ekspansywne (*EE*), gdy  $p > +10\%$ .

Ten sam ekonomista proponuje badać nastawienie polityki fiskalnej, wykorzystując stopę realnego wzrostu deficytu budżetowego liczoną według formuły:

$$d = \left[ \frac{1 + (D_t - D_{t-1}) / D_{t-1}}{(1 + \text{CPI})} - 1 \right] \times 100\%,$$

gdzie:

$d$  – stopa realnego wzrostu deficytu budżetowego,

$D_t$  – deficyt budżetowy w roku  $t$ ,

$D_{t-1}$  – deficyt budżetowy w roku  $t-1$ ,

CPI – stopa inflacji w roku  $t$ .

Skala odzwierciedlająca stosowne ekspansywne, restrykcyjne i neutralne nastawienie polityki fiskalnej jest następująca<sup>83</sup>:

- polityka fiskalna ma nastawienie silnie restrykcyjne (*RR*), gdy  $d < -20\%$ ,
- polityka fiskalna ma nastawienie restrykcyjne (*R*), gdy  $-20\% < d < -5\%$ ,
- polityka fiskalna ma nastawienie neutralne (*N*), gdy  $-5\% < d < +5\%$ ,
- polityka fiskalna ma nastawienie ekspansywne (*E*), gdy  $+5\% < d < 20\%$ ,
- polityka fiskalna ma nastawienie silnie ekspansywne (*EE*), gdy  $d > 20\%$ .

Biorąc za podstawę tak sformułowane miary, ocenę stopnia ekspansywności (restrykcyjności) polityki finansowej (pieniężnej i fiskalnej) zaprezentowano w tabeli 3.18.

Zgodnie z przyjętym przez M. Górskiego miarami, polityka pieniężna w latach 1993–2006 cechowała się ekspansywnością lub neutralnością. Stopa wzrostu realnej podaży pieniądza w poszczególnych latach okresu 1993–2006 wahała się w przedziale od  $-4,3\%$  (2002) do  $+13,3\%$  (2006).

Niemniej jednak można powiedzieć, że w zasadzie w całym okresie polityka monetarna była relatywnie stabilna. Z pewnością stabilność polityki fiskalnej była dużo mniejsza niż polityki monetarnej.

<sup>83</sup> M. Górski, *Egzemplifikacja wybranych...*, op.cit.

Zastosowane przez M. Górskiego miary nastawienia polityki monetarnej i fiskalnej wzbudziły dyskusję. A. Sopoćko nie zgadza się z formułowaniem tez dotyczących restrykcyjności czy ekspansywności polityki monetarnej przez przedstawienie rozmiarów podaży pieniądza<sup>84</sup>.

**Tabela 3.18. Stopień nastawienia polityki pieniężnej i fiskalnej w Polsce w latach 1993–2006 i podstawowe dane makroekonomiczne**

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nominalna zmiana podaży pieniądza (M2), w %	36,0	38,3	34,9	29,2	28,1	24,7	20,1	11,8	9,2	-2,4	5,5	7,3	11,1	15,8
Realna zmiana podaży pieniądza (M2), w %	0,5	4,6	5,6	7,8	11,5	11,5	12,0	1,5	3,5	-4,3	4,7	3,7	8,8	13,3
Nastawienie polityki pieniężnej	N	E	E	E	EE	EE	EE	N	N	N	N	N	E	EE
Nominalna zmiana deficytu budżetowego, w %	-25,6	42,7	40,2	24,6	-3,3	6,4	-5,4	23,3	110,2	21,8	-6,0	11,8	-31,5	-11,6
Realna zmiana deficytu budżetowego, w %	-45,0	8,0	9,7	4,0	-15,8	-4,8	-11,8	12,0	99,3	19,5	-6,7	8,0	-32,9	-13,5
Nastawienie polityki fiskalnej	RR	EE	EE	E	RR	N	R	E	EE	E	R	E	RR	R
Inflacja	35,3%	32,2%	27,8%	19,9%	14,9%	11,8%	7,3%	10,1%	5,5%	1,9%	0,8%	3,5%	2,1%	2,2%
Przyrost PKB	3,8%	5,2%	7,0%	6,2%	7,1%	5,0%	4,5%	4,3%	1,2%	1,4%	3,9%	5,3%	3,6%	6,1%
Stopa bezrobocia	16,4%	16,0%	14,9%	13,2%	10,3%	10,4%	13,1%	15,1%	17,4%	18,1%	20,0%	19,0%	17,6%	14,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP. Dane w części dotyczącej charakterystyki polityki pieniężnej dla lat 1993–96, cyt. za: M. Górski, *Egzemplifikacja wybranych...*, op.cit. Od 1998 r. dochody z prywatyzacji nie stanowią dochodów budżetowych, tym samym sektora finansów publicznych. Stąd we wcześniejszych latach doprowadzono do porównywalności danych, korygując je o wpływy z prywatyzacji. Uwaga: N – neutralne nastawienie polityki, E – ekspansywne, EE – silnie ekspansywne, R – restrykcyjne, RR – silnie restrykcyjne.

Wydaje się, że pomimo sprzeciwu M. Górskiego należy się z tym zgodzić, zwłaszcza biorąc pod uwagę oddziaływanie polityki monetarnej na sektor przedsiębiorstw oraz obserwowany do maja 1995 r. kłopot w kontroli podaży pieniądza przez NBP<sup>85</sup>.

<sup>84</sup> *Zrównoważony wzrost gospodarczy. Rola polityki finansowej. Polska droga do euro*, red. A. Sopoćko, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006, s. 83.

<sup>85</sup> Od stycznia 1993 r. NBP rozpoczęła wykorzystywanie takiego instrumentu jak operacje otwartego rynku w formie *repo* i *reverse repo* dla największych banków komercyjnych. W kolejnych latach rola tego instrumentu oddziaływania na podaż pieniądza rosła. W 1994 r. był to już najważniejszy instrument regulowania podaży pieniądza. Od połowy tego roku jednym z głównych czynników zwiększenia podaży pieniądza stał się przyrost rezerw walutowych. Jego istotność wzrosła do tego stopnia, że w 1995 r. ich gwałtowny przyrost postawił pod znakiem zapytania zdolność NBP do kontroli podaży pieniądza. Szerzej: C. Józefiak, *Zależność między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, t. 1, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Poltext, Warszawa 1997, s. 190.

**Tabela 3.19. Warunki makroekonomiczne w świetle polityki monetarnej i fiskalnej**

Wyszczególnienie	Polityka monetarna		Polityka fiskalna	
	ekspansywna	restrykcyjna	ekspansywna	restrykcyjna
Inflacja	wzrost	spadek	wzrost	spadek
Bezrobocie	spadek	wzrost	spadek	wzrost
Realna stopa procentowa	spadek	wzrost	wzrost	spadek
Zmiana popytu wewnętrznego	wzrost	spadek	wzrost	spadek
Deficyt budżetu państwa (w % PKB)	wzrost	spadek	wzrost	spadek
Dług publiczny	wzrost	spadek	wzrost	spadek
Saldo rachunku obrotów bieżących (w % PKB)	spadek	wzrost	spadek	wzrost
Saldo handlu zagranicznego	wzrost	spadek	spadek	wzrost

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Fiskalne i monetarne uwarunkowania bezrobocia w Polsce po 1990 r.*, w: *Bezrobocie w Polsce – diagnoza sytuacji, pożądane kierunki w ograniczaniu bezrobocia*, opracowanie naukowe z serii „Przedsiębiorczość”, red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2006, s. 386.

Jeśli przyjąć zmiany podaży pieniądza jako miarę ekspansywności polityki monetarnej, można by wyciągać błędne wnioski. Wynika to z faktu, że okoliczności transformacji gospodarczej w Polsce, szczególnie w pierwszej połowie lat 90., doprowadziły do występowania interesującego zjawiska. A mianowicie, przy wzroście podaży pieniądza obserwowany był spadek inflacji, możliwy – zgodnie z teorią – do osiągnięcia przy restrykcyjności polityki monetarnej (porównaj tab. 3.18). W istocie jednak polityka monetarna była restrykcyjna, gdyż jej oddziaływanie na sferę realną odbywało się poprzez kształtowanie oprocentowania, w tym na rynku depozytów złotych i pośrednio kształtowania popytu konsumpcyjnego. Prowadzona polityka stopy procentowej zwiększała bowiem popyt gospodarstw domowych na pieniądź w formie bankowych depozytów złotych, co neutralizowało inflacyjny wpływ wzrostu podaży pieniądza<sup>86</sup>.

Jak wskazuje M. Skopowski, zmiany restrykcyjności polityki fiskalnej rozpatruje się najczęściej przez pryzmat jednej z trzech głównych charakterystyk sektora finansów publicznych: wydatków, długu, deficytu<sup>87</sup>.

K. Marczewski podważa miarę sytuacji w obszarze fiskalnym, jaką jest zmiana wielkości deficytu budżetowego. Uzasadnia swoje stanowisko tym, iż po pierwsze deficyt budżetowy jest różnicą dwóch wielkości: dochodów i wydatków, a one same mogą mieć dużą zmienność. Po drugie, deficyt budżetowy należy rozpatrywać w kontekście określonej fazy cyklu koniunkturalnego i można by używać jego zdaniem tej miary, jednak pod warunkiem wyczyszczenia deficytu z czynników cyklicznych i podzielenia go przez potencjalny PKB<sup>88</sup>. M. Skopowski zgłasza podobne argumenty. Jego zdaniem używanie tzw. surowego deficytu budżetowego do oceny nastawienia polityki fiskalnej obciążone

<sup>86</sup> *System finansowy w Polsce lata dziewięćdziesiąte*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, WN PWN, Warszawa 1998, s. 114.

<sup>87</sup> M. Skopowski, *Restrykcyjność polityki fiskalnej a luka popytowa*, opracowanie będące częścią projektu pt. „Niezależność banku centralnego a spójność polityki pieniężnej i fiskalnej” (Nr 1 H02C 007 30) pod kierownictwem W. Przybylskiej-Kapuścińskiej, Poznań 2007.

<sup>88</sup> *Zrównoważony wzrost gospodarczy ...*, op.cit., s. 85.

jest zasadniczym błędem. Politykę fiskalną należy rozpatrywać w dwóch obszarach. Pierwszy z nich to obszar automatycznych stabilizatorów koniunktury, drugi – dyskrecyjnych działań władz fiskalnych. Restrykcyjność polityki fiskalnej dotyczy tylko tej drugiej sfery<sup>89</sup>. W tym kontekście H. Wasilewska-Trenkner sugerowała, aby za miarę nastawienia polityki fiskalnej używać raczej deficytu sektora finansów publicznych<sup>90</sup>.

Jeśli pozostawić jeszcze przez chwilę miarę podaży pieniądza oceniającą nastawienie polityki monetarnej zgodnie ze stanowiskiem M. Górskiego, zaś politykę fiskalną oceniać miarą zmiany salda sektora finansów publicznych, ocena nastawienia polityki fiskalnej uległaby zmianie (patrz tab. 3.18 oraz tab. 3.20).

**Tabela 3.20. Stopień nastawienia polityki pieniężnej i fiskalnej w Polsce w latach 1993–2006 według różnych miar**

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nominalna zmiana podaży pieniądza (M2), w %	36,0	38,3	34,9	29,2	28,1	24,7	20,1	11,8	9,2	-2,4	5,5	7,3	11,1	15,8
Realna zmiana podaży pieniądza (M2), w %	0,5	4,6	5,6	7,8	11,5	11,5	12,0	1,5	3,5	-4,3	4,7	3,7	8,8	13,3
Nastawienie polityki pieniężnej	N	E	E	E	EE	EE	EE	N	N	N	N	N	E	EE
Nominalna zmiana deficytu budżetowego, w %	-25,6	42,7	40,2	24,6	-3,3	6,4	-5,4	23,3	110,2	21,8	-6,0	11,8	-31,5	-11,6
Realna zmiana deficytu budżetowego, w %	-45,0	8,0	9,7	4,0	-15,8	-4,8	-11,8	12,0	99,3	19,5	-6,7	8,0	-32,9	-13,5
Nastawienie polityki fiskalnej	RR	EE	EE	E	RR	N	R	E	EE	E	R	E	RR	R
Nominalna zmiana salda sektora finansów publicznych, w %	b.d.	b.d.	b.d. <sup>a</sup>	51,2	13,3	5,8	39,2	4,8	82,0	21,9	-5,4	-4,0	-39,8	-10,8
Realna zmiana salda sektora finansów publicznych, w %	b.d.	b.d.	b.d.	26,1	-1,4	-5,4	29,8	-4,8	72,5	19,6	-6,2	-7,2	-41,0	-12,8
Nastawienie polityki fiskalnej	-	-	-	EE	N	N	EE	N	EE	E	R	R	RR	R

<sup>a</sup> GUS prezentuje dane dotyczące salda sektora finansów publicznych dopiero od 1995 r.

Uwaga: Dane w części dotyczącej charakterystyki polityki pieniężnej dla lat 1993–96, cyt. za: M. Górski, *Egzemplifikacja wybranych modeli makroekonomicznych w gospodarce polskiej w okresie 1993–2005 ...*, op.cit.

Od 1998 r. dochody z prywatyzacji nie stanowią dochodów budżetowych, tym samym sektora finansów publicznych. Stąd we wcześniejszych latach doprowadzono do porównywalności danych, korygując je o wpływ z prywatyzacji. Uwaga: N – neutralne nastawienie polityki, E – ekspansywne, EE – silnie ekspansywne, R – restrykcyjne, RR – silnie restrykcyjne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP.

<sup>89</sup> M. Skopowski, *Restrykcyjność polityki fiskalnej a luka popytowa...*, op.cit.

<sup>90</sup> Ibidem, s. 87.

**Tabela 3.21. Nastawienie polityki fiskalnej w latach 1996–2006**

Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Według realnej zmiany salda budżetu państwa	E	RR	N	R	E	EE	E	R	E	RR	R
Według realnej zmiany salda finansów publicznych	EE	N	N	EE	N	EE	E	R	R	RR	R

Uwaga: N – neutralne nastawienie polityki, E – ekspansywne, EE – silnie ekspansywne, R – restrykcyjne, RR – silnie restrykcyjne.

Źródło: Opracowanie własne.

Według indeksu opartego na zmienności salda finansów publicznych, w analizowanym okresie zauważalna jest przewaga w pierwszych latach analizowanego szeregu, ekspansywnej polityki fiskalnej. O ile w 1997 r. i 1999 r. pojawiło się nastawienie restrykcyjne rządzących, biorące za podstawę oceny działania w zakresie salda budżetu państwa, o tyle szczególnie widoczne jest zjawisko tzw. zamiatania pod dywan, czyli przesuwania wydatków z budżetu do innych jednostek sfery finansów publicznych. Przez pryzmat tej miary dostrzegalna jest jednak ekspansja fiskalna.

Do miary, jaką jest zmienność salda finansów publicznych, też są zastrzeżenia. A. Rzońca zwraca uwagę, że przyjęcie zmian salda finansów publicznych jako miary nastawienia polityki fiskalnej jest uproszczeniem. Wydatki publiczne i podatki są ze sobą powiązane – często okazuje się, że niemal współliniowe, co utrudnia wnioskowanie statystyczne na ich podstawie<sup>91</sup>.

Istnieją jeszcze inne miary nastawienia, zarówno polityki monetarnej, jak i fiskalnej. Należą do nich, mierzące nastawienie polityk monetarnej, indeks restrykcyjności polityki monetarnej MCI (ang. *Monetary Condition Index*)<sup>92</sup>, wskaźniki oparte na modelach VAR oraz otrzymywane z modeli strukturalnych<sup>93</sup>. Miarą nastawienia polityki fiskalnej może być także indeks restrykcyjności polityki fiskalnej FCI (ang. *Fiscal Condition Index*).

W Polsce indeks MCI wyznaczany jest już od kilku lat<sup>94</sup>. Opiera się on na zmianach poziomu realnych stóp procentowych oraz realnego efektywnego kursu walutowego względem okresu bazowego. MCI określa zmiany restrykcyjności polityki pieniężnej w stosunku do momentu odniesienia na podstawie zmiany realnych stóp rynku pie-

<sup>91</sup> A. Rzońca, *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007, s. 158.

<sup>92</sup> MCI pojawił się w literaturze dotyczącej sposobów kwantyfikacji restrykcyjności polityki pieniężnej w drugiej połowie lat 80. Popularność MCI w praktyce banków centralnych rosła wraz z upowszechnianiem się strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Banki centralne stosujące tę strategię nie posiadają celów pośrednich, dlatego wskaźnik MCI stanowił dla nich, wraz z celem inflacyjnym, ważny punkt odniesienia dla bieżącej polityki pieniężnej. Niektóre banki centralne, np. Bank Kanady, który był pionierem w wykorzystaniu MCI, wykorzystywały ten wskaźnik jako cel pośredni polityki pieniężnej. Obecnie indeks ten nadal znajduje zastosowanie w wielu bankach centralnych, a także międzynarodowych instytucjach finansowych (np. w Międzynarodowym Funduszu Walutowym) i ośrodkach badawczych.

<sup>93</sup> R. Kokoszczński, *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*, PWE, Warszawa 2004, s. 179–197.

<sup>94</sup> Kilka lat temu indeks ten w kilku odmianach był regularnie publikowany przez Narodowy Bank Polski w *Raportach o inflacji*.



niężnego (RMMR – *Real Money Market Rate*) i zmiany realnego efektywnego kursu walutowego (REER – *Real Effective Exchange Rate*) z uwzględnieniem siły wpływu tych zmiennych<sup>95</sup>. Nie brak jednak opinii, że miara ta zniekształca obraz nastawienia polityki monetarnej w Polsce<sup>96</sup>. Sprzeciw budzi szczególnie długookresowa tendencja wzrostowa wskaźnika, która miałaby świadczyć o stałym zwiększaniu restrykcyjności polityki monetarnej w latach 90., z wyjątkiem 1999 r., w którym uległa ona krótkotrwałemu osłabieniu. Jednocześnie, jak się uważa, niektóre wahania krótkookresowe MCI są trudne do wytlumaczenia w zestawieniu z kształtowaniem się stóp procentowych i kursu walutowego.

Ze względu na to, że MCI zależy od zmiany stopy procentowej oraz kursu walutowego, przy jego interpretacji należy kłaść przede wszystkim nacisk na kierunek zmian, a nie na wartość bezwzględną indeksu. Niemniej jednak, jak wskazują S. Gerlach i F. Smets, interpretacja nie należy do łatwych czynności<sup>97</sup>. Ponadto autorzy zajmujący się tą problematyką wskazują dodatkowo na szereg innych wad tego miernika, dyskwalifikującego go, szczególnie w gospodarkach transformujących się<sup>98</sup>. Podobne zastrzeżenia zgłaszane są wobec wskaźników otrzymywanych z modeli strukturalnych<sup>99</sup>. Ich elementy konstrukcyjne znacznie utrudniają, jeśli nie uniemożliwiają ich stosowania w odniesieniu do gospodarek krajów transformujących się. Nie lepiej jest ze wskaźnikiem opartym na modelu VAR. Ta metoda nie rozpowszechniła się ze względu na dużą trudność i pracochłonność<sup>100</sup>, a także niewielkie różnice otrzymywanych wyników w porównaniu ze standardową oceną metody MCI.

Z tego powodu poszukuje się innej miary, która lepiej pasowałaby do specyfiki krajów, w których dokonała się ostatnimi czasy transformacja gospodarcza. A. Kot zaproponował alternatywny sposób wyznaczania indeksu restrykcyjności monetarnej, który bazuje na różnicach odchyłeń REER oraz realnej stopy procentowej od trendów<sup>101</sup>. Wykorzystanie odchyłeń od trendów, w związku z obserwowanym w tych krajach od kilku lat wzrostowym trendem realnego kursu walutowego<sup>102</sup> oraz spadkowym trendem realnej stopy procentowej, wydaje się dobrym podejściem.

<sup>95</sup> M. Skopowski, *Niezależność banku centralnego a spójność polityki pieniężnej i fiskalnej w Polsce*, w: *Stopy procentowe a gospodarka. W poszukiwaniu optymalnej policy mix*, red. J. L. Bednarczyk, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji Państwowego Instytutu Badawczego, Radom 2005.

<sup>96</sup> A. Kot, *Metody kwantyfikacji restrykcyjności monetarnej, fiskalnej oraz Policy mix w krajach akcesyjnych*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 6.

<sup>97</sup> S. Gerlach, F. Smets, *MCI's and Monetary Policy*, „European Economic Review” 2000, No. 44 (9), s. 1677–1700.

<sup>98</sup> Por. M. Skopowski, *Metody pomiaru restrykcyjności polityki pieniężnej*, w: *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, red. M. Marcinkowska, S. Wieteska, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.

<sup>99</sup> M. Skopowski, *Metody pomiaru restrykcyjności polityki pieniężnej...*, op.cit.

<sup>100</sup> R. Kokoszczynski, *Współczesna polityka...*, op.cit., s. 190–191.

<sup>101</sup> A. Kot, *Metody kwantyfikacji restrykcyjności monetarnej, fiskalnej...*, op.cit.

<sup>102</sup> W transformujących się i szybko rosnących gospodarkach napotyka się problem w postaci długoterminowej tendencji aprecjacyjnej realnego efektywnego kursu walutowego, tzw. efekt Harroda–Balassa–Samuelsona. Biorąc pod uwagę szybki wzrost produktywności oraz duży napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, trend aprecjacyjny realnego efektywnego kursu krajowej waluty należy uznać za naturalny, gdyż odpowiada mu odpowiednie dostosowanie kursu równowagi.

Stopień restrykcyjności polityki fiskalnej znajduje odzwierciedlenie przede wszystkim w poziomie deficytu finansów publicznych. Im większy jest deficyt w relacji do wydatków rządowych bądź do poziomu PKB, tym luźniejsza polityka fiskalna. Dla polityki fiskalnej, podobnie jak w przypadku polityki monetarnej, można jednak stworzyć syntetyczny indeks jej restrykcyjności (*Fiscal Condition Index* – FCI). Jest on w najprostszym ujęciu równy różnicy poziomu deficytu budżetowego w danym okresie oraz poziomu deficytu budżetowego w pewnym okresie referencyjnym. Zaleca się, żeby miarą deficytu budżetowego był stosunek wielkości deficytu do PKB lub stosunek deficytu do wielkości wydatków budżetowych<sup>103</sup>. A. Alesina i R. Perotti na przykład, za restrykcyjną politykę fiskalną uznają taką, w wyniku której stosunek długu sektora rządowego do PKB spadnie o 5% w ciągu trzech lat<sup>104</sup>. C. Purfield uważa zaś, że polityka fiskalna jest restrykcyjna wówczas, gdy prowadzi do spadku deficytu sektora rządowego albo o 2% w ciągu roku, albo dwukrotnie o minimum 1,5% w ciągu dwóch lat<sup>105</sup>.

Alternatywnym sposobem badania stopnia restrykcyjności fiskalnej jest analiza salda (deficytu) strukturalnego lub salda (deficytu) sektora finansów publicznych<sup>106</sup>. A. Kot w indeksie restrykcyjności fiskalnej wykorzystał deficyt strukturalny.

Wyliczone przez A. Kota zachowanie indeksu PMI (ang. *Policy Mix Index*) dla Polski (patrz wykres 3.10) pokazuje, że w 1999 r. nastąpiło znaczące zmniejszenie restrykcyjności polityki finansowej. Prawdopodobnie rozluźnienie polityki finansowej w tym okresie wynikało między innymi z przekonania władz monetarnych, że wzrostowy trend restrykcyjności polityki fiskalnej, prowadzący do zrównoważenia budżetu centralnego, będzie kontynuowany.

Rozluźnienie monetarne było jednak, zdaniem wielu komentatorów, zbyt silne, wskutek czego, począwszy od 2000 r., polityka pieniężna było znów zacieśniana. Jednocześnie następował spadek restrykcyjności fiskalnej, na który odpowiedzią była jeszcze bardziej restrykcyjna polityka monetarna, powodując w rezultacie silny wzrost restrykcyjności polityki finansowej ogółem<sup>107</sup>.

Wydaje się, że miarą odzwierciedlającą nastawienie polityki fiskalnej, która wpię się w oczekiwania wielu cytowanych wcześniej ekonomistów a także w pragmatykę tej zależności, jest zmienność salda deficytu strukturalnego sektora finansów publicznych. Bo właśnie to saldo należy traktować jako odzwierciedlenie efektu uznaniowych działań państwa<sup>108</sup>; pokazuje kondycję finansową państwa po wyeliminowaniu wpływu wahań cyklicznych (jest saldem rzeczywistym, skorygowanym o saldo cykliczne).

<sup>103</sup> A. Kot, *Metody kwantyfikacji restrykcyjności monetarnej, fiskalnej...*, op.cit., s. 25.

<sup>104</sup> A. Alesina, P. Perotti, *Fiscal expansions and adjustments in OECD countries*, NBER Working Paper No. 5214/1995.

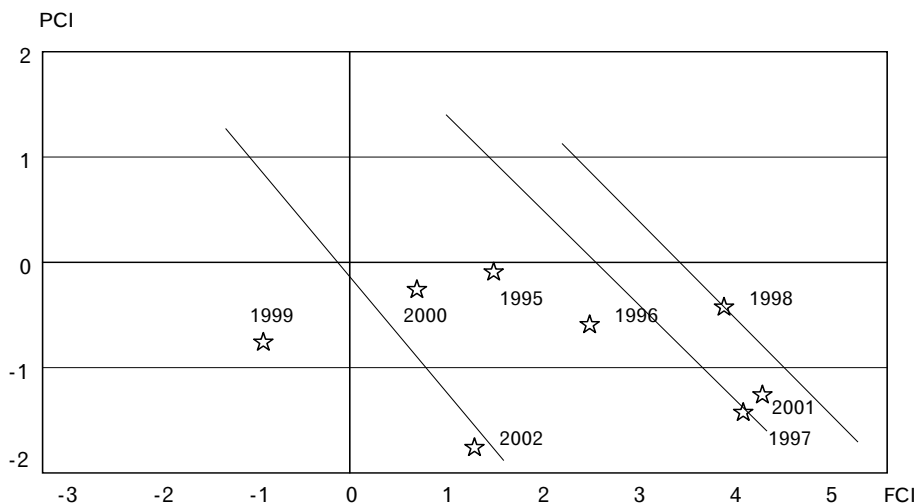
<sup>105</sup> C. Purfield, *Fiscal Adjustments In Transition Countries: Evidence from the 1990s*, IMF Working Paper No. 03–36/2003.

<sup>106</sup> A. Kot, *Restrykcyjność monetarna, fiskalna oraz policy mix w Polsce, Czechach i na Węgrzech*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 7, s. 9.

<sup>107</sup> Ibidem, s. 11.

<sup>108</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, WN PWN, Warszawa 1999, s. 528.

Problemem jest wybór odpowiedniej metody wyodrębnienia z salda rzeczywistego składnika cyklicznego i składnika strukturalnego. Instytucje międzynarodowe zalecają w przypadku państw postkomunistycznych stosowanie metody filtra Hodricka–Prescotta, zamiast wykorzystywanej dla krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej metody funkcji produkcji Cobba–Douglasa<sup>109</sup>.



**Wykres 3.10. Mapa policy mix dla Polski w latach 1995–2002**

Źródło: A. Kot, *Restrykcyjność monetarna, fiskalna oraz policy mix w Polsce, Czechach i na Węgrzech*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 7, s. 11.

**Tabela 3.22. Wielkość dochodów, wydatków i salda strukturalnego opartych na filtrze Hodricka–Prescotta w latach 1995–2006 w Polsce (% PKB)**

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dochody strukturalne	44,6	46,5	41,3	39,4	39,6	37,3	38,7	40,2	39,4	37,5	39,8	39,6
Wydatki strukturalne	47,5	50,9	46,5	44,5	42,8	41,2	43,8	44,1	44,5	42,5	43,2	43,3
Saldo strukturalne	-2,9	-4,4	-5,2	-5,1	-3,2	-3,9	-5,0	-3,9	-5,1	-5,0	-3,4	-3,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Cyclical Adjustment of Budget Balances, European Commission, Directorate General ECFIN Economic and Financial Affairs, Economic databases and statistical coordination, Brussels, Spring 2007, s. 36; cyt. za: A. Moździerz..., op.cit.

Przyjmując za podstawę zmienność salda strukturalnego (wzrost – ekspansja fiskalna, spadek – restrykcyjność fiskalna), nastawienie polityki fiskalnej zaprezentowano w tabeli 3.23.

<sup>109</sup> A. Moździerz, *Nierównowaga finansów publicznych*, PWE, Warszawa 2009, s. 138.

**Tabela 3.23. Zmienność salda strukturalnego i nastawienie polityki fiskalnej w latach 1996–2006 według realnej zmiany salda strukturalnego**

Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nominalna zmiana salda strukturalnego	33,3	18,2	-1,9	-37,3	21,9	28,2	-22,0	30,8	-2,0	-32,0	8,8
Realna zmiana salda strukturalnego	0,1	0,0	-0,1	-0,4	0,1	0,2	-0,2	0,3	-0,1	-0,3	0,1
Nastawienie polityki fiskalnej	R	R	R	R	E	E	R	E	R	R	E

Uwaga: *N* – neutralne nastawienie polityki, *E* – ekspansywne, *R* – restrykcyjne.

Źródło: Opracowanie własne.

W analizowanym szeregu czasowym należy zwrócić uwagę na następujące zjawiska. W latach 1994–1997 występowało przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego, osiągając w kulminacyjnym momencie przyrost PKB na poziomie 7,1% PKB. Ta tendencja wystąpiła przy ekspansywnym nastawieniu polityki monetarnej i restrykcyjnym nastawieniu polityki fiskalnej. W latach 1997–1999 udało się utrzymać jeszcze relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego, przy silnie ekspansywnym nastawieniu polityki monetarnej i w zasadzie kontynuacji nastawienia restrykcyjnego polityki fiskalnej – w roku 1999 po raz ostatni w tym okresie spadło realne saldo strukturalne sektora finansów publicznych. Niemniej jednak, rok wcześniej, tj. w 1998 r., mierzony w ujęciu nominalnym deficyt budżetowy uległ podwojeniu w porównaniu z rokiem 1994. Przyczyną takiego wzrostu deficytu w 1998 r. była zmiana metod liczenia salda nominalnego, polegająca na wyłączeniu z dochodów publicznych środków pochodzących z prywatyzacji majątku Skarbu Państwa. Wysoki deficyt budżetowy w roku 1998 i ekspansywna polityka monetarna najprawdopodobniej wywołały presję inflacyjną widoczną dwa lata później, tj. w roku 2000. Od 2000 r. polityka monetarna zmieniła swoje nastawienie na restrykcyjne, co było skorelowane z obserwowaną w latach 2001–2002 stagnacją gospodarczą. W tym samym czasie polityka fiskalna w całym sektorze finansów publicznych była również restrykcyjna (pomimo że w 2001 r. doszło znowu do podwojenia deficytu budżetowego).

Obserwując wydarzenia, zwłaszcza te z lat 1998–2002, należy stwierdzić, że nie powiodły się próby reformowania polityki fiskalnej, między innymi z powodu braku akceptacji przez parlament projektów reformy systemu podatkowego. Jednocześnie w obliczu zbyt szeroko zaplanowanego systemu reform społecznych (służby zdrowia, ubezpieczeń społecznych, samorządowej i administracyjnej), bardziej kosztownego niż zakładano, niemożliwe było ograniczenie wydatków publicznych, aby stworzyć pole manewru dla postulowanych redukcji podatków. Brak w tym momencie restrykcyjnej polityki fiskalnej spowodował, że główny ciężar chłodzenia koniunktury gospodarczej spoczywał na polityce monetarnej – ale i tu praktycznie jedynie w 2000 r. można zauważyć większą skalę podniesienia stóp procentowych. Należy się zgodzić

z M.G. Woźniakiem, że ten układ realizowanej polityki monetarnej i fiskalnej, na tle pogarszających się w tym czasie warunków w gospodarce światowej z powodu przemierzającej się fali lokalnych kryzysów finansowych (kraje Azji Południowo-Wschodniej, Rosja, Brazylia, Argentyna), uruchomił zjawiska i procesy blokujące perspektywę rozwoju przedsiębiorczości oraz odrabiania dystansu rozwojowego<sup>110</sup>. Nasilenie się nierównowagi finansów publicznych w latach 2000–2004 było wyraźnym symptomem kryzysu finansów państwa. Zdecydowano się na wprowadzenie w życie czterech „wielkich” reform w okresie słabnącej koniunktury gospodarczej. Ocena prowadzonej wówczas polityki finansowej, szczególnie w kontekście polityki fiskalnej, musi być negatywna. Rządzący nie mieli pomysłu na realizowanie przemyślanej polityki fiskalnej. Ich decyzje były raczej wynikiem zobowiązań wyborczych, niż świadomej strategii gospodarczej. Polityka fiskalna w tym okresie w dużej mierze była jednak narzędziem stabilizacji koniunktury, tym samym była antycykliczna, powodując zmniejszenie wahań koniunkturalnych<sup>111</sup>. W tym kontekście mogło to sprzyjać stabilności działania małych i średnich przedsiębiorstw. Wprawdzie ciężar łagodzenia dekoniunktury miał również swoje konsekwencje w tym sektorze gospodarki i w tym okresie duże koszty ponosili mali i średni przedsiębiorcy. Widać to w skali spadku nakładów inwestycyjnych (patrz tab. 2.11 w rozdziale 2). Jednak przy niekorzystnych obciążeniach kosztów pracy, jedynie w małych przedsiębiorstwach można odnotować w okresie dekoniunktury wzrost zatrudnienia (patrz tab. 2.12 w rozdziale 2), co potwierdza największą elastyczność tej grupy przedsiębiorstw i funkcjonowanie jako swoistego rodzaju „stabilizatora”.

Wejście Polski do Unii Europejskiej wywołało pozytywny impuls gospodarczy, a zatem od 2004 r. obserwujemy relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego, któremu towarzyszy ekspansywna polityka monetarna i restrykcyjna polityka fiskalna. W kontekście wzrostu gospodarczego uruchomienie tzw. automatycznych stabilizatorów koniunktury powoduje, że odczuwalny wzrost restrykcyjności polityki fiskalnej może nie wynikać tylko z dyskrecjonalnych działań władz fiskalnych, ale jedynie z faktu polepszenia się koniunktury gospodarczej. Taka sytuacja miała miejsce w latach 2005–2006. Szczególnie w tym ostatnim okresie, zmniejszanie się deficytu budżetowego, czy sektora finansów publicznych, w tym w relacji do PKB, nie wynikało jedynie z decyzji władz fiskalnych, ale było przede wszystkim pochodną wzrostu dochodów budżetowych na skutek korzystnej koniunktury gospodarczej – wpływu zmian salda cyklicznego.

Sprzyjająca wzrostowi gospodarczemu w tym okresie była nadal dobra koniunktura światowa oraz silnie ekspansywna polityka monetarna<sup>112</sup>. Taki układ makroekono-

<sup>110</sup> M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 83–84.

<sup>111</sup> Porównaj: B. Samojlik, *Polityka fiskalna RP w świetle paktu stabilności i wzrostu gospodarczego*, „Ekonomia” 2004, nr 14, s. 69.

<sup>112</sup> Wprawdzie od roku 2007 należy odnotować już okres zacieśniania polityki monetarnej.

miczny z pewnością sprzyja rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw. W długim okresie sektor ten jest ciągle narażony na kłopoty związane z niekorzystnymi czynnikami nierównowagi strukturalnej i brakiem reform w tym zakresie.

Ocena nastawienie polityki finansowej okresu transformacji jest różnokierunkowa. J. Kornai, oceniając kryzys fiskalny w powiązaniu z recesją transformacyjną, napisał, iż „restrukturyzacja gospodarki postkomunistycznej nie jest problemem typu keynesowskiego, możliwym do rozwiązania przez stymulowanie popytu globalnego. Zawiera ona schumpeterowski proces twórczej destrukcji (...) jeśli nowe zdolności produkcyjne zaspokajające popyt nie są w stanie kompensować gwałtownej likwidacji przestarzałych zdolności produkcyjnych, to rezultatem netto tego procesu jest recesja”<sup>113</sup>. Według innej koncepcji recesja i – tym samym – kryzys fiskalny są rezultatem tłumienia popytu przez restrykcyjną politykę makroekonomiczną, a przede wszystkim przez restrykcje fiskalne. Takie opinie wygłaszali J. Falkinger, K. Łaski i L. Podkaminer, twierdząc, że „początkowe posunięcia fiskalne i pieniężne wraz z negatywnymi efektami liberalizacji cen spowodowały chwilowy, bardzo głęboki spadek popytu globalnego. (...) Dopóki istnieją znaczne nie wykorzystywane nadwyżki produkcyjne, dopóty wydatki deficytowe są zjawiskiem zdecydowanie pozytywnym”<sup>114</sup>.

Przeprowadzone obserwacje uprawniają do wniosków, że warunkiem koniecznym przyspieszenia wzrostu gospodarczego, odnoszącym się do realizowanej polityki finansowej państwa, jest neutralna polityka fiskalna i relatywnie ekspansywna polityka monetarna w długim okresie. Pozytywny efekt tych dwóch kierunków obu polityk mógłby być wzmocniony przy ich wzajemnej koordynacji, czyli odpowiednim kształtowaniu *policy mix*. W obserwowanym okresie nie można odnotować żadnej trwałej tendencji w nastawieniu obu rodzajów polityk. Można jedynie zauważyć, że nadmierna ekspansywność polityki fiskalnej i w konsekwencji wzrost popytu, wywołujący presję inflacyjną, musi być hamowany restrykcyjnością polityki monetarnej. Niestety, co jest strukturalną cechą współczesnych systemów demokratycznych, prowadzona polityka fiskalna jest konsekwencją ideologii i struktury polityczno-ekonomicznej, podlegającej regułom cykli wyborczych. Stąd niejednokrotnie uwarunkowania społeczno-instytucjonalne nie pozwalają prowadzić rozsądnej ekonomicznie polityki finansowej. Mielismy wielokrotnie do czynienia z polityką niedostosowaną do realiów gospodarki, podsycającą popyt, za którym nie nadążała podaż, co w konsekwencji prowadziło do nierównowagi makroekonomicznej, niesłużącej dobru przedsiębiorców i zwykłych obywateli. To pociągało za sobą konieczne dostosowania po stronie polityki monetarnej i dalsze ograniczenia. Tak nakręca się spirala hamowania wysokiego tempa wzro-

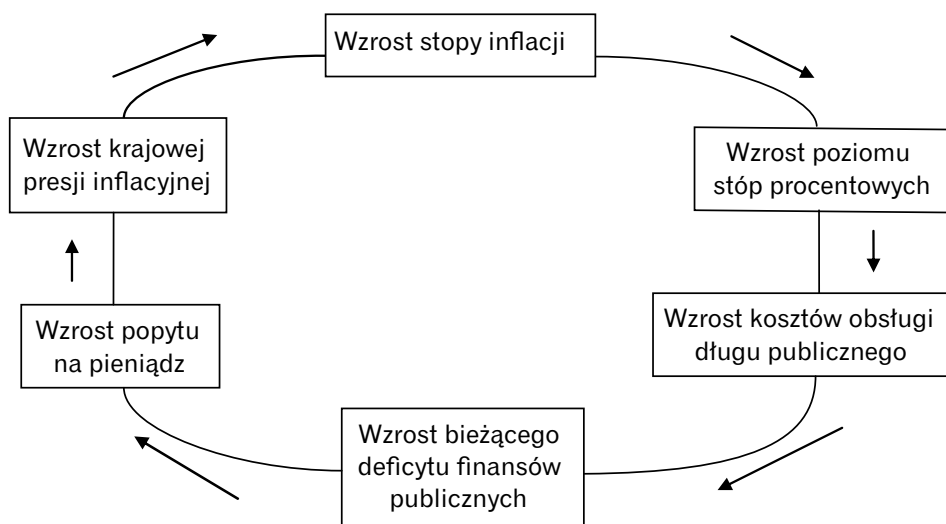
<sup>113</sup> J. Kornai, *Transformational Recession. A Genereal Phenomenon Examined through the Example of Hungary's Development*, „Collegium Budapest Discussion Papers” No. 1, June 1993, cyt. za: C. Józefiak, *Zależność między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą...*, op.cit.

<sup>114</sup> J. Falkinger, K. Łaski, L. Podkaminer, *Polityka fiskalna w warunkach transformacji*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, „Studia i Prace” 1995, zeszyt 231.

stu gospodarczego, który, póki co, nie był w Polsce w żadnym okresie prawidłowo spożytkowany<sup>115</sup>.

Powinniśmy dokonać restrukturyzacji wydatków – mogłoby to polegać na zmniejszeniu wydatków konsumpcyjnych i administracyjnych w budżecie państwa, przy ewentualnie możliwej zmianie struktury podatków, na rzecz podatków pośrednich. To działanie miałoby na celu zlikwidowanie deficytu strukturalnego, charakterystycznego dla naszego budżetu i umożliwienie w przyszłości prowadzenia konsekwentnej i skuteczniejszej polityki antycyklicznej; jednocześnie w zakresie obciążeń podatków – w krótkim okresie niedokonywania ich zmian. Dopiero po reformie finansów publicznych należałoby prowadzić neutralną politykę fiskalną, a do tego czasu umiarkowanie ekspansywną politykę fiskalną, zmierzającą do wspierania przedsiębiorstw z sektora MSP i wypełniającą funkcję stabilizacyjną.

Zła kombinacja polityki pieniężnej i fiskalnej może prowadzić do wystąpienia wielu niekorzystnych sytuacji gospodarczych. Zależność taką, określaną jako „błędne koło”, zaprezentowano na rysunku 3.2.



**Rysunek 3.2. Zależność między polityką pieniężną i fiskalną<sup>a</sup>**

<sup>a</sup> Zależność przedstawiona na rysunku odzwierciedla rzeczywistość gospodarczą do 1997 r. Od tego momentu niedopuszczalna jest już monetyzacja deficytu budżetowego.

Źródło: A. Rubrycka-Dettlaff, *Polityka stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego i jej implikacje makroekonomiczne w latach 1999–2004*, w: *Pieniądz, Rynek, Instytucje*, Z prac młodych ekonomistów, Zeszyt 3, red. K. Marchewka-Bartkowiak, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005, s. 59.

<sup>115</sup> Por. J. Jankowiak, *Piłka nie jest po stronie NBP*, „Gazeta Wyborcza” 3.07.2007.

Należy mieć jednak świadomość, że schemat zaprezentowany na rysunku 3.2 ma charakter wyjątkowy. W rzeczywistości bezpośrednio z taką zależnością mamy rzadko do czynienia.

W krajach Unii Gospodarczo-Walutowej, w których prowadzona jest wspólna polityka pieniężna, to równowaga sektora finansów publicznych poszczególnych państw ma istotne znaczenie z punktu widzenia utrzymywania stabilnych cen. Równowaga ta jest efektem polityki fiskalnej, która ma charakter zdecentralizowany, tzn. poszczególne państwa prowadzą ją samodzielnie. Niemniej jednak, ze względu na fakt, że polityka fiskalna państw członkowskich wywiera silny wpływ na wzrost gospodarczy i inflację, w UE zastosowano pewne mechanizmy instytucjonalne, mające na celu wprowadzanie dyscypliny budżetowej w krajach członkowskich – skłanianie do restrykcyjności polityki fiskalnej<sup>116</sup>.

### **3.4. Ekonometryczne badanie wpływu polityki finansowej na rozwój MSP**

#### **3.4.1. Przesłanki teoretyczne**

Ekonomiści szukają różnych sposobów badania możliwości i szans rozwojowych przedsiębiorstw oraz ich wpływu na kształtowanie podstawowych agregatów makroekonomicznych. Znacznie rzadziej ukazują się badania, w których poszukiwałoby się zależności odwrotnej, tj. oddziaływania czynników makroekonomicznych, w tym stosowania określonych strategii rozwoju państwa w kontekście ich wpływu na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw. Jednym z nielicznych jest teoretyczny schemat, stworzony przez A. Nogę, w którym rozpatruje się zależność pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami a zmiennymi makroekonomicznymi<sup>117</sup>. Autor udowadnia, że główne efekty makroekonomiczne, takie jak wzrost PKB, stopa bezrobocia, stopa inflacji, saldo obrotów bieżących bilansu, płatniczego wywołują oddziaływania na siebie stanów i procesów charakterystycznych dla określonych przez niego pól polityki pieniężnej, polityki fiskalnej, rynku kapitałowego oraz przedsiębiorczości. Stany i procesy obserwowane w poszczególnych polach zmieniają się z trojaskich powodów: endogenicznych, egzogenicznych w stosunku do całego układu (wszystkich pól) oraz wzajemnego oddziaływania na siebie każdego z pól.

---

<sup>116</sup> Por. R. Wierzbą, *Dyscyplina budżetowa warunkiem koniecznym skutecznej polityki pieniężnej w Unii Gospodarczej i Walutowej*, w: *Stan i kierunki rozwoju finansów publicznych*, red. T. Juja, J. Kotlińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 152.

<sup>117</sup> A. Noga, *Makroekonomia a przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2000, s. 59–74.



Dotychczasowa wiedza na temat reakcji polskich przedsiębiorstw, w tym sektora MSP na politykę pieniężną, fiskalną oraz zmiany instytucjonalne, jest wciąż bardzo intuicyjna i modelowo-podręcznikowa<sup>118</sup>. W naszych warunkach nie można jeszcze pozwolić sobie na badania na długich szeregach czasowych, bo historia powojennej gospodarki rynkowej jest relatywnie krótka, a także często spotykamy się z nieporównywalnością zgromadzonych danych. Stąd celem stało się zbudowanie modelu, który stałby się próbą ukazania zależności pomiędzy rozwojem MSP a zmiennymi polityki finansowej. Wydaje się, że wspomniane badania upoważniają do podjęcia takiej próby. Jednocześnie badania przeprowadzone przez P. Dominiaka wskazują na to, że wielkość sektora MSP i zmiany jego aktywności nie przekładają się bezpośrednio na efekty makroekonomiczne<sup>119</sup>. Ta konkluzja wskazuje na wagę tzw. połączeń pośrednich – rozumianych jako kreowanie miejsc pracy, konkurencję, innowacje, wydajność pracy, internacjonalizacja itp. – między sektorem MSP a wzrostem gospodarczym. Dlatego na tym etapie można bezpiecznie pominąć kwestię struktury podmiotów i zmiany aktywności przedsiębiorstw wewnątrz tego sektora, koncentrując się na danych dotyczących całej zbiorowości przedsiębiorstw z sektora MSP. Bez większego ryzyka popełnienia błędu można przyjąć, że jedną z determinant nośników wspomnianych „połączeń pośrednich” są instrumenty polityki finansowej, które oddziałują na zbiór składowych tych połączeń, przenosząc impulsy na przedsiębiorstwa z tej grupy. Jednocześnie rozpatrując określone przez A. Nogę pola w schemacie mikroekonomicznych podstaw polityki makroekonomicznej, warto poddać analizie w przygotowawczej fazie tworzenia modelu również zmienne spoza pól polityki pieniężnej i fiskalnej.

### 3.4.2. Model ekonometryczny

Po rozważeniu wzajemnych zależności między udziałem MSP w tworzeniu PKB a zmianami parametrów ekonomicznych uosabiających nastawienie polityki finansowej, autor podjął się stworzenia modelu ekonometrycznego. Na zmienną objaśnianą wybrano udział MSP w tworzeniu PKB, zaś na zmienne objaśniające – szereg parametrów polityki finansowej. Taki wybór zmiennej objaśnianej był podyktowany, z jednej strony, brakiem innych jednorodnych danych, mogących posłużyć jako kryterium rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP w Polsce. Z drugiej strony wydaje się, że jest to zmienna dobrze określająca rozwój tej grupy przedsiębiorstw, uwzględniająca zarówno czynnik koniunkturalny, jak i czynniki będące pochodną realizowanej polityki fiskalnej i monetarnej. Dane dotyczące udziału MSP w PKB są publikowane przez PARP od 1995 r. Prezentowane są w ujęciu rocznym, co dodatkowo nałożyło kolejne ograniczenia na cykl zmiennych objaśniających, przy jednoczesnym znacznym ograniczeniu

<sup>118</sup> Ibidem, s. 94.

<sup>119</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce ...*, op.cit., s. 103.

wykorzystywanego szeregu czasowego. Należy w tym miejscu wspomnieć o braku możliwości odniesienia się do innych badań uwzględniających tę zmienną w piśmiennictwie ekonomicznym, gdyż analizy udziału MSP w tworzeniu PKB są niezwykle rzadkie, choćby ze względu na fakt, że odpowiednich danych nie znajdziemy w żadnym z roczników statystycznych<sup>120</sup>.

We wstępnym etapie doboru danych przy tworzeniu omawianego modelu wykorzystano 17 zmiennych objaśniających.

Analiza korelacji zmiennych wskazuje na wyjątkowo silną korelację takich zmiennych jak oprocentowanie terminowych depozytów złotych przedsiębiorstw i stopy kredytu lombardowego, a także kapitalizacji spółek na GPW, PKB *per capita* i liczby pracujących w MSP jako % ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach.

Jednocześnie można zauważyć, że przy siedemnastu zmiennych możliwe byłoby stworzenie 131 054 modeli z dwiema lub więcej zmiennymi objaśniającymi. Niemniej jednak jakość takiego modelu  $M = \det(R) \times R^2$  powinna być większa niż 0,5. Maksymalna wartość jakości  $M$  gwarantuje koincydentność. Po wykonaniu tego ograniczenia pozostaje 1456 modeli. Kontynuując przyjętą procedurę, autor przyjął, że będzie rozpatrywać modele, gdzie  $R^2 > 0,8$ , oraz że ograniczy się do procentowej niezgodności (katalizy)  $< 25\%$ .

**Tabela 3.24. Wstępnie wybrane zmienne objaśniające**

x1	Deficyt budżetowy jako% PKB
x2	Oprocentowanie złotych depozytów terminowych przedsiębiorstw
x3	Stopa kredytu lombardowego
x4	Dług Skarbu Państwa jako% PKB
x5	Stopa bezrobocia
x6	Kapitalizacja spółek krajowych na GPW (w mln zł)
x7	PKB <i>per capita</i> (USD)
x8	Liczba pracujących w MSP jako% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach
x9	Index of Fiscal Freedom
x10	Index of Monetary Freedom
x11	Eksport MSP (w mln USD)
x12	Średni kurs USD w NBP na koniec grudnia
x13	Średni kurs euro
x14	Wydatki na B+R do PKB w %
x15	Subsydia z budżetu (ang. <i>subsidies</i> ) (w mln zł)
x16	Saldo strukturalne sektora finansów publicznych (metoda funkcji produkcji) jako procent PKB
x17	Saldo strukturalne sektora finansów publicznych (filtr Hodricka–Prescota) jako procent PKB

Źródło: Opracowanie własne.

<sup>120</sup> Ibidem, s. 92.

**Tabela 3.25. Korelacja zmiennych objaśniających**

	Y	X1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15	x16	x17
y	1,000																	
x1	0,291	1,000	-0,658	-0,643														
x2	-0,611	-0,658	1,000	0,997														
x3	-0,577	-0,643	0,997	1,000														
x4	-0,883	-0,343	0,417	0,357	1,000													
x5	0,204	0,849	-0,733	-0,722	-0,215	1,000												
x6	0,453	0,097	-0,773	-0,774	-0,236	0,345	1,000											
x7	0,640	0,422	-0,939	-0,932	-0,438	0,589	0,921	1,000										
x8	0,669	0,576	-0,941	-0,921	-0,531	0,706	0,793	0,955	1,000									
x9	0,493	0,775	-0,797	-0,776	-0,461	0,874	0,390	0,675	0,825	1,000								
x10	0,697	0,512	-0,947	-0,929	-0,544	0,669	0,842	0,976	0,982	0,790	1,000							
x11	0,394	0,212	-0,832	-0,844	-0,133	0,448	0,969	0,933	0,817	0,480	0,857	1,000						
x12	0,693	0,160	-0,100	-0,048	-0,815	0,054	-0,124	0,071	0,200	0,291	0,199	-0,242	1,000					
x13	0,760	0,344	-0,645	-0,626	-0,555	0,426	0,449	0,640	0,712	0,592	0,692	0,451	0,421	1,000				
x14	-0,230	-0,680	0,832	0,851	0,049	-0,821	-0,591	-0,757	-0,758	-0,737	-0,732	-0,730	0,205	-0,380	1,000			
x15	-0,027	-0,405	-0,110	-0,137	0,253	-0,311	0,548	0,313	0,113	-0,305	0,175	0,550	-0,626	-0,008	-0,048	1,000		
x16	0,191	0,578	-0,440	-0,457	-0,030	0,491	0,088	0,325	0,366	0,451	0,343	0,289	-0,207	0,301	-0,635	0,076	1,000	
x17	0,301	0,247	-0,013	-0,011	-0,225	-0,029	-0,273	-0,065	-0,015	0,036	-0,031	-0,159	0,128	0,215	-0,067	-0,037	0,765	1,000

Źródło: Opracowanie własne.

W wyniku tego działania powstał model o równaniu:

$$Y = 1,5326x_7 + 6,1727x_{12} + 1,8374a_{17} - 0,052.$$

Następnym etapem jest zadbanie o istotność wybranego kompletu zmiennych objaśnianych i normalność rozkładu reszt modelu. W pierwszym przypadku zastosowano uogólniony test Walda, odnośnie do normalności rozkładu reszt – test Jarque-Bera.

**Tabela 3.26. Wyniki testów dla modelu o najlepszych parametrach**

Wyszczególnienie	$R^2 > 0,8$		Jakość > 0,5		Kataliza < 0,25	Test Walda	Test Jarque-Bera	$p < 0,01$	$p > 0,1$
DetR	R2	R2 skorygowany	Jakość modelu	Pojemność inf.	Błąd katalizy	Istotność regresji	Normalność reszt	$pIstReg$	$pNorRes$
0,973243	0,899042	0,861184	0,874988	0,837868	0,068043	23,747213	0,778521	0,000245	0,218130

Źródło: Opracowanie własne.

Sporządzony został również test Durбина-Watsona, który wskazuje że nie występuje autokorelacja składnika losowego, a także test Harrisona-McCabe'a, zapewniający, że nie występuje niepożądana heteroskedastyczność.

**Tabela 3.27. Testy autokorelacji składnika losowego oraz heteroskedastyczności dla wybranego modelu**

Poziom autokorelacji składnika losowego	Test Harrisona–McCabe’a			Test Durбина–Watsona			
<i>r-autokor</i>	<i>b</i>	<i>bL</i>	<i>bU</i>	<i>D-W</i>	<i>DI</i>	<i>dU</i>	<i>r-autoko</i>
-0,02011	0,5907	0,0170	0,3684	1,80341	0,65765	1,86397	-0,02011

Źródło: Opracowanie własne.

**Tabela 3.28. Wartości parametrów regresji dla oszacowanego modelu**

Wyszczególnienie	$X_7$ (PKB <i>per capita</i> )	$X_{12}$ (średni kurs USD)	$X_{17}$ (saldo strukturalne sektora finansów publicznych)	Wyraz wolny
Wartość parametru	1,5326	6,1727	1,8374	-0,052

Źródło: Opracowanie własne.

A zatem, biorąc pod uwagę wcześniej oszacowane równanie, można powiedzieć, że rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest zależny od wzrostu PKB *per capita*, spadku wartości złotego wobec USD, a także wzrostu salda strukturalnego sektora finansów publicznych.

Zależność rozwoju MSP od wzrostu gospodarczego nie jest zaskoczeniem. Związane to jest z ogólnymi czynnikami makroekonomicznymi, w tym uwarunkowaniami otoczenia przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę przeprowadzony przez M. Próchniaka przegląd ponad stu najnowszych badań empirycznych dotyczących wpływu różnych zmiennych na wzrost gospodarczy, za najważniejsze można wskazać następujące z nich<sup>121</sup>:

- inwestycje w kapitał rzeczowy (głównie infrastrukturę) łącznie z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi,
- inwestycje w kapitał ludzki (nakłady na edukację i ochronę zdrowia),
- rozwój sektora finansowego,
- handel zagraniczny,
- sektor państwowy (możliwie mały),
- zakres wolności gospodarczej,
- stabilność polityczną,
- brak dużych nierówności dochodowych i majątkowych.

Jeśli przyjąć, że istotny z punktu widzenia stworzonego modelu średni kurs złotego w stosunku do dolara amerykańskiego, a także innych walut obcych jest zależny od prowadzonej polityki monetarnej, to w tym zakresie można doszukać się jej wpływu

<sup>121</sup> M. Próchniak, *Czynniki wzrostu gospodarczego – przegląd badań empirycznych*, w: *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji. Konwergencja czy dywergencja?* red. R. Rapacki, PWE, Warszawa 2009, s. 68.

na rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP. Im mocniejszy jest polski złoty, tym lepszą sytuację mają importerzy a gorszą eksporterzy. W świetle ogólnych zależności ekonomicznych sytuacja MSP (a także gospodarki) będzie lepsza wraz ze wzrostem eksportu, bo to pozwoli znaleźć większą liczbę nabywców na wytwarzane przez MSP produkty i usługi.

Kolejnym wnioskiem płynący z analizy rozkładu parametrów przy zmiennych w modelu jest spostrzeżenie, że polityka fiskalna powinna być ekspansywna, gdyż ten jej kierunek dodatnio koreluje ze wzrostem badanej grupy przedsiębiorstw. Rozpatrując nastawienie polityki fiskalnej w kontekście wcześniej poczynionych rozważań, a także wymienionych czynników wzrostu, ta zależność nie jest jednak łatwa w interpretacji. Wydaje się, że należy patrzeć na nią w kontekście utrzymywania możliwie małego sektora państwowego oraz prowadzenie wsparcia przedsiębiorstw z sektora MSP o charakterze pomocy horyzontalnej. Tym samym działania te powinny być prowadzone przy założeniu stabilności makroekonomicznej, będącej pochodną dobrego stanu finansów publicznych. Dobry stan finansów publicznych należy rozumieć w kontekście zwiększenia elastyczności po stronie wydatkowej, przy umiarkowanym poziomie fiskalizmu, a także niezwiększania w długiej perspektywie kosztów związanych z obsługą zadłużenia publicznego i jego poziomu. Nie należy odczytywać tego jako postulatu zwiększonej efektywności państwa w długim okresie, gdyż pozytywna korelacja jest tu ewidentnie pochodną czynników czysto koniunkturalnych, przez co percepcja rzeczywistości gospodarczej jest nieco zniekształcona. Tym samym rozpatrywaną tu dodatnią zależność ekspansji fiskalnej ze wzrostem aktywności MSP należy odczytywać jako prawdziwą w krótkim okresie. Warto jednak zwrócić uwagę, że jej sprzeczność z oczekiwaniami związanymi z regułami polityki finansowej w długim okresie może utrudniać skuteczną implementację.

Zgodnie z wiedzą autora, brak jest publikowanych opracowań naukowych dotyczących modelowania udziału MSP w PKB. Podczas tworzenia tej pracy, a jej zasadnicza część powstała na przełomie 2007 i 2008 r., ukazała się wprawdzie publikacja A. Gawła, w której autor bada podobne tematycznie zależności, ale jego konstrukcja i dobrane zmienne są inne. W stworzonym przez A. Gawła modelu wykorzystany został kwartalny szereg czasowy dla lat 1993–2004 i zbadano determinanty ekonomiczne kształtujące przedsiębiorczość w Polsce. Przedsiębiorczość rozpatrywana jest jako aktywność zawodowa trzech grup: pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców – stanowiących zmienne zależne<sup>122</sup>. W kontekście badań prowadzonych przez autora niniejszej dysertacji jeden z wniosków A. Gawła jest szczególnie interesujący. A mianowicie, na podstawie bezwzględnych wartości współczynników przy funkcji regresji jego modelu można zauważyć dwie prawidłowości. Po pierwsze – na tendencje w stopach

<sup>122</sup> A. Gawel, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Prace Habilitacyjne 34, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.

aktywności zawodowej ludności silniej wpływa stopa wydatków budżetowych niż stopa dochodów budżetowych, zatem bardziej efektywnie można oddziaływać na aktywność zawodową poprzez wydatki budżetowe niż poprzez dochody. Po drugie – grupą zawodową, na którą polityka fiskalna w stosunku do poziomu PKB oddziałuje najsilniej, są przedsiębiorcy, natomiast najsłabsze jest oddziaływanie na aktywność pracowników najemnych<sup>123</sup>.

**Tabela 3.29. Dane ekonomiczne wykorzystane przy tworzeniu modelu**

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Udział MSP w tworzeniu PKB – zmienna zależna	30,0%	40,0%	45,3%	48,1%	48,2%	48,6%	48,3%	48,6%	48,0%	48,3%	47,5%	47,7%
Zmienne objaśniające												
PKB <i>per capita</i> ( $X_7$ ) (w zł)	7 501	8 137	8 875	9 470	9 996	10 555	10 957	11 563	11 998	13 028	13 573	14 641
Średni kurs USD w NBP na koniec grudnia ( $X_{12}$ ) (w zł)	2,4680	2,8755	3,5180	3,5040	4,1483	4,1432	3,9863	3,8388	3,7405	2,9904	3,2613	2,9105
Deficyt strukturalny sektora finansów publicznych – szacowane filtrem Hodricka-Prescota ( $X_{17}$ )	2,90%	4,40%	5,20%	5,10%	3,20%	3,90%	5,00%	3,90%	5,10%	5,00%	3,40%	3,70%

Źródło: Eurostat, GPW, GUS, Heritage Foundation & The Wall Street Journal, Ministerstwo Finansów, NBP, OECD, PARP, UOKiK oraz opracowanie własne.

## Podsumowanie

Wrażliwość przedsiębiorstw sektora MSP na oddziaływanie instrumentów polityki finansowej w latach 1995–2006 była zmienna.

Biorąc pod uwagę impulsy płynące dla sektora MSP z realizowanej polityki monetarnej, należy rozpatrywać ją przez pryzmat kilku kanałów. Oddziaływanie impulsów kanału pieniężnego na zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw wprawdzie powoli, ale jednak obniżało się. Wrażliwość omawianych przedsiębiorstw na zmienność stopy procentowej i dostępność kredytu w początkowym okresie analizy była niewielka. Z biegiem lat, a także rozpatrując tę kategorię z perspektywy okresu 2005–2006, ta wrażliwość wzrastała i wydaje się, że zjawisko to utrzyma się w przyszłości. Ponadto, jak wykazano, impulsy płynące z kanałów transmisji polityki pieniężnej były w analizowanym okresie przyczynami zmian decyzji inwestycyjnych podejmowanych w przedsiębiorstwach, odbywających się jednak z relatywnie dużym opóźnieniem czasowym. Dodatkowo, jak wynika z badań, przedsiębiorstwa z sektora MSP przeżywają dużo większe trudności o charakterze popytowym, niż podażowym – m.in. związane z niedostatecznymi środkami finansowymi. Tym samym uprawniona jest teza,

<sup>123</sup> Ibidem, s. 162–163.

iż nastawienie polityki pieniężnej, szczególnie w krótkim okresie, nie jest istotne dla funkcjonowania i rozwoju MSP.

Koncentrując się na zagadnieniu polityki fiskalnej i możliwości oddziaływania za pomocą jej instrumentów na MSP, podobnie jak miało to miejsce w przypadku polityki monetarnej, trzeba rozpatrywać to w dwóch płaszczyznach: polityki wydatkowej i dochodowej państwa. W przypadku tej pierwszej pożądane jest wsparcie przedsiębiorstw przez wzrost wydatków państwa w zakresie wydatków inwestycyjnych w infrastrukturę, naukę i edukację oraz badania i rozwój. Jeśli chodzi o politykę dochodową, co może w pewnych okolicznościach okazać się sprzeczne, zwłaszcza w krótkim okresie, z pierwszym postulatem ze względu na współzależność strony dochodowej i wydatkowej budżetu państwa, oczekuje się zmniejszenia obciążeń podatkowych i paropodatkowych.

Rozpatrując *policy mix*, tj. współlistnienie polityki monetarnej i fiskalnej w krótkim okresie, wydaje się, że ekspansywne nastawienie polityki finansowej jest korzystne dla funkcjonowania i rozwoju MSP. Jednakże w długim okresie ważniejsze jest utrzymanie stabilności makroekonomicznej i relatywnie niskich relacji deficytu i długu publicznego do PKB, tym samym raczej neutralne nastawienie polityki finansowej.





## 4. Pozafinansowe uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju MSP

### Wprowadzenie

Przedsiębiorczość jest często rozumiana, w szerokim kontekście, jako zdolność do zakładania i rozwoju przedsiębiorstwa, ponoszenia ryzyka, wprowadzania innowacji czy wykorzystywania możliwości rynkowych. W potocznej opinii traktowana jest więc jako czynnik determinujący funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw oraz gospodarki kraju, a także rozstrzygający o przewagach konkurencyjnych.

Nie ulega również wątpliwości, że przedsiębiorczość jest pojęciem wieloznacznym i stanowi swoistego rodzaju łącznik, wyznaczający wzajemne relacje pomiędzy przedsiębiorstwem i państwem, albo lepiej – mechanizmami jego oddziaływania. Niemniej jednak autor podziela tu pogląd P. Dominika, że właśnie w odniesieniu do sektora MSP używa się najczęściej określenia „przedsiębiorca”, a w firmach dużych mowa jest o „intraprzedsiębiorczości”<sup>1</sup>. To wskazuje, z jednej strony, na pewną substytucyjność pojęć „przedsiębiorca” oraz „małe i średnie przedsiębiorstwo”, a z drugiej może świadczyć o komplementarności lub ich ścisłym wzajemnym związku, co wynika również zwłaszcza z rozważań w rozdziale 2.

Jak się wydaje, przedsiębiorczość jest związana z wysiłkiem jednostek i grup społecznych zmierzających do realizacji rozmaitych dążeń, choćby takich jak zysk i poprawa swego położenia. Aktywizowanie się takich działań prowadzi do kształtowania określonych struktur społecznych. To tworzy ramy systemu, współcześnie określanego kapitalistycznym. Poziom przedsiębiorczości determinuje perspektywę ekonomiczną, jednak ta właśnie perspektywa ekonomiczna (gospodarcza) wpływa na wybory społeczne i określa system polityczno-prawny kształtujący w zasadniczy sposób system finansowy danego kraju. Jednocześnie system finansowy kraju ma podłoże narodowe, przypisywane cechom kulturowym, a stopień konkurencyjności przedsiębiorstw i możliwości

---

<sup>1</sup> P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 82.

ich rozwoju uzależniony jest od warunków prowadzenia działalności w danym państwie a także społeczno-kulturowych podstaw poziomu przedsiębiorczości<sup>2</sup>.

W kontekście przyjętego celu pracy istotne staje się zrozumienie wzajemnych relacji pomiędzy przedsiębiorczością, przedsiębiorstwem (w tym małym i średnim) oraz państwem. Istotnym zadaniem tego rozdziału jest także unaocznienie faktu, iż funkcją rozwoju przedsiębiorstwa (szczególnie małego i średniego) jest jednostkowa przedsiębiorczość, determinowana przez czynniki otoczenia.

## 4.1. Przedsiębiorczość w teorii

Nie ulega wątpliwości, że we współczesnej gospodarce przedsiębiorca odgrywa szczególną rolę. Dotychczasowa teoria ekonomii zaniedbywała jednak pojęcie przedsiębiorczości<sup>3</sup>. Nie zajmowano się nią, choć, jak się dowodzi, współcześni ludzie przedsiębiorczy powstałi jako wytwory sposobów myślenia i warunków materialnych stanowiących historyczną nowość i tworzyli takie formy kultury, które rewolucjonizowały świat. Wiązane jest to z narodzinami kapitalizmu, pojawieniem się nowożytnej nauki i technologii<sup>4</sup>. Niemniej jednak wcale nie oznacza to, że teoria ekonomii nie zajmowała się przedsiębiorczością w ogóle. Tego typu studia były podejmowane, szczególnie w latach 80. XX wieku.

Podobne spostrzeżenia dotyczą nowoczesnej teorii rozwoju firmy, gdzie – tak jak w teorii ekonomii – praktycznie ignoruje się przedsiębiorczość<sup>5</sup>. Jak zauważyli Nicolai J. Foss i Peter G. Klein, same pojęcia „przedsiębiorca” i „przedsiębiorczość” rzadko można odnaleźć w indeksach prac naukowych na świecie, mimo niewątpliwej wagi tych problemów. Zjawisko przedsiębiorczości, ze względu na trudność jej kwantyfikacji, „było demonem”, który kładł się cieniem na neoklasycznych modelach ekonomicznych. Odniesienia do przedsiębiorczości w teorii neoklasycznej można określić mianem „statyczne i zamknięte”. Co oznacza, że podejmowano próby wprowadzenia przedsiębiorczości do modeli optymalizacyjnych bez pytania o jej genezę i uwarunkowania.

Podobne spostrzeżenia ma F. Bławat, który napisał, że przedsiębiorca istnieje niejako w domyśle teorii przedsiębiorstwa (firmy)<sup>6</sup>. Innego ciekawego porównania

---

<sup>2</sup> Por. *Kultura ma znaczenie*, red. L. E. Harrison, S. P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 73. Na rolę kultury w wyjaśnianiu procesów polityki gospodarczej, np. w Ameryce Łacińskiej, zwraca uwagę Z. J. Stańczyk, Patrz: Z. J. Stańczyk, *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2008, s. 58.

<sup>3</sup> Por. A.M. Endreas, Ch.R. Woods, *Modern Theories of Entrepreneurial Behavior: A comparison and Appraisal*, „Small Business Economics” 2006, No. 26.

<sup>4</sup> *Kultura przedsiębiorczości*, red. B. Berger, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa 1994, s. 24.

<sup>5</sup> N.J. Foss, P.G. Klein, *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains form Trade?* w: *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives*, August 2004.

<sup>6</sup> F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 15.

użył W.J. Baumol, twierdząc, że teorię przedsiębiorstwa bez przedsiębiorcy można porównać z mówieniem o Hamlecie, ignorując przy tym fakt, że był on duńskim księciem<sup>7</sup>.

To, że w neoklasycznej ekonomii nie ma ostrej definicji przedsiębiorczości, nie jest przypadkowe, gdyż ekonomia neoklasyczna opiera się na fałszywym, zdaniem E. Khalila założeniu, iż występują rozdzźwięk (dychotomia) pomiędzy codziennym działaniem człowieka a wykazywaną przez niego przedsiębiorczością<sup>8</sup>. Tego typu dychotomia jest wygodna przy rozpatrywaniu dalszych implikacji przedsiębiorczości, natomiast w zasadniczym swym założeniu jest chybiona. Zgodnie z teorią ekonomiczną codzienne działanie człowieka jako instrumentalne prowadzi do takiego wykorzystania danych środków technicznych, aby osiągnąć maksymalną użyteczność. Działania instrumentalne, maksymalizujące dany zasób, są antytezą przedsiębiorczości postrzeganej choćby jako kreacja innowacji. Na tej podstawie E. Khalil wnioskuje, że nie posługiwano się dotąd spójną, jednolitą teorią, która tłumaczyłaby codzienne działanie człowieka i jego przedsiębiorczość.

Cytowany autor uważa, że rozumienie przedsiębiorczości w neoklasycznej ekonomii prowadzi ekonomistów do dwóch wyborów<sup>9</sup>. Pierwszy, prezentowany przez klasyczną (austriacką) szkołę zakłada, że przedsiębiorczość jest cechą aktora (twórcy) – jego rysem osobowościowym, natomiast drugi wybór przedstawiany przez tradycję neoklasyczną postuluje, że przedsiębiorczość, jak i innowacja stanowią wynik stochastycznych i egzogenicznych szoków, które można wyjaśnić probabilistycznie (statystycznie). Podejście neoklasyczne wykorzystywane było szeroko w modelach wzrostu. Innym jeszcze sposobem wyjaśnienia innowacji według literatury neoklasycznej jest modelowanie procesów innowacyjnych jako wynikowej funkcji produkcji, gdzie nakładem są inwestycje w badania i rozwój. Jak wskazuje S. Scotchmer, w takim podejściu innowacja jest niczym innym jak swoistego rodzaju produktem, takim jak buty i ubrania. Jeśli tak byłoby w istocie, to innowacja mogłaby być wytwarzana w fabryce<sup>10</sup>. Gdy uświadomimy sobie, do czego prowadzi to założenie wykorzystywane przy modelowaniu procesów gospodarczych, łatwo jest, zdaniem Scotchmera, dostrzec pewien paradoks. Gdybyśmy mieli wytwarzać innowację na taśmie produkcyjnej, to z pewnością musielibyśmy określić, jak to zrobić. A innowacja jest przecież w istocie czymś nowym, a nie z góry założonym modelem produkcyjnym.

Inni autorzy, jak A. Andres i Ch. Woods, zasugerowali trojaki podział. Rozróżniają teorię przedsiębiorczości z punktu widzenia neoklasycznego, szkoły austriackiej

<sup>7</sup> W.J. Baumol, *Entrepreneurship in Economic Theory*, „American Economic Review” 1968, No. 58, s. 64.

<sup>8</sup> E. Khalil, *Entrepreneurship and Economic Theory*, MPRA Paper No. 501, October 2006.

<sup>9</sup> Ibidem.

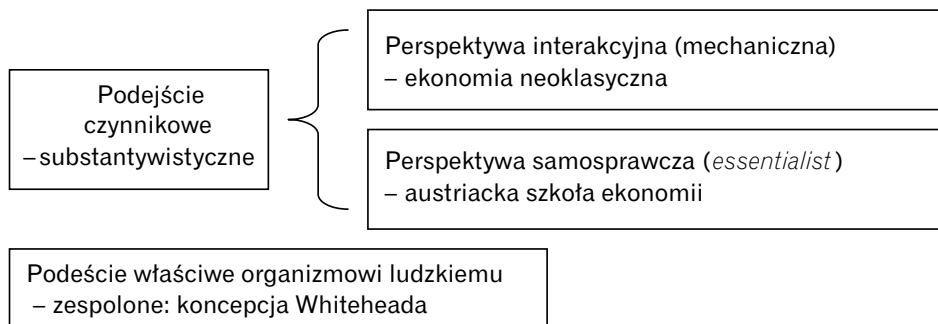
<sup>10</sup> S. Scotchmer, *Innovation and Incentives*, MIT Press, Cambridge, MA, 2004, cyt. za: E. Khalil, *Entrepreneurship...*, op.cit.

i ekonomii behawioralnej<sup>11</sup>. Jednakże przyznają jednocześnie, iż istnieje bardzo ściśle podobieństwo pomiędzy szkołą austriacką i ekonomią behawioralną. Jednakże, jak dowodzi E. Khalil, niektóre aspekty ekonomii behawioralnej można łatwo dostrzec w modelach ekonomii neoklasycznej<sup>12</sup>. Na przykład tak się stało m.in. z kwestią ograniczonej racjonalności (ang. *bounded rationality*), która została włączona w nurt ekonomii neoklasycznej. Innymi słowy, coraz częściej odnotowuje się, że spostrzeżenia ekonomii behawioralnej włączane są w nurt ekonomii neoklasycznej lub szkoły austriackiej.

Zdaniem E. Khalila założenie, że przedsiębiorczość jest cechą innowacyjności, jest tautologią. Pogląd, który przypisuje przedsiębiorczości szoki egzogeniczne i stochastyczne, nie wyjaśnia ich natury. Zdaniem tego autora brak spójnej teorii przedsiębiorczości jest żenujący, bo to właśnie przedsiębiorczość jest motorem rozwoju ekonomicznego, bogactwa gospodarek i zmian ewolucyjnych społeczeństw.

W ekonomii neoklasycznej przedsiębiorczość jest interakcyjna, tzn. podmiot reaguje na zmieniające się bodźce. Zaś według szkoły austriackiej przedsiębiorczość jest samosprawcza – automatyczna (ang. *self-actional*), co znaczy, że podmiot jest zmotywowany – zdeterminowany endogenicznymi (wewnętrzными) cechami osobowościowymi i może zmieniać sposób działania bez zmiany w charakterze i natężeniu bodźców. Podobnie na pojęcie przedsiębiorczości patrzył J. Schumpeter. Jego zdaniem różni ludzie posiadają odmienną skłonność do przedsiębiorczości. Jest to związane z ich typem charakterologicznym (temperamentem).

Do przedstawionych spostrzeżeń dotyczących klasyfikacji przedsiębiorczości A.N. Whitehead dorzucił jeszcze jeden wątek<sup>13</sup>.



#### Rysunek 4.1. Trójwątkowe rozpatrywanie przedsiębiorczości

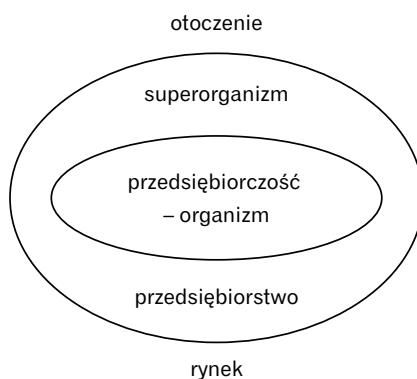
Źródło: E. Khalil, *Entrepreneurship and Economic Theory*, MPRA Paper No. 501, October 2006.

<sup>11</sup> A.M. Andreas, Ch.R. Woods, *Modern Theories of Entrepreneurial Behavior: A comparison and Appraisal*, Small Business Economics, 2006, No. 26.

<sup>12</sup> E. Khalil, *Making Sense of Behavioral Anomalies: Distinguishing Four Kinds of Flaming Effects* (wersja pdf), 2006.

<sup>13</sup> A.N. Whitehead, *Adventures of Ideas*, Mentor Book Macmillan, New York 1993, cyt. za: E. Khalil, *Entrepreneurship...*, op.cit.

A.N. Whitehead proponuje rozpatrywanie przedsiębiorczości człowieka jako procesu właściwego organizmowi ludzkiemu, czyli zintegrowanego. To podejście zintegrowane (zespolone) powinno pomóc w ostatecznym wyjaśnieniu pojęcia przedsiębiorczości. Podejście to określane jest jako podmiotowo-środowiskowe, to jest stanowiące element jakiejś układanki. Człowiek nie jest rozbitý pomiędzy swoim wewnętrznym „ja” a czynnikami zewnętrznymi. Biorąc to pod uwagę, E. Khalil proponuje podejście jednolite, funkcjonalne, zakładając egzystencję organizmu w środowisku<sup>14</sup>. Według niego istota przedsiębiorczości sprowadza się do funkcjonowania elementów w organizmie jako zorganizowanej całości, kierującej się nadrzędnym celem. To podejście ilustruje przykładem elektronu żyjącego w żywym ciele człowieka i poruszającego się w zgodzie z czynnościami właściwymi ciału ludzkiemu<sup>15</sup>.



**Rysunek 4.2. Wzajemne relacje przedsiębiorczość – przedsiębiorstwo<sup>16</sup> – rynek**

Zródło: Opracowanie własne.

Podstawą analizy jest stosunek podmiotu i jego otoczenia. Ocena podmiotu odnośnie do cech otoczenia, w jakim przyszło mu funkcjonować, determinuje decyzję co do poddania się rygorom tzw. superorganizmu (przedsiębiorstwo). Prowadzi to do wniosku, że funkcją rozwoju przedsiębiorstwa jest jednostkowa przedsiębiorczość, determinowana przez czynniki otoczenia.

T. Gruszecki wskazuje na szereg badań, które ukazują kulturową teorię przedsiębiorczości<sup>17</sup>. Rozpatrywanie przedsiębiorczości w kontekście kulturowym w literaturze przedmiotu nie budzi wątpliwości, a często uważa się, że na kształtowanie

<sup>14</sup> Ta koncepcja została potwierdzona przez wykorzystanie modeli, w istocie biologicznych, w finansach. Patrz np.: E. Gately, *Sieci neuronowe. Prognozowanie finansowe i projektowanie systemów transakcyjnych*, Wig-Press, Warszawa 1999.

<sup>15</sup> E. Khalil, *Entrepreneurship and Economic Theory*, MPRA Paper No. 501, October 2006.

<sup>16</sup> Z wyłączeniem przedsiębiorstw globalnych, w których istnieją, np. rynki wewnętrzne.

<sup>17</sup> T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994, s. 97.

postaw przedsiębiorczych kultura ma wpływ dominujący<sup>18</sup>. To podejście wydaje się zgodne z omówionym wcześniej, w którym na rozkwit przedsiębiorczości może mieć wpływ szereg czynników, w tym kulturowe czynniki płynące z otoczenia. W przytoczonej za T. Gruszeckim teorii przedsiębiorczość ujmuje się jako fenomen kulturowy, gdyż wyjaśnienia przyczyn eksplozji przedsiębiorczości w danym kraju szuka się wśród czynników pozaekonomicznych. Znaczenie uwarunkowań społeczno-kulturowych w rozwoju przedsiębiorczości podkreślał również niejednokrotnie P.F. Drucker. W jego opinii wydarzenia, które wyjaśniają, dlaczego przedsiębiorczość staje się skuteczna, prawdopodobnie nie są same w sobie wydarzeniami ekonomicznymi<sup>19</sup>. W pracy *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*<sup>20</sup> M. Weber postawił nawet hipotezę, że to właśnie etyka protestancka stała się katalizatorem akumulacji kapitału i postaw przedsiębiorczych, które korzystały ze swoście interpretowanej legitymizacji religijnej. To właśnie one, zdaniem M. Webera, zrodziły ducha przedsiębiorczości – kapitalizmu, bez którego reguły rynku nie mogłyby być powszechnie postrzegane.

Przytaczane przez T. Gruszeckiego przykłady zaangażowania podejścia kulturowego do badań źródeł i warunków przedsiębiorczości na pewno uzasadniają jego wartość. Trudno nie zauważyć, że warunki rozwoju przedsiębiorczości wzbudziły ogromne zainteresowanie wśród badaczy różnych dyscyplin. Ten fakt nie dziwi, tym bardziej że przecież samej przedsiębiorczości przypisuje się istotną wagę w rozwoju gospodarki. Jednak problem z podejściem kulturowym polega na tym, że nie jest oferowana żadna spójna i jednolita teoria, a jedynie zwraca się uwagę na różne zmienne kulturowe<sup>21</sup>. Z natury rzeczy mają one charakter opisowy (jakościowy).

W literaturze pojawia się wiele różnych definicji przedsiębiorczości (patrz tab. 2.1). F. Bławat wyróżnia termin przedsiębiorca *sensu stricto* i *sensu largo*. W tym pierwszym ujęciu przedsiębiorca jest osobą obdarzoną intuicją lub posiadającą informacje, kreatywną, pomysłową, dostrzegającą i wykorzystującą okazje, osiągającą własne korzyści. Przedsiębiorca *sensu largo*, jego zdaniem, łączy funkcje (niekoniecznie wszystkie) właściciela i menedżera<sup>22</sup>.

M.J. Dollinger uważa, że przedsiębiorczość to tworzenie innowacyjnych jednostek gospodarczych lub sieci organizacji w celu osiągnięcia korzyści lub wzrostu w warun-

<sup>18</sup> Por. K. Safin, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – próba systematyzacji*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego, Tarnobrzeg 2004, s. 53; M. Bratnicki, *Refleksje teoretyka nad przedsiębiorczością i przedsiębiorcami współczesnego biznesu*, „Przegląd Organizacji” 2001, nr 5, s. 10.

<sup>19</sup> P.F. Drucker, *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, „Studio Emka”, Warszawa 2004, s. 15 i nast.

<sup>20</sup> M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu* (1924), tłum. polskie J. Michziński, Wyd. Test, Lublin 1994.

<sup>21</sup> Por. T. Gruszecki, *Przedsiębiorca...*, op.cit., s. 98–99.

<sup>22</sup> F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm...*, op.cit., s. 44.

kach ryzyka i niepewności<sup>23</sup>. Według K. Jaremczuka przedsiębiorczość jest to „określona siła społeczno-ekonomiczna, siła posiadająca nie tylko wymiar ekonomiczny, ale również osobowy, społeczny, kulturowy”<sup>24</sup>.

**Tabela 4.1. Definicje przedsiębiorczości**

Źródła	Definicja
Knight (1921)	Zyski w zamian za ponoszenie niepewności i ryzyka
Schumpeter (1934)	Wprowadzenie nowych kombinacji organizacji firmy – nowych produktów, usług, nowych źródeł surowców, nowych metod produkcji, nowych rynków i form organizacji
Hoselitz (1952)	Ponoszenie niepewności, koordynacja zasobów produkcyjnych, wprowadzanie innowacji i dostarczanie kapitału
Cole (1959)	Celowa działalność skierowana na założenie i rozwój firmy nastawionej na zysk
McClelland (1961)	Zróźnicowanie ponoszenia ryzyka
Cassone (1982)	Decyzje oraz oceny dotyczące koordynacji rzadkich „ulatniających się” zasobów
Garter (1985)	Tworzenie nowych organizacji
Grousbeck, Roberts i Stevenson (1989)	Pogoń za okazją bez uwzględnienia ograniczeń tworzonych przez aktualnie kontrolowane zasoby

Źródło: K. Piotrowska-Marczak, B. Mikołajczyk, *Ewolucja przedsiębiorczości a małe i średnie przedsiębiorstwa*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle Strategii Lizbońskiej*, red. J. Bieliński, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 186.

Sposoby rozumienia przedsiębiorczości wpływają na obszar działań przedsiębiorczych i wskazują, że każdy może postrzegać przedsiębiorczość z innej strony. Niemniej jednak wszystkie definicje mają wiele cech wspólnych. Na istotę tego pojęcia składa się inwencja i innowacja, zgromadzenie środków i założenie organizacji gospodarczej, wzrost przy ryzyku i niepewności. Enterprise Directorate General Komisji Europejskiej przytacza następującą definicję przedsiębiorczości: jest to „sposób myślenia i proces mający na celu stworzenie nowych form działalności gospodarczej oraz rozwój tych już istniejących przez połączenie umiejętności podejmowania ryzyka, kreatywności oraz innowacji z właściwym sposobem zarządzania w obrębie nowej lub istniejącej organizacji”<sup>25</sup>. Jak z tego wynika, pojęcie przedsiębiorczości jest wieloznaczne i bezdyskusyjnie jest zjawiskiem ekonomiczno-społeczno-kulturowym.

<sup>23</sup> J.M. Dollinger, *Entrepreneurship Strategies and Resources*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey 1999, s. 4.

<sup>24</sup> K. Jaremczuk, *Wstęp*, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego, Tarnobrzeg 2003, s. 9.

<sup>25</sup> *Greek Paper, Entrepreneurship in Europe*, European Commission, Brussels 2003, s. 6.

## 4.2. Współzależność przedsiębiorstwa i przedsiębiorczości

Wywód w podrozdziale 4.1 prowadzi do wniosku, że na gruncie nowoczesnej teorii przedsiębiorczości istnieje istotna współzależność pomiędzy przedsiębiorczością i przedsiębiorstwem. Istota i pojęcie przedsiębiorczości jest skorelowane z zasadami działania organizmu ludzkiego. Przedsiębiorczość jest czynnością, która nie różni się od czynności codziennych, takich jak np. jedzenie. Przedsiębiorczość jest immanentną cechą życia człowieka, co można wyrazić następującym zapisem: czynności codzienne (zwyczajowe) = stopień przedsiębiorczości = ewolucja zachowań.

Z tej zależności wynika, że przedsiębiorczość jest instynktowna, nie ma różnicy między codziennym działaniem a kreatywnością czy ewolucją. Biorąc za punkt odniesienia tak określoną zależność, teoria przedsiębiorczości i teoria przedsiębiorstwa mogą być pożytecznie zintegrowane i mogą być rozpatrywane łącznie, pomimo że wyrosły z innych nurtów naukowych. Wynika to wprost z faktu, że idee przedsiębiorcze nie mogą być przedmiotem bezpośredniego obrotu na rynku. Stąd przedsiębiorca potrzebuje firmy, zespołu wyizolowanych aktywów, znajdujących się pod jego kontrolą, ażeby wypełniać intelektualną funkcję. Prostą realizacją pomysłu biznesowego jest podjęcie działalności gospodarczej. Ten tok rozumowania znajduje współcześnie coraz częściej potwierdzenie w literaturze. Przedsiębiorczość traktowana jest nie tylko jako postawa, ale również jako proces. Przedsiębiorczość jako proces polega właśnie na powstawaniu i rozwoju przedsiębiorstw – jednostek przedsiębiorczej działalności gospodarczej<sup>26</sup>. Niemniej jednak w teorii ekonomii i teorii przedsiębiorstwa obserwuje się różne podejścia do tego problemu.

N. J. Foss i P. G. Klein argumentują, iż funkcjonowanie firmy może być rozumiane jako ograniczone przez rynek (uwarunkowane rynkowo) pole decyzji dotyczących kombinacji heterogenicznych aktywów, i takie ukształtowanie ich struktury, które umożliwi wypełnienie postawionych przed przedsiębiorstwem zadań. Granice, w jakich funkcjonuje firma, a także aspekty jej wewnętrznej organizacji, są przejawem zastosowania przedsiębiorczości. W związku z tym można zdefiniować podział pomiędzy produktywną i destruktywną przedsiębiorczością. Według wymienionych autorów różnica ta jest kluczowa dla rozumienia organizacji każdej firmy<sup>27</sup>.

Więź przedsiębiorcy z firmą jest tłumaczona dwojako. Według Schumpetera przedsiębiorca traktowany jest jako innowator, „czysty geniusz”, który działa poza zwyczajowymi ramami narzucanymi przez właścicieli zasobów i innych uczestników rynku,

<sup>26</sup> Por. F. Kapusta, *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006, s. 19.

<sup>27</sup> N.J. Foss, P.G. Klein, *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?* w: *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives*, red. R. Agarwal, S.A. Alvarez, O. Sorenson, August 2004.



i przez to nie podlega wpływowi firmy<sup>28</sup>. Inni postulują, iż przedsiębiorcy są menedżerami posiadającymi umiejętności i wykorzystującymi swoje talenty poprzez umiejętnie zestawienie czynników produkcji, stając się integralną częścią działania przedsiębiorstwa.

#### KONCEPCJE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I JEJ POWIĄZANIA Z PRZEDSIĘBIORSTWEM

##### **Przedsiębiorczość jako zarządzanie**

W tej koncepcji przedsiębiorcy są przedstawiani jako menedżerowie małych rodzinnych firm albo jako osoby rozpoczynające działalność gospodarczą. Według tego podejścia przedsiębiorczość jest rutynową działalnością menedżerską, polegającą na poszukiwaniu źródeł finansowania przedsiębiorstwa, rozwoju produktu, działalności marketingowej itd. W tym ujęciu przedsiębiorczość i teoria firmy są ściśle ze sobą powiązane. Teoria przedsiębiorczości jest w tym wydaniu *de facto* teorią działania właścicieli małych firm na polu organizacji i zarządzania ich aktywami i pasywami. Niestety tego typu podejście do przedsiębiorczości jest tyle elastyczne, ile trywialne. Jest podejściem bardzo szerokim, obejmującym w istocie wszystkie aspekty zarządzania *small business*, a przy tym charakteryzuje się zaniedbywaniem cech przedsiębiorczości właściwych dużym, dojrzałym firmom.

##### **Przedsiębiorczość jako wyobraźnia i kreatywność**

Często przedsiębiorczość utożsamiana jest z odwagą, wolą podejmowania ryzyka, wyobraźnią i kreatywnością. Takie ujęcie podkreśla osobiste, psychologiczne cechy przedsiębiorcy. Przedsiębiorczość według tej koncepcji nie musi być składnikiem procesów decyzyjnych, podejmowanych przez wszystkie istoty ludzkie na świecie, lecz raczej wyspecjalizowaną działalnością, które nieliczne jednostki są w stanie wykonać w sposób wyjątkowo skuteczny. Jeśli ten sposób widzenia ma być jego najważniejszą częścią, wówczas przedsiębiorczość nie wykazuje klarownej więzi z teorią przedsiębiorstwa. Jeśli tak zdefiniujemy przedsiębiorczość, to wówczas stosowne cechy osobowościowe mogą być pozyskiwane jako usługi obce, tj. usługi konsultingowe, zarządzania projektami itp. Wówczas właściciel lub menedżer („nie przedsiębiorca”) byłby w stanie zarządzać działalnością firmy, nabywając usługi przedsiębiorcze na rynku wedle jego potrzeb<sup>29</sup>. Literatura tak traktująca przedsiębiorczość nie wyjaśnia, czy wyobraźnia i kreatywność są warunkami koniecznymi, wystarczającymi, czy incydentalnymi dla istnienia i rozwoju przedsiębiorczości. Pojawia się przy tym pytanie, czy twórcy firm (założyciele) niemający wystarczającej wyobraźni i kreatywności, automatycznie przestają być przedsiębiorcami.

---

<sup>28</sup> D. Reisman, *Schumpeter's market. Enterprise and Evolution*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK – Northampton MA, USA, 2004.

<sup>29</sup> Jest to podejście absurdalne.

### **Przedsiębiorczość jako innowacja**

Prawdopodobnie jest to najbardziej rozpowszechniona koncepcja przedsiębiorczości w ekonomii. To podejście rozpropagował J. Schumpeter<sup>30</sup>, traktując przedsiębiorcę jako innowatora. Jego przedsiębiorca wprowadza „nowe zestawienia” takich czynników jak produkty, metody produkcji, rynki, źródła podaży lub też zestawienia procesów przemysłowych. To wytrąca gospodarkę ze stanu jej pierwotnej równowagi poprzez proces nazywany przez Schumpetera „kreatywną destrukcją”<sup>31</sup>.

Schumpeter rozróżniał pojęcia: „przedsiębiorca” i „właściciel kapitału”. Jego przedsiębiorca nie musi posiadać kapitału i nie musi pracować w ramach organizmu gospodarczego, jakim jest firma. Częściej może być zewnętrznym dostawcą lub kontrahentem. Według jego teorii ludzie stają się przedsiębiorcami, gdy doprowadzają do powstania nowych kombinacji różnych czynników. Tracą to miano, gdy po rozbudowaniu swojej działalności gospodarczej i po „ustatkowaniu się”, zarządzają nią w sposób rutynowy. To rozluźnia więź pomiędzy przedsiębiorcą a firmą, w której on pracuje. Przedsiębiorczość jest tworzona w firmie tylko wówczas, gdy są tworzone nowe procesy, strategie itp., a gdy ich nie ma i mamy do czynienia z codziennym zarządzaniem firmą, nie ma mowy o przedsiębiorczości. Co więcej, jako że Schumpeterowska przedsiębiorczość jest *sui generis* (swojego rodzaju), tzn. występuje w izolacji od swojego środowiska, natura i struktura firmy nie mają żadnego wpływu na skalę przedsiębiorczości. Jeśli tak, to budżety na badania i rozwój, a także struktury organizacyjne wspomagające zaangażowanie w innowacje, mało mają wspólnego z Schumpeterowskim pojmowaniem przedsiębiorczości *per se*.

### **Przedsiębiorczość jako gotowość do osiągnięcia zysków lub zdolność odkrywania**

Przedsiębiorczość może być pojmowana także jako gotowość do wykorzystania okazji do osiągnięcia zysków. Najpełniej było to przedstawione przez Kirznera<sup>32</sup>, który czerpał z dorobku Hayeka. Opisywał konkurencyjność jako proces odkrywania. Źródłem przedsiębiorczego zysku jest ponadprzeciętna zdolność postrzegania – odkrycie czegoś, nowych produktów, oszczędniejszej technologii, które pozostają nieznanne innym uczestnikom rynku. Najprostszym przykładem jest działanie arbitrażysty, który odkrywa niespójności w wycenie danego dobra i jest w stanie wykorzystać tę wiedzę dla osiągnięcia zysku. W bardziej typowym ujęciu przedsiębiorca otwarty jest na nowe produkty i lepsze systemy produkcyjne, a więc angażuje się, aby wypełnić tę lukę (niszę) rynkową przed innymi. Sukces przedsiębiorczości nie bierze się z powielania

<sup>30</sup> J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

<sup>31</sup> G. Gołębiowski, *Twórcza destrukcja jako koncepcja wpływająca na możliwości rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, Prace Naukowe nr 1152 Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.

<sup>32</sup> M.N. Rothbard, *Profesor Kirzner on Entrepreneurship*, w: *The logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School (Economists of the Twentieth Century)*, Edward Elgar Publisher, 1997.

jakiegoś systemu wytwórczości, ale z posiadania wiedzy i umiejętności postrzegania, która nie jest właściwa innym uczestnikom rynku i która wykracza poza ramy optymalizacji danego procesu wytwórczego. Przedsiębiorcy według Kirznera nie posiadają kapitału i pozostają otwarci na możliwości osiągnięcia zysku. Skoro nie posiadają aktywów, nie ponoszą też ryzyka. Ta implikacja jest często krytykowana jako słabość koncepcji Kirznera. Samo otwarcie na osiągnięcie zysku nie wystarcza do jego realizacji. Ażeby zrealizować zysk, trzeba zainwestować środki w dany projekt inwestycyjny. „Przedsiębiorcze idee nie poparte pieniędzmi są jak salonowa gra w karty (...)”<sup>33</sup>. Słabością tej teorii jest to, że według koncepcji Kirznera przedsiębiorca nie ponosi ryzyka straty. Z tych powodów związek pomiędzy teorią przedsiębiorczości Kirznera i teorią przedsiębiorstwa jest słaby. Jego przedsiębiorca nie potrzebuje firmy, żeby wykonywać swą funkcję w gospodarce.

### **Przedsiębiorczość jako charyzmatyczne przywództwo**

Kolejny nurt w literaturze, czerpiący z ekonomii, psychologii i socjologii, a także z dorobku M. Webera, wiąże przedsiębiorczość z charyzmatycznym przywództwem. Przedsiębiorcy według tej teorii specjalizują się w komunikacji interpersonalnej – zdolności do wyartykułowania planu, zbioru założeń lub pewnej wizji i narzuceniu tego innym. Zasadnicza waga przypisywana jest zdolnościom osobowościowym przedsiębiorcy. U. Witt opisuje przedsiębiorczość jako przywództwo poznawcze<sup>34</sup>. Autor ten formułuje teorię przedsiębiorczości firmy, wykorzystując współczesną literaturę na temat psychologii poznawczej i łącząc to z koncepcją gotowości do osiągnięcia zysków Kirznera. W koncepcji tej przedsiębiorcy wymagają komplementarnych czynników produkcji, których koordynacji dokonuje się na szczeblu firmy. Ażeby przedsiębiorstwo działało z sukcesem, przedsiębiorca musi ustanowić określoną hierarchię celów, którą będą akceptować pracownicy.

Słabością tego podejścia, jak twierdzą N.J. Foss i P.G. Klein, wydaje się nadmierny akcent położony na aktywa ludzkie<sup>35</sup>. Nie wiadomo, dlaczego charyzmatyczne przywództwo ma być cechą bardziej od innych aspektów działania menedżerów w danej firmie wymuszającą zachowania przedsiębiorcze.

### **Przedsiębiorczość jako proces formułowania ocen**<sup>36</sup>

Alternatywnym sposobem pojmowania przedsiębiorczości jest przedstawienie jej jako procesu decyzyjnego podejmowanego w warunkach niepewności. Ocena w tym procesie odnosi się do decyzji biznesowych, gdzie zakres możliwych wyników jest,

<sup>33</sup> Ibidem, s. 245–253.

<sup>34</sup> U. Witt, *Imagination and Leadership – The Neglected Dimension of an Evolutionary Theory of the Firm*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1998, Vol. 35, s. 161–177.

<sup>35</sup> N.J. Foss, P.G. Klein, *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm ...*, op.cit.

<sup>36</sup> Ang. *Entrepreneurship as judgment*.

generalnie biorąc, nieznany. Ten pogląd na temat przedsiębiorczości zaczerpnięty jest z pracy R. Cantillona, opublikowanej w 1755 r.<sup>37</sup>. Cantillon twierdzi, że wszyscy uczestnicy gry rynkowej, z wyjątkiem właścicieli ziemskich i szlachty, mogą być sklasyfikowani jako przedsiębiorcy lub też pracownicy najemni.

Podjęcie ryzyka, tj. proces decyzyjny w warunkach niepewności, jest więc esencją przedsiębiorczości. Ten proces oceny nie jest tożsamy z odwagą, innowacyjnością, otwartością na osiąganie zysków, czy zdolnościami przywódczymi. Ocena taka dokonywana jest przecież dość często w zwyczajnych warunkach i w ramach normalnego zarządzania firmą. Proces oceny jest przy tym procesem aktywnym i to stanowi różnicę między nim a gotowością do osiągania zysków. Przedsiębiorcami „są ci, którzy szukają zysków poprzez aktywne dostosowanie do zmiany i którym nie wystarcza pasywne dostosowanie się do zmian w otoczeniu ich działalności (...)”<sup>38</sup>. Decydenci w tym procesie mogą być osobami charyzmatycznymi, ale nie muszą posiadać tych cech. Podjęcie decyzji w warunkach niepewności samo w sobie jest przedsiębiorcze.

Spojrzenie na przedsiębiorczość jako proces formułowania ocen jest charakterystyczne dla wielu autorów<sup>39</sup>. Większość z nich odwołuje się jednak do F.H. Knighta, który łączy pojęcia zysku, firmy i niepewnego otoczenia. Proces oceny odnosi się do tworzenia prognoz przyszłych zdarzeń w sytuacjach, kiedy brak jest jednolitego poglądu na określenie stopnia prawdopodobieństwa tych zdarzeń. Zdaniem F.H. Knighta przedsiębiorczość odnosi się do zdarzeń skrajnie niepewnych: sukces otwarcia nowej firmy, zdefiniowanie nowego rynku itp. Według tego autora przedsiębiorczość nie podlega grze rynkowej i nierozzerwalnie związana jest z osobą, bo przecież fakt oceny szans biznesowych jakiegokolwiek przedsięwzięcia implikuje możliwość zarządzania określoną pulą aktywów. Stąd według F.H. Knighta przedsiębiorca bez aktywów nie jest żadnym przedsiębiorcą. Jego teoria wiąże się nierozzerwalnie z teorią przedsiębiorstwa. Fakt posiadania aktywów jest kluczowym aspektem organizacji firmy. Według tej teorii firma jako taka definiowana jest jako przedsiębiorca, który dysponuje (posiada i kontroluje) stosownymi aktywami. W tym ujęciu teoria przedsiębiorstwa jest, tak naprawdę, sposobem realizacji procesów decyzyjnych przedsiębiorcy odnoszących się do zarządzania aktywami rzeczowymi i ludzkimi, w tym tworzeniem systemów motywacyjnych i kontroli wewnętrznej.

Jak się wydaje, koncepcja przedsiębiorczości jako sposobu podejmowania decyzji zarysowuje najbardziej spójną więź pomiędzy pojęciami przedsiębiorczości, posiadania lub nieposiadania aktywów i sposobu organizacji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Podobnie ekonomiczna teoria przedsiębiorstwa może być uzupełniana dzięki analizie

<sup>37</sup> Cyt. za: N.J. Foss, P.G. Klein, *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm...*, op.cit., s. 8.

<sup>38</sup> J.T. Salerno, *Mises and Hayek Dehomogenized*, „Review of Austrian Economics” 1993, No. 2, Vol. 6, s. 113–146.

<sup>39</sup> N.J. Foss, P.G. Klein, *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm...*, op.cit., s. 9.

heterogeniczności dóbr kapitałowych i wynikającej z tego potrzeby eksperymentowania w warunkach przedsiębiorczości. Ta koncepcja z trudnością jednak poddaje się modelowaniu przy wykorzystaniu narzędzi ilościowych. Na tej podstawie sądzić można, że nieprędko wejdzie do kanonu współczesnej literatury przedmiotu. To właśnie spostrzeżenie, które powstaje po zapoznaniu się z literaturą i klasyfikacjami dotyczącymi przedsiębiorczości, prowadzi do wniosku, iż dokonane podziały są często idealnymi, modelowymi typami. Rzeczywistość jest inna i niejednokrotnie trudno poddaje się jednoznacznej klasyfikacji. Pojawiające się nowe przypadki, czy nowe okoliczności powodują konieczność spojrzenia z odmiennej perspektywy na dokonane już ustalenia. Na przykład nową, występującą od niedawna w literaturze, kategorią przedsiębiorcy i przedsiębiorczości, jest przedsiębiorca intelektualny. Najogólniej rzecz ujmując, jest to intelektualista, który staje się przedsiębiorcą. Przedsiębiorczość intelektualna polega w największym skrócie na tworzeniu podstaw materialnego bogactwa z niematerialnej wiedzy<sup>40</sup>. Przedsiębiorcy intelektualni są osobami o dużej kulturze, umiejącymi kontrolować emocje i kreatywnie pracować. Dopełnieniem ich osobowości jest duch przedsiębiorczości<sup>41</sup>. Wykraczają oni poza modelowe ramy opisane wcześniej.

Problemy konceptualizacji tej kategorii komplikują się również przy uwzględnieniu, jakże ważnych, co wynika z głębokich studiów literatury, kulturowych aspektów przedsiębiorczości. Istniejące w literaturze ramy teoretyczne, wprawdzie nie rozstrzygają ostatecznie problematyki przedsiębiorczości oraz jej związków z przedsiębiorstwem jako organizacją pozwalającą uwolnić „ducha przedsiębiorczości”, ale z pewnością ułatwiają rozumienie nowej rzeczywistości.

Można też spotkać się z tezą, że świat współczesnych przedsiębiorstw jest obrazem bardzo złożonym. Istnieją duże przedsiębiorstwa i jednocześnie w każdej gospodarce znajdują się małe firmy, z jednoosobowymi podmiotami gospodarczymi włącznie. Nie tylko skala działania, ale i problemy funkcjonowania różnych przedsiębiorstw są niejednokrotnie nieporównywalne. Różnorodności przedsiębiorstw towarzyszy wielowymiarowa konkurencja, tzn. nie da się jej sprowadzić np. wyłącznie do konkurencji cenowej. Konkurencja dokonuje się przy niespotykanej jeszcze kilka lat temu zmienności rynków, produktów, czy potrzeb konsumentów. Pojawiają się nawet opinie, że tradycyjna teoria firmy w istocie ulega transformacji w teorię rynków<sup>42</sup>. Wszystkie te okoliczności nie pozwalają przedstawić klarownego obrazu przedsiębiorczości i przedsiębiorstwa. Badając jednak przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo, mamy do czynienia z połączeniem wielu cech, wśród których każda ma swoje znaczenie. Postawa przedsiębiorcza i proces przedsiębiorczy, rozumiany jako powstawanie i rozwój przedsiębiorstw, przenikają się wzajemnie.

<sup>40</sup> S. Kwiatkowski, *Przedsiębiorczość intelektualna*, WN PWN, Warszawa 2000, s. 8.

<sup>41</sup> F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości...*, op.cit., s. 42.

<sup>42</sup> T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994, s. 121.

### 4.3. Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo w kontekście modeli kapitalizmu

Współcześnie na użytek badaczy przyjmuje się cztery aspekty definicyjne przedsiębiorczości<sup>43</sup>:

- fundamentalne i klasyczne – odwołują się do ekonomicznych funkcji działań przedsiębiorcy w gospodarce,
- opierające się na gruncie psychologii – koncentrują się na cechach osobowych i charakterystyce personalnej przedsiębiorcy,
- biorące za podstawę specyficzny sposób zarządzania – traktują przedsiębiorczość jako rodzaj zachowania menedżerskiego,
- uwzględniające tzw. czynniki społeczno-kulturowe.

Po dokonaniu przeglądu i analizy literatury, S. Wennekers i R. Thurik określili relacje pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym, a także uznali, że jedną z kluczowych determinant rozwoju przedsiębiorczości jest szeroko rozumiane otoczenie. Wprawdzie w literaturze istnieje spór o wpływ konkretnych czynników otoczenia na przedsiębiorczość, ale nie zagłębiając się w tę dyskusję, sformułowaną tak ogólnie, zależność można przyjąć bez zastrzeżeń<sup>44</sup>.

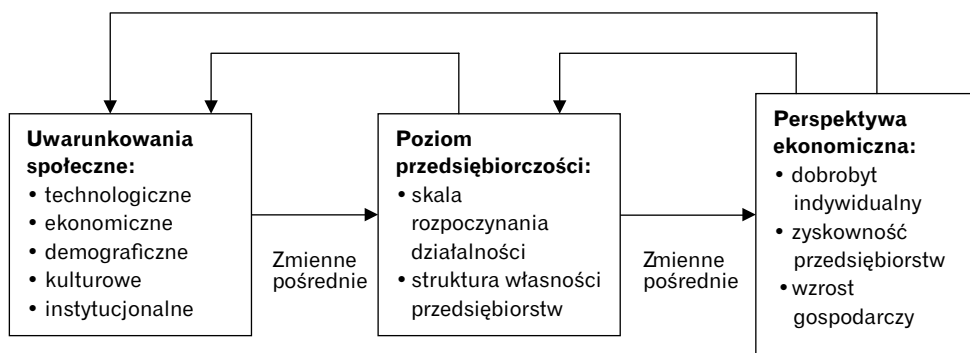
Przedsiębiorczość jest związana z wysiłkiem jednostek i grup społecznych zmierzających do realizacji rozmaitych dążeń, choćby takich jak, zysk i poprawa swego położenia (por. rys. 4.3). Aktywizowanie się takich działań prowadzi do kształtowania określonych struktur społecznych. To tworzy ramy systemu, współcześnie określanego kapitalistycznym.

Otoczenie kształtowane jest przez czynniki społeczno-kulturowe, wpływające jednocześnie na istniejący system polityczno-prawny, w tym zinstytucjonalizowane rozwiązania gospodarcze, które w uproszczeniu można określić modelem gospodarczym. Podobnie jak bez kultury nie ma przedsiębiorczości, tak nie byłoby i społeczeństwa. Kultura stanowi swego rodzaju „sieć zachowań”, wyznaczając wzory i normy postępowania. Bez tej sieci nie mógłby istnieć rynek, a więc i przedsiębiorczość<sup>45</sup>. Wobec tego istnieje swoistego rodzaju sprzężenie. Z jednej strony poziom przedsiębiorczości determinuje perspektywę ekonomiczną, z drugiej zaś ta właśnie perspektywa ekonomiczna (gospodarcza) wpływa na wybory społeczne i określa system polityczno-prawny, kształtując w zasadniczy sposób system finansowy danego kraju.

<sup>43</sup> B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998; *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, red. J. Targalski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002.

<sup>44</sup> G. Jones, R.D. Wadhvani, *Entrepreneurship and Business History: Renewing the Research Agenda*, Working Papers in draft form 07-007, 2006, <http://www.hbs.edu/research/pdf/07-007.pdf>, October 2007.

<sup>45</sup> T. Piecuch, *Społeczno-kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w województwie podkarpackim*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2007, nr 2, s. 30.



### Rysunek 4.3. Ramy przedsiębiorczych zachowań

Źródło: R. Thurik, S. Wennekers, L.M. Uhlaner, *Entrepreneurship and economic performance: a macro perspective*, EIM Small Business Research and Consultancy, November 2002.

Podjmując się rozważań na temat roli polityki finansowej w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a także ze względu na podnoszone zarzuty wobec ekonomistów, że nie uwzględniają w swoich rozważaniach elementów społeczno-kulturowych, konieczne wydaje się rozważenie kwestii modeli gospodarczych i ich kulturowych uwarunkowań.

#### 4.3.1. Współczesne modele kapitalizmu – wprowadzenie

Można powiedzieć, że historia nowożytna jest historią powstania i ewolucji kapitalizmu, a w XX wieku – także tzw. realnego socjalizmu. System kapitalistyczny stał się polityczną, społeczną i ekonomiczną alternatywą ustrojową dla feudalizmu. Również wymieniony tu tzw. realny socjalizm był, w takim samym sensie, alternatywą dla kapitalizmu. Nie straciło to na aktualności, ponieważ z jednej strony istnieją jeszcze państwa, które określa się jako socjalistyczne – Chiny, Wietnam czy Kuba, a z drugiej, jeśli można tak powiedzieć, klasyczny model kapitalizmu przyjmuje różne oblicza, od bardziej „kapitalistycznego” do bardziej „socjalistycznego”<sup>46</sup>.

Wielu badaczy społecznych zaangażowanych jest w debatę nad modelami systemu kapitalistycznego. Dlatego warto jest rozpocząć od zdefiniowania pojęcia kapitalizmu, które używane jest na wiele różnych sposobów. H. Pirenne definiuje kapitalizm, biorąc pod uwagę bardzo ogólne spojrzenie – jako „tendencję do stabilnej akumulacji bogactwa”<sup>47</sup>. Inny badacz, R.I. Heilbroner, twierdzi, że kapitalizm polega na takich stosunkach pomiędzy pracą a płacą, które stają się środkiem emancypacji, a nie subordynacji

<sup>46</sup> Por. A. Łukaszewicz, *W kwestii dyskusji o modelach ustrojowych*, w: *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005, s. 34.

<sup>47</sup> R. Hilton, *Capitalism – what’s in a name?* w: *The transition from Feudalism to Capitalism*, red. J. Eatwell et al., NLB, London 1976, s. 145–158, cyt. za: J. Goody, *Kapitalizm i nowoczesność*, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa 2006, s. 37.

pracy, ponieważ przewaga pracy najemnej nad pracą niewolniczą czy pańszczyźnianą polega na prawie osoby pracującej do odmowy dostępu do siły roboczej przez kapitalistę<sup>48</sup>. Cech przypisywanych kapitalizmowi jest wiele, np. rozwój form racjonalności opartych na rachunku w ramach relacji między środkami a celami, czy pluralizm ideologii, kładący kres wcześniejszemu monolitowi przekonań i wiary. Choć najczęściej podkreśla się, że kapitalizm jest po prostu „wieloraki, złożony jak życie” i „nie jest on ideologią, lecz praktyką”<sup>49</sup>.

Niemniej jednak intensywność i różnorodność charakterystyk kapitalizmu zależy od przyjętego horyzontu czasu jego występowania. Dlatego też pojawia się czasem podział na wczesny kapitalizm, kapitalizm szczytowy (okres rewolucji przemysłowej) oraz późny kapitalizm (okres po pierwszej wojnie światowej)<sup>50</sup>.

Jedna ze współczesnych definicji kapitalizmu brzmi: „Jest to ustrój, w którym podstawowym motywem działalności gospodarczej jest zysk, a głównym mechanizmem koordynacji jest rynek i konkurencja”<sup>51</sup>. Ustrój, model czy system kapitalizmu, istniejący w danym kraju, jest stworzony na wzór opisywany przez socjologów czy ekonomistów. Jest on ukształtowany przez wiele czynników społecznych i politycznych oraz w określonych uwarunkowaniach historycznych. Jak twierdzi J. Bossak, suwerenność gospodarcza państw sprawia, że ich ustrój i struktura gospodarcza są w znacznym stopniu efektem kompromisów politycznych, a nie rozwiązaniami modelowymi<sup>52</sup>.

### 4.3.2. Współczesne modele kapitalizmu – klasyfikacje

W literaturze przedmiotu używane są różne klasyfikacje modeli kapitalizmu. Wynika to z wielu czynników. Do najważniejszych z nich można zaliczyć stosowanie różnego nazewnictwa, używanie odmiennych kryteriów podziału, wyróżnianie typów kapitalizmu jedynie na podstawie czynników ekonomicznych lub zestawu triady czynników ekonomicznych, społecznych i politycznych<sup>53</sup>.

Wydaje się, że można przyjąć, iż umowny model kapitalizmu (system gospodarczy) określany jest przez swoistego rodzaju system finansowy charakterystyczny dla danego państwa<sup>54</sup>. Biorąc to za podstawę, można spróbować sklasyfikować modele kapitalizmu według określonych podobieństw szeregu cech, pamiętając jednak o pewnej umowności takiej klasyfikacji. Traktując sprawę bardzo wnikliwie, można dojść do wniosku, że przy znacznej różnorodności rozwiązań przyjętych w poszczególnych krajach,

<sup>48</sup> R. I. Heilbroner, *Capitalism*, w: *The New Palgrave Dictionary of Economic*, Macmillan, London 1987, s. 349, cyt. za: J. Goody, *Kapitalizm i nowoczesność ...*, op.cit., s. 38.

<sup>49</sup> M. Albert, *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Signum, Kraków 1994, s. 21.

<sup>50</sup> J. Goody, *Kapitalizm i nowoczesność*, op.cit., s. 39.

<sup>51</sup> T. Kowalik, *Systemy gospodarcze*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 35.

<sup>52</sup> J. W. Bossak, *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH, Warszawa 2006, s. 19.

<sup>53</sup> A. Wojtyna, *Alternatywne modele kapitalizmu*, w: *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005, s. 94.

<sup>54</sup> Definicję systemu finansowego przyjęto za: *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, WN PWN, Warszawa 2003.



należałoby każde z nich traktować jako odmienny, specyficzny rodzaj kapitalizmu. Nieco w opozycji, albo lepiej – jako rozwinięcie tego stanowiska, należy też przyjąć, iż kapitalizm i kształtowanie jego form związane jest z ewolucją *homo oeconomicus*, którym jest współczesny człowiek przedsiębiorczy. Gdy mamy do czynienia z gospodarką nierynkową, np. tzw. realnym socjalizmem, kategoria *homo oeconomicus* po prostu nie istnieje, gdyż brak jej odniesienia do rzeczywistości, gdzie zasada racjonalności gospodarowania zdominowana jest przez kryteria pozaekonomiczne<sup>55</sup>.

P.A. Hall i D. Soskice wyróżniają dwa modele kapitalizmu: gospodarki rynkowe oparte na koordynacji (ang. *coordinated market economies*, CME) oraz gospodarki liberalne (ang. *liberal market economies*, LME)<sup>56</sup>. Ich rozróżnienie bierze się z mikroekonomicznego podejścia do analizy. Gospodarka traktowana jest przez autorów jako system, w którym przedsiębiorstwa działają, opierając się na relacjach z innymi podmiotami, co pociąga za sobą dylematy koordynacyjne. Problemy koordynacji, ich zdaniem, występują w pięciu sferach: stosunkach przemysłowych, szkoleniach zawodowych i edukacji, nadzorze właścicielskim, relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami oraz wewnętrznymi relacjami między pracownikami danego przedsiębiorstwa.

P.A. Hall i D. Soskice do modelu kapitalizmu, nazwanego przez nich „gospodarką liberalną” (LME), zakwalifikowali sześć państw: Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię, Australię, Kanadę, Nową Zelandię i Irlandię. Według nich gospodarki rynkowe oparte na koordynacji (CME) charakterystyczne są dla Niemiec, Japonii<sup>57</sup>, Szwajcarii, Holandii, Belgii, Szwecji, Norwegii, Danii, Finlandii i Austrii. Ponadto pozostawili jeszcze sześć państw, które trudno byłoby jednoznacznie zakwalifikować do któregoś z wymienionych przez nich modeli. Zaliczyli do nich Francję, Włochy, Hiszpanię, Portugalię, Grecję i Turcję. Mogą one być przykładem odrębnego modelu kapitalizmu: nazywają go „śródziemnomorski” (ang. *mediterranean*). Charakterystyczny dla państw w tym modelu jest relatywnie duży udział sektora rolnego a także duży zakres interwencji państwowej, który prowadzi do specyficznego rodzaju nierynkowej koordynacji w sferze finansów przedsiębiorstw, ale stosunkowo liberalnego porządku, jeśli wziąć pod uwagę regulacje dotyczące siły roboczej.

Autorzy stwierdzają, że każdy z omawianych przez nich modeli kapitalizmu ma swoich zwolenników i nie można jednoznacznie stwierdzić, że jeden jest lepszy od drugiego. W każdym z nich w długim okresie osiąga się podobne rezultaty rozwoju gospodarczego. Dostrzegalnymi pomiędzy tymi modelami gospodarczymi różnicami są potencjał innowacyjny oraz odmiennie dokonująca się w nich dystrybucja dochodu i zatrudnienia<sup>58</sup>.

<sup>55</sup> J. Wiśniewski, *Cele przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce*, w: *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, red. B. Godziszewski, M.Haffer, M.J. Stankiewicz, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2001, s. 598.

<sup>56</sup> P.A. Hall, D. Soskice, *An Introduction to Varieties of Capitalism*, plik pdf, z: *Varieties of Capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*, red. P. A. Hall, D. Soskice, Oxford University Press, 2001.

<sup>57</sup> Por. S. Lechevalier, *The heterogeneity of firms: A challenge for theories of the diversity of capitalism. The case study of Japan during the Lost Decade*, maj 2007, materiał powielony.

<sup>58</sup> P. A. Hall, D. Soskice, *An Introduction to Varieties of Capitalism*, plik pdf, s. 21, cyt. za: *Varieties of Capitalism: The institutional...*, op.cit.

**Tabela 4.2. Indeks koordynacji dla wybranych państw**

USA	0	Szwecja	0,69
Wielka Brytania	0,07	Dania	0,7
Kanada	0,13	Finlandia	0,72
Nowa Zelandia	0,21	Portugalia	0,72
Irlandia	0,29	Belgia	0,74
Australia	0,36	Japonia	0,74
Szwajcaria	0,51	Norwegia	0,76
Hiszpania	0,57	Włochy	0,87
Holandia	0,66	Niemcy	0,95
Francja	0,69	Austria	1

Źródło: P.A. Hall, D.W. Gingerich, *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy. An empirical analysis*, „MPIfG Discussion Paper” 04/5, 2004.

Im mniejsza wartość indeksu koordynacji, tym bardziej liberalna jest gospodarka (patrz tab. 4.2).

Ch. Hampden-Turner i A. Trompenaars w swojej pracy przyjmują za modelowe rodzaje kapitalizmu charakterystyczne dla siedmiu państw: Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Francji, Japonii, Holandii i Niemiec<sup>59</sup>. Biorąc pod uwagę takie kryteria jak życie codzienne obywateli, znaczenie pracy, stosunek do grup posiadających kapitał, styl zarządzania pracownikami, taktyki negocjacyjne, można dostrzec, zdaniem tych autorów, różnice pomiędzy wymienionymi państwami. Dowodem tych różnic są analizy badań ankietowych przeprowadzonych na 15 tys. menedżerów z omawianych siedmiu państw.

Autorzy wyszli z założenia, że warunkiem powstawania bogactwa, a tym samym rozwoju kraju jest przedsiębiorstwo, odnoszące sukces, wymyślające i wprowadzające na rynek towary i usługi oraz energiczne i skuteczne działanie wszystkich grup uczestniczących w tych procesach. Innymi słowy, jest to kwestia swoistego rodzaju wartości kulturowych. Wartości te decydują o charakterze przedsiębiorstwa, które je wyznaje, oraz towarów i usług, jakie je wytwarza. W istocie towary i usługi to symbole przedsiębiorstwa które ich dostarcza. Towary nie mogą być lepsze niż ludzki proces wartościowania, przyczyniający się do ich powstania. Ch. Hampden-Turner i A. Trompenaars wyróżniają siedem podstawowych procesów wartościowania, bez których przedsiębiorstwa, tworzące dobrobyt, nie mogłyby istnieć<sup>60</sup>:

- Ustanawianie reguł i odkrywanie wyjątków.
- Konstrukcja i dekonstrukcja.
- Zarządzanie jednostkami.
- Przyswajanie świata zewnętrznego.

<sup>59</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 15.

<sup>60</sup> Ibidem, s. 16–18.

- Synchronizacja procesów.
- Wybieranie najlepszych.
- Równość szans.

Stany Zjednoczone wytyczają szlaki w procesie rozwoju świata. To w tym kraju kapitalizm rozwijał się najszybciej dzięki triumfującej klasie średniej. Charakterystyczną cechą tego kraju jest uniwersalizm. W Stanach Zjednoczonych stworzono uniwersalne reguły życia dla wszystkich. Z tego też powodu osiągnięto w tym kraju sukces w produkcji i sprzedaży masowej. Amerykanie wierzą, że można stworzyć uniwersalne reguły zarządzania przedsiębiorstwem, dlatego też ta dziedzina nauki zdominowała naukę amerykańską. Wiedza liczy się wtedy, kiedy można ją skutecznie usystematyzować. Finanse, prawo i ekonomia są znacznie ważniejsze niż ludzie, zdolności wytwórcze, więzi między pracownikami i jakość produktu. W konsekwencji Amerykanie osiągają sukcesy w dziedzinie gotowych przepisów, zaspokajaniu standardowych potrzeb konsumentów, masowej produkcji lub też nieskomplikowanych wyrobów. Klęski są natomiast wynikiem braku umiejętności w przekraczaniu granicy uniwersalizmu.

Inną istotną cechą kapitalizmu tego kraju jest indywidualizm. Potwierdził to m.in. G. Hofstede w swoich badaniach przeprowadzonych na kilkuset tysiącach pracowników korporacji IBM zatrudnionych na całym świecie<sup>61</sup>. Całe społeczeństwo jest tak zorganizowane, aby sprzyjać jednostkom. W ich pomysłowości tkwi sedno przedsiębiorczości, czyli cechy, która zbudowała bogactwo Amerykanów. To w Stanach Zjednoczonych jest najwięcej laureatów Nagrody Nobla, najwięcej nowych patentów, najwięcej tworzonych co roku miejsc pracy, nowo powstałych firm. Indywidualizm amerykański wyraża się także w ciągłej rotacji kadr. Przedsiębiorstwo jest tylko narzędziem osobistych aspiracji, nikt nie czuje się zobowiązany do lojalności.

Amerykański indywidualizm ma też wiele wad. Wywołuje większą presję na różnorodność oferty rynkowej, presję na konsumpcję. Nie stymuluje zaś wytwarzania towarów – do tego konieczny jest wysiłek zbiorowy. Dodatkowo wynalazczość i związana z tym pomysłowość jest dziełem najczęściej jednej osoby. Natomiast żeby wprowadzić pomysł w życie, wymaga to pracy całego zespołu. Innymi słowy, innowacja to dzieło zbiorowe a nie indywidualne.

W tym kraju nie ma chęci przedkładania dobra zbiorowości nad dobro jednostki. Traktowanie amerykańskich przedsiębiorstw jako narzędzi do czerpania osobistych zysków – osłabiło je w rywalizacji z zorientowanymi na społeczność przedsiębiorstwami z innych krajów, np. Niemiec, Francji czy Japonii. Organizacja amerykańskich przedsiębiorstw jest także w dużym stopniu indywidualistyczna. U podstaw myślenia Amerykanów leży podświadomie wyobrażenie przedsiębiorstwa jako maszyny<sup>62</sup>. Japończycy, Francuzi, Latynosi myślą zwykle o przedsiębiorstwie jako o organizmie. Panuje

<sup>61</sup> G. Hofstede, *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, Sage Publications, Thousand Oaks CA 2001.

<sup>62</sup> Por. G. Morgan, *Obrazy organizacji*, WN PWN, Warszawa 2005.

tu dodatkowo pogląd, odmienny niż w innych kulturach, że im więcej przedsiębiorstwo czyni dla pracowników i ich rodzin, tym mniej są oni skłonni robić dla siebie i swoich bliskich. Amerykańska obojętność ma swoje uzasadnienie w przeświadczeniu, że światem rządzą uniwersalne i obiektywne prawa. Jednocześnie jednostka powinna działać niczym nieskrępowana, a sukces bądź porażkę ma zawdzięczać własnej przedsiębiorczości. Jest to pochodna historycznej dezaprobaty dla arystokracji i wdrażania zasady równości szans<sup>63</sup>.

Cechą charakterystyczną brytyjskiego kapitalizmu, podobnie jak amerykańskiego, jest indywidualizm. Indywidualizm zresztą dał początek kapitalizmowi w ogóle i nadal jest niezbędny w sferze przedsiębiorczości. Zdaniem Ch. Hampden-Turnera i A. Trompenaarsa prawdziwy brytyjski i amerykański indywidualista uosabia wartość nie produkcji, lecz konsumpcji.

Socjolog D. Bell dowodzi, że w niektórych krajach kultura społeczeństw kapitalistycznych udziela dużego wsparcia przedsiębiorczości. Tak jest do tej pory w Japonii, Niemczech, Szwecji i Holandii, gdzie celem menedżerów jest tworzenie efektów pracy zespołowej. W Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych było tak do czasu, gdy kapitalizm zaspokajał podstawową ludzką potrzebę – potrzebę przetrwania. Lecz od czasu, gdy zaspokoił już tę potrzebę, rynek rozszerzył się, obejmując zachcianki, modę, kaprysy i fantazje. Bell twierdzi, że doprowadziła do tego rewolucja kulturalna lat 60. Nastąpił wówczas zwrot od myślenia ekonomicznego, prowadzącego do „roztropnych” wartości produkcji, do łatwych, impulsywnych i radosnych wartości konsumpcji<sup>64</sup>. Ta zdecydowana skłonność do konsumpcji mieszkańców Wysp Brytyjskich, tłumaczy zjawisko większej podaży środków pieniężnych w postaci różnego rodzaju strumieni dochodów Brytyjczyków, większego niż wynikałoby to ze wskaźników produktywności. W Wielkiej Brytanii wielbi się księgowych, finansistów i ekonomistów ze względu na to, że chaotyczny proces tworzenia zysku w przedsiębiorstwach sprowadzają do liczb i wzorów. Liczby świadczące o zysku przedsiębiorstwa liczą się bardziej niż samo przedsiębiorstwo<sup>65</sup>. Na skłonność do zajmowania się pieniędzmi ma także wpływ przedkładanie wspomnianego już indywidualizmu nad zbiorowość oraz fakt, że język angielski jest językiem międzynarodowego świata finansów i ekonomii. Stąd też w mass mediach żadnych innych krajów, tak jak w Stanach Zjednoczonych, nie informuje się na tak dużą skalę o sprawach gospodarki, przemysłu i finansów<sup>66</sup>.

Najważniejsze w Wielkiej Brytanii jest kształcenie na poziomie uniwersyteckim. Niestety, nie sprzyja ono rozwojowi umiejętności technicznych. W rezultacie brytyjski rynek pracy jest ubogi w pracowników w zawodach technicznych. Musi ich więc importować.

<sup>63</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit., s. 26–98.

<sup>64</sup> D. Bell, *The Contradictions of Capitalism*, Basic Books/Harper Colophon, New York 1978, cyt. za: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit.

<sup>65</sup> Porównaj rysunek 4.5.

<sup>66</sup> Por. G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa 2007, tablica 7.1, s. 275.

Kapitalizm szwedzki określany jest mianem „bardzo łagodnego”. Kultura szwedzka ukształtowała się pod wpływem protestantyzmu. Cechuje ją znaczny uniwersalizm, skłonność do analizy i indywidualizm oraz koncepcja moralności jako dobrowolnej umowy, mimo że obecnie dwie trzecie obywateli nie chodzi do kościoła. Szwedzi, w większym zakresie niż przedstawiciele innych kultur, traktują bardzo poważnie takie cechy, jak: indywidualizm, świadomość własnej tożsamości, wyjątkowość, wolność, pragnienia i wartości. Jednocześnie podkreślają, że satysfakcja i przeznaczenie jednostki polega na rozwoju i wspieraniu innych dzięki własnemu darowi pracy i energii. Szwedzi pracują bardzo sumiennie, ale jednocześnie najczęściej chodzą też na zwolnienia. Dzięki protestanckiej etyce pracy oraz wskutek presji ze strony rodziny i przyjaciół ludzie ciężko pracują nawet wówczas, gdy rosną podatki. Co więcej, prawo do pracy, w przeciwieństwie do zasiłku, jest w Szwecji bardziej regułą niż wyjątkiem. Zdaniem przedstawicieli tego narodu wszyscy powinni pracować i należy zdobyć się na maksymalny wysiłek, żeby zapewnić pracę tym, którzy jej nie mają. Niemniej jednak przekonanie, że wyrazem i spełnieniem ich indywidualizmu jest praca w celu zjednania sobie uczuć grupy, może hamować przedsiębiorczość, która polega, przynajmniej w tej wstępnej fazie, na działaniu w pojedynkę.

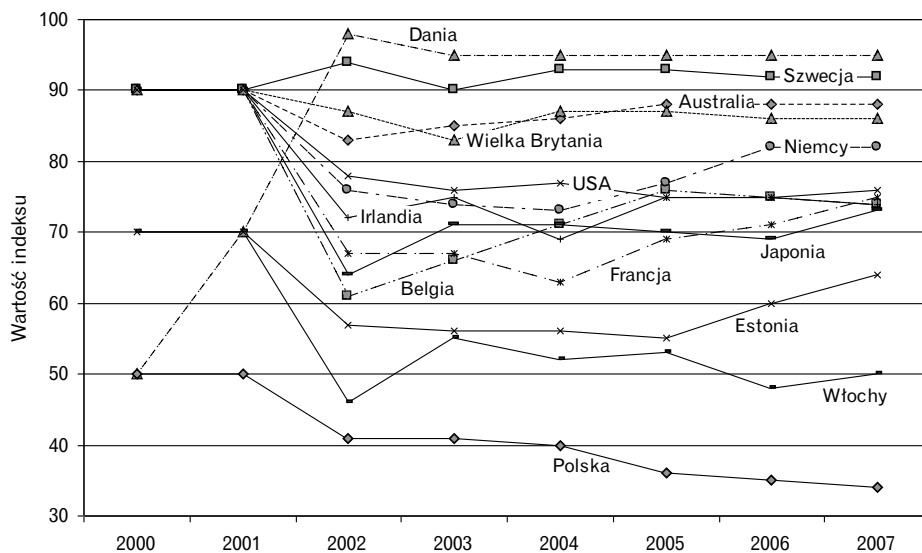
**Tabela 4.3. Spodziewany wzrost liczby nowych firm w ciągu dwóch lat, 0 – niski; 100 – wysoki**

Japonia	70,24
Hiszpania	67,18
Niemcy	66,94
Irlandia	66,51
Singapur	65,71
Włochy	62,40
Korea	61,43
Francja	57,68
USA	51,80
Nowa Zelandia	49,19
Finlandia	48,33
Norwegia	47,00
Wielka Brytania	45,26
Australia	40,82
Szwecja	40,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 235.

W przeciwieństwie do Japończyków, Szwedzi nie sądzą, że mają zobowiązania wobec rodziców i ludzi starszych. Uważają, że rodzą się wolni, a rodzice zachęcają ich do niezależności i samodzielnego decydowania. Są oni wielkimi rzecznikami indywidualnego rozwoju. Niemal wszyscy Szwedzi wywodzą się ze skromnych rodzin chłopskich – przemysł rozwinął się stosunkowo niedawno. Chyba też z tego powodu

snobizm, pycha i społeczny dystans są wśród Szwedów w głębokiej pogardzie. Nigdy nie było w Szwecji gospodarki feudalnej, a władze zawsze liczyły się z przedstawicielami ludu. Chłopi byli właścicielami ziemi i przyzwyczaili się postrzegać rządzących jako przedstawicieli społeczeństwa, a nie wrogów. Z tego też, między innymi powodu, urzędy i instytucje państwowe generalnie wolne są od korupcji. Jest to również wynikiem obserwowanej od wielu lat ich sprawności. Wprawdzie ostatnio jest już nieco gorzej (psują ten obraz emigranci, naznaczeni innymi cechami kulturowymi), ale nie wpłynęło to zasadniczo na zwiększenie korupcji<sup>67</sup>.



Uwaga: Im wyższy indeks wolności od korupcji, tym w mniejszym stopniu kraj zmagają się z tym problemem. Z wybranej grupy państw najlepiej pod tym względem kształtuje się sytuacja w krajach skandynawskich: Danii i Szwecji, najgorzej – w Estonii, Włoszech i Polsce.

#### Wykres 4.1. Indeks wolności od korupcji dla wybranych państw

Źródło: The Heritage Foundation & The Wall Street Journal, [www.heritage.org](http://www.heritage.org).

Wyrazem szwedzkiej równowagi między potrzebami jednostki i społeczeństwa jest doskonała jakość i bezpieczeństwo użytkowania towarów. Być może historyczne uwarunkowanie nakazują przypisywać duże znaczenie do wykształcenia technicznego w Szwecji. Ciągła zdolność do produkcji towarów wysokiej jakości jest możliwa dzięki dużym nakładom na badania i rozwój, a także wynika z niechęci do agresywnych reklam i przekonania, że towar „powinien mówić sam za siebie”<sup>68</sup>. Inną cechą charakterystyczną dla Szwedów i innych narodów skandynawskich jest podejście do roli stosunków międzyludzkich w biznesie. Dla Szwedów wydaje się oczywiste, że interesy prowa-

<sup>67</sup> J. Norberg, *Szwedzki bufet*, „Tygodnik Forum” 3.07.– 9.07.2006.

<sup>68</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit., s. 211–234.

dzi się z firmą a nie z osobą. Na przykład, szczególnie w przypadku krajów arabskich, nawiązanie współpracy oznacza poznanie i obdarzenie zaufaniem konkretnej osoby. Dopóki zatem nie dojdzie do nawiązania bliskich kontaktów, wszelkie sprawy załatwiane są w obecności pośrednika lub innej, znanej obu stronom i godnej zaufania osoby<sup>69</sup>.

Francja skłania się ku partykularyzmowi. Demokracja francuska jest najbardziej zhierarchizowana i najmniej egalitarna w całej Europie Zachodniej. Jednocześnie sprawowanie władzy we Francji polega w dużej mierze na naginaniu przepisów i sieci nieformalnych kontaktów. W zarządzaniu francuskim nie przestrzega się ściśle uniwersalnych reguł i zasad. Francuzi myślą w kategoriach zbiorowości. Menedżerowie z tego kraju czują się w obowiązku bardziej dbać o swoich bliźnich niż o wolność osobistą. We Francji, Włoszech i Japonii rozszerza się kryteria oceny wydajności pracy i nadaje się stanowiska zależnie od wieku, wykształcenia, przynależności, płci i kwalifikacji zawodowych. Jednak w kulturze francuskiej przedsiębiorcy nie cieszą się takim prestiżem, jak przedstawiciele innych zawodów i urzędnicy państwowi. Hierarchiczny charakter firm francuskich muszą umacniać bliższe i bardziej poufale związki między przełożonymi i podwładnymi. Pod tym względem Francuzi przypominają Japończyków, którzy uważają, że grupa jest raczej rodziną niż instrumentem działania. Jedną z korzyści przypisywania seniorom niemal nienaruszalnej pozycji i władzy jest to, że nie czują się zagrożeni i chętnie troszczą się o podwładnych.

Podstawą francuskiej wizji Europy jest głębokie przekonanie o wyższości kultury francuskiej i – co ciekawe – postrzegają wszystko przez pryzmat przeszłości.

Zdaniem M. Alberta Francję cechuje nadmierna centralizacja. Rządy w zbyt małym stopniu wspierają przedsiębiorczość. Kraj ten cierpi z powodu „scentralizowanego jakobinizmu” oraz pozostałości bagażu marksistowskiego. Silna tradycja wojskowa Francji prowadzi do hierarchii poleceń, od szczytów władzy ku nizinom. Francuzi nadal stosują starą zasadę wojskową Napoleona, według której dowództwo armii powinno należeć raczej do jednego generała przeciętnej klasy niż do dwóch wyjątkowo uzdolnionych. Ponadto francuski sektor prywatny zbyt długo pozostaje podporządkowany sektorowi publicznemu, a wynika to z historycznej obawy przed rynkiem i wolnym przedsiębiorstwem<sup>70</sup>.

W Japonii duch wspólnoty jest większy niż w innych opisywanych tu państwach. Kolektywizm jest wartością cenioną również w innych państwach tego samego regionu geograficznego, np. w Singapurze, Hongkongu i na Tajwanie. Wśród licznych badań charakterystyczne są wnioski na temat istnienia wysokiej korelacji pomiędzy poczuciem wspólnoty w danym kraju a rocznym tempem wzrostu gospodarki<sup>71</sup>. Przy czym tam, gdzie dominuje etatyzm, czyli przekonanie, że rząd powinien rządzić gospodarką, pomimo silnego poczucia wspólnoty, zbieżność z wynikami gospodarczymi jest dużo mniejsza.

<sup>69</sup> Por. G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i...*, op.cit, s. 87.

<sup>70</sup> M. Albert, *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Signum, Kraków 1994, s. 256–275.

<sup>71</sup> G. Lodge, E. Vogel, *Ideology and National Competitiveness: An analysis of nine countries*, Harvard Business School Press, 1998, cyt. za: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit.

Japonia, Korea i Singapur, zdaniem Ch. Hampden-Turnera i A. Trompenaarsa, to państwa, w których wspólnotę ceni się najwyżej. Przedsiębiorstwa japońskie swoją organizację wzorują na stosunkach rodzinnych. Kultura korporacyjna polega na wysokiej jakości związku pracownika i klienta, co z kolei jest pochodną związku pracownika i przełożonego. Zgodnie z japońską zasadą kręgów zbiorowości przedsiębiorstwo dostarcza wzorów troski, które znajdują odzwierciedlenie w trosce o rodzinę. Wszyscy pracujący dla korporacji, wiedzą, że dzięki ich wysiłkowi zwiększy się również opieka nad ich bliskimi.

Japończycy dbają o to, żeby uczyć się szybciej niż członkowie innych społeczeństw. W tym kraju, jednymi z kluczowych wartości, które powinny kierować życiem człowieka, są wartość wykształcenia i ciężkiej pracy<sup>72</sup>. W kraju istnieje 27 tys. księgarń, a 75% programu telewizyjnego wypełniają wiadomości i audycje edukacyjne. W edukacji kładą duży nacisk na naukę matematyki, której ważność można odnaleźć w rozwoju wielu dziedzin związanych z techniką i technologią<sup>73</sup>. Ingerencja państwa w gospodarkę jest dyskretna i raczej odbywa się nie wbrew mechanizmom rynkowym, ale zanim te mechanizmy zaczną działać. Rząd japoński nie faworyzuje żadnego producenta, ale przedkłada rozwój określonych dziedzin – tych wymagających dużej wiedzy – nad innymi. Rząd japoński doradza rezygnację z miejsc pracy niewymagających wielkich kwalifikacji, chroniąc w ten sposób przedsiębiorstwa; wychodzi z założenia, że producenci wyrobów niewymagających wiedzy wpadną w przyszłości w „pułapkę niskich płac”. Japończycy są zwolennikami „konkurencji sterowanej” (patrz tab. 4.4). Dla tego kraju charakterystyczna jest formuła konkurencji (rywalizacji) i współpracy, które to procesy w Japonii uzupełniają się nawzajem<sup>74</sup>.

**Tabela 4.4. Porównanie wzorów oddziaływania państwa w Wielkiej Brytanii i Japonii**

Wielka Brytania	Japonia
Rząd zdecydowanie promuje konkurencję, nie tworząc barier wejścia i wyjścia z rynku	Rząd w sposób selektywny promuje konkurencję, kontrolując wejścia i wyjścia z rynku
Rząd posługuje się rozdrobnioną strukturą regulacji/nadzoru	Rząd utrzymuje scentralizowaną strukturę regulacji/nadzoru
Rząd kodyfikuje i instytucjonalizuje regulacje gospodarcze	Rząd wpływa na gospodarkę przez struktury biurokratyczne
Rząd wprowadza reformy w nieskoordynowany i wrogi sposób	Rząd wprowadza reformy w sposób gładki i spójny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S.K. Vogel, *International Games with National Rules: Competition for Comparative Regulatory Advantage in Telecommunications and Financial Services*, The Berkeley Roundtable on the International Economy (BRIE) Working Paper 88, 1996.

<sup>72</sup> Por. K. Konecki, *Kultura organizacji japońskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994.

<sup>73</sup> G. S. Fukushima, *Sources of Competitiveness: Globalization and Japanese Strengths*, artykuł na symposium zorganizowanym przez Institute for International Policy Studies (IIPS): „Upcoming changes in Japanese Society and the Future Shape of The Nation”, Tokio 2005.

<sup>74</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit.



W kulturze japońskiej akcentuje się przede wszystkim udział korporacji w rynku, w Stanach Zjednoczonych najważniejszy jest natomiast zysk, dochód w przeliczeniu na jedną akcję i zwrot z inwestycji<sup>75</sup>. Udziały w rynku oznaczają zwrot ku społeczeństwu, rentowność – ku właścicielom. Zgodnie z tą ideą Japończycy wychodzą z założenia, że zanim pojawi się zysk, trzeba zadowolić rynek. Udziały w rynku to także droga do cechy, tak istotnej dla Japończyków, jaką jest dążenie do zdobycia wiedzy. Im większa produkcja, im więcej zróżnicowanych potrzeb klientów można zaspokoić, tym szybciej przedsiębiorstwo uczy się podnosić jakość i zmniejszać koszty własne<sup>76</sup>. Korporacje japońskie mają za podstawę model społeczeństwa. Społeczeństwo japońskie określane jest często mianem „formy M”. Wynika to stąd, iż społeczeństwo, jak i korporacje przybierają zwykle formę organizacji złożonej z wielu działów skupionych wokół podstawowej technologii. Wszystkie działy wspólnie uczestniczą w badaniach, rozwoju i produkcji, po czym każdy z nich podejmuje próby dotarcia na różne rynki. Przykładami „formy M” są takie przedsiębiorstwa jak: Honda, Hitachi, Nippon Electric, Toshiba, Sharp, Sony, Jujitsu czy Mitsubishi. Inną formę prezentują holdingi, czyli przedsiębiorstwa zorganizowane jako „forma H”. Taka struktura jest efektem indywidualnego dążenia do maksymalizacji zysków. Preferowana w Japonii struktura przedsiębiorstwa jest lepiej przystosowana do strategii intensyfikacji wiedzy<sup>77</sup>. Dodatkowo Japończycy są rekordzistami w dziedzinie planowania. Celem funkcjonowania przedsiębiorstw jest wzrost udziału w rynku. Opracowują strategię takiego działania niejednokrotnie z dziesięcio- lub dwudziestoletnim horyzontem planowania. Potwierdzeniem tego spostrzeżenia są wartości wskaźników orientacji długoterminowych dla różnych państw świata. Chiny, Hongkong, Tajwan i Japonia to kraje o kulturze narodowej, zdecydowanie o orientacji długoterminowej, tj. charakteryzujące się rozwijaniem cnót przynoszących korzyści w przyszłości; chodzi tu przede wszystkim o upór, konsekwencję (istotne w planowaniu długookresowym) i oszczędność. Przeciwnością tego wymiaru jest orientacja krótkoterminowa (charakterystyczna np. dla Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych), która oznacza pielęgnowanie cnót związanych z przeszłością i teraźniejszością, takich jak poszanowanie tradycji, zachowanie twarzy (rozumianej jako godność, szacunek i prestiż) i wypełnianie społecznych zobowiązań<sup>78</sup>.

W gospodarce Japonii, jak i innych krajów azjatyckich, skuteczna okazuje się zasada podwyższania statusu pracowników proporcjonalnie do ich doświadczenia i czasu pracy w przedsiębiorstwie. Uważa się, że z wiekiem wzrasta znaczenie i wartość pracownika. U podstaw tego procesu leży założenie, że seniorzy są „świadkami

<sup>75</sup> Porównaj rysunek 4.5 niniejszego opracowania.

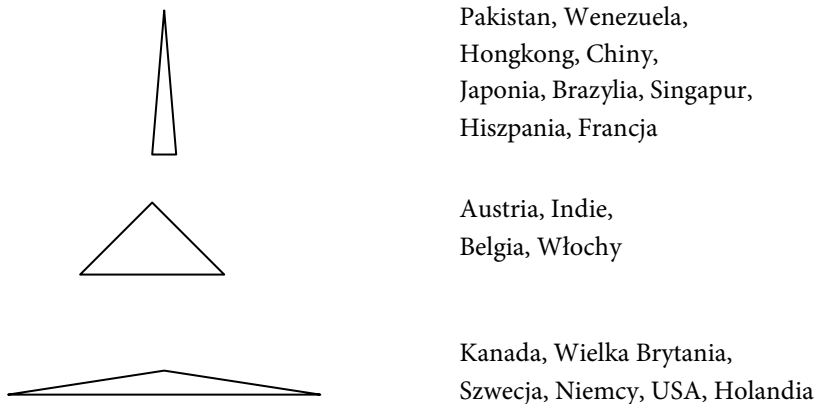
<sup>76</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit., s. 167–168.

<sup>77</sup> Ibidem, s. 171–175.

<sup>78</sup> G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i...*, op.cit., s. 223.

pomyłek” – ludzie z upływem lat nabierają mądrości i nie powtarzają tego samego błędu w przyszłości.

Holendrzy wykazują największą wśród badanych przez Ch. Hampden-Turnera i A. Trompenaarsa kultur skłonność do egalitaryzmu i najmniejszy stopień zhierarchizowania. Wyprzedzają nawet Amerykanów w postrzeganiu struktury przedsiębiorstwa jako „płaskiej”.



#### Rysunek 4.4. Zhierarchizowanie kultur i autokratyczność rządów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 91.

Holenderskie zarządzanie zarówno na szczeblu mikro, jak i makro to synonim decentralizacji. W Holandii państwo nigdy nie rządziło gospodarką. Uprzemysłowienie kraju nastąpiło tam szybko, podobnie jak w Szwecji, Niemczech czy Japonii. Holendrzy należą do najbardziej opiekuńczych i wrażliwych społecznie narodów – wyprzedzają ich tylko Szwedzi i Norwegowie. Na troskliwość wobec biednych i chorych zwrócił uwagę goszczący w latach 1773–1774 w Holandii – D. Diderot<sup>79</sup>.

Liberalizm holenderski jest słynny na całym świecie, choćby w kontekście bardzo łagodnej polityki społecznej w takich dziedzinach, jak narkotyki, przestępczość, penalizacja, alkoholizm, eutanazja itp.

Związki zawodowe w Holandii mają relatywnie duży wpływ na życie społeczne i polityczne. Wśród grup zawodowych jedną z tych, która uznawana jest za najważniejszą, są inżynierowie. Wykształcenie techniczne jest uznawane za podstawową wartość edukacyjną we wszystkich niemal korporacjach holenderskich.

<sup>79</sup> D. Diderot, *Voyage en Hollande*, Francois Maspero, Paris 1982 (1780), cyt. za: G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i...*, op.cit., s. 160.

Holandia to jedna z nielicznych kultur, w których dzieła sztuki powstawały w kręgach mieszczaństwa. W innych krajach zazwyczaj była to domena dworu królewskiego i ludzi władzy.

Innej klasyfikacji modeli kapitalizmu dokonał B. Amable. Punktem wyjścia klasyfikacji Amable'a było wyłonienie pięciu najważniejszych obszarów: konkurencji na rynku produktów, związku siła robocza – płace oraz instytucje rynku pracy, sektora pośrednictwa finansowego oraz nadzoru właścicielskiego, ochrony socjalnej i państwa opiekuńczego, a także sektora edukacji. Pomiędzy przyjętymi obszarami „instytucjonalnymi” ustalona została komplementarność i wraz z wynikami badań nad cechami gospodarki kapitalistycznej ekonomista ten wyróżnił pięć modeli charakteryzujących się specyficznymi formami instytucjonalnymi oraz szczególnymi rodzajami instytucjonalnej komplementarności<sup>80</sup>:

- Model rynkowy (Wielka Brytania, USA, Australia, Nowa Zelandia, Irlandia).
- Model socjaldemokratyczny (Szwecja, Norwegia, Dania).
- Model kontynentalny europejski (Francja, Niemcy, Holandia, Austria).
- Model śródziemnomorski.
- Model azjatycki (Japonia, Korea Płd.).

Wśród modeli sklasyfikowanych przez Amable'a znajdują się trzy, które są charakterystyczne dla Europy (pomijając Wielką Brytanię, zaliczoną do modelu rynkowego). Są to:

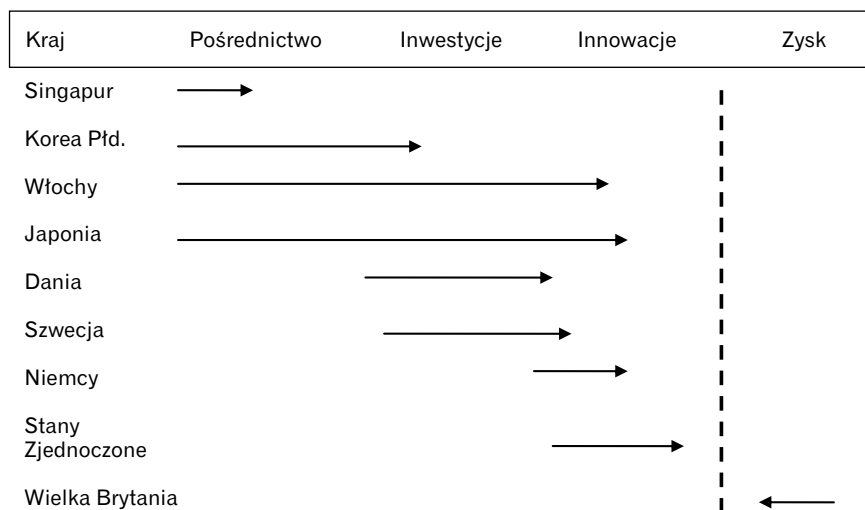
1. Model socjaldemokratyczny. Charakteryzuje się on silną zewnętrzną presją konkurencyjną, wymaga określonej elastyczności siły roboczej. Elastyczność ta nie jest jednak osiągnana poprzez zwolnienia z pracy i inne dostosowania o charakterze rynkowym. Inwestycje w kapitał ludzki są chronione przez kombinację umiarkowanej ochrony zatrudnienia, wysokiego poziomu ochrony socjalnej oraz możliwości łatwego przekwalifikowania się dzięki rozbudowanej aktywnej polityce rynku pracy. System skoordynowanych rokowań płacowych sprzyja solidaryzmowi w ich kształtowaniu, co z kolei pozytywnie oddziałuje na innowacyjność i wydajność.
2. Model kontynentalny europejski. Ma on pewne cechy wspólne z systemem socjaldemokratycznym, charakteryzuje się wyższym poziomem zatrudnienia; państwo opiekuńcze występuje tu w mniejszym zakresie. Scentralizowany system finansowy sprzyja długookresowym strategiom przedsiębiorstw. Rokowania płacowe są skoordynowane, a politykę płac cechuje solidaryzm społeczny. Słabiej niż w modelu socjaldemokratycznym rozwinięty jest system przekwalifikowania pracowników, co ogranicza możliwości „ofensywnej” elastyczności na rynku pracy.
3. Model śródziemnomorski. Charakteryzuje się on w większym stopniu oparciem się na ochronie zatrudnienia, a w mniejszym – na ochronie socjalnej. Tak

---

<sup>80</sup> B. Amable, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford 2003, cyt. za: A. Wojtyna, *Alternatywne modele kapitalizmu*, w: *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski...*, op.cit.



właśnie model oparty na systemie bankowym. Ten pierwszy jest charakterystyczny dla Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, a model oparty na systemie bankowym – np. dla Niemiec, Francji czy Japonii. Ponadto trzeba też zwrócić uwagę, że istnieje pewna trudność w precyzyjnym zaklasyfikowaniu wielu krajów do tych dwóch modeli<sup>82</sup>. Wynika to, w pewnym stopniu, z mieszania się cech jednego i drugiego modelu, tj. występowania źródeł bankowych i giełdowych w pasywach przedsiębiorstw z danych państw. W zestawieniu z podziałem na te dwa modele interesująco wyglądają cztery fazy rozwoju kapitalizmu wyszczególnione przez M. Portera: pośrednictwo, inwestycje, innowacje i zysk. Porter omawia te fazy, wskazując na kult pieniądza i kreowania zysków, działania w gospodarce zmierzające do spekulacyjnego traktowania kapitału, mające swoje miejsce przede wszystkim na rynku kapitałowym. Dlatego też, zdaniem Portera, w państwach, w których finansowanie odbywa się w przeważającej części według modeli opartych na rynku kapitałowym, w przedsiębiorstwach na szczycie hierarchii zostają wynoszeni ludzie biegli w księgowości i prawie, nie zaś w zaawansowanej technologii, która pozwala tworzyć projekty światowej klasy i funkcjonować przedsiębiorstwom stabilnie w długim horyzoncie czasu<sup>83</sup>.



**Rysunek 4.5. Wybrane kraje na tle porterowskich faz rozwoju kapitalizmu**

Uwaga: Początki strzałek pokazują stan po drugiej wojnie światowej, a końce – kierunek ewolucji i stan obecny.

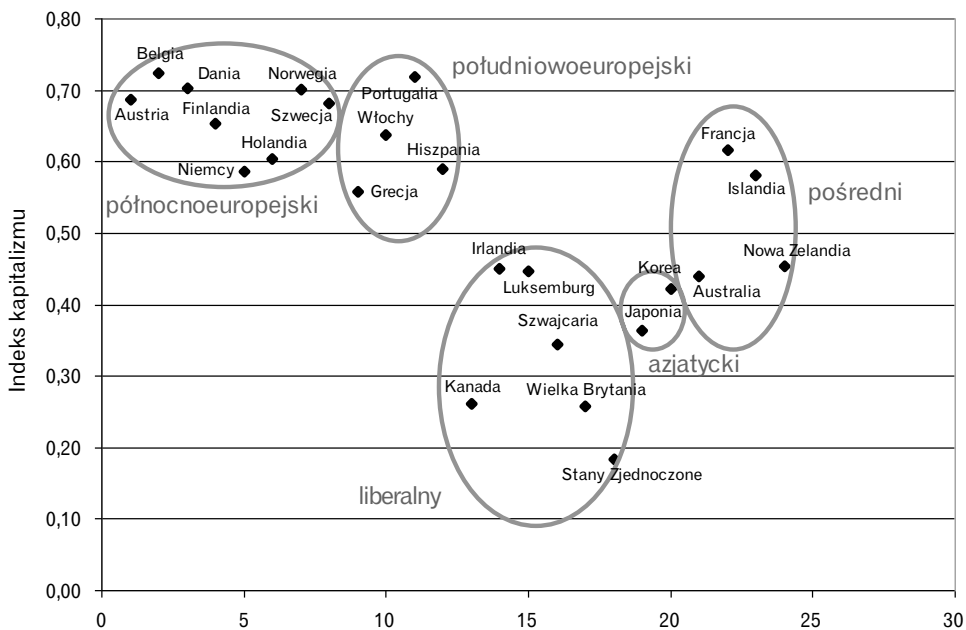
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990, s. 566.

<sup>82</sup> S. Owsiak, *Sektor finansowy w Polsce*, PWE, Warszawa 2002, s. 20.

<sup>83</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990, cyt. za: Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit.

Inną konsekwencją funkcjonowania przedsiębiorstw w kręgu gier giełdowych, stóp zwrotu i satysfakcji akcjonariuszy, charakterystyczną dla Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych (nazywaną przez Portera „fazą zysku”), jest zapominanie o tym, że zysk czerpany z firm i przekazywany indywidualnym udziałowcom – nie jest właściwym miernikiem rozwoju gospodarczego lub sukcesu korporacji. W świetle tego spostrzeżenia warto zwrócić uwagę, iż w okresie koniunktury gospodarczej przedsiębiorstwa z USA i Wielkiej Brytanii odnoszą wprawdzie większe sukcesy, ale recesja daje się im dotkliwiej we znaki niż przedsiębiorstwom w innych krajach<sup>84</sup>. W większym stopniu ich działania oparte są na spekulacji kapitałem, niż na zwykłych działaniach gospodarczych.

T. Casey zmodyfikował nieco klasyfikację Amable'a i stworzył odmienną jej formę opartą na wyliczonym przez niego indeksie kapitalizmu. W indeksie tym kluczowymi zmiennymi są: organizacja rynku pracy, organizacja działalności gospodarczej oraz rola państwa w gospodarce. Na tej podstawie wydzielił pięć podgrup państw – modeli kapitalizmu: północnoeuropejski, południowoeuropejski, liberalny, pośredni oraz azjatycki. W swojej analizie uwzględnił państwa OECD, bez krajów Europy Wschodniej, Turcji i Meksyku<sup>85</sup>.



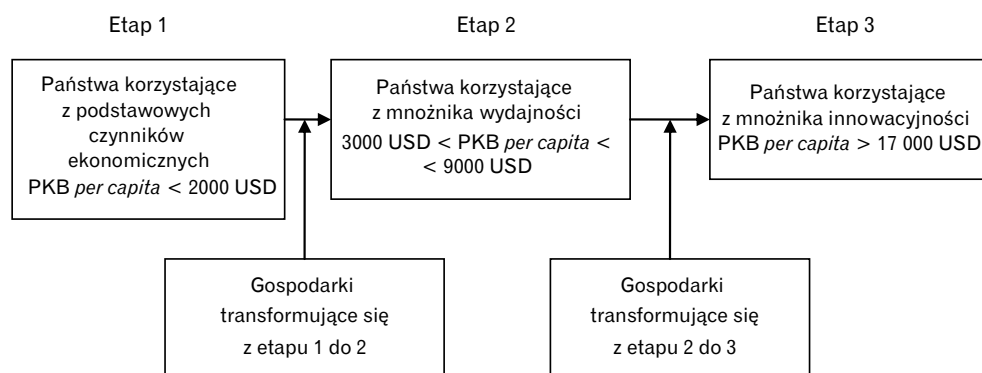
**Wykres 4.3. Indeks kapitalizmu T. Caseya i państwa w modelach kapitalizmu**

Źródło: T. Casey, *Comparative Capitalism and Economic Performance in the New Global Era...*, op.cit.

<sup>84</sup> Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur...*, op.cit., s. 282–283.

<sup>85</sup> T. Casey, *Comparative Capitalism and Economic Performance in the New Global Era*, artykuł prezentowany na Political Studies Conference, 11–13 kwietnia 2007 r.

Jeszcze innym podejściem do problematyki modelu kapitalizmu jest potraktowanie różnych modeli jako kolejnych faz rozwoju, biorąc za podstawę jeden system gospodarczy jako następstwo kolejnego. Istotą dobrze rozwiniętej gospodarki kapitalistycznej jest swoisty dobrobyt obywateli mierzony między innymi możliwie wysokim produktem krajowym brutto przypadającym na osobę (por. rys. 4.6). Wielkość wytwarzanego bogactwa jest funkcją wykorzystania kolejnych wtajemniczeń, istotnych do wejścia w następne fazy rozwoju. Każdej z faz rozwoju towarzyszy większa skuteczność wykorzystania czynników tworzenia bogactwa. Im lepiej dany kraj wykorzystuje te czynniki, tym w bardziej rozwiniętym modelu kapitalizmu się znajduje i tym bardziej konkurencyjna jest jego gospodarka. Poziom bogactwa możliwy do osiągnięcia przez daną gospodarkę determinowany jest elementami polityki gospodarczej oraz instytucjami określającymi poziom efektywności kraju. Konkurencyjność w tym rozumieniu jest zbiorem tych czynników, które określają poziom efektywności i poziom bogactwa.

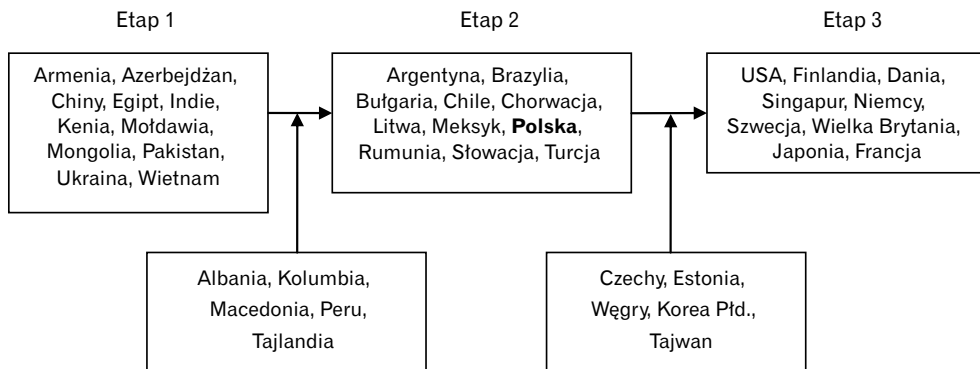


**Rysunek 4.6. Etapy rozwoju kapitalizmu**

Źródło: Wywiad B. Snowdona z X. Sala-i-Martinem, *The Enduring Elixir of Economic Growth*, World Economics Vol. 7, No. 1, January-March 2006.

Zgodnie z tą filozofią został stworzony indeks konkurencyjności GCI (ang. *Growth Competitiveness Index*). Indeks GCI uwzględnia szereg wzajemnie uzupełniających się pojęć, których celem jest dostarczenie policzalnej formuły mierzenia konkurencyjności. Formułując zakres czynników, które pomagają wyjaśnić ścieżkę wzrostu danego kraju, przedstawia on swoistego rodzaju trzy obszary, takie jak jakość otoczenia makroekonomicznego, standardy instytucji publicznych danego kraju i, wzięwszy pod uwagę istotność technologii i innowacji – także poziom rozwoju technologicznego.

W stworzeniu indeksu GCI wykorzystano bogaty zbiór danych statystycznych (ilościowych), a także dane jakościowe zaczerpnięte z World Economic Forum's Executive Opinion Survey.



**Rysunek 4.7. Państwa według ich etapów rozwoju kapitalizmu (indeks GCI z 2006 r.)**

Źródło: Opracowania własne.

Istota faz rozwoju znalazła też miejsce w swoistej klasyfikacji M. Alberta. Charakteryzuje on system gospodarczy, jakim jest kapitalizm, wyróżniając trzy fazy jego ewolucji<sup>86</sup>. W każdej z faz podstawową zmienną jest podejście do roli państwa w gospodarce. Dla kapitalizmu w pierwszej fazie (od 1791 r.) charakterystyczne jest wystąpienie przeciw państwu. Sztandarowym punktem odniesienia jest Rewolucja Francuska, która zakazuje działalności związkowej i ustanawia – wbrew dawnej opiece sprawowanej przez monarchę – podwaliny wolności handlu i przemysłu. W tej fazie uwidacznia się jednak nowy wyzysk „człowieka przez człowieka”. To prowadzi do odwołania się do sprawiedliwości państwa. Stąd też druga faza kapitalizmu (od 1891 r.) to faza wspomagana przez państwo. Państwo jawi się jako obrońca ubogich, szaniec przeciw samowoli i niesprawiedliwości wolnego rynku. Za pomocą praw, dekretów, pod presją walki klasowej i w drodze umów zbiorowych państwo stara się nadać bardziej ludzką postać surowemu, młodemu kapitalizmowi. Rozwój prawa pracy, wzrost podatków, zmiany w systemie redystrybucji – cała ewolucja legislacyjna prowadzi w tym samym kierunku. Według M. Alberta od około roku 1991 kapitalizm wchodzi w kolejną, trzecią już fazę rozwoju<sup>87</sup>. Państwo, usiłując zanadto despotycznie zapanować nad gospodarką, zaczęło ją dławić. Po raz kolejny zmienił się porządek priorytetów. Państwo nie jest już postrzegane jako obrońca czy organizator, lecz jako pasożyt, hamulec rozwoju. Jest to faza, w której wiele z czynności państwa powinno zostać przejętych przez rynek. Znane są już i ukształtowane podstawowe zasady życia społeczno-gospodarczego, dlatego też rola państwa musi się zmienić.

<sup>86</sup> M. Albert, *Kapitalizm kontra...*, op.cit., s. 271–281.

<sup>87</sup> Ibidem.



## Podsumowanie

Można przyjąć, że istnieje substytucyjność pojęć „przedsiębiorca” oraz „małe i średnie przedsiębiorstwo”. Nieco inne rozpatrywanie tych dwóch pojęć wskazuje na to, iż istnieje pomiędzy nimi komplementarność lub ścisły wzajemny związek. Stąd też funkcją rozwoju przedsiębiorstwa (szczególnie małego i średniego) jest jednostkowa przedsiębiorczość, determinowana przez czynniki otoczenia. Tezę tę ukształtowała nowoczesna teoria przedsiębiorczości, w której postawa przedsiębiorcza i proces przedsiębiorczy, rozumiany jako powstanie i rozwój przedsiębiorstw, przenikają się wzajemnie.

Jak już powiedziano, kluczową determinantą rozwoju przedsiębiorczości jest szeroko rozumiane otoczenie. Otoczenie kształtowane jest przez czynniki społeczno-kulturowe, wpływające jednocześnie na istniejący system polityczno-prawny, a ten jest szkieletem modelu gospodarczego (kapitalizmu).

Wielość cech społeczno-kulturowych oddziałujących na postawy przedsiębiorcze i efekty działalności przedsiębiorstw wskazuje na dużą różnorodność występującą w świecie. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że cechy hamujące przedsiębiorczość, występujące w jakiejś społeczności bądź będące konsekwencją rozwiązań instytucjonalnych, są rekompensowane odmiennymi skłonnościami występującymi w tym samym państwie, narodzie czy regionie geograficznym. To dowodzi, iż możliwe są różnokierunkowe adaptacje prowadzące do satysfakcjonujących efektów. Jest to szczególnie warte uwagi w kontekście polskich możliwości dotyczących własnych uwarunkowań i ewentualnej próby adaptacji, tych silniejszych, rekompensujących atrybutów.



## 5. Czynniki determinujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w świetle dokonanej analizy

### 5.1. Podstawy spojrzenia na zagadnienie rozwoju MSP

W literaturze przedmiotu dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw występują niemalże równoległe dwa pojęcia: wzrost i rozwój. Przyjmuje się najczęściej, że wzrost przedsiębiorstwa określany jest przede wszystkim przez zmiany ilościowe różnych mierników, np. zatrudnienia, przychodów czy majątku. Rozwój zaś odzwierciedla zmiany jakościowe<sup>1</sup>. Niemniej jednak sam wzrost przedsiębiorstwa traktowany jest również jako jeden z elementów jego rozwoju<sup>2</sup>.

Biorąc pod uwagę ustalenia odzwierciedlone w literaturze przedmiotu, czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw klasyfikuje się w cztery grupy:

- związane z osobą właściciela,
- związane z samym przedsiębiorstwem (w tym jego organizacją),
- kształtujące strategię wzrostu firmy,
- dotyczące otoczenia przedsiębiorstwa.

Nie ulega wątpliwości, że istnieje głęboka współzależność czynników rozwoju przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo nie będzie rozwijało się bez woli właściciela, z drugiej strony, nawet przyjmując, że jego wiedza i determinacja działania są wysoko oceniane, inne czynniki mogą uniemożliwić jego rozwój. W niniejszej pracy skoncentrowano się przede wszystkim na identyfikacji uwarunkowań polityki finansowej w kontekście możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Uwarunkowania te można odnaleźć w czynnikach ekonomicznych, społeczno-prawnych, technologicznych czy socjalno-kulturowych. Jest to grupa czynników otoczenia przedsiębiorstwa,

---

<sup>1</sup> *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 23.

<sup>2</sup> A. Koźmiński i in., *Zarządzanie – teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa 1995.

która może oddziaływać stymulująco na właściciela, jego przedsiębiorczość<sup>3</sup>, a tym samym na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, w których związek osoby założyciela z firmą jest największy. Małe i średnie przedsiębiorstwa są najważniejszym ogniwem transmisyjnym, za pośrednictwem którego przedsiębiorczość ujawnia się i wpływa na efekty makroekonomiczne.

Czynniki ekonomiczne znajdują odzwierciedlenie w kategoriach makroekonomicznych i są zdeterminowane wskaźnikami koniunktury gospodarczej danego kraju, takimi jak stopy wzrostu PKB, inwestycji czy bezrobocia. Na środowisko ekonomiczne, w coraz bardziej globalnej gospodarce, oddziałuje koniunktura światowa, wzajemne stosunki gospodarcze pomiędzy różnymi gospodarkami, ale także realizowana i prowadzona przez państwo polityka finansowa<sup>4</sup>. Polityka ta może być wspierająca, neutralna bądź hamująca rozwój podmiotów gospodarczych na rynku.

Czynniki społeczno-prawne są bardzo złożonym elementem otoczenia; znajdują odzwierciedlenie w systemie polityczno-prawnym, odgrywającym niebagatelną rolę w tworzeniu postaw przedsiębiorczych oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Obejmują swoim zakresem ideologię sprawowania władzy, instytucje publiczne, systemy legislacji oraz wymiaru sprawiedliwości. W zależności od przyjętych rozwiązań w zakresie prawa własności, obszaru swobody czy reglamentacji prowadzenia działalności gospodarczej, restrykcyjności kontroli i ram dopuszczalnego ryzyka gospodarczego, rozwijają się lub zanikają postawy przedsiębiorcze<sup>5</sup>. Bezwzględnie sprzyjającymi warunkami dla rozwoju MSP będzie stabilność systemu polityczno-prawnego, a szczególnie gwarancje prawa własności i stabilne przepisy podatkowe.

Czynniki technologiczne charakteryzują się takimi tendencjami, jak skracaniem cyklu życia produktu, przyspieszaniem wejścia nowych technologii, szybkim przenikaniem nowych technik informatycznych, telekomunikacyjnych czy elektronicznych. Z jednej strony są szansą bycia konkurencyjnym na globalnym rynku, jednak z drugiej są poważnym wyzwaniem dla małych przedsiębiorstw, bo często wymagają dużych nakładów inwestycyjnych. Niemniej jednak dochodząca współcześnie do głosu przedsiębiorczość intelektualna właśnie tu może znaleźć swą szansę.

Czynniki socjalno-kulturowe są kształtowane przez historyczne wzorce kulturowe, w tym charakterystyczne dla danej społeczności systemy wartości, etykę, religię i tradycję. Ich oddziaływanie na rozwój przedsiębiorstw odbywa się w sposób pośredni poprzez odciskanie się na charakterze przedsiębiorczości, będącej jednak, jak wykazano, podstawą funkcjonowania przedsiębiorstw.

<sup>3</sup> Szerzej na ten temat w rozdziale 4.

<sup>4</sup> Por. J. Adamczyk, *Efektywność i tendencje rozwojowe przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarczej Polski*, w: *Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007, s. 96.

<sup>5</sup> K. Safin, *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, cyt. za: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich...*, op.cit., s. 41.

## 5.2. Uwarunkowania społeczno-kulturowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

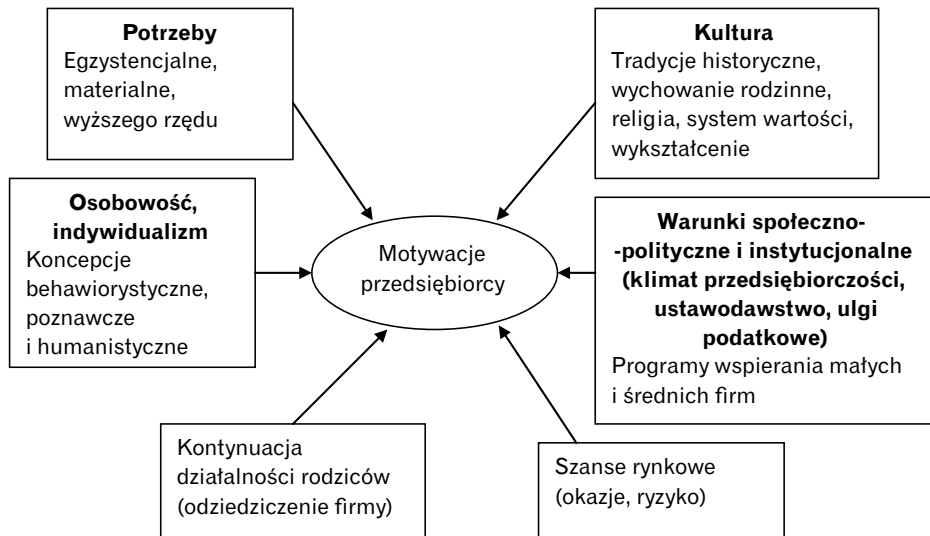
Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw jest ściśle związane z zagadnieniem przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość to cecha, która wyzwala inicjatywę, zapobiegliwość oraz troskę o rozwój przedsiębiorstwa<sup>6</sup>. Przedsiębiorczość traktowana jest również jako funkcja zarządzania, utożsamiana niejednokrotnie z celem działalności przedsiębiorstwa, jakim jest osiągnięcie korzyści materialnych (wzrost wartości, dochodu, zysku) i niematerialnych (wzrost satysfakcji). Jak się dowodzi, przedsiębiorczość jest zjawiskiem psychologiczno-ekonomicznym i wynika z postaw ludzkich<sup>7</sup>. Jak już wspomniano, istnieje szereg czynników determinujących to zjawisko, w tym w sferze systemowo-prawnej czy ekonomicznej.

Jak wykazały studia literaturowe oraz praktyczna weryfikacja i analiza rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce po 1989 r., jednym z kluczowych czynników aktywizujących działalność gospodarczą jest kształtowanie właściwego systemu gospodarczego, a w przypadku Polski – prowadzony proces transformacji systemowej. Aktywizacja przedsiębiorczości może być dokonywana, innymi słowy, w sposób pośredni (zmiany systemowe) i bezpośredni (prawo-ekonomiczne instrumenty bezpośredniego oddziaływania).

Przedsiębiorczość jest motorem napędowym rozwoju przedsiębiorstw. Jak wykazano w rozdziale 4, na kształtowanie postaw przedsiębiorczych w tej pośredniej sferze ma wpływ kultura. Kultura ma związek z życiem społecznym. Zmiany społeczne w Polsce, jakie dokonały się po 1989 r., przełożyły się, co naturalne, na zmiany gospodarcze. Jak się okazało, przyczynkiem do zmian gospodarczych i eksplozji przedsiębiorczości, a tym samym rozwoju MSP, było wprowadzenie relatywnie dużej, jak na ówczesne czasy, swobody gospodarczej. Polegało to w dużej mierze na ograniczeniu reglamentowania działalności gospodarczej. Stąd kurs polityki społeczno-gospodarczej – wprowadzenie zasad gospodarki wolnorynkowej na skutek szeregu zmian ram prawnych – był podstawą obserwowanych zmian w sektorze prywatnym, w tym w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Ich ekspansja na rynku w tym czasie potwierdza ten rodzaj motywacji jako podstawowy czynnik rozwoju (patrz rys. 5.1).

<sup>6</sup> A. Skowronek-Mielczarek, *Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce*, w: *Przedsiębiorstwo – przedsiębiorczość – rynek*, red. A. Skowronek-Mielczarek, SGH, Warszawa 2003, s. 214.

<sup>7</sup> P. Chmielnicki, *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa 2006, s. 170.



**Rysunek 5.1. Syntetyczne zestawienie źródeł motywacji przedsiębiorcy**

Źródło: F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Wydawnictwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 167.

**Tabela 5.1. Struktura motywacji podejmowania własnej działalności gospodarczej (w %)**

Lp.	Motywacje	Badania A. Szpila i A. Osiaka	Badania pod kierunkiem F. Bławata	
			1999	1993
1	Maksymalizacja zysku	35	x	x
1a	Poprawa sytuacji materialnej	x	26	28
2	Osiągnięcie samodzielności (niezależności)	22	27	29
3	Samorealizacja	14	16	13
4	Sprawdzenie własnych umiejętności menedżerskich	10	x	x
5	Chęć podejmowania ryzyka	x	9	17
6	Poczucie bezpieczeństwa	8	x	x
7	Bezrobocie lub obawa przed nim	x	4	2
8	Filantropia	4	x	x
9	Naśladownictwo	x	3	1
10	Tradycje rodzinne	2	13	7
11	Pokrycie popytu	3	x	x
12	Inne i brak odpowiedzi	x	2	3

Źródło: F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Wydawnictwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 169.

Rozwój MSP w kolejnych latach wiązał się już z innego rodzaju motywacjami. Badania dotyczące motywacji podejmowania działalności gospodarczej (zakładania

własnej firmy) w Polsce przeprowadzili między innymi F. Bławat (1993 i 1999) oraz A. Szplit i A. Osiak (2000)<sup>8</sup>.

**Tabela 5.2. Motywy podejmowania działalności gospodarczej w 2003 r.**

Motywy	Procent wskazań <sup>a</sup>
Samodzielność	37,9
Uzyskanie większych dochodów i poprawa statusu materialnego	30,8
Bezrobocie i perspektywa bezrobocia	16,0
Popyt na rynku lokalnym	3,2
Tradycje rodzinne	2,6
Odpowiedź na hasło pierwszych władz niekomunistycznych „bierzcie sprawy w swoje ręce”	2,6
Sytuacja polityczna	1,3
Chęć pracy w zawodzie	1,3
Chęć zatrudnienia siebie i rodziny	1,3
Możliwość zainwestowania kapitału	1,3
Wymóg dotychczasowego pracodawcy	1,3
Możliwość współpracy z firmą zagraniczną	0,6

<sup>a</sup> Możliwość udzielenia wielu odpowiedzi.

Źródło: T. Łuczka, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 31.

Między wynikami badań zaprezentowanych w tabeli 5.1 istnieją pewne rozbieżności. W badaniach A. Splitsa i A. Osiaka względy materialne, a konkretnie dążenie do maksymalizacji zysku, są zdecydowanie na pierwszym miejscu. W badaniach prowadzonych pod kierunkiem F. Bławata podstawowymi motywami są: osiągnięcie samodzielności (niezależności) oraz poprawa sytuacji materialnej<sup>9</sup>. Podobne wyniki badań podaje E. Banachowicz<sup>10</sup>, która jako główne motywacje rozpoczęcia działalności gospodarczej wymienia: osiągnięcie osobistej satysfakcji, zdobycie pozycji finansowej, niezależność w podejmowaniu decyzji<sup>11</sup>. Trzecią główną motywacją jest samorealizacja, co zgodnie potwierdzają badania A. Splitsa, A. Osiaka oraz F. Bławata. W kontekście analizy dokonanej w niniejszej pracy warto zwrócić uwagę, że respondenci nie wskazywali czynników określonych na rysunku 6.1 jako warunki społeczno-polityczne i insty-

<sup>8</sup> A. Szplit, A. Osiak, *Potencjał kwalifikacyjny menedżera a przedsiębiorczość*, „Studia i Materiały” nr 2, Wydział Zarządzania i Administracji Akademii Świętokrzyskiej im. Jana Kochanowskiego w Kielcach, Kielce 2000, cyt. za: F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości...*, op.cit.

<sup>9</sup> Poprawa sytuacji materialnej jest często motywem podejmowania działalności gospodarczej wśród przedsiębiorców na świecie, na co wskazują inni badacze. Patrz: S. Jolanda, A. Hessels, M. von Gelderen, A.R. Thurik, *Motivation Based Policies for an Entrepreneurial EU Economy*, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs paper N200627, December 2006.

<sup>10</sup> E. Banachowicz, *Jaki jest polski przedsiębiorca*, „Przegląd Organizacji” 1993, nr 9.

<sup>11</sup> E. Banachowicz jako mało istotne motywacje podaje: kontynuację tradycji rodzinnych, frustracje w poprzedniej pracy i materialne wspomaganie krewnych.

tucjonalne – mogli je wymienić w opcji „inne”. Nie wymieniono również motywów wpływających z chęci obniżenia podatków, jak podaje F. Bławat, a na takie motywacje wskazują niektórzy autorzy zagraniczni. Można jednak przyjąć, że ta motywacja mieści się w chęci poprawy sytuacji materialnej lub maksymalizacji zysku. Ponadto jest to czynnik, który będzie nabierał znaczenia wraz z rozwojem firmy.

Motywacje podjęcia decyzji o utworzeniu własnej firmy były również przedmiotem badań przeprowadzonych w grudniu 2003 r. przez T. Łuczkę. Wnioski z przeprowadzonych badań są podobne. Pojawił się jeden relatywnie nowy powód, a mianowicie ucieczka przed perspektywą bezrobocia. W kolejnych latach badania na ten temat przeprowadzili M. Szarecki i J. Kuczowiec<sup>12</sup>. Ich wyniki nie odbiegają jednak od przyjętych wcześniej ustaleń.

Jak zwraca uwagę J. Kuczowiec, motywy podejmowania działalności gospodarczej zdają się wskazywać na konieczność dokonania zmiany kierunków wspierania przedsiębiorczości. W jego opinii należy skupić się nie tyle na procesach powstawania nowych przedsiębiorstw, ile na tworzeniu dogodnych warunków do funkcjonowania i rozwoju już istniejących.

Motywacje ludzi, a więc również motywacje przedsiębiorców, są zakorzenione w tradycji, kulturze i uwarunkowaniach geopolitycznych. Generalnie biorąc, w Azji są inne wartości i wzorce postępowania niż np. w Europie Zachodniej. Stąd zresztą w literaturze pojawia się często teza, że źródeł przedsiębiorczości należy szukać poza obszarem ekonomii, w teorii motywacji w kontekście psychologicznym, socjologicznym, kulturowym, religijnym oraz instytucjonalnym.

Dokonując obserwacji opisanych cech czy kontekstów funkcjonowania przedsiębiorstw w różnych państwach – modelach kapitalizmu<sup>13</sup>, można wymienić kilka tych, które w największym stopniu sprzyjają rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw, i które należałoby „zaszczepić” na gruncie polskim.

Sposób organizacji przedsiębiorstwa, w tym relacja pracodawca – pracownik może odgrywać istotną rolę w zachowaniach przedsiębiorczych. W jednych kulturach umacniana jest więź rodzinna, w innych, ze względu na istniejący wysoki indywidualizm jednostek, przedsiębiorstwa stają się jedynie narzędziami, a nie miejscem wspólnej pracy dla dobra własnego i zbiorowości. W traktowaniu organizacji gospodarczych na wzór stosunków rodzinnych przodują Japończycy i inne narodowości z tej części Azji – Chiny, Korea Płd. czy Singapur. Trudno odpowiedzieć na pytanie, które podejście jest skuteczniejsze w aspekcie rozwoju przedsiębiorstwa. Wprawdzie przedsiębiorczość rozwija się dynamiczniej tam, gdzie w centrum uwagi jest jednostka ludzka: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania czy Szwecja, nie oznacza to jednak, że cecha ta nie może być

---

<sup>12</sup> M. Szarucki, *Motywy przedsiębiorczości w Polsce i Szwecji*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2007, nr. 10; J. Kuczowiec, *Źródła przedsiębiorczości – pochodzenie przedsiębiorców i przyczyny podejmowania działalności gospodarczej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Szczecin 2006.

<sup>13</sup> Patrz rozważania w rozdziale 4.



zrekompensowana innymi. O ile USA i Wlk. Brytanii indywidualizm jest widoczny w każdej sferze społecznej, o tyle już u Szwedów, czy szerzej – Skandynawów – wolność, indywidualizm i poczucie własnej tożsamości są pożytkowane dla rozwoju i wspierania innych dzięki posiadanemu darowi pracy i energii. Wynika to też z moralności leżącej u podstaw tych społeczności. Zasady moralne każą im podporządkowywać się wszelkim obowiązującym regułom, paradoksalnie ograniczającym ich indywidualizm.

**Tabela 5.3. Wybrane atrybuty modeli kapitalizmu (systemów gospodarki rynkowej)**

Uproszczony model kapitalizmu	Składniki struktury systemów rynkowych				
	podstawowy motyw działania	dominujący sposób podejmowania decyzji	dominujący typ przedsiębiorstwa (organizacji gospodarczej)	dominująca grupa (klasa) społeczna	rola państwa w gospodarce
Gospodarka liberalna typu angloamerykańskiego	Sukces jednostki potwierdzony odpowiednio wysokim standardem konsumpcji	Decyzje podejmowane są przede wszystkim na podstawie sygnałów płynących z rynku. Mechanizm decyzyjny określany mianem rynkowo-konkurencyjnego	Wielka korporacja	Menedżerowie	Ograniczona w zasadzie do nadzorowania przestrzegania reguł rynku i prawa
Kapitalizm azjatycki	Ekspansja rynkowa	Decyzje dotyczące otoczenia przedsiębiorstwa oparte są na mechanizmie rynkowo-konkurencyjnym czy nawet konfrontacyjnym	Wielkie konglomeraty produkcyjno-handlowo-finansowe	Menedżerowie i właściciele (posiadacze kontrolnych pakietów akcji w spółkach)	Państwo prowadzi rozwiniętą, lecz zarazem selektywną politykę interwencyjną, a nawet protekcyjną wobec krajowych przedsiębiorstw
Europejski system gospodarki partycypacyjnej <sup>a</sup>	Solidaryzm społeczny, który przejawia się poprzez ideę zapewnienia odpowiednio wysokiego standardu życiowego wszystkim członkom społeczeństwa oraz uczestniczenie załóg pracowniczych przedsiębiorstw w procesach decyzyjnych	W procesach decyzyjnych sygnały z rynku są korygowane o rezultaty negocjacji wewnątrz przedsiębiorstw i poza nimi. Mechanizm decyzyjny posiada więc charakter rynkowo-negocjacyjny	Pomimo zaawansowania procesów koncentracji produkcji i kapitału relatywnie duże znaczenie mają małe i średnie przedsiębiorstwa	Urzednicy, politycy oraz szefowie związków zawodowych i samorządów pracowniczych	Państwo prowadzi rozwinięty interwencjonizm, zwłaszcza redystrybucyjny

<sup>a</sup> Traktowany tu jako hybryda powstała z wzajemnego przenikania się rozwiązań niemieckiej społecznej gospodarki rynkowej i skandynawskiego modelu państwa dobrobytu.

Wydaje się, że J. Wiśniewski w swoich rozważaniach nadto uprościł cechy systemów rynkowych i ich uwarunkowań instytucjonalnych, w kontekście przedsiębiorczości i funkcjonowania przedsiębiorstw. Zawęził on swoje badania do pięciu atrybutów struktury systemów rynkowych (patrz tab. 5.3). Ta liczba jawi się jako niewystarczająca.

Przedsiębiorczość wiąże się także ze sposobem edukacji. Z jednej strony dotyczy to wiedzy ściśle ekonomicznej, pozwalającej prowadzić kalkulacje finansowe, z drugiej zaś – traktowania priorytetowo dziedzin wiedzy ścisłej, co daje przewagę w branżach technologiczno-technicznych. Wysoką wiedzą ekonomiczną charakteryzują się przede wszystkim społeczności angielskojęzyczne, najprawdopodobniej ze względu na uwarunkowania językowe – to właśnie język angielski jest międzynarodowym językiem biznesu. W tym względzie nie odstają również Japończycy. Wiedza matematyczna i techniczna szczególnie kultywowana jest w Szwecji czy Holandii, a inżynierów brakuje w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Jak się okazuje, omówione tu zależności w większości przekładają się na poziom wydatków państwa na edukację (patrz tab. 5.4).

**Tabela 5.4. Wydatki publiczne przeznaczane na edukację w % PKB w wybranych krajach**

Wyszczególnienie	1990	2000–2002
Dania	b.d.	8,5
Finlandia	5,5	6,4
Holandia	5,7	5,1
Norwegia	7,0	7,6
<b>Polska</b>	<b>b.d.</b>	<b>5,6</b>
Stany Zjednoczone	5,1	5,7
Szwecja	7,1	7,7
Wielka Brytania	4,8	5,3

Źródło: *Human Development Report*, UNDP, 2005.

Wart odnotowania jest również fakt, iż w niektórych krajach, m.in. Finlandii i Szwecji, przedsiębiorczość jest częścią programu nauczania w szkołach średnich<sup>14</sup>. Ostatnio wprowadzono w Irlandii, Austrii, Szwecji i Wielkiej Brytanii pilotażowe projekty, uczące, jak założyć i prowadzić przedsiębiorstwo<sup>15</sup>.

Zdominowane przez duże korporacje, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania w okresie koniunktury osiągają lepsze wskaźniki wzrostu, zaś w innych rejonach świata, gdzie dominują małe i średnie przedsiębiorstwa, wprawdzie nie obserwuje się

<sup>14</sup> Po reformie edukacji w Polsce do programu nauczania wprowadzono również przedmiot „przedsiębiorczość”.

<sup>15</sup> *Report from the Commission to the Council and the European Parliament: report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises*, European Union COM/2002/0068 final.

tak dużej dynamiki w okresie wzrostu, ale w okresie dekonjunkury spadki tych wahań są o wiele mniejsze. W gospodarkach, charakteryzujących się dominacją wielkich przedsiębiorstw istnieje relatywnie wysoki stopień monopolizacji, wywołujący szereg negatywnych skutków. Jednym z nich jest to, iż duże korporacje poprzez swój wysoki potencjał ekonomiczny administrują rynkiem, realizując swoje partykularne interesy. Z punktu widzenia promowania przedsiębiorczości w aspekcie funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw jest to niekorzystne.

Uwarunkowania historyczno-kulturowe doprowadziły do tego, że najbardziej zhierarchizowane są przedsiębiorstwa we Francji, podobnie jak w Japonii i Hiszpanii. Na drugim biegunie są Holendrzy, Szwedzi czy Amerykanie. Ułomności zarządzania centralizowanymi organizacjami we Francji łagodzone są duchem wspólnoty i familiarności. Jak ważny jest to czynnik, charakterystyczny również dla społeczności chińskiej, a mający pozytywne odzwierciedlenie szczególnie u chińskich emigrantów w Hongkongu<sup>16</sup>, wskazuje przykład rozkwitu przedsiębiorczości w tym mieście. Społeczność Hongkongu jest zresztą często podawanym przykładem silnego związku między rodziną a przedsiębiorczością. To właśnie na podstawie wielkiego sukcesu, jaki osiągnęli osadnicy chińscy w Hongkongu, przyjęło się określać tego typu działanie jako „przedsiębiorczy familion”<sup>17</sup>. Potwierdza to tezę, że rodzina jest istotnym czynnikiem sprzyjającym przedsiębiorczości. Dominacja dużych korporacji, obserwowana np. w Stanach Zjednoczonych, niesprzyjająca przedsiębiorczości, jest łagodzona indywidualizmem ludzi w tym kraju.

Ten przegląd cech społeczno-kulturowych, omówionych bardziej szczegółowo w rozdziale 4, oddziałujących na postawy przedsiębiorcze i efekty działalności przedsiębiorstw, wskazuje na dużą różnorodność występującą w świecie. Jest również dowodem na to, że cechy hamujące przedsiębiorczość i występujące w jakiejś społeczności bądź będące konsekwencją rozwiązań instytucjonalnych, są rekompensowane odmiennymi skłonnościami występującymi w tym państwie, narodzie czy regionie geograficznym. Niemniej jednak odchylenia *in plus*, czy *in minus* nie są w swej wartości jednakowe. I to też powinno być przedmiotem głębokiej analizy w kontekście polskich możliwości dotyczących własnych uwarunkowań i ewentualnej próby adaptacji, tych silniejszych, rekompensujących atrybutów.

Trend interdyscyplinarnej współpracy naukowców zaowocował teoretycznymi konceptualizacjami systemów kulturowych postępowych lub zachowawczych gospodarczo. Pojawia się wiele różnych typologii<sup>18</sup>. Jednak niezależnie od tej różnorodności, pewne

<sup>16</sup> Wprawdzie Hongkong jest dziś częścią Chin, ale dawniej był niepodlegającym Chinom państwem-miastem.

<sup>17</sup> *Kultura przedsiębiorczości*, red. B. Berger, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa 1994, s. 32–34.

<sup>18</sup> Patrz np. M. Grandona, *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, w: *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 105–112.

wzorce kulturowe bezspornie uznawane są za prorozwojowe. E. Cierniak-Szóstak, po dokonaniu przeglądu literatury, uznała, że należą do nich wartości związane z<sup>19</sup>:

- Etyką pracy – w kulturach postępowych praca określa strukturę życia społecznego. Osiągnięcia są nie tylko nagradzane, ale są też źródłem satysfakcji i szacunku dla samego siebie.
- Edukacją – znaczenie edukacji ujmuje się w dwóch wymiarach: w wymiarze strukturalnym zwraca się uwagę na zasięg systemu edukacyjnego, jego powszechność, jako uznanego czynnika prorozwojowego. Niestety często zarezerwowana jest dla wąskiej grupy osób (elitaryzm). W wymiarze funkcjonalnym natomiast analizie podlegają treści i metody samego systemu edukacyjnego, które mogą socjalizować albo w kierunku autonomii myślenia i innowacyjności, albo wychowywać konformistów i wyznawców dogmatów.
- Orientacją prospektywną lub retrospektywną – kultury postępowe zwrócone są ku przyszłości (istotne jest planowanie), zachowawcze skupione na przeszłości i dniu dzisiejszym.
- Nastawienie na oszczędność lub konsumpcję – w kulturach prorozwojowych bogactwo traktowane jest jako to, co jeszcze nie istnieje, a w kulturach zachowawczych – jako to, co istnieje. Prowadzi to do tego, że w kulturach prorozwojowych, prospektywnych oszczędzanie jest źródłem inwestycji i bezpieczeństwa finansowego.
- Kompetencjami lub koneksjami – w kulturach prorozwojowych sądzi się, że sukces jest pochodną współzawodnictwa, podczas gdy w zachowawczych postrzegany jest jako efekt solidarności, lojalności i współpracy, a konkurencja spotyka się z potępieniem jako forma agresji.
- Indywidualizmem lub kolektywizmem – w pierwszym przypadku eksponuje się jedynostkę, co może zagrażać jej zawodowemu i socjalnemu bezpieczeństwu, ale równocześnie ułatwia psychologiczną akceptację własnej osoby nawet w przypadku niepowodzenia, zwiększając zarazem poziom zadowolenia z tego, co udało się osiągnąć. W przypadku kolektywizmu roztaczane poczucie bezpieczeństwa nie zmniejsza jednak społecznej frustracji, gdyż pomimo deklaratywnej tzw. równości szans, jest wielu, którym się nie udało, a wśród tych, którzy odnieśli sukces są tacy, którzy liczą na większe wyróżnienia.
- Swobodą ekspresji czy zaufaniem – w kulturach progresywnych identyfikacja i zaufanie społeczne wykracza poza rodzinę, obejmując także szersze kręgi społeczne. W zachowawczych obejmuje tylko rodzinę, co może wywoływać powstawanie wąskich wspólnot partykularnych interesów. Zwraca się uwagę na to, że społeczeństwa, które cechuje ograniczone zaufanie, są bardziej podatne na korupcję

---

<sup>19</sup> E. Cierniak-Szóstak, *Kulturowe determinanty rozwoju gospodarczego. Wybrane zagadnienia*, w: *Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007, s. 153–155.

i nepotyzm<sup>20</sup>, gdyż pewne reguły obowiązują wyłącznie wobec członków wspólnoty rodzinnej.

- Rygoryzmu kodeksu etycznego lub rozluźnienia – kultury progresywne cenią tzw. cnoty mniejsze, takie jak solidność, porządek, punktualność. W kulturach zachowawczych, zwróconych w stronę przeszłości, tzw. cnoty mniejsze są traktowane z lekceważeniem jako niewiele znaczące wobec cnót naprawdę wielkich, np. bohaterskich czynów.

Niestety, wydaje się, że należy przychylić się do szeregu opinii, które wskazują na niedostatki w procesach społecznych, moralnych i kulturowych w Polsce, z punktu widzenia warunków sprzyjających rozwojowi gospodarczemu<sup>21</sup>. W świadomości społecznej Polaków, szczególnie na początku lat 90., ale i w wielu aspektach współcześnie, istnieje zdezaktualizowany system wartości, na który składa się m.in.: roszczeniowość, egalitaryzm, kolektywizm, gwarantowane bezpieczeństwo socjalne, nieufność i egoizm, alienacja wobec państwa, obojętność na sprawy publiczne<sup>22</sup>. Ponadto z przeprowadzanych w Polsce badań wynika, że polskie społeczeństwo charakteryzuje się:

- silną hierarchicznością – co ogranicza nowe formy rozwoju i prowadzi do nadmiernego rozbudowania struktur organizacji,
- umiarkowanym indywidualizmem w sferze wartości,
- silnymi więziami rodzinnymi,
- wysoką tolerancją niepewności – sprzyja możliwości szybkich zmian w razie działań kryzysowych,
- formalizmem – co osłabia skuteczność procesów decyzyjnych,
- silnym akcentem na działania operacyjne – co ogranicza skuteczność planowania<sup>23</sup>.

Analiza zestawionych cech dostarcza następujących spostrzeżeń, a mianowicie, że w kontekście rozważanej tu przedsiębiorczości z pewnością korzystne mogą być silne więzi rodzinne oraz wysoka tolerancja niepewności, właściwa dla polskiego społeczeństwa. Wymagana przy pobudzaniu przedsiębiorczości jest redukcja formalizmu i stopniowe oduczanie hierarchiczności, czyli spłaszczanie struktur gospodarczych, zarówno na szczeblu przedsiębiorstwa, jak i państwa. Jak wskazuje B. Berger, kultura społeczna nie jest niezmienną całością, przeciwnie, nieustannie powstaje na nowo, jest zatem zawsze otwarta na mogące się dokonywać w jej obrębie zmiany<sup>24</sup>. Wypada więc pod-

---

<sup>20</sup> Jak pisze E. Cierniak-Szóstak, cytując E. Banfielda „w społeczeństwach hołdujących zasadzie amoralnego familizmu nikt nie zatroszczy się o dobro grupy albo społeczeństwa, jeśli nie będzie to szło w parze z jego prywatnym interesem”.

<sup>21</sup> P. Sztompka, *Dekalog obywatela*, „Gazeta Wyborcza” 10–11.01.2004, cyt. za: E. Cierniak-Szóstak, *Kulturowe determinanty...*, op.cit., s. 156.

<sup>22</sup> J. Reykowski, *Zmiany systemowe a mentalność polskiego społeczeństwa w: Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, red. J. Reykowski, Instytut Psychologii PAN, Warszawa 1993, cyt. za: E. Cierniak-Szóstak, *Kulturowe determinanty...*, op.cit., s. 156.

<sup>23</sup> Ł. Sułkowski, *Kapitał społeczny a sukces w zarządzaniu przedsiębiorstwem na przykładzie Polski*, w: *Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjno-zarządcze i psychospołeczne*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 900, Wrocław 2001.

<sup>24</sup> *Kultura przedsiębiorczości...*, op.cit., s. 15.

kreślić, że jeśli tylko warunki zewnętrzne (w tym społeczne wartości, praktyka i normy) sprzyjają ukształtowaniu się i utrwalaniu nowych wzorów zachowań, każda cecha społeczna jest dostępna, w krótszym bądź dłuższym czasie, dla każdej grupy ludzi.

Istniejące aktualnie uwarunkowania społeczno-kulturowe znajdują odzwierciedlenie w ocenie poziomu przedsiębiorczości w naszym kraju.

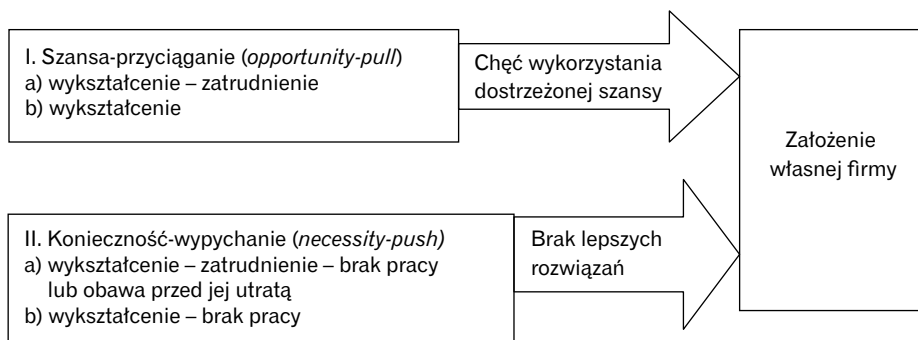
Zbadanie różnic w natężeniu przedsiębiorczości pomiędzy społeczeństwami oraz próba ich wyjaśnienia legły u podstaw powołania do życia Globalnego Monitora Przedsiębiorczości (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) – największego na świecie projektu badawczego w dziedzinie przedsiębiorczości. Projekt ten, realizowany wspólnie od 1997 r. przez Babson College przedsiębiorczości (Boston) i London Business School, umożliwił po raz pierwszy porównanie szerokiego spektrum przejawów przedsiębiorczości przy zastosowaniu oryginalnie wypracowanej metodologii.

Badania w ramach GEM składają się z dwóch głównych części – ankietowania populacji dorosłych oraz wywiadów z ekspertami. Pierwsza część ma na celu wychwylenie i analizę przedsięwzięć gospodarczych w ich zarodku, często nawet przed oficjalnym powołaniem do życia. Część druga ma za zadanie określenie krajowych warunków rozwoju gospodarki i przedsiębiorczości (określanych jako ogólne krajowe warunki ramowe i warunki ramowe przedsiębiorczości). Ankietowanie populacji dorosłych odbywa się w większości krajów telefonicznie z wykorzystaniem próby co najmniej 2 tys. respondentów. W niektórych krajach liczba ta sięga nawet ponad 30 tys. respondentów; od kilku lat w tej kategorii „w wyścigu” prowadzą Hiszpania z Wielką Brytanią. W zeszłym roku triumf odniosło jednak to drugie państwo, wynikiem 34 896 do 28 306. Warto również dodać, że w obu wymienionych krajach badania prowadzone są również na poziomie regionalnym.

Respondentom, w ramach badań GEM, zadaje się szereg pytań dotyczących zaangażowania w zakładanie firmy, współfinansowanie tej działalności, a dodatkowo – charakterystyki zakładanej firmy i czynników kulturowych mających wpływ na przedsiębiorczość. Należy podkreślić, że Globalny Monitor Przedsiębiorczości koncentruje się głównie na przedsiębiorczości w jej wczesnym stadium. Wynikiem badań GEM jest szereg wskaźników, z których najważniejszy jest wskaźnik przedsiębiorczości ogółem (ang. *Total Entrepreneurial activity* – TEA), odzwierciedlający odsetek osób rozpoczynających działalność gospodarczą (ang. *nascent entrepreneurs* – znajdujących się również w fazie przygotowawczej) oraz właścicieli młodych firm (ang. *new business owners* – do 42 miesięcy istnienia). Jako osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, kwalifikuje się badanych od 18 do 64 roku życia, którzy podjęli jakiegokolwiek działania w kierunku założenia firmy. Aby być zaliczonym do tej grupy, trzeba być właścicielem części lub całości firmy, którą się zakłada oraz nie wypłacać wynagrodzeń innym osobom przez dłużej niż trzy miesiące.

Właściciele nowych firm to osoby, które są aktywne jako ich menedżerowie, którzy wypłacają wynagrodzenia przez więcej niż trzy, ale nie więcej niż 42 miesiące.

Istotne w Globalnym Monitorze Przedsiębiorczości jest rozróżnienie – ze względu na przyczyny motywujące ludzi do zakładania firmy – na przedsiębiorczość opartą na szansie (ang. *opportunity-based entrepreneurial activity*) oraz przedsiębiorczość z konieczności (ang. *necessity based entrepreneurial activity*). Pierwszy rodzaj przedsiębiorczości wynika z rozpoznania szansy biznesowej i chęci jej wykorzystania. Drugi rodzaj to działania przedsiębiorcze podejmowane w przypadku braku innych perspektyw, szczególnie często w sytuacji bezrobocia, lub gdy obecna praca nie jest w wystarczającym stopniu satysfakcjonująca. Szczególnie pożądana jest pierwsza motywacja przedsiębiorczości, która przynosi szybszy wzrost, wyższy wskaźnik przetrwania oraz lepsze wyniki finansowe. Przyjęty przez GEM model motywacji przedsiębiorczej przedstawiono na rysunku 5.2.



**Rysunek 5.2. Motywy podejmowania działalności gospodarczej**

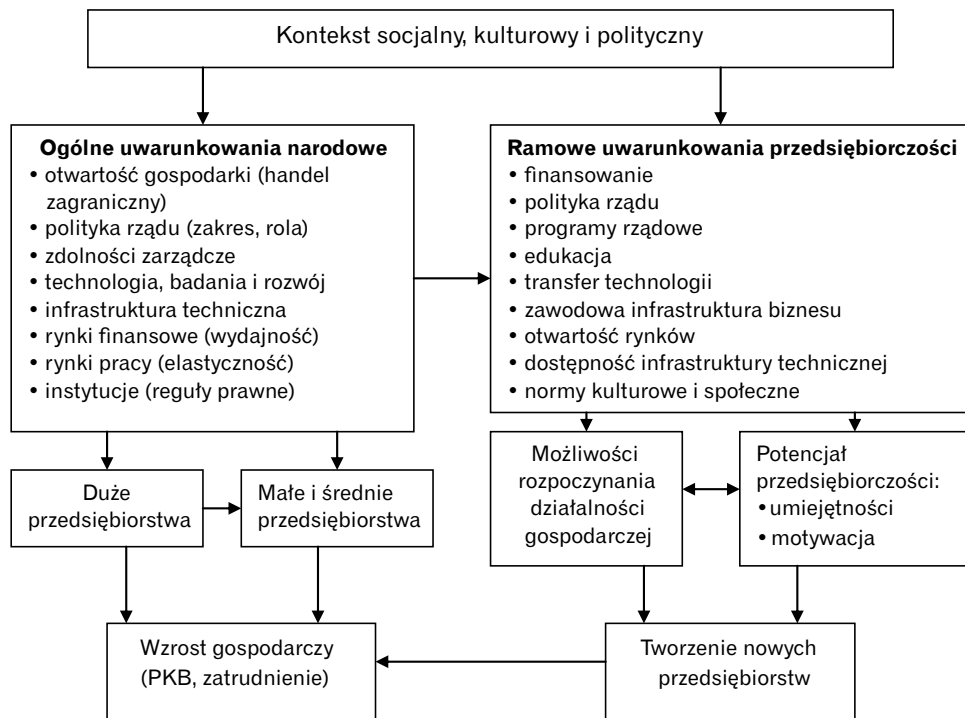
Źródło: K. Baćłowski, M. Koczerga, P. Zabierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005, s. 19.

Model GEM zakłada istnienie relacji między kontekstem kulturowym, politycznym, społecznym i ekonomicznym, warunkami ramowymi, aktywnością przedsiębiorczą społeczeństwa i firm oraz rozwojem gospodarczym i wzrostem zatrudnienia jako wynikiem tych procesów. Druga zasadnicza część badań w ramach projektu – ankietowanie oraz wywiady z ekspertami – ma za zadanie wychwycić i zidentyfikować kluczowe czynniki wpływające na poziom przedsiębiorczości w kraju, a co za tym idzie, zaproponować rozwiązania systemowe wspierające zakładanie nowych firm.

Ankietowanie i wywiady odbywają się w kilkunastu obszarach badawczych, takich jak: dostępność kapitału; wsparcie ze strony polityki publicznej; otoczenie prawne i podatki; publiczne programy wspierania przedsiębiorczości; edukacja na poziomie podstawowym i średnim; szkolnictwo wyższe i doskonalenie zawodowe; badania, rozwój i transfer technologii; komercyjne otoczenie biznesu; stabilność sytuacji rynkowej; bariery prawne wejścia na rynek; infrastruktura techniczna; systemy wartości i normy

społeczne; percepcja możliwości uruchomienia biznesu; ochrona własności intelektualnej; wspieranie przedsiębiorczości kobiet. Czynniki te według modelu Globalnego Monitora Przedsiębiorczości wpływają bezpośrednio na potencjał przedsiębiorczości, zaś pośrednio na tworzenie nowych przedsiębiorstw, a następnie na wzrost gospodarczy mierzony wzrostem PKB oraz zatrudnienia.

Wykorzystując wskaźniki przedsiębiorczości, bada się również zależność poziomu przedsiębiorczości od rozwoju gospodarczego. Badacze zaobserwowali, że najwyższe wskaźniki osiągają kraje o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, takie jak Peru, Ekwador, Uganda, Jordania. Nieco niższy poziom przedsiębiorczości występuje w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo (Australia, USA, Norwegia, Islandia), natomiast najniższe wskaźniki zaobserwowano dla krajów znajdujących się w środku stawki. Zjawisko to zostało nazwane „krzywą U” (*U – shape curve*)<sup>25</sup> – patrz rysunek 5.4.



**Rysunek 5.3. Model GEM**

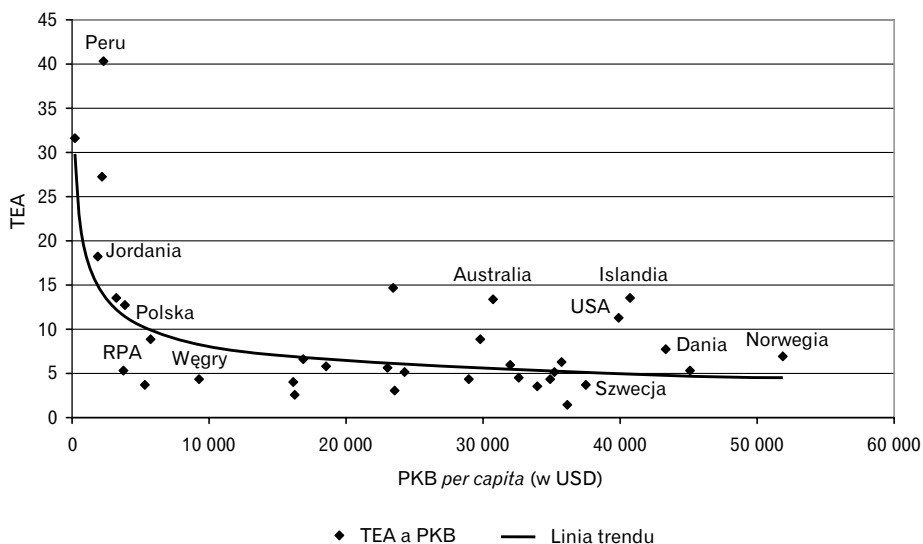
Źródło: K. Baćlowski, M. Koczerga, P. Zabierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005, s. 11.

<sup>25</sup> M. Bratnicki, P. Zabierowski, R. Kozłowski, *Czynniki wpływające na kształtowanie przedsiębiorczości w kontekście badań Global Entrepreneurship Monitor*, w: *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, red. P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007.



W kontekście GEM, prowadzone badania wskazują, że w krajach rozwiniętych gospodarczo przedsiębiorczość przyczynia się w większym stopniu do rozwoju gospodarczego niż w krajach gorzej rozwiniętych. Dodatkowo „przedsiębiorczość oparta na szansie” przekłada się w znacznie większym stopniu na wzrost PKB i tworzenie nowych miejsc pracy niż „przedsiębiorczość z konieczności”<sup>26</sup>.

W roku 2004 wskaźnik TEA dla Polski wyniósł 8,8 pkt proc., z czego 5,7 pkt proc. (64,7%) to przedsięwzięcia z wyboru, natomiast 3,1 (35,3%) to przedsięwzięcia podejmowane z konieczności.



**Rysunek 5.4. Stopa zaangażowania w nowe przedsięwzięcia gospodarcze (TEA) a PKB na osobę w 2004 r.**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Baćłowski, M. Koczerga, P. Zabierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005.

Oznacza to, iż co trzecia osoba zaangażowana w Polsce w działalność gospodarczą uważa, iż jest do tego przymuszona okolicznościami, tj. brakiem pracy lub groźbą jej utraty. Wydaje się to zbieżne z prezentowanymi wcześniej wynikami badań dotyczącymi motywacji zakładania firm w Polsce w 2003 r., gdzie na trzecim miejscu znalazł się motyw związany z ucieczką od perspektywy bezrobocia. Na między innymi te okoliczności stymulowania przedsiębiorczości zwrócili też uwagę w swoich badaniach B. Gilad i P. Levine<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> M. Bratnicki, P. Zabierowski, R. Kozłowski, *Czynniki wpływające na kształtowanie przedsiębiorczości w kontekście...*, op.cit., s. 10.

<sup>27</sup> B. Gilad, P. Levine, *A behavioral model of entrepreneurial supply*, „Journal of Small Business Management” 1986, 24 (4), s. 44–53.

Relacja przedsięwzięć z chęci wykorzystania szansy do przedsięwzięć z konieczności, wynosząca w Polsce 1,43, jest najgorsza spośród wszystkich krajów OECD, i gorsza niż w porównaniu z Chorwacją. Najlepsza pod tym względem sytuacja jest w krajach skandynawskich, gdzie przedsięwzięcia wynikające z chęci wykorzystania szansy przeważają kilkunastokrotnie, a rekordowy wskaźnik osiąga Dania w wysokości 13,91. Generalnie rzecz biorąc, w rozwiniętych systemach gospodarczych większa część aktywności gospodarczej jest motywowana chęcią wykorzystania pojawiających się szans niż koniecznością podejmowania działań przedsiębiorczych w sytuacji braku pracy<sup>28</sup>. W krajach rozwijających się gospodarczo, szczególnie w warunkach wysokiego bezrobocia, znacznie większa część aktywności przedsiębiorczej wynika z konieczności; pewnie po części dlatego taki wynik osiągnęła Polska.

Przedsiębiorczość z konieczności nie przynosi aż tak dobrych efektów, jak ta podejmowana z chęci wykorzystania szansy, cechuje się niższym wskaźnikiem przetrwania oraz niższym potencjałem wzrostu. Silne oddziaływanie czynników wymuszających zachowania przedsiębiorcze odpowiada w dużym stopniu za niską jakość przedsięwzięć gospodarczych w Polsce<sup>29</sup>.

Dane pochodzące z Globalnego Monitora Przedsiębiorczości, a także z raportów *Human Development Reports*, stały się podłożem stworzonego przez M.S. Salimath modelu badającego czynniki przedsiębiorczości w 29 państwach, w tym w Polsce<sup>30</sup>. Rezultaty badania potwierdziły istnienie rzeczywistej zależności pomiędzy cechami danej kultury oraz instytucjami organizacji społecznej a przedsiębiorczością. Wśród cech danej kultury szczególnie dobre wyniki uzyskały: indywidualizm, fetyszyzacja pieniędzy (ang. *monetary fetishism* – kulturowa cecha polegająca na tym, że w społeczeństwie miarą wartości jednostek jest ich zdolność do pozyskania majątku) i orientacja społeczna na osiągnięcie sukcesu będącego wynikiem własnego zaangażowania i pracy, a nie przypisanej mu pozycji społecznej lub statusu (ang. *the achievement-oriented cultural values in a nation*). W przypadku instytucjonalnej organizacji społecznej takie cechy jak: dominacja gospodarki (ang. *dominance of the economy*), familiarność (więź rodzinna), edukacja, religijność, ograniczenia polityczne (ang. *political constraints*), relacje na rynku pracy a także stratyfikacja społeczna<sup>31</sup> uzyskały wyraźne wyniki w przeprowadzonych badaniach.

<sup>28</sup> Por. M. Szarucki, *Motywy przedsiębiorczości...*, op.cit.

<sup>29</sup> K. Baćlowski, M. Koczerga, P. Zabierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005, s. 17.

<sup>30</sup> M.S. Salimath, *Social Institutions and Culture as Drivers of Cross-National Entrepreneurial Activity: Application and Extensions of Institutional Anomie Theory of Entrepreneurship*, dysertacja przedłożona w celu uzyskania stopnia doktora filozofii, Washington State University, 2006.

<sup>31</sup> Pojęcie wyrażające fakt, że wszelka społeczność składa się z poziomów pozostających ze sobą w relacjach nadrzędności i podporządkowania. Mierzona jest dostępnością do pięciu podstawowych zasobów społecznych, jakimi są: władza, pieniądze, prestiż, wykształcenie, zdrowie. Mówiąc prościej, stratyfikacja oznacza, że każde społeczeństwo ma pewien system rang: pewne warstwy stoją wyżej, inne zaś niżej. Ich suma stanowi system stratyfikacyjny danego społeczeństwa.

Analiza modelu stworzonego przez M.S. Salimath wskazuje, iż<sup>32</sup>:

- Nie ma korelacji pomiędzy wzrostem indywidualizmu w jakiejś kulturze i wpływem tego zjawiska na rozwój przedsiębiorczości.
- Nie ma korelacji pomiędzy siłą orientacji społecznej na osiągnięcie sukcesu w danym narodzie i wpływem tego zjawiska na rozwój przedsiębiorczości.
- Istnieje dodatnia zależność pomiędzy fetyszyzacją pieniędzy a rozwojem przedsiębiorczości. Im silniejsza jest ta cecha w jakiejś społeczności, tym rozwój przedsiębiorczości jest większy.
- Im silniej w danej gospodarce realizowana jest funkcja redystrybucyjna, tym gorsze warunki dla rozwoju przedsiębiorczości. Innymi słowy, im większy zakres redystrybucji w gospodarce, tym silniejszy efekt osłabiania przedsiębiorczości.
- Wzrost dominacji gospodarki wpływa na zwiększenie oddziaływania indywidualizmu, społecznej orientacji na osiągnięcie sukcesu, uniwersalizmu, a także fetyszystycznego stosunku do pieniędzy na rozwój przedsiębiorczości.
- Wyższy poziom familiarności (w tym stabilności więzi rodzinnych czy rodziny) obniża wpływ indywidualizmu, ale podwyższa wpływ społecznej orientacji na osiągnięcie sukcesu oraz fetyszystycznego stosunku do pieniędzy na rozwój przedsiębiorczości.
- Wyższy poziom wiedzy i możliwości edukacyjnych danego społeczeństwa obniża wpływ społecznej orientacji na osiągnięcie sukcesu, ale podwyższa wpływ indywidualizmu a także fetyszyzacji pieniędzy na rozwój przedsiębiorczości.
- Wyższy poziom religijności obniża wpływ indywidualizmu i fetyszyzacji pieniędzy, ale podwyższa wpływ społecznej orientacji na osiągnięcie sukcesu na rozwój przedsiębiorczości.
- Wyższy poziom ograniczeń politycznych obniża wpływ fetyszyzacji pieniędzy, ale podwyższa wpływ indywidualizmu, uniwersalizmu, a także społecznej orientacji na osiągnięcie sukcesu na rozwój przedsiębiorczości.
- Wyższy poziom stratyfikacji społecznej podwyższa wpływ społecznej orientacji na osiągnięcie sukcesu, ale obniża wpływ indywidualizmu i fetyszyzacji pieniędzy na rozwój przedsiębiorczości.

Jak już wcześniej zasygnalizowano, polskie społeczeństwo charakteryzuje się silnymi więziami rodzinnymi. Z relacjonowanych badań wynika, że wzmaga to rozwój przedsiębiorczości poprzez kształtowanie takich cech w społeczeństwie, jak tzw. społeczna orientacja na osiągnięcie sukcesu i fetyszyzacja pieniędzy. Niemniej jednak ta pierwsza wymieniona cecha indywidualnie nie determinuje w żadnej mierze rozwoju przedsiębiorczości, dlatego nabiera istotności fetyszyzacja pieniędzy, która nie jest chyba postrzegana przez polskie społeczeństwo jako cecha pozytywna, podobnie

---

<sup>32</sup> M.S. Salimath, *Social Institutions and Culture as Drivers of Cross-National Entrepreneurial Activity: Application...*, op.cit., s. 111–115.

jak sukces, jaki osiągają przedsiębiorcy, również w dziedzinie wzrostu ich zamożności. Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych przez Instytut Spraw Publicznych w percepcji społecznej przeważają negatywne opinie na temat przedsiębiorców, więcej – opinie te często wzajemnie się wykluczają. Przedsiębiorca postrzegany jest jako osoba bogata (73% badanych), wykształcona (53%), obnosząca się ze swoim statusem materialnym (44%). Jednocześnie przedsiębiorca utożsamiany jest z cwaniakiem, osobą raczej nieprzestrzegającą prawa (48%) i niepracującą więcej niż inni<sup>33</sup>.

Ten rodzaj uwarunkowań wymieniany jest wśród tzw. społecznych barier rozwoju przedsiębiorczości, znajdujących wyraz w nierównomiernej infrastrukturze przedsiębiorczości, raczej negatywnym wizerunku przedsiębiorcy oraz braku politycznej i społecznej akceptacji pracy na własny rachunek<sup>34</sup>. Jest to jedna z konsekwencji opisywanych wcześniej cech kultur zachowawczych, zwróconych w stronę przeszłości, gdzie przedsiębiorca cieszy się mniejszym szacunkiem społecznym niż polityk czy znany artysta. Wydaje się, że ten rodzaj kultury dominuje w polskim społeczeństwie.

J. Beksiak zwraca uwagę, że na kształtowanie się pozycji przedsiębiorcy w Polsce i jego cech a także cech przedsiębiorczości w społeczeństwie polskim, bardzo duży wpływ miały zmiany społeczno-polityczne, które w istotny sposób deformowały oddziaływanie zasad gospodarki rynkowej<sup>35</sup>. W przypadku przedsiębiorców, ich losów, charakteru i postaw mamy w Polsce dramatyczny proces gwałtownych i różnokierunkowych przeobrażeń. J. Beksiak dostrzega co najmniej cztery takie fazy i trzy, oddzielające je, różnokierunkowe przewroty. Mamy zatem do czynienia z czterema różnymi zbiorowościami, o różnym składzie, celach, sposobach reagowania na sytuacje wewnętrzne, motywacjach, normach postępowania i ostatecznie wzorcach dla kolejnych pokoleń.

W pierwszej fazie, w okresie dwudziestolecia międzywojennego, mieliśmy kontynuację tradycyjnej dziewiętnastowiecznej struktury przedsiębiorców, która w Polsce była wielonarodowa (głównie Żydzi, Polacy i Niemcy). To, zdaniem J. Beksiaka, powodowało swoiste skrzywienie mechanizmu rynkowego. Na konkurencję rynkową nakładały się bowiem konflikty etniczne, religijne, kulturowe i polityczne. Przedsiębiorstwa przyciągały klientów nie tylko reklamą produktów i jakością usług, lecz również (albo przede wszystkim) swą deklarowaną przynależnością narodową. Niezależnie od powyższego, wśród zachowań przedsiębiorczych przeważał konserwatyzm i rutyna, reakcje na sygnały rynku były bardzo powolne. Obok tego istniał w tym okresie wielki

<sup>33</sup> K. Jasiński, *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w ocenach Polaków*, w: *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, red. L. Kolarska-Bobińska, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.

<sup>34</sup> Por. T. Łuczka, *Barriere rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 32.

<sup>35</sup> *Polska gospodarka w XX wieku. Eseje historyczno-ekonomiczne*, red. J. Beksiak, Wydawnictwo Literatura, Łódź 2003, s. 155–158.

sektor państwowy, w którym kierownicy dostosowywali się i upodabniali w swoich zachowaniach do przedsiębiorców prywatnych. Było to pochodną wyuczonych wzorców kulturowych oraz presji rynku i środowiska. Niemniej jednak byli oni nadzorowani przez administrację państwową, stąd pojawiało się odchylenie od typowych dla sektora prywatnego zachowań.

Druga faza to kształtowanie przedsiębiorcy działającego w czasie okupacji, pod presją wrogiego administratora – najeźdźcy niemieckiego. Tych przedsiębiorców cechował na ogół krótki horyzont czasowy kalkulacji i reakcji oraz bardzo elastyczne normy uczciwości. Ta faza przechodzi bardzo szybko w trzecią, odrębną fazę działania prywatnych przedsiębiorców – do 1948 r. Byli oni wówczas likwidowani za pomocą masowych, choć przeprowadzanych indywidualnie wywłaszczeń, grabieży poprzez wymianę pieniędzy, „domiary” i tym podobne środki „walki o handel”. W tej fazie przedsiębiorcy znikają niemal całkowicie, niewielka ich część pojawiała się w niejawnym obiegu gospodarczym. Następnie w końcu lat 80. następuje kolejny, dwuetapowy przewrót. Najpierw pojawił się kapitalista pochodzący z komunistycznej nomenklatury, potem następuje „reformy Balcerowicza” i wraz z nią ponad milion nowych przedsiębiorców. Wśród współczesnych przedsiębiorców, według klasyfikacji Beksiaka, znajdują się:

- przedsiębiorca kapitalistyczny, który reprezentuje typ dominujący we współczesnych rozwiniętych krajach kapitalistycznych,
- „biznesmen polityczny”, taki przedsiębiorca, który różni się od poprzedniego tym, iż w istotny sposób angażuje się w działalność polityczną, popiera określonych polityków, ulega też ich wpływom,
- „Lewantyńczyk”: rzutki, elastyczny (także w płaszczyźnie etycznej), o krótkim horyzoncie czasowym (szybkie interesy), sprzyjają mu zmiany systemowe,
- „klient władzy” – na ogół mały i słaby, który wykorzystuje powiązania z przedstawicielami władz państwowych i samorządowych do wzmocnienia swojej pozycji w gospodarce; jest to przedsiębiorca, który nadal mentalnie działa w systemie komunistycznym, w relacji typu patron–klient.

Ta struktura przedsiębiorców powoduje, że w Polsce, ale i innych krajach, które przechodziły podobną drogę transformacji systemowej, nadal jako podstawowe czynniki sukcesu przy rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej wskazywane są czynniki zewnętrzne, a nie wewnętrzne, czyli zależne od wiedzy, umiejętności, przedsiębiorczości właściciela. Socjalistyczny system gospodarki wytworzył zresztą swoistą pogardę dla przedsiębiorczości, która przejawiała się w zawiści i braku uznania dla osiągnięć materialnych, podejrzliwości w stosunku do osób, którym się powiodło oraz niedostrzeganiu związku pomiędzy pracą a pozycją materialną. W wymiarze ekonomicznym, tzw. realny socjalizm lansował egalitaryzm, zamiast merytokracji, bezpieczeństwo zamiast ryzyka, przystosowanie zamiast innowacyjności, opiekuńczość i roszczeniowość zamiast polegania na sobie, małą stabilizację zamiast sukcesu. W wymiarze kulturowym – kolektywizm zamiast indywidualizmu, oportunizm i konformizm zamiast krytycyzmu, ksenofobię zamiast otwartości

i tolerancji wobec innych, brak poszanowania prawa zamiast legalizmu, afirmację prywatności i dystansu wobec instytucji publicznych zamiast lojalności obywatelskiej<sup>36</sup>.

**Tabela 5.5. Wskazania czynników sukcesu rozpoczynania działalności gospodarczej w wybranych państwach UE i Stanach Zjednoczonych w 2004 r.**

Wyszczególnienie	Wewnętrzne czynniki sukcesu	Zewnętrzne czynniki sukcesu	Relacja wskaźników wewnętrznych do zewnętrznych
Niemcy	76	46	1,65
Francja	71	62	1,15
Irlandia	63	14	4,50
Hiszpania	60	14	4,29
Finlandia	48	21	2,29
Szwecja	27	41	0,66
Czechy	10	29	0,34
Estonia	31	18	1,72
Polska	28	46	0,61
USA	69	23	3,00

Źródło: I. Grilo, R. Thurik, *Entrepreneurship in the old and New Europe*, SCALES-paper N200516, January 2006, s. 22.

**Tabela 5.6. Klimat ekonomiczny dla rozwoju przedsiębiorczości w wybranych państwach UE i Stanach Zjednoczonych w 2004 r.<sup>a</sup>**

Niemcy	76
Francja	71
Irlandia	41
Hiszpania	62
Finlandia	43
Szwecja	67
Czechy	82
Estonia	63
Polska	78
USA	55

<sup>a</sup> Najniższa wartość wskazuje najlepszy klimat dla rozwoju przedsiębiorczości.

Źródło: I. Grilo, R. Thurik, *Entrepreneurship in the old and New Europe*, SCALES-paper N200516, January 2006, s. 22.

W opinii respondentów z różnych krajów w największym stopniu przedsiębiorczość jest odpowiedzialna za sukces w podejmowanej działalności gospodarczej

<sup>36</sup> P. Sztompka, *Diagnoza stanu systemu ustrojowego po 14 latach transformacji*, Referat wygłoszony na konferencji pt. „Diagnoza stanu państwa i społeczeństwa polskiego po 14 latach transformacji”, Warszawa, 30 października 2003, cyt. za: E. Cierniak-Szóstak, *Kulturowe determinanty...*, op.cit., s. 158.

w Irlandii, Hiszpanii i Stanach Zjednoczonych. Takie postrzeganie przedsiębiorczości jest zdecydowanie zbieżne z klimatem ekonomicznym dla rozwoju przedsiębiorczości (patrz tab. 5.6).

Najlepszy klimat ekonomiczny dla podejmowania działalności gospodarczej występuje w Irlandii, Finlandii, Stanach Zjednoczonych i Hiszpanii. Polska, tak samo jak w poprzednim zestawieniu, zajmuje przedostatnie miejsce, przed Czechami.

Opisane wyniki badań, a także przedstawiony tok rozumowania J. Beksiaka, prowadzą do wniosku, że charakterystyczne dla państw, w których funkcjonowały gospodarki centralnie kierowane typu sowieckiego, jest występowanie syndromu *homo sovieticus*<sup>37</sup>. Cechami takiej osoby są: zaufanie do regulacji biurokratycznych, fascynacja wielkimi organizacjami, rezygnacja z indywidualnej wolności na rzecz organizacji (partii, państwa). *Homo sovieticus* w konfrontacji z gospodarką kapitalistyczną okazuje się złym pracownikiem (charakterystyczna jest dla niego tzw. bylejakość i zanik poczucia odpowiedzialności moralnej za efekty pracy<sup>38</sup>), często wchodzi w konflikt ze swoim kapitalistycznym pracodawcą. To wszystko skłania do wniosku, że większej uwagi wymaga w Polsce proces edukacji. Nie uda się w większości zmienić nawyków ludzi ukształtowanych w poprzednim systemie. Ale ludzie, którzy urodzili się w 1989 r., osiągnęli już pełnoletniość i za chwilę rozpoczną aktywność zawodową; motywy tych potencjalnych przedsiębiorców i ich cechy są już inne<sup>39</sup>. W tym względzie mamy jeszcze ukryty potencjał, który może zdynamizować rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw i wywrzeć pozytywny wpływ na całą gospodarkę<sup>40</sup>.

### 5.3. Ekonomiczne aspekty rozwoju MSP w Polsce

Jak wskazuje wielu ekonomistów, na rozwój MSP w Polsce wpłynęły zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne<sup>41</sup>. Zewnętrznymi w stosunku do MSP były te, które zdecydowały o punkcie zwrotnym w ustroju gospodarki, o rozpoczęciu jej transformacji. Trzy z nich miały charakter kluczowy: otwarcie gospodarki na świat, wprowadzenie wewnątrz-

<sup>37</sup> Por. *Polska gospodarka w XX wieku. Eseje historyczno-ekonomiczne*, red. J. Beksiak, Wydawnictwo Literatura, Łódź 2003, s. 158–160.

<sup>38</sup> Cechą jakże często charakterystyczną w administracji publicznej. U wielu pracowników zanika świadomość, że efekty ich pracy służą innym członkom społeczeństwa oraz że ich praca ma sens jedynie wtedy, gdy zaspokaja potrzeby innych.

<sup>39</sup> Por. m.in. A. Kotala, *Psychospołeczne aspekty i determinanty rozwoju przedsiębiorczości wiejskich środowisk lokalnych*, w: *Przedsiębiorczość i marketing szansą rozwoju obszarów wiejskich*, red. S. Urban, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 29–37.

<sup>40</sup> Istnieje silna pozytywna korelacja pomiędzy poziomem przedsiębiorczości a wzrostem gospodarczym. Patrz badania np.: N. Brandt, *Business Dynamice, Regulations and Performance*, OECD, STI Workig Paper 3/2004, cyt. za: B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 27.

<sup>41</sup> Por. P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998*, w: *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, INE PAN, Warszawa 2000, s. 414.

nej wymienialności złotego, szczególnie na początku lat 90. (w latach 1989–1991) – ułatwienia wejścia na rynek, co było czynnikiem sprzyjającym uwolnieniu tkwiącej w Polakach przedsiębiorczości. Rolę polityki gospodarczej (w tym finansowej) i jej wpływ na rozwój MSP należy również traktować jako jeden z czynników zewnętrznych.

Z przeprowadzonych w tej pracy rozważań wynika, że jedną z bardziej kluczowych kwestii gospodarczych jest w długiej perspektywie ograniczenie długu publicznego. Podstawową cechą stanu sektora finansów w Polsce są znaczne rozmiary wbudowanego w jego konstrukcję, a co za tym idzie – trwałego deficytu. Nawet w okresie ożywienia gospodarczego sięgał on 3 i więcej% PKB, natomiast w czasie stagnacji gospodarczej dochodził prawie do 6% PKB. Wysoki był również przez cały czas deficyt budżetu państwa – podstawowego filaru sektora, utrzymując się na poziomie ok. 2% PKB w latach korzystnej koniunktury gospodarczej oraz sięgając 5% PKB w okresie spowolnienia gospodarczego. Długotrwanie utrzymujący się deficyt budżetowy niekorzystnie wpływa na sytuację gospodarczą oraz perspektywy wzrostu gospodarki, w tym małych i średnich przedsiębiorstw. Więcej, jak wykazali w swoich badaniach P. Krajewski i M. Mackiewicz, wzrost deficytu o 1% PKB powoduje zmniejszenie inwestycji średnio o 0,3% PKB. Podobnie przeciętna stopa podatkowa, będąca równocześnie miarą udziału sektora publicznego w gospodarce, wykazuje statystycznie istotną negatywną korelację z inwestycjami<sup>42</sup>. Decyzja o wdrożeniu programu konsolidacji finansów publicznych powinna zapaść już dawno. Zalecane jest, aby następowało to w okresie ożywienia gospodarczego, w przeciwnym razie może nastąpić zbyt duże obniżenie tempa wzrostu gospodarczego, a nawet pogłębiona recesja. Według hipotezy neoklasycznej redukcja deficytu przyczynia się do ograniczania poziomu stóp procentowych, deprecjacji krajowej waluty oraz korzystnych efektów wynikających z kształtowania się oczekiwań podmiotów gospodarczych, co zrównoważyłoby lub nawet wyeliminowało negatywne konsekwencje redukcji ujemnego salda budżetowego w postaci wzrostu bezrobocia i hamowania tempa wzrostu gospodarczego<sup>43</sup>. Redukcja deficytu sektora publicznego wywiera korzystny wpływ na poziom stóp procentowych, zarówno w długim, jak i krótkim okresie, przyczyniając się w ten sposób do pobudzenia krajowego popytu inwestycyjnego i konsumpcyjnego, dając pozytywny impuls dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Jedną z najbardziej dotkliwych gospodarczo konsekwencji braku konsolidacji fiskalnej<sup>44</sup> jest narastanie długu publicznego oraz zwiększające się koszty jego obsługi. Do prawdziwej eksplozji długu publicznego doszło w latach 2001–2003. Udział zadłużenia

---

<sup>42</sup> P. Krajewski, M. Mackiewicz, *Długookresowy wpływ polityki fiskalnej na stopę inwestycji*, „*Ekonomista*” 2007, nr 2, s. 194–195.

<sup>43</sup> C.J. McDermott, R.F. Wescott, *Fiscal Reforms That Work*, IMF, „*Economic Issues*” 1997, No. 4, cyt. za: M. Gajda, *Korzyści i koszty reform fiskalnych*, w: *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005, s. 284.

<sup>44</sup> Przykładem udanego przebiegu procesu konsolidacji fiskalnej jest choćby Irlandia w latach 1986–1990, gdzie dostosowania fiskalne przybrały znaczne rozmiary dzięki radykalnym zmianom. Szerzej: G. Gołębiowski, P. Wiśniewski, *Fiscal austerity and growth in selected European economies*, w przygotowaniu.



państwa wzrósł z 38,9% w 2000 r. do 45% w 2003. Wielkość długu publicznego w relacji do PKB, wprawdzie nie przekracza jeszcze traktatowych ograniczeń ani ustawowych zapisów, nie oznacza to jednak, że jego rozmiar nie jest już dla gospodarki nadmierny.

Polska była w grupie pięciu państw Unii Europejskiej, którym w 2006 r. nie udało się obniżyć relacji długu publicznego do PKB, mimo korzystnej koniunktury (patrz tab. 5.7).

**Tabela 5.7. Dług publiczny w relacji do PKB w krajach UE w latach 2005–2006**

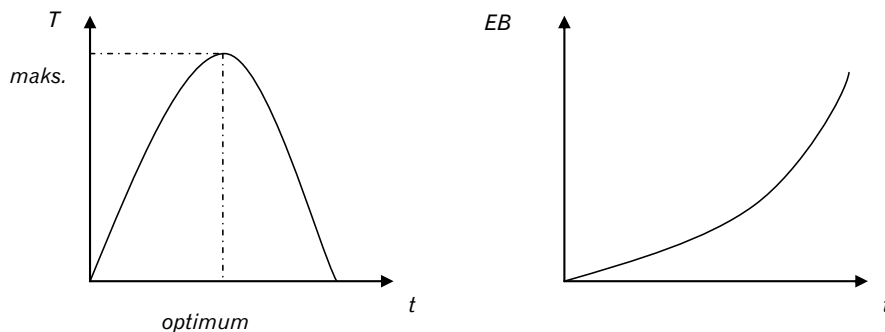
Wyszczególnienie	2005	2006	Tempo zmian
Grecja	107,5	104,6	- 2,7%
Włochy	106	107	0,6%
Belgia	93,2	89,1	- 4,4%
Malta	72,4	66,5	- 8,1%
Cypr	69,2	65,3	- 5,6%
Niemcy	67,9	67,9	0,0%
Francja	66,2	63,9	- 3,5%
Portugalia	63,6	64,7	1,7%
Austria	63,5	62,2	- 2,0%
Węgry	61,7	66	7,0%
Holandia	52,7	48,7	- 7,6%
Szwecja	52,2	46,9	- 10,2%
Polska	47,1	47,8	1,5%
Hiszpania	43,2	39,9	- 7,6%
Wielka Brytania	42,2	43,5	3,1%
Finlandia	41,4	39,1	- 5,6%
Dania	36,3	30,2	- 16,8%
Słowacja	34,5	30,7	- 11,0%
Czechy	30,4	30,4	0,0%
Bułgaria	29,2	22,8	- 21,9%
Słowenia	28,4	27,8	- 2,1%
Irlandia	27,4	24,9	- 9,1%
Litwa	18,6	18,2	- 2,2%
Rumunia	15,8	12,4	- 21,5%
Łotwa	12	10	- 16,7%
Luksemburg	6,1	6,8	11,5%
Estonia	4,4	4,1	- 6,8%
UE-27	62,9	61,7	- 1,9%
Strefa euro	70,5	69	- 2,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Ocena ratingowa Polski, na tle państw Unii, również nie jest najwyższa. Pochodną oceny ratingowej jest ryzyko inwestowania w polskie skarbowe papiery wartościowe. Im to bezpieczeństwo jest mniejsze, tym rentowność papierów wartościowych, składających się na sumę zadłużenie, musi być wyższa. Wyższa rentowność skarbowych

papierów to jeden z czynników wysokich stóp procentowych na rynku i tym samym możliwości prowadzenia polityki pieniężnej. W 2006 r. w Europie zharmonizowane stopy procentowe dla celów konwergencji były najwyższe na Węgrzech i w Polsce, odpowiednio 6,81% i 5,14%<sup>45</sup>.

Skala zadłużenia jest ponadto jedną z determinant sztywnych wydatków w budżecie związanych z obsługą tego zobowiązania wobec wierzycieli, co nie wpływa korzystnie na możliwości zmiany struktury wydatków. Jednakże istniejący dług publiczny staje się – niesłusznie – argumentem na brak możliwości redukcji obciążeń podatkowych (szczególnie dochodowych) – wbrew postulatom płynącym z krzywej Laffera. Zresztą klasyczną krzywą Laffera, zgodnie z analizą F. Grądzalskiego, należałoby uzupełnić o aspekt związany z kosztami fiskalizmu.



**Rysunek 5.5. Wpływy podatkowe i dodatkowe straty w dobrobycie jako funkcja fiskalizmu**

Źródło: F. Grądzalski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty rachunku kosztów fiskalizmu – przypadek Polski*, w: *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pachy, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 64.

Wraz ze wzrostem fiskalizmu do  $t_{optimum}$  wpływy podatkowe najpierw rosną, do  $T_{maks}$ , a następnie spadają, natomiast dodatkowe straty w dobrobycie ( $EB$  – ang. *excess burden*) rosną ciągle w tempie funkcji kwadratowej. Po zestawieniu tych dwóch krzywych powstaje dopiero pełny obraz problematyki obciążeń podatkowych.

Nie dość, że należy dokonać gruntownej reformy finansów publicznych i od nowa przemyśleć rolę państwa w gospodarce, to należy również zmierzać w pierwszej kolejności do zmniejszenia udziału podatków w obciążaniu dochodów przedsiębiorców<sup>46</sup>, a w drugiej osób fizycznych. Jednym z zadań reformy powinno być ustalenie obszaru dóbr i usług publicznych, których finansowanie przez sektora prywatny jest niewskazane bądź nieefektywne. Podczas tego zabiegu winno się również skonfrontować przy-

<sup>45</sup> *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2008–2010*, Ministerstwo Finansów, wrzesień 2007.

<sup>46</sup> Autor ma tu na myśli nie tylko obniżenie stawek podatkowych, ale również problem kosztów traktowanych podatkowo jako koszty uzyskania przychodów – patrz rozważania w rozdziale 3.

jęty koszyk dóbr i usług z możliwą kwotą do ich sfinansowania. Powinno to prowadzić do redukcji strony wydatkowej budżetu wraz ze stopniową zmianą jej struktury, a tym samym umożliwić zmniejszenie obciążeń podatkowych. Ta zasada powinna skłonić do odejścia od istniejącej reguły, że rząd dostosowuje swoje dochody do poziomu wydatków. To wydatki powinniśmy dostosowywać do poziomu dochodów. Przy istniejącej strukturze budżetu zbliżenie się do tego ideału nie jest w żadnej mierze możliwe.

Złych ocen dotychczasowej polityki fiskalnej w świetle rozwoju MSP nie brakuje. A. Kamela-Sowińska określa ją nawet przymiotnikiem „katastrofalna”. Jej zdaniem, z czym należy się zgodzić, w polityce gospodarczej państwa powinna dominować strategia ustrojowa, systemowa, a nie fiskalna<sup>47</sup>. Polityka ustrojowa rządu powinna ograniczać się do widzenia naturalnych obszarów oddziaływania państwa na gospodarkę, takich jak: gospodarka przestrzenna, ochrona środowiska i zasobów naturalnych, infrastruktura o znaczeniu ogólnokrajowym oraz konstytucyjna obsługa obywateli. Priorytetów w tych wydatkach przez pryzmat wydatków trudno się doszukać.

Autor niniejszego opracowania podziela pogląd A. Sopoćko, że podejmowane przez siły polityczne wysiłki mające na celu ułatwienia rozwoju sektora MSP, powinny być bardziej skierowane (czy przekładać się) na rozwój całej gospodarki<sup>48</sup>. Jednak w tej działalności należy zachować umiar, gdyż dotyczy to ingerencji w strukturalne procesy gospodarcze. Dyskusje ekonomistów, czy wspierać niektóre branże, kosztem innych, są w dalszym ciągu intensywne i nie wydaje się, że są zdominowane przez jedną tylko grupę zwolenników. Często jest to jednak spór dość jałowy, bo nie dyskutuje się na przykład nad udziałem różnych grup przedsiębiorstw, które należy wspierać. Lepiej byłoby zatem, aby pomoc dotyczyła warunków działania, poprawy infrastruktury, a nie bezpośrednich transferów będących ingerencją w strukturalne procesy gospodarki rynkowej.

W tym kontekście wsparcie rozwoju MSP, w tym przedsiębiorczości, powinno polegać na inwestycjach w sferę nauki. Jest to zgodne z poglądem, że przedsiębiorcą się zostaje, a nie rodzi, oraz że cechy charakteryzujące przedsiębiorcę kształtują się przede wszystkim pod wpływem doświadczenia, w trakcie nauki i praktyki<sup>49</sup>. Więcej, jak wskazują badania, to właśnie założyciele przedsiębiorstw i gromadzona przez nich wiedza, będąca składnikiem organizacji podmiotu gospodarczego, odgrywa kluczową rolę w odnoszonym przez małe i średnie przedsiębiorstwa sukcesie<sup>50</sup>.

---

<sup>47</sup> A. Kamela-Sowińska, *Polskiej transformacji ciąg dalszy. Określenie dylematów*, w: *Wyzwania wobec polityki gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2006, s. 123.

<sup>48</sup> A. Sopoćko, *Finansowanie wzrostu gospodarczego w Polsce*, w: *Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A. Z. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2005, s. 98.

<sup>49</sup> M. Łuczak, *Przedsiębiorczość w zarządzaniu firmą*, WSE, Warszawa 2003, s. 27.

<sup>50</sup> I. Koładkiewicz, Ł. Lutostański, *Mali mistrzowie w działaniu*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004, s. 233–234.

Wewnętrznymi czynnikami rozwoju MSP są te same czynniki, które decydują o rozwoju gospodarki w ogóle, zarówno w skali makro, jak i mikro. Są to praca i kapitał oraz relacje *per capita* – wydajność i techniczne uzbrojenie pracy. O ich oddziaływaniu na rozwój tego zbioru przedsiębiorstw można sądzić jedynie w wymiarze względnym, poprzez porównanie z resztą gospodarki – i fazami jej rozwoju.

Zdaniem E.R. Stanocha, a także, jak wynika z przeprowadzonych rozważań, o sukcesie rynkowym przedsiębiorstwa decydują współcześnie dwa podstawowe parametry: szybkość i elastyczność, z jaką przedsiębiorstwa adaptują się do zachodzących zmian, oraz posiadany potencjał innowacyjności<sup>51</sup>. Zmiany, jakie widzimy w XXI wieku wpływają na łatwość relacji przedsiębiorstw ze swoimi klientami, dostawcami, pracownikami, a nawet konkurentami. Przewiduje się, że zwiększy się znaczenie kapitału intelektualnego jako podstawowego źródła sukcesu. Ponadto konieczne będzie odejście od tradycyjnej formuły zarządzania przedsiębiorstwem, związanej z hierarchizacją i formalnymi procedurami, w kierunku organizacji opartej na strukturze sieciowej, grupującej wyspecjalizowane i stosunkowo autonomiczne ośrodki kompetencji, której funkcjonowanie normować będą głównie zasady wzajemnej komunikacji i relacji. Duże przedsiębiorstwa będą składać się z sieci silnie ze sobą powiązanych mniejszych firm. O efektywności funkcjonowania takich organizacji będą decydować przede wszystkim nieformalne więzi pomiędzy pracownikami oraz ich zdolność do ponoszenia ryzyka i eksperymentowania. Przedsiębiorczość i umiejętność szybkiej adaptacji do nowych warunków działania, w tym również akumulowania wiedzy, uzyskają jeszcze większe znaczenie<sup>52</sup>.

Konieczność tworzenia związków kooperacyjnych i nawiązywania współpracy szczególnie istotna jest w kontekście struktury naszej gospodarki, w której dominującą grupą przedsiębiorstw stanowią przedsiębiorstwa sektora MSP<sup>53</sup>. Światowe doświadczenia wskazują na ważną rolę powiązań łączących przedsiębiorstwa w procesie przewyższania strukturalnych ograniczeń prowadzenia działalności, wynikających m.in. z braku możliwości osiągnięcia korzyści skali. Podobnie krajowe badania potwierdzają pozytywny wpływ współpracy firm na ich pozycję konkurencyjną, innowacyjność czy rentowność. Związki i kontakty między przedsiębiorstwami a ich kontrahentami oraz jednostkami badawczymi, takimi jak instytuty naukowe i uczelnie, stanowią system, w ramach którego przedsiębiorstwa o ograniczonym dostępie do wiedzy zdobywają ją z zewnątrz, co z kolei umożliwia im generowanie nowych pomysłów i podniesienie poziomu innowacyjności<sup>54</sup>. Zresztą ten kierunek działania może wyeliminować barierę zasobów, która ciąży na małych i średnich przedsiębiorstwach. Współdziałanie przedsiębiorstw w aliansach strategicznych, koalicjach i sieciach kooperacyjnych,

<sup>51</sup> E.R. Stanoch, *Czuje i elastyczne – firmy XXI wieku*, „CXO – Magazyn Kadry Zarządzającej” 2.12.2002.

<sup>52</sup> Ibidem.

<sup>53</sup> Na przykład na Ukrainie jest nieco inna struktura przedsiębiorstw, porównaj: V. Mykhnenko, *What Type of Capitalism in Post-Communist Europe? Poland and Ukraine Compared*, Les Actes du Gerpisa No. 39, 2005.

<sup>54</sup> M. Górzynski, W. Pander, P. Koć, *Tworzenie związków kooperacyjnych pomiędzy MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006, s. 48.

umożliwia bowiem koncentrację zasobów współpracujących przedsiębiorstw i optymalne wykorzystanie ich kluczowych kompetencji i możliwości<sup>55</sup>.

Innym, istotnym współcześnie czynnikiem, który powinien być tu również brany pod uwagę, jest proces globalizacji. Istnieją empiryczne dowody, które poświadczają wzrost przedsiębiorczości w związku z postępującą globalizacją. Wynika to z wielu okoliczności. Badacze koncentrują się wokół sześciu hipotez<sup>56</sup>:

- Postęp w dziedzinie technologii ograniczył efekt skali w przemyśle wytwórczym.
- Rynki stały się bardziej niestabilne na skutek konkurencji ze strony zwiększonej liczby zagranicznych uczestników.
- Zmieniająca się struktura siły roboczej, charakteryzująca się zwiększonym udziałem kobiet, imigrantów, młodych pracowników, może okazać się bardziej sprzyjająca powstawaniu oraz rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw ze względu na bardziej elastyczne przepisy dotyczące rynku pracy.
- Odchodzenie gustów konsumenckich od produkcji masowej, w kierunku produktów dostosowanych do potrzeb indywidualnego klienta, co ułatwia egzystowanie drobnym producentom.
- Ograniczanie interwencji państwa w sprawy gospodarcze, a również procesy prywatyzacji ułatwiają nowym małym przedsiębiorstwom wejście na rynki wcześniej dla nich niedostępne.
- Rosnące znaczenie innowacji zmniejsza znaczenie produkcji na dużą skalę i sprzyja działalności opartej na przedsiębiorczości.

Globalizacja to szansa napływu nowych technologii produkcji, swobodny przepływ kapitału a także rozszerzony rynek zbytu. To również korzyść związana ze spadkiem kosztów produkcji oraz komunikacji, czy powstawania nowych zawodów<sup>57</sup>. Pewnym zagrożeniem jest fakt, że wraz z postępującym procesem globalizacji sektor MSP jest w coraz większym stopniu, można powiedzieć ponownie, poddawany presji konkurencyjnej ze strony dużych przedsiębiorstw (zanikanie granic pomiędzy rynkiem lokalnym i globalnym)<sup>58</sup>.

Z jednej strony, jak to zostało wykazane, globalizacja wpływa na wzrost przedsiębiorczości, jednak z drugiej skorzystanie z korzyści płynących z tej okoliczności będzie efektywniejsze, gdy w społeczeństwie poziom przedsiębiorczości już na starcie będzie wyższy. Przedsiębiorczość ma szersze możliwości rozwoju w warunkach wzajemnej współpracy ludzi, przedsiębiorstw oraz poszczególnych państw.

---

<sup>55</sup> Por. I. Steinerowska-Streb, *Sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 8, s. 31.

<sup>56</sup> D.B. Audretsch, *Entrepreneurship. A survey of the Literature*, „Enterprise Papers” No. 14, Enterprise Directorate-General, European Commission 2003, cyt. za: B. Mikołajczyk, *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 60.

<sup>57</sup> S. Flejterski, P. Wahl, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003, s. 204.

<sup>58</sup> J. Filipczuk, *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2005, s. 53–54.

**Tabela 5.8. Indeks globalizacji dla Polski w latach 2004–2006**

Lata	Miejsce w rankingu Polski (wśród 62 państw)				
	ekonomiczna	infrastruktura ułatwiająca kontakty międzyludzkie	dostęp do internetu	polityczna	łącznie
2004	42	26	32	32	32
2005	33	31	29	37	31
2006	30	32	31	25	31

Źródło: A.T. Kearney, *Globalization Index* 2004–2006.

W procesie postępującej globalizacji znów nie wypadamy najlepiej. Biorąc pod uwagę indeks globalizacji, który bada integrację państwa w czterech sferach: ekonomicznej (*economic*), infrastruktury ułatwiającej kontakty międzyludzkie (telefon, podróże, migracje) – (*personal*), dostępu do internetu (*technological*) oraz politycznej (*political*), Polska zajmuje dalekie miejsca wśród badanych państw.

Niestety, w zakresie ułatwień szeroko rozumianej infrastruktury nasza sytuacja nie poprawiła się w ciągu trzech ostatnich lat.

## Zakończenie

Wyniki przeprowadzonych badań i analiz, a także zaprezentowane materiały badawcze pozwalają na pozytywne zweryfikowanie postawionych we wstępie tez.

I. Polityka finansowa ma umiarkowany wpływ na sektor MSP ze względu na fakt, że jest ona tylko jednym z wielu czynników (i to nie tylko ekonomicznych) oddziałujących na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

Obserwacja funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce wskazuje, że kluczowe dla ich rozwoju okazały się: zliberalizowane warunki ich działania (szczególnie dotyczy to powstawania przedsiębiorstw), otwarcie gospodarki na świat, prywatyzacja i inne posunięcia w ramach programu transformacji systemowej. Potwierdzeniem tych wniosków jest choćby fakt, że gdy po 1992 roku zostały ograniczone procesy prywatyzacji i wyhamowane procesy restrukturyzacji gospodarki, to pomimo spadku restrykcyjności polityki finansowej, szczególnie monetarnej, dało to efekt zmniejszenia tempa aktywności małych i średnich przedsiębiorstw. Spadek aktywności był również związany ze wzrostem reglamentacji działalności gospodarczej. Po okresie wychodzenia przedsiębiorców z prowadzenia działalności w szarej strefie w pierwszych latach transformacji, w wyniku słabości nowo tworzonych rozwiązań instytucjonalnych, ponownie wzmagą się aktywność w nieformalnej części gospodarki. Jej rozmiar, mierzony relacją produkcji do PKB, osiągnął swój szczyt w latach 1992–1993.

Podobnie w latach 1994–1997, ponowne zdynamizowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, miało przede wszystkim podstawy w poprawie ogólnoświatowej koniunktury gospodarczej, oddziałującej na koniunkturę w Polsce, restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego (zgodnie z kierunkiem można to traktować jako restrykcyjność fiskalną), napływie kapitału zagranicznego, przygotowywania się Polski do członkostwa w NATO oraz akcesji do UE (poprawa klimatu prowadzenia działalności gospodarczej), a dopiero w drugiej kolejności, w aktywnej, ekspansywnej polityce fiskalnej, założonej w początkowych latach w programie „Strategia dla Polski”.

W latach 2001–2003 obserwowaliśmy pogorszenie się aktywności MSP, na co miało wpływ wiele czynników: pogorszenie się koniunktury gospodarczej w Polsce i na świecie, niekorzystne rozwiązania w ustawie – Prawo działalności gospodarczej

i dodatkowo restrykcyjna polityka pieniężna. Ekspansywna polityka fiskalna w tym okresie nie miała większego wpływu na poprawę kondycji MSP.

Wprawdzie dziś efekt transformacji, jaki dał podłoże do rozwoju MSP, nie może już być powtórzony, wyczerpały się proste podstawy aktywizowania ich rozwoju, ale nadal ten czynnik, szeroko rozumianej liberalizacji działalności przedsiębiorstw z omawianego sektora, jest istotnym parametrem ich funkcjonowania i rozwoju.

Uprawniony wydaje się więc wniosek, że niezależnie od prowadzonej polityki finansowej, istotne dla rozwoju MSP jest tworzenie liberalnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej i szeroko rozumianego sprzyjającego klimatu ekonomicznego (w tym społeczno-kulturowego). Istotną rolą państwa i jego decydentów jest ukształtowanie takiego klimatu, który promowałby afirmację postaw „przedsiębiorcy kapitalistycznego” i tworzył jego pozytywny *image*.

Efektywność gospodarki zapewnia system, którego składnikiem jest rynek. Pogląd ten wciąż budzi wiele dyskusji, ale w świetle niniejszej pracy został potwierdzony. Wydaje się również, że trzeba zgodzić się z poglądem, iż na system gospodarczy (model kapitalizmu) w danym kraju wpływa cały szereg czynników ekonomicznych i równie wiele nieekonomicznych. Szczególnie te ostatnie, określają subtelne nieraz różnice w przyjętych w danym kraju rozwiązaniach wynikających z uwarunkowań historycznych i kulturowych danego narodu. Niemniej jednak nawet pobieżna analiza istotnych, ekonomicznych cech współczesnych gospodarek uprawnia do sformułowania rekomendacji dla dalszego rozwoju Polski. Jest to tym bardziej zasadne, że na tle tych cech społeczno-kulturowych przeprowadzona została głęboka analiza uwarunkowań przedsiębiorczości i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wytwarzających przecięź w Polsce już prawie 50% PKB.

W każdym systemie gospodarczym można wyodrębnić cztery elementy: postawy ludzi, instytucje gospodarcze, mechanizm regulacji gospodarki i wszelkie zasoby, w tym wiedzę. Z postawami ludzi ściśle związana jest przedsiębiorczość. A trzeba pamiętać, że wartości społeczno-kulturowe nie tylko wpływają na sposób myślenia jednostek o rozwoju, ale co niekiedy ważniejsze, stanowią również zasady, na których opiera się działalność ekonomiczna. Jak zostało to wykazane, przedsiębiorczość z jednej strony kształtuje się w wyniku społeczno-kulturowych uwarunkowań, z drugiej można na jej poziom oddziaływać. Przedsiębiorczość w postawach ludzi może być upowszechniana w procesie wychowawczym i edukacyjnym, w drodze przekazywania wartości i wzorów zachowań, a także naśladownictwa. W tym względzie polskie społeczeństwo funkcjonuje z pewnym bagażem historycznym, który nas „raczej przygniata niż pozwala odetchnąć”. Niemniej jednak powinniśmy starać się wykorzystać tkwiące w nas atuty, którymi są silna więź rodzinna oraz wysoka tolerancja niepewności. W procesie edukacji, wzorem innych państw Europy, powinniśmy położyć duży nacisk na kształcenie w zakresie matematyki na wszystkich poziomach szkolnictwa i promować kierunki techniczne w szkołach wyższych. Jednocześnie upowszechniać ogólną wiedzę



ekonomiczną i *stricte* związaną z przedsiębiorczością<sup>1</sup>. Ważne jest zwiększenie intensywności szkoleń, które pozwolą zrozumieć teraźniejszym i przyszłym przedsiębiorcom zależności między konkurencyjnością i nowoczesnością firmy a długoterminowym planowaniem, inwestowaniem w kapitał ludzki czy prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych. Brak zrozumienia tych idei jest jednym z mankamentów polskich przedsiębiorców. Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa nie weszły jeszcze w fazę wzrostu innowacyjności. Jednak na podstawie obserwacji sytuacji w krajach wysoko rozwiniętych można stwierdzić, że jest to konieczność, której spełnienie wymagane jest w celu podniesienia konkurencyjności gospodarki i rozwoju tychże przedsiębiorstw.

Problem zinstytucjonalizowania gospodarki i jej mechanizmów regulowania związany jest z odpowiedzią na pytanie, jak postrzegamy rolę państwa w gospodarce. Małe i średnie przedsiębiorstwa są „delikatną i czułą tkanką gospodarczą”, silnie odczuwają niestabilność przepisów prawa, luki prawne i niedoskonałości instytucjonalno-organizacyjne, dotyczące zwłaszcza systemu uruchamiania działalności oraz obciążeń fiskalnych, w tym kosztów pracy<sup>2</sup>. Fakt, że wszelkie regulacje wywierają większy wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa, niż na przedsiębiorstwa duże, wynika ze znacznie wolniejszego przystosowywania się do zmian prawnych tych pierwszych, ze względu na mniejsze zasoby ludzkie i finansowe.

W zakresie zainteresowania polityki finansowej powinien pozostać swoistego rodzaju interwencjonizm ekonomiczny, tj. wspierania logiki mechanizmów rynkowych, zdolności konkurencji i w ramach tego – polityki społecznej, bez czego nie obędzie się już żaden program gospodarczy. Niemniej jednak polityka społeczna powinna, jak napisał M.G. Woźniak, aprobować ekonomicznie uzasadnione nierówności dochodowo-majątkowe poparte społecznym przyzwoleniem<sup>3</sup>. Istnienie tych nierówności na akceptowalnym społecznie poziomie jest motorem postępu i czynnikiem wzrostu gospodarczego. Uruchamianie motywacji do samodzielnego rozwiązywania problemów przez podmioty rynkowe powinno być kierunkiem prowadzonej polityki społecznej. Mogłoby to pobudzić odbudowę etyki pracy, nastawienie na oszczędność, presję na edukację i wzrost kompetencji oraz kształtowanie tzw. cnót mniejszych, jak solidność czy porządek. A jak zostało to wykazane, właśnie te uwarunkowania społeczno-kulturowe są dźwignią rozwoju. Tego rodzaju działanie byłoby pewnym kompromisem pomiędzy poglądami Keynesa i jego zwolenników a reprezentantami ekonomii neoklasycznej, tym bardziej że czwarty wymieniony przez autora element systemu gospodarczego, czyli zasoby, wymagają wsparcia. Niezbędne wsparcie z punktu widze-

<sup>1</sup> Kontynuować nauczanie w liceach przedmiotu „przedsiębiorczość”.

<sup>2</sup> Por. Ł. Wojtasiewicz, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie wielkopolskim oraz podstawy ich wspierania finansowego*, w: *Stan i kierunki rozwoju finansów publicznych*, red. T. Juja, J. Kotlińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 165.

<sup>3</sup> M.G. Woźniak, *Polityka gospodarcza Polski w kontekście globalizacji i regionalizacji*, w: *Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis., Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007, s. 16.

nia pobudzania przedsiębiorczości, a tym samym rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, związane jest z szeroko rozumianą wiedzą, w tym nakładami na badania i rozwój. Istotą przedsiębiorczości jest taki sposób zachowania, którego podstawą jest wiedza, a który prowadzi do działań tworzących przed zasobami nowe możliwości tworzenia bogactwa<sup>4</sup>.

Wyniki przeprowadzonych badań, a także wykorzystane w pracy inne materiały badawcze, wskazują jednoznacznie, że zakres i skalę oddziaływania państwa na gospodarkę powinniśmy zmniejszyć. Zmiana ta wynika między innymi z konieczności zdecydowanego ograniczenia deficytu i długu publicznego oraz, co w krótkim okresie wydaje się sprzeczne, zmniejszenia obciążeń podatkowych. Jest to czas na to, aby budować nową tożsamość społeczno-kulturową<sup>5</sup>. Jest to związane z faktem, że występująca obecnie kolejna fala globalizacji inaczej rozkłada akcenty w prowadzeniu polityki interwencyjnej. Pojawia się konieczność prowadzenia interwencjonizmu bardziej w skali makro niż mikro. To też powinno skłonić do przyjęcia rozwiązań, w których wysiłki mające na celu ułatwienia rozwoju MSP, powinny być bardziej skierowane na rozwój całej gospodarki, bo to w efekcie sprzyja również rozwojowi tej grupy przedsiębiorstw.

Współczesnych reform, koniecznych, by odrobić dystans rozwojowy, jaki dzieli nas wobec wielu państw świata, nie można już kojarzyć z interwencjonizmem, będącym pochodną tradycji Keynesowskiej. Koncentrowanie się polityki finansowej na stronie popytowej w warunkach globalnego kapitalizmu nie znajduje dziś uzasadnienia. Należy prowadzić taką politykę finansową, która będzie antycykliczna, może dzięki, jak sugeruje A. Rzońca, wprowadzeniu takiej reguły fiskalnej, która ograniczałaby wzrost wydatków publicznych, aby był on niższy od tempa wzrostu PKB<sup>6</sup>. Chociaż, jak wskazują wyniki badań D. Bailsa i M. Tieslau, skuteczne w ograniczaniu wydatków są limity nakładane jednocześnie na wydatki i wielkość deficytu. Występowanie samych limitów dotyczących wydatków ma zdecydowanie mniejszy wpływ na ich wielkość, a limity dotyczące wielkości deficytu, które nie są połączone z limitami dotyczącymi wydatków, również nie wpływają w sposób statystycznie istotny na wielkość wydatków<sup>7</sup>. A może wzorem rozwiązań przyjętych w kontekście polityki pieniężnej powinno się rozważyć ukonstytuowanie ciała decyzyjnego, jakim byłaby Rada Polityki Fiskalnej.

Nie da się jednak tego wszystkiego dokonać bez wyraźnych zmian w sferze wydatków państwa. Ten kierunek przyjętych priorytetów działania musi pociągnąć za sobą zmniejszenie charakterystycznego dla Polski centralizmu i hierarchiczności. Dalsza

<sup>4</sup> Por. M. Duczkowska-Piasecka, *Przedsiębiorczość na wsi*, w: *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, WSS-E, Warszawa 1998, s. 634.

<sup>5</sup> O tożsamości społeczno-kulturowej i jej wpływie na gospodarkę, patrz: W. Jakóbk, *Wpływ globalizacji na politykę fiskalną krajów Unii Europejskiej. Szkic zależności*, w: *Globalizacja rynków finansowych – implikacje dla Polski*, red. W. Małecki, Vizja Press&IT, Warszawa 2007, s. 133.

<sup>6</sup> A. Rzońca, *Stan finansów publicznych i sposoby ich uzdrowienia*, materiał z konferencji: „Tendencje i perspektywy rozwoju polskiej gospodarki”, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, 15 października 2007 r.

<sup>7</sup> D. Bails, M. Tieslau, *The impact of Fiscal Constitutions on State and Local Expenditures*, „Cato Journal” Vol. 20, number 2/2000.

decentralizacja, która mogłaby temu sprzyjać, byłaby w istocie odejściem od koncepcji państwa opiekuńczego<sup>8</sup>.

Niestety upowszechniły się w polskim społeczeństwie postawy roszczeniowe wobec państwa i spadek odpowiedzialności za los własny i rodziny. Jest to rezultatem względnie wysokiego bezpieczeństwa socjalnego, jaki stworzono w systemie socjalistycznym, znacznie przekraczającego jednak możliwości naszego państwa na tym etapie rozwoju. Koszty tego bezpieczeństwa są ponoszone podwójnie. Z jednej strony stanowią istotne obciążenie budżetu i ograniczają rozwiązania, które pozwoliłyby przyspieszyć rozwój przedsiębiorczości i zwiększyć aktywność sektora MSP, z drugiej opóźniają zmianę nastawienia ludzi wobec przedsiębiorczości i ich indywidualne przedsiębiorcze postawy.

Przede wszystkim powinny zostać udoskonalone mechanizmy regulowania gospodarki, co jest postulatem przedsiębiorców już od wielu lat; doprowadzi to do ustabilizowania przepisów prawa i kontynuowania trendu znoszenia barier administracyjnych. To zresztą powinno być wynikiem podjęcia decyzji o, jak już sugerowano, zmniejszeniu roli państwa w gospodarce. Decyzja o zmniejszeniu tej roli powinna również doprowadzić do kontynuacji prywatyzacji w Polsce – proces ten nie został sfinalizowany. Jak wykazano w pracy, dalszemu rozwojowi przedsiębiorstw z sektora małych i średnich firm przeszkadza nieuczciwa konkurencja ze strony nieefektywnych, niesprywatyzowanych przedsiębiorstw. Zresztą, ustosunkowując się do pomysłu W. Janika<sup>9</sup>, można by wykorzystać przynajmniej część środków z prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych na zasilenie Krajowego Funduszu Kapitałowego<sup>10</sup>, przy bezpośrednim wsparciu budżetowym, co wzmacniałoby tego typu formy pomocy dla MSP.

Jednym z podstawowych zadań państwa jest to, iż powinno ono stać na straży reguł wolnego rynku, eliminować i ograniczać monopole – szczególnie wielkich przedsiębiorstw – wówczas, gdy zagraża to siłom wolnorynkowym. Dlatego też wzrost MSP w strukturze przedsiębiorstw w ogóle jest naturalnym sprzymierzeńcem tego działania.

Jednocześnie, im więcej wolności gospodarczej, tym na ogół wyższa jest dynamika przedsiębiorczości. Reguły wolnego rynku są pochodną wolności człowieka w ogóle. Wolność człowieka jest wartością docenianą przez analityków życia gospodarczego jako nieodzowny element racjonalnego gospodarowania. Konkretyzacją wolności człowieka jest decyzja o podjęciu przez niego jakiegoś działania, czynu. Przedsiębiorczość,

---

<sup>8</sup> Por. K. Owsiak, *Współczesne koncepcje państwa a finanse publiczne*, w: *Harmonizacja finansów publicznych w skali narodowej i europejskiej*, red. K. Piotrowska-Marczak, K. Kietlińska, Difin, Warszawa 2007, s. 97–98.

<sup>9</sup> W. Janik, *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, w: *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 37.

<sup>10</sup> KFK został utworzony 1 lipca 2005 r. w dniu 20 grudnia 2007 r. Zarządzający nim podpisali umowę wsparcia finansowego z BBI Capital NFI SA oraz MCI Capital TFI SA. W rezultacie podpisanej umowy mają powstać dwa fundusze inwestujące w innowacyjne MSP na wczesnych etapach rozwoju.

jako konkretyzacja wolności osoby, wymaga istnienia wolności zewnętrznej, a więc braku przeszkód i przymusu do podejmowania działań przedsiębiorczych<sup>11</sup>. Teoretycy kategorii wolności wskazują na tzw. wolność ekonomiczno-gospodarczą, która jest istotnym uwarunkowaniem przedsiębiorczości<sup>12</sup>. Podstawą wolności ekonomiczno-gospodarczej jest prawo człowieka do posiadania własności prywatnej oraz swobodnego nią dysponowania. Tę zależność podkreślają nie tylko liberałowie, ale również teologowie i duchowni. Każdy człowiek bardziej dba o to, co należy do niego, niż o własność wspólną. Jednocześnie dzięki prywatnej własności człowiek może być niezależny, a więc wolny w życiu społecznym<sup>13</sup>. Trudno mówić o przedsiębiorczości w klimacie braku prywatnej własności lub też przy ograniczaniu prawa do dysponowania własnością (np. przez nadmierne obciążenia fiskalne). Wprawdzie istnieje jeszcze drugi aspekt tej sprawy. Własność prywatna posiada funkcje społeczne, co oznacza, że nie można jej nadużywać poprzez jej niszczenie czy marnotrawienie – „prawo osobistego posiadania jest podporządkowane prawu powszechnego używania, uniwersalnemu przeznaczeniu dóbr”<sup>14</sup>. Innymi słowy, przedsiębiorczość powinna być nieskrępowana ograniczeniami, jednak pod warunkiem, że będzie prowadzić do działań, które można określić przymiotnikiem „etyczne”.

Na takich właśnie liberalnych zasadach prowadzenia działalności gospodarczej, wyeliminowaniu korupcji we władzach administracji państwowej oraz stabilnych cenach, oparł swą gospodarkę wolnorynkową Singapur, należący dziś do najlepiej rozwijających się państw świata<sup>15</sup>.

Druga i trzecia teza pracy dotyczy kierunku nastawienia polityki finansowej i jej oddziaływania na rozwój MSP. Należy je czytać łącznie, gdyż tylko wtedy można uchwycić to, co ukryte jest pod ich narzucającą się w pierwszej chwili prostotą.

II. W krótkim i średnim okresie ekspansywne nastawienie polityki finansowej może działać pobudzająco na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

III. W długim okresie pożądanym byłoby prowadzić neutralną politykę finansową. W zakresie polityki monetarnej największe znaczenie dla rozwoju MSP ma jej skuteczność i wiarygodność w stabilizowaniu inflacji na niskim poziomie. Jeśli zaś chodzi o politykę fiskalną, to dla rozwoju MSP największe znaczenie mają ograniczenia fiskalizmu i długu publicznego oraz stabilność i przewidywalność tej polityki.

<sup>11</sup> P. Szulich, *Wolność jako prawo przedsiębiorczości*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego, Tarnobrzeg 2004, s. 40–41.

<sup>12</sup> D. Wyrwa, *Wolność gospodarcza jako podstawa przedsiębiorczości*, w: *Przedsiębiorczość w procesie przemian strukturalnych w Europie Środkowo-Wschodniej*, red. K. Jaremczuk, Rzeszów 1999, s. 55–64.

<sup>13</sup> Św. Tomasz z Akwinu, *Summa Theologica*, II-II, q. 66, a. 1; I-II, q. 91, a. 3, cyt. za: P. Szulich, *Wolność jako prawo przedsiębiorczości*, ..., op.cit., s. 42.

<sup>14</sup> Jan Paweł II, *Laborem exercens* 14, cyt. za: P. Szulich, *Wolność jako prawo przedsiębiorczości*..., op.cit., s. 42.

<sup>15</sup> Por. J. Gałuszka, *Azjatyckie stymulatory przedsiębiorczości: przypadek Singapuru*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Szczecin 2006.

Ekspansywna polityka fiskalna, na co zwrócono uwagę w tej pracy, powinna wiązać się ze stroną wydatkową a nie podatkową sektora finansów publicznych. Tym bardziej że aktywna podatkowa polityka wsparcia (ulgi i zwolnienia) jest niezgodna z istniejącą współcześnie doktryną fiskalną, o czym była mowa w rozdziale 3, a także z jednym z podstawowych założeń konstrukcji podatkowych, tj. neutralności podatków wobec mechanizmu rynkowego. Zarządzający przedsiębiorstwami powinni samodzielnie decydować, czy posiadane pieniądze przeznaczyć na zakup nowych maszyn, na zatrudnienie dodatkowych pracowników, na szkolenia, a może na udzielenie kredytu klientowi, który tylko pod tym warunkiem złoży zamówienie.

Zresztą nie brakuje poglądów, że skuteczna pomoc przedsiębiorstwom MSP wymaga stosowania szeregu specyficznych instrumentów, służących<sup>16</sup>:

- poprawie zarządzania firmą i lepszemu wykorzystaniu zasobów,
- włączeniu się we współpracę międzynarodową i nawiązywania kontaktów z kontrahentami zagranicznymi,
- nawiązywaniu kontaktów kooperacyjnych z dużymi firmami,
- rozwojowi organizacyjnemu, technicznemu i technologicznemu poprzez inwestycje,
- zachęcaniu przedsiębiorców do organizowania się w grupy producenckie, dystrybucyjne oraz tworzeniu systemu kooperacji i podwykonawstwa,
- rozwojowi sieci handlowych i franchisingowej,
- poprawie konkurencyjności przez wdrażanie nowych technologii oraz rozwój zasobów ludzkich.

Wydaje się zatem, że błędne byłoby poszukiwanie płaszczyzny ekspansywnej polityki fiskalnej związanej z wydatkami publicznymi jedynie w budżecie państwa. Dużą rolę do odegrania mają tu samorzady. Oprócz instrumentów bezpośrednio związanych z wydatkami budżetowymi, zarówno na szczeblu centralnym jak i samorządowym, dotyczących działań polegających na tworzeniu infrastruktury, aktywna polityka fiskalna może przybierać również inne formy. Szczególnie na szczeblu samorządowym polityka związana z wydatkami budżetowymi, służąca wsparciu przedsiębiorczości i finansowaniu instytucji służących pobudzaniu rozwoju gospodarczego, może polegać na tworzeniu funduszy poręczeń pożyczkowych, finansowaniu posiadanych przez samorząd lokalny udziałów w agencji rozwoju lokalnego, udzielaniu wsparcia centrów biznesu czy ośrodkom wspierania przedsiębiorczości. W tej kategorii mieści się również, popularna obecnie, idea tworzenia inkubatorów przedsiębiorczości, centrów i parków technologicznych<sup>17</sup>.

W istocie, w krótkim i średnim okresie ekspansywne nastawienie polityki finansowej jest korzystne dla małych i średnich przedsiębiorstw, niemniej jednak ważniejsza

---

<sup>16</sup> B. Bojewska, *Istotne uwarunkowania działalności mikroprzedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Szczecin 2006.

<sup>17</sup> Szerzej: M. Kogut-Jaworska, *Instrumenty interwencjonizmu lokalnego w stymulowaniu rozwoju gospodarczego*, CeDeWu.pl, Warszawa 2008.

dla ich rozwoju jest stabilność makroekonomiczna w długim okresie – i to powinien być priorytet zarówno z punktu widzenia MSP, jak i całej gospodarki. Polska jest w sytuacji konieczności przeprowadzenia reform finansów publicznych, których mankamentem jest m.in. trwały deficyt strukturalny oraz niekorzystna struktura wydatków publicznych. To wskazuje wyraźnie, że powstaje dylemat przyjęcia priorytetów, czy mają nimi być cele krótko-, czy długoterminowe.

Jak wskazują analizy przeprowadzane przez różnych ekonomistów, rozwój gospodarki w długim okresie uzależniony jest silnie od rozwoju badań naukowych, importu nowoczesnych technologii oraz od poziomu edukacji<sup>18</sup>. Z dotychczasowych rozważań wynika, że o ile w dziedzinach zmian strukturalnych i ilościowych w sektorze MSP Polska dogoniła standardy światowe, o tyle w dziedzinie wprowadzania i wykorzystania innowacji – nie. Dlatego potrzeba działań w tym obszarze jest sprawą bezdyskusyjną. Postulowana wcześniej reforma wiąże się z koniecznością trwałego obniżenia deficytu sektora finansów publicznych, co zresztą jest zgodne z wnioskami wynikającymi z przeprowadzonej w tej pracy analizy. To właśnie konieczność redukcji deficytu jest niezbędna w kontekście pobudzania rozwoju MSP w długim okresie.

Wprawdzie, jak wykazano, oczekiwanym i korzystnym dla rozwoju MSP jest zmniejszenie stopnia fiskalizmu oraz zwiększenie ekspansji fiskalnej po stronie wydatków budżetowych w krótki i średnim okresie, niemniej jednak niezwykle ważne są również inne aspekty polityki fiskalnej i pozafiskalnej, jak jakość rozwiązań fiskalnych, czy prowadzenie polityki fiskalnej o charakterze podażowym, w kierunku ograniczania roli państwa. Głównymi celami takiej polityki mogłyby być:

- Zmniejszenie błędów alokacyjnych, powodowanych przez regulacje budżetowe i oddaniu rynkowi priorytetu w obszarze alokacji i rozwoju. Państwu należałoby pozostawić zadania w zakresie tworzenia ram instytucjonalnych oraz redystrybucji. Redystrybucja nie może jednak być nadmierna, gdyż zgodnie z teorią rozwoju gospodarczego motorem postępu jest sukces osobisty, znajdujący podstawę przede wszystkim w indywidualnej zdolności i produktywności, sumującej się w skali całej gospodarki.
- Aktywizowaniu prywatnej działalności inwestycyjnej oraz dalszej prywatyzacji przedsiębiorstw i ograniczeniu dotacji dla trwale nieefektywnych jednostek stanowiących własność Skarbu Państwa.

Licząc się z koniecznością wzrostu wydatków rządowych i samorządowych w związku z rosnącymi inwestycjami infrastrukturalnymi<sup>19</sup>, niezbędnymi dla dalszego rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP, w celu zmniejszenia deficytu sektora finan-

---

<sup>18</sup> L. Zienkowski, *Determinanty i perspektywy wzrostu gospodarczego w nadchodzących latach – próba syntezy*, materiał z konferencji: „Tendencje i perspektywy rozwoju polskiej gospodarki”, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, 15 października 2007 r.

<sup>19</sup> Współfinansowanie tego typu inwestycji to przecież jeden z warunków wykorzystania środków pomocowych z UE.

sów publicznych należy dokonać reformy struktury wydatków publicznych. Reformy te powinny dotyczyć całej sfery socjalnej. Wydaje się, że powinno to być połączone z prywatyzacją wielu instytucji świadczących usługi socjalne i ograniczeniem marnowania pieniędzy przez sektor państwowy. Na potrzebę takich reform od lat zwraca uwagę wielu ekonomistów<sup>20</sup>.

W kontekście potrzeby ograniczenia wydatków budżetowych a jednocześnie potrzeby aktywizowania prywatnej działalności inwestycyjnej, wzorem choćby Irlandii, trzeba poważnie rozważyć wdrożenie, od dawna dyskutowanego, instrumentu, jakim jest partnerstwo publiczno-prywatne (PPP). Może to być również sposób pozyskiwania środków finansowych na realizację inwestycji infrastrukturalnych. Z pewnością nie wszystkie formy PPP sprawdzą się w polskich realiach, ale godnymi polecenia mogłyby być: kontrakty na dostawy dotyczące robót inżynierii lądowej użyteczności publicznej, umowy o zarządzanie, kontrakty typu „*build-own-operate*” (wybuduj – obejmij na własność – eksploatuj), partnerstwo publiczno-prywatne (tzw. wspólne przedsięwzięcia) itp.<sup>21</sup> Celowe byłoby także, wzorem reform publicznych w państwach nordyckiego (skandynawskiego) modelu kapitalizmu, poszukać oszczędności w administracji publicznej.

Oczekiwana ekspansja fiskalna, związana ze stroną wydatkową, może być uzupełniona, szczególnie w krótkim okresie, jak ma to miejsce i teraz, finansowym wsparciem szeregu organizacji, w tym transmitujących środki pomocowe z Unii Europejskiej<sup>22</sup>. Jak wskazano zresztą przy dowodzeniu głównej tezy pracy, istnieje szereg innych czynników determinujących rozwój MSP, niezależnie od prowadzonej polityki finansowej. Pesymizm przedsiębiorców co do rozwoju rynku w przyszłości może znacznie skuteczniej oddziaływać na zmniejszenie skłonności do inwestycji niż np. niezmiennione obciążenia fiskalne, czy w ramach restrykcyjnej polityki monetarnej, przynajmniej początkowo – wysoka stopa procentowa. Dążenie do ograniczenia deficytu finansów publicznych, w tym deficytu budżetu państwa, jest fundamentem ukształtowania dobrych podstaw rozwoju gospodarczego (w tym małych i średnich przedsiębiorstw) w długim okresie.

Stabilność makroekonomiczna w długim okresie, jak już powiedziano, powinna być priorytetem polityki finansowej. Potwierdza to przypisaną polityce pieniężnej rolę zmierzającą do czuwania nad poziomem cen w gospodarce. I znów pojawia się dylemat wyboru celu i doboru do niego stosownych instrumentów. Podtrzymuje tezę o prymacie polityki fiskalnej nad polityką pieniężną – ta pierwsza determinuje drugą.

---

<sup>20</sup> Por. L. Zienkowski, *Determinanty i perspektywy wzrostu gospodarczego w nadchodzących latach – próba syntezy...*, op.cit.; W.M. Orłowski, *Reforma finansów publicznych*, „INFOS. Zagadnienia Społeczno-Gospodarcze” 2008, nr 23.

<sup>21</sup> Por. M. Czernielewska-Rutkowska, *Europeizacja polityki fiskalnej – adaptacja państw członkowskich do ram budżetowych UE. Wnioski dla Polski*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003, s. 25.

<sup>22</sup> Ponadto, jak wykazano, mniejszy zakres redystrybucji w gospodarce daje silniejszy efekt wzrostu przedsiębiorczości, będącej przecież funkcją rozwoju MSP.

Gdy uda się doprowadzić do uporządkowania finansów publicznych, stanie się możliwe prowadzenie luźniejszej polityki pieniężnej i wykorzystywanie tego narzędzia do dodatkowego wspierania rozwoju gospodarki, w tym przedsiębiorstw z sektora MSP. Wprawdzie, jak wykazano w niniejszej pracy, przedsiębiorstwa z tego sektora, w dotychczasowej praktyce ich funkcjonowania w okresie transformacji systemowej, reagowały z różną wrażliwością na impulsy polityki pieniężnej. Wydaje się jednak, iż w przyszłości może się zwiększyć ich wrażliwość na impulsy płynące z działania instrumentów tej polityki, ale Polska w tym względzie straci autonomię. Tym bardziej celowe jest doprowadzenie do uporządkowania finansów publicznych, aby możliwe było używanie instrumentów polityki fiskalnej w realizacji funkcji stabilizacyjnej (w tym wspierania MSP przez finansowanie właściwie wybranych priorytetów).

Przeprowadzenie sugerowanych reform pozwoli nam na spełnienie kryteriów zbieżności i przyjęcie wspólnej, europejskiej waluty. Jednak stracimy wówczas autonomiczność w zakresie realizacji polityki pieniężnej. Po spełnieniu wszystkich kryteriów zbieżności i wprowadzeniu euro będziemy jednakże mieli:

- niską inflację, w tym bardziej przewidywalne warunki do podejmowania decyzji inwestycyjnych i lepszej alokacji zasobów,
- niskie stopy procentowe, co przełoży się na bardziej stabilny popyt konsumpcyjny i inwestycyjny,
- niskie zadłużenie oraz niski deficyt budżetowy, co umożliwi redukcję obciążeń fiskalnych,
- stabilny kurs waluty, dający mniejsze ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej oraz niższe koszty transakcyjne.

Wszystkie te czynniki wpłyną korzystnie na rozwój MSP.

Ciekawym rozwinięciem przeprowadzonych w tej pracy badań i analiz mogłyby być dalsze rozważania na temat kierunków polityki budżetowej, szczególnie w kontekście przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty euro. Polityka budżetowa nabiera wówczas innej wagi. Jej nastawienie może mieć odzwierciedlenie zarówno w kraju, którego dotyczy, jak również w całej UE, ponieważ może wywoływać presję na kształtowanie się stóp procentowych w Eurolandzie. Narzędzia oddziaływania polityki fiskalnej mogłyby też się zmienić, gdyby przyjęto koncepcję, zgłaszaną przez Francję, stworzenia władzy fiskalnej na poziomie ponadnarodowym jako przeciwwagę dla ponadnarodowej władzy monetarnej. Jednocześnie wyzwaniem mogłoby być zbadanie polityki finansowej i jej wpływu na przedsiębiorstwa z sektora MSP w różnych państwach. Należy oczekiwać tu różnic, choćby ze względu na różną strukturę podmiotów gospodarczych w poszczególnych państwach, a także odmienną strukturę finansów publicznych oraz niejednakowe uwarunkowania społeczno-kulturowe.



## Bibliografia

Acs Z., *The Historical Role of the SME Sector In Developing Capitalist States*, w: *Small and Medium Enterprises In Transitional Economies*, red. Mcintyre R.J., Dalago B., Palgrave Macmillan, 2003.

Adamczyk J., *Efektywność i tendencje rozwojowe przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarczej Polski*, w: *Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007.

Alesina A., Perotti P., *Fiscal expansions and adjustments in OECD countries*, NBER Working Paper No. 5214/1995.

Audretsch D.B., *Entrepreneurship. A survey of the Literature*, „Enterprise Papers” No. 14, Enterprise Directorate-General, European Commission 2003.

Auerbach A.J., *Is There a Role For Discretionary Fiscal Policy?* National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper No. 9306, November 2002.

Aydalot Ph., *Trajectories technologiques et milieux innovateurs*, w: *Milieux innovateurs en Europe*, Gremi 1986.

Bacławski K., Koczerga M., Zabierowski P., *Studium przedsiębiorczości w Polsce w roku 2004. Raport GEM Polska*, Fundacja Edukacyjna Bachalski, Poznań 2005.

Bails D., Tieslau M., *The impact of Fiscal Constitutions on State and Local Expenditures*, „Cato Journal” Vol. 20, number 2/2000.

Balcerowicz E., *Bariery rozwoju sektora prywatnego w Polsce*, w: *Uwarunkowania wzrostu sektora prywatnego w Polsce*, red. B. Błaszczyk, „Raporty CASE” 1999, nr 30.

Bałtowski M., Miszewski M., *Transformacja gospodarcza w Polsce*, WN PWN, Warszawa 2006.

Bałtowski M., Żminda Sz., *Sektor nowych prywatnych przedsiębiorstw w gospodarce polskiej – jego geneza i struktura*, w: *Annales sectio H Oeconomia vol. XXXIX*, Uniwersytet M. Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin 2005.

Banachowicz E., *Jaki jest polski przedsiębiorca*, „Przegląd Organizacji” 1993, nr 9.

Barczyk R., Kruska M., *Polityka pieniężna i jej antycykliczne działanie w gospodarce Polski w okresie transformacji*, w: *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

Barczyk R., *Teoria i praktyka polityki antycyklicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.

Barczyk R., *Wpływ dyskrecjonalnych instrumentów polityki fiskalnej na zmiany aktywności gospodarczej*, w: *Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce*, red. D. Kopycińska, Wyd. Printgroup, Szczecin 2006.

Barteczko K., Bocian A., *Modelowanie polityki makroekonomicznej*, PWE, Warszawa 1996.

Baruk J., *Innowacje elementem strategii rozwojowej przedsiębiorstwa*, w: *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, cz. II, red. J. Czarnota, M. Roszkiewicz, WWZPCz, Częstochowa 2003

Bassanini A., Scarpetta S., Hemmings P., *Economic Growth: The Role Of Policies And Institutions. Panel Data Evidence From OECD Countries*, Economic Department Working Papers No. 283, OECD, 2001.

Baumol W.J., *Entrepreneurship In Economic Theory*, „American Economic Review” 1968, No. 57.

Bednarczyk J.L., *Polityka pieniężna przeciw inflacji. Studium gospodarki kapitalistycznej*, PWN, Warszawa 1990.

Bednarski M., *Drugi obieg a transformacja*, „Życie Gospodarcze” 31.05.1992.

Belka M., *Doktryna ekonomiczno-społeczna Milтона Friedmana*, PWN, Warszawa 1986.

Bennathan E., Conning D., *The Social Rate of Return on Infrastructure Investment*, World Bank Policy Research Discussion Paper 2390, Washington, D.C. 2000.

Bertola G., *Distribution, efficiency, and labor market regulations: theory*, OECD, Latin America, paper prepared for 7th Annual Conference, Central Bank of Chile, Santiago, October 2003.

Biszczałd J., *Znaczenie systemu podatkowego dla rozwoju przedsiębiorczości u progu wejścia Polski do Unii Europejskiej*, w: *Polityka fiskalna państwa i jej wpływ na finanse przedsiębiorstw*, red. S. Owsiak, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko Biała 2004.

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

Boguszewski P., *Przemiany w sektorze dużych i średnich firm w Polsce w latach 1993–2001 a oddziaływanie polityki monetarnej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12.

Bojewska B., *Istotne uwarunkowania działalności mikroprzedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Szczecin 2006.

Borucińska I., Łukaszewicz I.K., *Państwo jako podmiot kreujący warunki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w drugiej połowie lat 90. XX wieku*, w: *Państwo i rynek w gospodarce*, red. D. Kopycińska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2003.

Brandt N., *Business Dynamice, Regulations and Performance*, OECD, STI Workig Paper 3/2004.

Bratnicki M., *Przedsiębiorstwo i dynamika organizacji*, „Organizacja i Kierowanie” 2001, nr 2.

Bratnicki M., *Refleksje teoretyka nad przedsiębiorczością i przedsiębiorcami współczesnego biznesu*, „Przegląd Organizacji” 2001, nr 5.

Bratnicki M., Zabierowski P., Kozłowski R., *Czynniki wpływające na kształtowanie przedsiębiorczości w kontekście badań Global Entrepreneurship Monitor*, w: *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, red. P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007.

Buster W., *Deflation: prevention and care*, „NBER Working Papers” 2003, No. 9623.

Caragata P. J., Giles E.A., *Simulating the relationship between the hidden economy and the tax level and tax mix in New Zealand*, Working Paper No. 22, Inland Revenue Department, Wellington 1996, revised 1998.

Chmiel J., *Problemy statystycznego pomiaru i analiza tendencji rozwojowych sektora prywatnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1998*, „Raporty CASE” 1999, nr 24.

Chmieliński P., *Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw w świetle wyzwań Strategii Lizbońskiej*, w: *Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego*, red. J. Brdulak, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2004.

Chmielnicki P., *Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa 2006.

Chrzanowski M., *Wpływ prywatyzacji przedsiębiorstw na innowacyjność gospodarki na przykładzie gospodarki polskiej*, w: *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa 2006.

Ciak J., *Polityka budżetowa*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Toruń 2002.

Cierniak-Szóstak E., *Kulturowe determinanty rozwoju gospodarczego. Wybrane zagadnienia*, w: *Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007.

Ciupek B., Famulska T., Znanięcka K., *Obciążenia podatkowe w ocenie przedsiębiorstw*, w: *Finanse przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk – Jurata 2003.

Cohen D., Loisel O., *Why was the euro weak? Markets and policies*, „European Economic Review” 2001, No. 45.

Czarnitzki D., O’Byrnes N., *The Impact Of R&D On Productivity*, w: *Perspectives on Irish Productivity*, red. S. Haller, C. Ailward, R. O’Toole Forfas, Dublin 2007.

Czernielewska-Rutkowska M., *Europeizacja polityki fiskalnej – adaptacja państw członkowskich do ram budżetowych UE. Wnioski dla Polski*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003.

Diderot D., *Voyage en Hollande*, Francois Maspero, Paris 1982 (1780).

Djankov S., La Porta R., Lopez-de –Silanes F., Schleifer A., *The regulation of entry*, „The Quarterly Journal of Economics” Vol. CXVII, February 2002.

*Doing Business 2007*, The World Bank Reports for Poland and Estonia, <http://www.doingbusiness.org/>.

Dollinger J.M., *Entrepreneurship Strategies and Resources*, Prentice Hall, Upper Sadlle River, New Jersey 1999.

Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005.

Drucker P.F., *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, „Studio Emka”, Warszawa 2004.

Dryglas D., Wach K., *Otoczenie fiskalne małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście Integracji Europejskiej*, w: *Szanse rozwoju polskiego sektora MSP na jednolitym rynku europejskim*, red. J. Otto, R. Stanisławski, Politechnika Łódzka, Łódź 2007.

Duczowska-Piasecka M., *Przedsiębiorczość na wsi*, w: *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, WSS-E, Warszawa 1998

Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, WN PWN, Warszawa 1998.

*Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996*, GUS, Warszawa 1998.

Ehrmann M., *Will EMU Generate Asymmetry?: Comparing Monetary Policy Transmission Across Countries*, European University Institute Working Paper No. 28/1998.

*Ekonomiczne aspekty integracji europejskiej*, red. J.D. Hansen, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

Endreas A.M., Woods Ch.R., *Modern Theories of Entrepreneurial Behavior: A comparison and Appraisal*, Small Business Economics, 26/2006.

Falkinger J., Łaski K., Podkaminer L., *Polityka fiskalna w warunkach transformacji*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, „Studia i Prace” 1995, zeszyt 231.

Filipczuk J., *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2005.

*Finanse*, red. J. Ostaszewski, Difin, Warszawa 2007.

*Fiskalne i monetarne uwarunkowania bezrobocia w Polsce po 1990 r.*, w: *Bezrobocie w Polsce – diagnoza sytuacji, pożądane kierunki w ograniczaniu bezrobocia*, Opracowanie naukowe z serii „Przedsiębiorczość” red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2006.

Flejterski S., Wahl P., *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003.

Foss N.J., Klein P.G., *Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?* w: *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives*, red. R. Agarwal, S.A. Alvarez, O. Sorenson, August 2004.

Friedman M. i R., *Wolny wybór*, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec 2006.

Friedman M., Meiselman D., *Kanały funkcjonowania polityki pieniężnej*, w: A. Szeworski, *Teoria i polityka stabilizacji koniunktury: wybór tekstów*, PWE 1975.

Gajda M., *Korzyści i koszty reform fiskalnych*, w: *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005.

Gałuszka J., *Azjatyckie stymulatory przedsiębiorczości: przypadek Singapuru*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Szczecin 2006.

Gatety E., *Sieci neuronowe. Prognozowanie finansowe i projektowanie systemów transakcyjnych*, Wig-Press, Warszawa 1999.

Gaweł A., *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Prace Habilitacyjne 34, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.

Gerlach S., Smets F., *MCI's and Monetary Policy*, „European Economic Review” 2000, No. 44 (9).

Gilad B., Levine P., *A behavioral model of entrepreneurial supply*, „Journal of Small Business Management” 1986, 24 (4).

Glikman P., *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998*, w: *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do roku 2010*, INE PAN, Warszawa 2000.

Gołębiowska Z., Wołoszyn J., *Szara gospodarka w podmiotach małych i średnich*, w: *Szara gospodarka w Polsce, rozmiary, przyczyny, konsekwencje*, Studia i Prace, ZBSE GUS i PAN, Warszawa 1996.

Gołębiowski G., *Financial standing of Estonian and Polish companies – a comparative studies*, Eesti Pank, Bank of Estonia, „Kroon & Economy” 2007, No. 3.

Gołębiowski G., Kowalska A., *Konkurencyjność gospodarek Polski i Estonii – analiza porównawcza*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 4.

Gołębiowski G., *Miejsce i znaczenie małych i dużych przedsiębiorstw na rynku*, w: *Finanse przedsiębiorstwa*, red. J. Ostaszewski, „Monografie i Opracowania”, SGH, Warszawa 2005.

Gołębiowski G., *Negocjacje i porozumienia z wierzycielami oraz restrukturyzacja zadłużenia w świetle długu publicznego w Polsce w latach 90. (zarys problematyki)*, Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie nr 4/1998.

Gołębiowski G., *Próba analizy opodatkowania dochodów MSP w Polsce*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt Naukowy 42, SGH, Warszawa 2004.

Gołębiowski G., *Twórcza destrukcja jako koncepcja wpływająca na możliwości rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, Prace Naukowe nr 1152 Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.

Gołębiowski G., Wiśniewski P., *Fiscal austerity and growth in selected European economies*, w przygotowaniu.

Gołębiowski G., *Zjawisko szarej strefy z uwzględnieniem gospodarki polskiej*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 1.

Górski J., *Egzemplifikacja wybranych modeli makroekonomicznych w gospodarce polskiej w okresie 1993–2005*, w: *Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A.Z. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

Górzyński M., Pander W., Koć P., *Tworzenie związków kooperacyjnych pomiędzy MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006.

Grądalski F., *Teoretyczne i praktyczne aspekty rachunku kosztów fiskalizmu w Polsce*, w: *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pacheco, SGH, Warszawa 2005.

Grandona M., *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, w: *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Zysk i S-ka, Poznań 2003.

Grauwe P., *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003.

*Greek Paper, Entrepreneurship in Europe*, European Commission, Brussels 2003.

Grilo I., Thurik R., *Entrepreneurship in the old and new Europe*, SCALES-paper N200516, January 2006.

Gruszecki T., *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Cedor, Warszawa 1994.

Gulbicka B., *Metodologiczne podstawy i praktyka prowadzenia polityki finansowej*, w: *Polityka finansowa Polski wobec aktualnych i przyszłych wyzwań*, t. 1, red. J. Kulawik, E. Mazurkiewicz, WSE, Warszawa 2005.

Hamrol M., Sieczko J., *Czynniki kształtujące strukturę kapitału polskich spółek giełdowych*, w: *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 1/2006, Sopot 2006.

Hannah L., *Marshall's „Trees” and the „Global Forest”: Were „giant Redwoods” Different?* Centre for Economic Performance, Discussion Paper No. 318/1997.

Hausner J., *Związki polityki i gospodarki w procesie zmian systemowych*, w: J. Czekaj, J. Hausner, J. Indraszkiewicz, S. Owsiak, *Polityka i gospodarka*, PWE, Warszawa 1991.

Hofstede G., *Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, Sage Publications, Thousand Oaks CA, 2001.

Hofstede G., Hofstede G.J., *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa 2007.

Holz-Eakin D., Rosen H.S., *Economic Policy and the Start-up, Survival, and Growth of Entrepreneurial Ventures, A Report Submitted to the Small Business Administration*, May 2001.

Human Development Report, UNDP, 2005.

*Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2008.

Jakóbiak W., Nieefektywne państwo, „Nowe Życie Gospodarcze” nr 11, 11.06.2006.

Jakóbiak W., *Wpływ globalizacji na politykę fiskalną krajów Unii Europejskiej. Szkic zależności*, w: *Globalizacja rynków finansowych – implikacje dla Polski*, red. W. Małecki, Vizja Press&IT, Warszawa 2007.

Jan Paweł II, *Laborem exercens*, 14.

Janik W., *Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, w: *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, red. E. Orechwa-Maliszewska, A. Kopczyk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.

Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.

Jankiewicz S., *Podstawowe uwarunkowania wewnętrznej polskiej polityki gospodarczej w XXI wieku*, w: *Wyzwanie wobec polityki gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2006.

Jankiewicz S., *Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego Polski*, w: *Dobre i złe strony transformacji w Polsce (wybrane problemy)*, red. Tarajkowski J., Jankiewicz S., *Zeszyt Naukowy Akademii Ekonomicznej w Poznaniu nr 24*, Poznań 2002.

Jankowiak J., *Piłka nie jest po stronie NBP*, „Gazeta Wyborcza” 3.07.2007.

Jaremczuk K., *Wstęp*, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego, Tarnobrzeg 2003.

Jasiecki K., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w ocenach Polaków*, w: *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, red. L. Kolarska-Bobińska, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.

Jaworski W.L., Zawadzka Z., *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa 2004.

Jolanda S., Hessels A., von Gelderen M., Thurik A.R., *Motivation Based Policies for an Entrepreneurial EU Economy*, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs paper N200627, December 2006.

Józefiak C., *Tempo wzrostu nie zależy od polityki pieniężnej*, „Rzeczpospolita” 11.10.2005.

Józefiak C., *Zależność między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, t.1, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Poltext, Warszawa 1997.

Kaczmarek T.T., *Zasady porządku w gospodarce rynkowej. Rola państwa*, Difin, Warszawa 2004.

Kamela-Sowińska A., *Polskiej transformacji ciąg dalszy. Określenie dylematów*, w: *Wyzwania wobec polityki gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2006.

Kapusta F., *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006.

Kaszuba-Perz A., *Warunki przewyższania barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce Południowo-Wschodniej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2001, maszynopis pracy doktorskiej.

Kaźmierczak A., *Podstawy polityki pieniężnej*, WN PWN, Warszawa 1998.

Kaźmierczak A., *Zarys bankowości we współczesnym kapitalizmie*, SGH, Warszawa 1991.

Khalil E., *Entrepreneurship and Economic Theory*, MPRA Paper No. 501, October 2006.

Khalil E., *Making Sense of Behavioral Anomalies: Distinguishing Four Kinds of Flaming Effects*/wersja pdf/, 2006.

Kilby P., *Entrepreneurship and Economic Development*, Free Press, New York 1971.

Klamut M., *Polityka gospodarcza a nadrabianie rozwojowego zapóźnienia przez regiony Europy i Polski*, w: *Problemy polityki gospodarczej i gospodarki regionalnej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*, Materiały z Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Katedr Polityki Ekonomicznej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1999.

Kloc K., *Szara strefa w Polsce w okresie transformacji*, „Raport CASE” 1998, nr 13.

Kogut-Jaworska M., *Instrumenty interwencjonizmu lokalnego w stymulowaniu rozwoju gospodarczego*, CeDeWu.pl, Warszawa 2008.

Kohler M., Britton E., Yates T., *Trade credit and the monetary transmission mechanism*, Bank of England, 2000.

Kokoszczyński R., *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*, PWE, Warszawa 2004.

Kokoszczyński R., Łyżiak T., Pawłowska M., Przystupa J., Wróbel E., *Mechanizm transmisji polityki pieniężnej – współczesne ramy teoretyczne, nowe wyniki empiryczne dla Polski*, „Materiały i Studia NBP” zeszyt 151, Warszawa 2002.

Koładkiewicz I., Lutostański Ł., *Mali mistrzowie w działaniu*, Wydawnictwo Wpisz im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004.

Kołodko G.W., *The Polish Miracle. Lessons for the emerging markets*, Ashgate Publishing, 2005.

Konecki K., *Kultura organizacji japońskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994.

Konopczyński M., *Skuteczność polityki fiskalnej w unii gospodarczej i walutowej*, „*Ekonomista*” 2006, nr 5.

Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, wyd. XVII, Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.

Kopp A., *Aggregate Productivity Effects Of Road Investment: A Reassessment For Western Europe, w: Perspectives on Irish Productivity*, red. S. Haller, C. Ailward, R. O’Toole, Forfas, Dublin 2007.

Korenik D., Korenik S., *Podstawy finansów*, WN PWN, Warszawa 2004.

Kornai J., *Transformational Recession. A Genareal Phenomenon Examined through the Example of Hungary’s Developmnet*, „*Collegium Budapest Discussion Papers*”, No. 1, June 1993.

Kot A., *Metody kwantyfikacji restrykcyjności monetarnej, fiskalnej oraz policy mix w krajach akcesyjnych*, „*Bank i Kredyt*” 2003, nr 6.

Kot A., *Restrykcyjność monetarna, fiskalna oraz policy mix w Polsce, Czechach i na Węgrzech*, „*Bank i Kredyt*” 2003, nr 7.

Kotala A., *Psychospołeczne aspekty i determinanty rozwoju przedsiębiorczości wiejskich środowisk lokalnych*, w: *Przedsiębiorczość i marketing szansą rozwoju obszarów wiejskich*, red. S. Urban, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.

Koźmiński A. i in., *Zarządzanie – teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa 1995.

Krajewski P., Mackiewicz M., *Długookresowy wpływ polityki fiskalnej na stopę inwestycji*, „*Ekonomista*” 2007, nr 2.

Król H., *O wielkiej roli małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce narodowej*, „*Współczesna Ekonomia*” 2007, nr 3.

Kropiwnicki J., *Teoria automatycznych stabilizatorów koniunktury*, PWN, Warszawa 1976.

Kuczowiec J., *Źródła przedsiębiorczości – pochodzenie przedsiębiorców i przyczyny podejmowania działalności gospodarczej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 427, Szczecin 2006.



Kulawczuk P., *Efektywność podatkowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004.

*Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003.

*Kultura przedsiębiorczości*, red. B. Berger, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa 1994.

Kutner K.N., *Kombinacja (Policy mix) polityki pieniężnej i fiskalnej z perspektywy amerykańskiej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12.

Kwiatkowski S., *Przedsiębiorczość intelektualna*, WN PWN, Warszawa 2000.

Kwiatkowski S., *Spółczeństwo innowacyjne*, PWN, Warszawa 1990.

Kydland F.E., Prescott E.C., *Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans*, „Journal of Political Economy” 1977, Vol. 85, No. 3.

Lach A., *Prostsze, a więc lepsze*, „Gazeta Bankowa” 30.06.2003.

Łuczak M., *Przedsiębiorczość w zarządzaniu firmą*, WSE, Warszawa 2003.

Łuczka T., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.

Łukaszewicz A., *Opodatkowanie przedsiębiorstw w powiecie wrzesińskim ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych*, w: *Analiza finansowa i opodatkowanie przedsiębiorstw*, red. T. Juja, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007.

*Małe i średnie przedsiębiorstwa w latach 1990–91*, red. L. Zienkowski, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Warszawa 1992.

Manuel E., *Entrepreneurship and Economics*, MPRA Paper No. 2136, 2007, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2136/>.

Markiewicz I., Miłaszewicz D., *Polityka fiskalna a możliwości rozwojowe gospodarki*, w: *Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce*, red. D. Kopycińska, Printgroup, Szczecin 2006.

Marczewski K., *Normatywne podejście do polityki gospodarczej*, w: *Polityka gospodarcza. Teoria i realia*, red. J. Stacewicz, SGH, Warszawa 2008.

Markowicz I., Małaszewicz D., *Wpływ polityki pieniężnej na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*, w: *Zakres i formy interwencjonizmu państwowego we współczesnych systemach gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.

Markowski K., *Rola państwa w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1992,

Marszałek P., *Trudności koordynacji polityki pieniężnej i polityki fiskalnej we współczesnej gospodarce*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 9.

Matejuk M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie aglomeracji łódzkiej)*, w: *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, red. K. Piecha, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003.

Matusiak K.B., Mażewska M., *Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2004.

Mazgajska H., *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 1992–2000*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 1–2.

McDermott C.J., Wescott R.F., *Fiscal Reforms That Work*, IMF, „Economic Issues” 1997, No. 4.

Mickiewicz T., *Szybka czy wolna prywatyzacja? w: Transformacja gospodarki postkomunistycznej a teoria ekonomii*, red. J. Winiecki, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Zeszyt 5, Warszawa 2000.

Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.

Misses L. von, *Liberalizm w tradycji klasycznej*, Wydawnictwo Arcana, Warszawa 2004.

Modigliani F., *The Monetarist Controversy or Should We Forsake Stabilization Policies?* „The American Economic Review” 1977, Vol. 67, No. 2.

Monitor Bankowy ZBP/Pentor nr 11/2005.

Morawski I., *Małe firmy coraz łatwiej mogą dostać kredyt*, „Rzeczpospolita” 28.08.2007.

Mościbrodzka K., *Wpływ stopy procentowej na wybór źródeł finansowania przedsiębiorstw*, 1997, materiał powielony.

Moździerz A., *Nierównowaga finansów publicznych*, PWE, Warszawa 2009

Mujżel J., *Dynamika gospodarki polskiej w latach jej rynkowo-kapitalistycznej transformacji*, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, red. A. Welfe, PWE, Warszawa 2002.

Mykhnenko V., *What Type of Capitalism in Post-Communist Europe? Poland and Ukraine Compared*, Les Actes du Gerpisa No. 39, 2005.

Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Test, Warszawa 2006.

Neneman J., Piwowarski R., *Jaki system podatkowy?* Zeszyty CASE, Warszawa 2004.

Noga A., *Makroekonomia a przedsiębiorczość*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2000.

Orłowski W.M., *Reforma finansów publicznych*, „INFOS. Zagadnienia Społeczno-Gospodarcze” 2008, nr 23.

Owsiak K., *Współczesne koncepcje państwa a finanse publiczne*, w: *Harmonizacja finansów publicznych w skali narodowej i europejskiej*, red. K. Piotrowska-Marczak, K. Kietlińska, Difin, Warszawa 2007.

Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa 2000.

Owsiak S., *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.

Owsiak S., *Stan i perspektywy finansów państwa polskiego – wnioski dla przedsiębiorstw*, w: *Polityka fiskalna państwa i jej wpływ na finanse przedsiębiorstw*, red. S. Owsiak, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko Biała 2004.

Paczocha J., *Reglamentacja gospodarki w latach 1989-06.2003*, Fundacja Batorego, Warszawa 2004.

Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998.

Piecuch T., *Społeczno-kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w województwie podkarpackim*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2007, nr 2.

*Piękna transformacja*, „*Gazeta Wyborcza*” 15–16.09.2007, wywiad z S. Gomułą przeprowadzony przez T. Kowalika.

Piętka K., *Transfery społeczne. Problemy zakresu i trafności*, CASE, Warszawa 2005.

Pietrewicz L., *Ocena zdolności absorpcji innowacji w Polsce*, w: *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2006 r.*, red. T. Baczko, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2006.

Pietrewicz M., *Polityka fiskalna*, Poltext, Warszawa 1994.

Piotrowska-Marczak K., Mikołajczyk B., *Ewolucja przedsiębiorczości a małe i średnie przedsiębiorstwa*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle strategii Lizbońskiej*, red. J. Bieliński, CeDeWu, 2005.

Piwowski R., *Przejrzysta polityka podatkowa. Aspekt teoretyczny i praktyczny*, „*Gospodarka w Praktyce i Teorii*” 2006, nr 1 (18), Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2006.

Polański Z., *Przemiana i ciągłość: refleksje o polskiej polityce pieniężnej w okresie piętnastolecia transformacji ustrojowej*, w: *Gospodarka polska na przełomie wieków*, NBP, Warszawa 2005.

*Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004.

*Polska gospodarka w XX wieku. Eseje historyczno-ekonomiczne*, red. J. Beksiak, Wydawnictwo Literatura, Łódź 2003.

Poznańska K., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004.

*Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological and Innovation Data. Oslo Manual*, OECD, 1997.

Próchniak M., *Czynniki wzrostu gospodarczego – przegląd badań empirycznych*, w: *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji. Konwergencja czy dywergencja?* red. R. Rapacki, PWE, Warszawa 2009.

*Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, red. J. Targalski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002.

*Przedsiębiorczość w Polsce w 2006 r.* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów 18 sierpnia 2006 r.

Przepióra P., *Podatek od wartości dodanej oraz jego skutki ekonomiczne dla małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.

*Przetrawianie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.

Purfield C., *Fiscal Adjustments In Transition Countries: Evidence from the 1990s*, IMF Working Paper No. 03-36/2003.

*Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2004 r.*, UOKiK 2005

*Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996-1997*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.

*Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2007.

Raport z badania „Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r., na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001. <http://www.parp.gov.pl/index/more/280>.

Reisman D., *Schumpeter's market. Enterprise and Evolution*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK – Northampton MA, USA, 2004.

Rękas M., *Obciążenia fiskalne jako jedna z barier rozwoju sektora małych przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, Uniwersytet Szczeciński, Studia i Rozprawy, t. 571, Szczecin 2005.

*Report from the Commission to the Council and the European Parliament: report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises*, European Union COM/2002/0068 final.

Reykowski J., *Zmiany systemowe a mentalność polskiego społeczeństwa*, w: *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, red. J. Reykowski, Instytut Psychologii PAN, Warszawa 1993

Rodrik D., *Has Globalization Gone Too Far?* Institute for International Economics, Washington, D.C. 1997.

Rosiek J., *Przyczyny i skutki zakłóceń mechanizmu transmisyjnego polityki pieniężnej NBP w latach 1990-2007* – referat na VIII Kongres Ekonomistów Polskich, 29-30 listopada 2007 r.

Rothbard M.N., *Profesor Kirzner on Entrepreneurship*, w: *The logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School (Economists of the Twentieth Century)*, Edward Elgar Publisher, 1997.

Rubrycka-Dettlaff A., *Polityka stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego i jej implikacje makroekonomiczne w latach 1999-2004*, w: *Pieniądz, Rynek, Instytucje. Z prac młodych ekonomistów*, Zeszyt 3, red. K. Marchewka-Bartkowiak, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005.

Rzońca A., *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.

Rzońca A., *Stan finansów publicznych i sposoby ich uzdrowienia*, materiał z konferencji: „Tendencje i perspektywy rozwoju polskiej gospodarki”, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, 15 października 2007 r.

Sadowski Z., *Liberalizm i rola państwa w gospodarce*, „Ekonomista” 2006, nr 6.

Safin K., *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – próba systematyzacji*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego, Tarnobrzeg 2004.

Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.

Salerno J.T., *Mises and Hayek Dehomogenized*, „Review of Austrian Economics” 1993, Vol. 6, No. 2.

Salimath M.S., *Social Institutions and Culture as Drivers of Cross-National Entrepreneurial Activity: Application and Extensions of Institutional Anomie Theory of Entrepreneurship*, dysertacja przedłożona w celu uzyskania stopnia doktora filozofii, Washington State University, 2006.

Samojlik B., *Polityka fiskalna RP w świetle paktu stabilności i wzrostu gospodarczego*, „Ekonomia” 2004, nr 14.

Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, WN PWN, Warszawa 1999.

Schumpeter J., *Business Cycles*, McGraw-Hill, New York and London 1939.

Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

Scotchmer S., *Innovation and Incentives*, MIT Press, Cambridge, MA, 2004.

Siwy A., *Struktura dochodów fiskalnych jednym z determinantów wzrostu gospodarczego*, w: *Polski przedsiębiorca we współczesnym otoczeniu prawno-ekonomicznym*, red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2004.

Skopowski M., *Metody pomiaru restrykcyjności polityki pieniężnej*, w: *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, red. M. Marcinkowska, S. Wieteska, Difin, Warszawa 2007.

Skopowski M., *Niezależność banku centralnego a spójność polityki pieniężnej i fiskalnej w Polsce*, w: *Stopy procentowe a gospodarka. W poszukiwaniu optymalnej policy mix*, red. J.L. Bednarczyk, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji – Państwowego Instytutu Badawczego, Radom 2005.

Skopowski M., *Restrykcyjność polityki fiskalnej a luka popytowa*, opracowanie będące częścią projektu pt. „Niezależność banku centralnego a spójność polityki pieniężnej i fiskalnej” (Nr 1 H02C 007 30) pod kierownictwem W. Przybylskiej-Kapuścińskiej, Poznań 2007.

Skowronek-Mielczarek A., *Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce*, w: *Przedsiębiorstwo – przedsiębiorczość – rynek*, red. A. Skowronek-Mielczarek, SGH, Warszawa 2003.

Smith A., *The Wealth of Nations*, wyd. 5 (1776), red. E. Cannan, Methuen & Co., Ltd., London 1930.

Solarz J., *Instytucjonalny ład polityki finansowej*, w: *Polityka finansowa Polski wobec aktualnych i przyszłych wyzwań*, t.1, red. J. Kulawik, E. Mazurkiewicz, WSE, Warszawa 2005.

Sopoćko A., *Finansowanie wzrostu gospodarczego w Polsce*, w: *Fenomen transformacji. Próba analizy*, red. A.Z. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2005.

Stan i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1994–1996, red. L. Zienkowski, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.

Stańczuk M., Nowa „policy mix” coraz skuteczniej wypiera tradycyjną, „Rzeczpospolita” 9.10.2007.

Stanoch E.R., Czuźne i elastyczne – firmy XXI wieku, „CXO – Magazyn Kadry Zarządzającej” 2.12.2002.

*State of the Art In Small Business and Entrepreneurship*, red. P.A. Julien, Ashgate 1998.

Steinerowska-Streb I., Sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 8.

Stopczyński K., Rozwój przedsiębiorczości w Polsce na tle transformacji ustrojowej, w: *Przedsiębiorczość kluczem do sukcesu młodych*, red. T. Bernat, Instytut Wiedzy, Szczecin-Warszawa 2003.

Storey D.J., *The Role of Small and Medium-sized Enterprises in European Job Creation: Key Issues for Policy and Research*, w: *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development*, red. M. Giaoutzi, P. Nijkamp, D.J. Storey, Routledge, London 1988.

*Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2008–2010*, Ministerstwo Finansów, wrzesień 2007.

Sułkowski Ł., *Kapitał społeczny a sukces w zarządzaniu przedsiębiorstwem na przykładzie Polski*, w: *Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjno-zarządcze i psychospołeczne*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 900, Wrocław 2001.

Svensson L.E.O., *Monetary Policy and Real Stabilization*, „NBER Working Papers”, 2003, No. 9846.

Św. Tomasz z Akwinu, *Summa Theologica*, II-II, q. 66, a. 1; I-II, q. 91, a. 3,

*System finansowy w Polsce lata dziewięćdziesiąte*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, PWN, Warszawa 1998.

Szafarczyk A., *Polityka monetarna – restrykcyjna czy ekspansywna*, „Współczesna Ekonomia” 2007, nr 4.

Szara K., *Innowacje jako źródło przedsiębiorczości*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004.

Szarucki M., *Motywy przedsiębiorczości w Polsce i Szwecji*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2007, nr 10.

Szczepankowska A., *Kredyt dla przedsiębiorcy trudno dostępny?* w: *Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego*, red. J. Brdulak, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2004.

Szplit A., Osiak A., *Potencjał kwalifikacyjny menedżera a przedsiębiorczość*, „Studia i Materiały” nr 2, Wydział Zarządzania i Administracji Akademii Świętokrzyskiej im. Jana Kochanowskiego w Kielcach, Kielce 2000

Sztompka P., *Dekalog obywatela*, „Gazeta Wyborcza” 10–11.01.2004.

Sztompka P., *Diagnoza stanu systemu ustrojowego po 14 latach transformacji*, referat wygłoszony na konferencji: „Diagnoza stanu państwa i społeczeństwa polskiego po 14 latach transformacji”, Warszawa, 30 października 2003 r.

Szulakowski M., *Rozwój przedsiębiorczości w oparciu o innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004.

Szulich P., *Wolność jako prawo przedsiębiorczości*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S. Tarnowskiego, Tarnobrzeg 2004.

Tanaś J., Surdej A., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*, „Raporty CASE” 1997, nr 4.

Tanzi V., *Gospodarcza rola państwa w XXI wieku*, „Materiały i Studia NBP” zeszyt 204, Warszawa 2006.

Taylor J.B., *The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework*, „Journal of Economic Perspectives” 1995/9.

Taylor J.B., *Alternative Views of the Monetary Transmission Mechanism: What Difference Do They Make for Monetary Policy?* Oxford Review of Economic Policy 2000, Vol. 16(4), Oxford University Press, Oxford, s. 60–73.

*The European Observatory for SMEs*, Annual Report 1994.

Tomkiewicz J., *Jak mierzyć efektywność wydatków publicznych?* „MBA” 2003, No. 1.

Urbańska A., *Polityka monetarna: współczesna teoria i analiza empiryczna dla Polski*, „Materiały i Studia” NBP 2002, nr 148.

Vogel S.K., *International Games with National Rules: Competition for Comparative Regulatory Advantage in Telecommunications and Financial Services*, The Berkeley Roundtable on the International Economy (BRIE) Working Paper 88, 1996.

Wach K., Wielgus G., *Tendencje rozwojowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1991–2003*, w: *Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego*, red. J. Brdulak, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2004.

Walczak B., *Polityka fiskalna państwa w ocenie mikro i małych przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Szczecińskiego nr 458, Szczecin 2007.

Walicka M., *Podlaski przedsiębiorca w otoczeniu fiskalnym – raport z badań*, w: *Wybrane problemy reformy systemu podatkowego*, red. G. Michalczyk, I. Przychocka, J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.

*Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2005*, GUS, Warszawa 2007.

Wasilczuk J.E., *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2005.

Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu* (1924), tłum. polskie J. Michziński, Wyd. Test, Lublin 1994.

Wernik A., *Problemy polityki fiskalnej w kreowaniu Policy mix*, „Bank i Kredyt” 2002 nr 11–12, NBP, Warszawa 2002.

- Whitehead A.N., *Adventures of Ideas*, Mentor Book Macmillan, New York 1993.
- Wieczorek P., *Innowacyjność polskiej gospodarki*, „Kontrola Państwowa” 2005, nr 6.
- Wierzba R., *Dyscyplina budżetowa warunkiem koniecznym skutecznej polityki pieniężnej w Unii Gospodarczej i Walutowej*, w: *Stan i kierunki rozwoju finansów publicznych*, red. T. Juja, J. Kotlińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.
- Winięcki J., *Źródła inflacji w gospodarce rynkowej i w gospodarce planowej*, PWN, Warszawa 1986.
- Wiśniewski J., *Cele przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce*, w: *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, B. Godziszewski, M. Haffer, M.J. Stankiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2001.
- Witt U., *Imagination and Leadership – The Neglected Dimension of an Evolutionary Theory of the Firm*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1998, Vol. 35.
- Wojtasiewicz L., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie wielkopolskim oraz podstawy ich wspierania finansowego*, w: *Stan i kierunki rozwoju finansów publicznych*, red. T. Juja, J. Kotlińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.
- Wojtyna A., *Skutki deficytów budżetowych w gospodarce kapitalistycznej*, „Ekonomista” 1988, nr 2.
- Wojtyna A., *Szkice o polityce pieniężnej*, PWE, Warszawa 2004.
- Wolański R., *Opodatkowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- Woźniak M.G., *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
- Woźniak M.G., *Polityka gospodarcza Polski w kontekście globalizacji i regionalizacji*, w: *Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007.
- Wspieramy nieefektywne firmy* „Rzeczpospolita” 9.12.2005.
- Wyrwa D., *Wolność gospodarcza jako podstawa przedsiębiorczości*, w: *Przedsiębiorczość w procesie przemian strukturalnych w Europie Środkowo-Wschodniej*, red. K. Jaremczuk, Rzeszów 1999.
- Wyszkowski A., *System podatkowy a rozwój przedsiębiorczości*, w: *Przemiany i perspektywy polskich przedsiębiorstw w dobie integracji z Unią Europejską*, red. K. Piech, G. Szczodrowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003.
- Żabiński A., *Wpływ wyboru formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych na obciążenia fiskalne w małych przedsiębiorstwach*, w: *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Printgroup, Szczecin 2006.
- Zahra S.A., Hansen C.D., *Privatization, entrepreneurship, and global competitiveness In the 21st century*, „Competitiveness Review” 2000, No. 10(1), American Society for Competitiveness.



Zalewska J., *Synteza wyników badań ankietowych przeprowadzonych w 1998 roku w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.

Zienkowski L., *Determinanty i perspektywy wzrostu gospodarczego w nadchodzących latach – próba syntezy*, materiał z konferencji: „Tendencje i perspektywy rozwoju polskiej gospodarki”, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, 15 października 2007 r.

Zienkowski L., *Efekty transformacji i perspektywy rozwoju gospodarki Polski*, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, red. A. Welfe, PWE, Warszawa 2002.

*Zrób to sam*, rozmowa J. Żakowskiego z J. Stiglitzem, „Polityka” nr 20, 15.05.2004.

*Zrównoważony wzrost gospodarczy. Rola polityki finansowej. Polska droga do euro*, red. A. Sopoćko, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006.

Zygierewicz A., *Wspieranie przedsiębiorstw ze środków UE*, w: *Wybrane problemy wspierania przedsiębiorstw w Polsce*, red. G. Gołębiowski, A. Zygierecz, Studia BAS, Warszawa 2008.

## Spis tabel, rysunków, wykresów i schematów

Tabela 1.1.	Makroekonomiczne skutki <i>policy mix</i> . . . . .	32
Tabela 2.1.	Dynamika rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1989–1994 . . . . .	44
Tabela 2.2.	Struktura pozioma i pionowa podstawowych danych dotyczących MSP w rozbiciu na działy gospodarki w 1989 r. . . . .	44
Tabela 2.3.	Statystyka wybranych wielkości dla MSP w Polsce i niektórych państwach OECD . . . . .	45
Tabela 2.4.	Udział MSP w sprzedaży w wybranych działach gospodarki w latach 1990–1991 . . . . .	47
Tabela 2.5.	Przedsiębiorstwa prywatne (bez spółdzielni) zatrudniające 5 i więcej pracowników w latach 1991–1995 (w tys.) . . . . .	48
Tabela 2.6.	Charakter zmian systemowych w latach 1990–1995 . . . . .	49
Tabela 2.7.	Sprzedaż na zatrudnionego w latach 1992–1995 (w tys. zł) . . . . .	50
Tabela 2.8.	Stopy inwestycji w sektorze rynkowym przemysłu i handlu w 1994 r. . . . .	51
Tabela 2.9.	Działalność w szarej strefie małych i średnich przedsiębiorstw w 1994 r. (relacje procentowe) . . . . .	54
Tabela 2.10.	Stopy inwestycji w sektorze rynkowym przemysłu i handlu w 1997 r. . . . .	56
Tabela 2.11.	Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w latach 1996–2004 . . . . .	56
Tabela 2.12.	Saldo obrotów bieżących w latach 1996–2004 (w mln USD) . . . . .	57
Tabela 2.13.	Dynamika liczby pracujących w latach 1998–2004 (rok poprzedni = 100) . . . . .	57
Tabela 2.14.	Tempo zmian liczby nowo powstałych podmiotów gospodarczych w Polsce . . . . .	58
Tabela 2.15.	Procent wskazań na skomplikowanie procedur administracyjnych jako niedogodność przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej w 2004 r. . . . .	59
Tabela 2.16.	Zatrudnienie w szarej strefie (w tys. osób) . . . . .	59
Tabela 2.17.	Wybrane wskaźniki cząstkowe innowacyjności Polski w latach 2003–2005 . . . . .	63
Tabela 2.18.	Udział wydatków na badania i rozwój (B+R) według wybranych źródeł finansowania w Polsce w wydatkach ogółem . . . . .	69
Tabela 2.19.	Innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce według ich wielkości . . . . .	69
Tabela 2.20.	Udział MSP w tworzeniu PKB . . . . .	75
Tabela 2.21.	Udział pracujących w MSP w liczbie pracujących ogółem . . . . .	75

Tabela 3.1.	Udział liczby przedsiębiorstw z sektorów: „produkcja przemysłowa”, „budownictwo i transport” w łącznej liczbie przedsiębiorstw MSP . . . . .	84
Tabela 3.2.	Relacja zobowiązań długoterminowych do sumy bilansowej w MSP (w %) . . . . .	86
Tabela 3.3.	Relacja długoterminowych kredytów i pożyczek do sumy bilansowej MSP (w %) . . . . .	87
Tabela 3.4.	Udział zobowiązań z tytułu dostaw i usług w pasywach MSP (w %) . . . . .	87
Tabela 3.5.	Dług publiczny w relacji do podaży pieniądza (M3) w latach 1995–2005 . . . . .	89
Tabela 3.6.	Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w latach 2002–2004 (w %) w podziale na przedsiębiorstwa według liczby zatrudnionych . . . . .	91
Tabela 3.7.	Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w latach 2004–2005 (z pominięciem „rolnictwa i leśnictwa”, „rybołówstwa i rybactwa” oraz „administracji publicznej”) . . . . .	93
Tabela 3.8.	Zgłaszane rodzaje napotykanymi trudności przez małe przedsiębiorstwa funkcjonujące w Polsce w 2006 r. według roku, w którym powstały . . . . .	94
Tabela 3.9.	Wydatki inwestycyjne budżetu państwa jako % PKB . . . . .	98
Tabela 3.10.	Wartość zapłaconego podatku dochodowego w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w 1997 r. w sektorze MSP i firmach dużych (w zł) . . . . .	102
Tabela 3.11.	Liczba przedsiębiorstw, w których udzielono odpowiedzi. . . . .	104
Tabela 3.12.	Wskazane przeznaczenie zaoszczędzonych dochodów z tytułu redukcji obciążeń podatkowych przez respondentów w 2003 r. . . . .	104
Tabela 3.13.	Liczba kosztów niepodatkowych w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych . . . . .	108
Tabela 3.14.	Struktura podmiotowa podatników podatku dochodowego od osób fizycznych z pozarolniczej działalności gospodarczej i podatników podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce w latach 2003–2006 . . . . .	109
Tabela 3.15.	Szara gospodarka w Polsce w latach 2000–2004 . . . . .	110
Tabela 3.16.	Wielkość szarej strefy w relacji do oficjalnego PKB w wybranych państwach świata . . . . .	110
Tabela 3.17.	Nastawienie polityki monetarnej w Polsce według zmodyfikowanego równania Fishera w latach 1993–2006 . . . . .	115
Tabela 3.18.	Stopień nastawienia polityki pieniężnej i fiskalnej w Polsce w latach 1993–2006 i podstawowe dane makroekonomiczne . . . . .	117
Tabela 3.19.	Warunki makroekonomiczne w świetle polityki monetarnej i fiskalnej . . . . .	118
Tabela 3.20.	Stopień nastawienia polityki pieniężnej i fiskalnej w latach 1993–2006 w Polsce według różnych miar . . . . .	119
Tabela 3.21.	Nastawienie polityki fiskalnej w latach 1996–2006 . . . . .	120

Tabela 3.22.	Wielkość dochodów, wydatków i salda strukturalnego opartych na filtrze Hodricka–Prescotta w latach 1995–2006 w Polsce (% PKB) . . . . .	123
Tabela 3.23.	Zmienność salda strukturalnego i nastawienie polityki fiskalnej w latach 1996–2006 według realnej zmiany salda strukturalnego . . . . .	124
Tabela 3.24.	Wstępnie wybrane zmienne objaśniające . . . . .	130
Tabela 3.25.	Korelacja zmiennych objaśniających . . . . .	131
Tabela 3.26.	Wyniki testów dla modelu o najlepszych parametrach . . . . .	131
Tabela 3.27.	Testy autokorelacji składnika losowego oraz heteroskedastyczności dla wybranego modelu . . . . .	132
Tabela 3.28.	Wartości parametrów regresji dla oszacowanego modelu . . . . .	132
Tabela 3.29.	Dane ekonomiczne wykorzystane przy tworzeniu modelu . . . . .	134
Tabela 4.1.	Definicje przedsiębiorczości . . . . .	143
Tabela 4.2.	Indeks koordynacji dla wybranych państw . . . . .	154
Tabela 4.3.	Spodziewany wzrost liczby nowych firm w ciągu dwóch lat, 0 – niski; 100 – wysoki . . . . .	157
Tabela 4.4.	Porównanie wzorów oddziaływania państwa w Wielkiej Brytanii i Japonii . . . . .	160
Tabela 5.1.	Struktura motywacji podejmowania własnej działalności gospodarczej (w %) . . . . .	174
Tabela 5.2.	Motywy podejmowania działalności gospodarczej w 2003 r. . . . .	175
Tabela 5.3.	Wybrane atrybuty modeli kapitalizmu (systemów gospodarki rynkowej) . . . . .	177
Tabela 5.4.	Wydatki publiczne przeznaczane na edukację w % PKB w wybranych krajach . . . . .	178
Tabela 5.5.	Wskazania czynników sukcesu rozpoczynania działalności gospodarczej w wybranych państwach UE i Stanach Zjednoczonych w 2004 r. . . . .	190
Tabela 5.6.	Klimat ekonomiczny dla rozwoju przedsiębiorczości w wybranych państwach UE i Stanach Zjednoczonych w 2004 r. . . . .	190
Tabela 5.7.	Dług publiczny w relacji do PKB w krajach UE w latach 2005–2006 . . . . .	193
Tabela 5.8.	Indeks globalizacji dla Polski w latach 2004–2006 . . . . .	198
Wykres 2.1.	Rozmiary szarej strefy w Polsce jako % PKB w latach 1990–1994 . . . . .	53
Wykres 2.2.	Zbiorczy wskaźnik innowacyjności (SII) w 2005 r. dla wybranych państw . . . . .	63
Wykres 3.1.	Udział odrzuconych wniosków o udzielenie kredytu . . . . .	83
Wykres 3.2.	Sektor bankowy a rynek kapitałowy w Polsce . . . . .	85
Wykres 3.3.	Sposoby finansowania inwestycji w 2002 r. . . . .	92
Wykres 3.4.	Na ile poniższe zmiany wpłynęłyby na zmiany w skali inwestycji i zatrudnienia Państwa firmy? . . . . .	92
Wykres 3.5.	Wydatki „sztywne” i wydatki inwestycyjne budżetu państwa w % całości wydatków budżetowych . . . . .	98

Wykres 3.6. Podatek dochodowy oraz składki na ubezpieczenia społeczne jako % wynagrodzenia w 2005 r. . . . .	101
Wykres 3.7. Wpływ różnych czynników na funkcjonowanie firmy: 1 – jest sprzyjające, 5 – tworzy bariery . . . . .	103
Wykres 3.8. Udział CIT w ogólnym obciążeniu podatkowym firm w Polsce w 2006 r. . . . .	107
Wykres 3.9. Rzeczywista (dla A. Blikle sp. z o.o.) i ustawowa stopa podatku CIT . . .	108
Wykres 3.10. Mapa <i>policy mix</i> dla Polski w latach 1995–2002 . . . . .	123
Wykres 4.1. Indeks wolności od korupcji dla wybranych państw . . . . .	158
Wykres 4.2. Regulacje działalności gospodarczej a rynek pracy . . . . .	164
Wykres 4.3. Indeks kapitalizmu T. Caseya i państwa w modelach kapitalizmu . . . . .	166
Rysunek 1.1. Długookresowa krzywa Philipsa . . . . .	25
Rysunek 2.1. Determinanty renesansu MSP . . . . .	38
Rysunek 2.2. Rola MSP w gospodarce . . . . .	76
Rysunek 3.1. Struktura kosztów procesu fiskalnego. . . . .	105
Rysunek 3.2. Zależność między polityką pieniężną i fiskalną . . . . .	127
Rysunek 4.1. Trójwiątkowe rozpatrywanie przedsiębiorczości . . . . .	140
Rysunek 4.2. Wzajemne relacje przedsiębiorczość – przedsiębiorstwo – rynek . . . . .	141
Rysunek 4.3. Ramy przedsiębiorczych zachowań . . . . .	151
Rysunek 4.4. Zhierarchizowanie kultur i autokratyczność rządów . . . . .	162
Rysunek 4.5. Wybrane kraje na tle porterowskich faz rozwoju kapitalizmu . . . . .	165
Rysunek 4.6. Etapy rozwoju kapitalizmu . . . . .	167
Rysunek 4.7. Państwa według etapów ich rozwoju kapitalizmu (indeks GCI z 2006 r.) . . . . .	168
Rysunek 5.1. Syntetyczne zestawienie źródeł motywacji przedsiębiorcy . . . . .	174
Rysunek 5.2. Motywy podejmowania działalności gospodarczej . . . . .	183
Rysunek 5.3. Model GEM . . . . .	184
Rysunek 5.4. Stopa zaangażowania w nowe przedsięwzięcia gospodarcze (TEA) a PKB na osobę w 2004 r. . . . .	185
Rysunek 5.5. Wpływy podatkowe i dodatkowe straty w dobrobycie jako funkcja fiskalizmu . . . . .	194
Schemat 3.1. Uwarunkowania oddziaływania polityki pieniężnej w kanałach transmisji do sektora przedsiębiorstw . . . . .	83