

Kazimierz Górka

Katedra Polityki Przemysłowej
i Ekologicznej

Czynniki hamujące oraz stymulujące rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w przemyśle

1. Wprowadzenie

Mówiąc o przedsiębiorczości, warto przypomnieć, że pojęcie to – historycznie rzecz biorąc – jest związane ze słowem „przemysł”, które do języka polskiego wprowadził Stanisław Staszic na przełomie XVIII i XIX w., tłumacząc łacińskie wyrażenie *industria* – skrętność, przemysłność (czyli przedsiębiorczość). Według tego podejścia przemysł można zatem definiować jako działalność produkcyjną o charakterze zarobkowym, co zresztą znów jest dość często spotykane w literaturze i przepisach prawnych¹.

Przedsiębiorczość można rozpatrywać na dwóch poziomach: indywidualnym, oznaczającym cechę osobowości i umiejętności radzenia sobie z kłopotami, oraz zbiorowym, oznaczającym aktywność gospodarczą społeczeństwa. Celem artykułu jest analiza zjawiska w tym drugim ujęciu, ze szczególnym uwzględnieniem czynników hamujących oraz stymulujących przedsiębiorczość i innowacyjność w Polsce².

¹ Dlatego zapewne występują potoczne wyrażenia typu „przemysł turystyczny”, co ma niewiele wspólnego z innymi definicjami przemysłu, związanymi m.in. z poprzednią klasyfikacją gospodarki narodowej GUS, obowiązującą do 1993 r. Według tej klasyfikacji przemysł jest działem gospodarki, który zajmuje się wydobywaniem i przetwarzaniem surowców celem zaspokojenia potrzeb społecznych. Wraz z rozwojem gospodarczym główny jego ciężar przenosi się z górnictwa na przetwórstwo, ale istota przemysłu pozostaje ta sama.

² Artykuł jest poszerzoną i uaktualnioną wersją referatu konferencyjnego: K. Górka, *Czynniki rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności w przemyśle* [w:] *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, PWSzZ, Tarnobrzeg 2004, s. 100–108.

2. Przedsiębiorczość jako czynnik produkcji

Nacisk na przedsiębiorczość spowodował m.in. wyodrębnienie w teorii produkcji nowego czynnika (zasobu) produkcji. Otóż do klasycznego podziału tych czynników na ziemię (przestrzeń i lokalizację – *locus standi* oraz zasoby naturalne), pracę (siłę roboczą) oraz kapitał (środki pracy i przedmioty pracy, czyli maszyny i surowce, lub środki finansowe na ten cel) dodaje się także technologię, to jest umiejętności i wiedzę³, jak zasoby łączyć w produkcyjny sposób, określaną również jako przedsiębiorczość. Jest to tzw. duch przedsiębiorczości w postaci wyobraźni i zdolności organizacyjnych, pozwalających prowadzić produkcję z wykorzystaniem ziemi, pracy i kapitału⁴. Pierwszym autorem, który zwrócił uwagę na ten czynnik, był Alfred Marshall (1842–1924), nazywając go organizacją.

Ten czwarty czynnik produkcji określany jest także jako kapitał społeczny (lub ludzki). Wtedy definiuje się go nieco inaczej, np. jako „zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiający im skuteczne działanie”⁵. Kapitał społeczny wiązano najpierw ze stanem edukacji, następnie z takimi elementami, jak rozwój badań naukowych i technologii oraz wynalazczości, a także ochrona zdrowia i poziom zdrowotności społeczeństwa⁶.

Można zatem wnioskować, że siła robocza o wysokim poziomie wykształcenia i kwalifikacji nie zapewnia w sposób automatyczny wzrostu przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość jest bowiem czymś więcej niż biegłość dzięki wiedzy i kwalifikacjom zdobytym podczas nauki w szkole i na kursach, gdyż stanowią ją również umiejętności uzyskane w wyniku przyswajania tradycji, korzystania z doświadczenia danej społeczności oraz sprzyjających warunków otoczenia – kształtowanych przez państwo – w długim procesie kulturowym. Tak więc przedsiębiorczość polega na poszukiwaniu i tworzeniu szans oraz kształtowaniu nowości i – na tej podstawie – tworzeniu nowych wartości (wyrobów i usług o nowych wartościach). Opiera się ona na umiejętnościach, zachowaniach i twórczej działalności przedsiębiorcy – jego darze twórczego kojarzenia – a także w pewnym stopniu na dobrze

³ W tym ujęciu wiedzę rozumie się w węższym i praktycznym znaczeniu, natomiast w literaturze, zwłaszcza encyklopedycznej, wiedzę określa się jako zobiiektywizowane i utrwalone formy kultury i świadomości społecznej w wyniku nagromadzenia doświadczeń i uczenia się.

⁴ R. Lucas, *Wstęp do gospodarki rynkowej Polski*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1992, s. 40.

⁵ Definicja F. Fukuyamy rozwinęta przez T. Kopczeńskiego, *Czy studia ekonomiczne obniżają kapitał społeczny?*, „Ekonomia. Rynek–Gospodarka–Społeczeństwo” 2003, nr 11, s. 172–182.

⁶ B. Liberda, T. Tokarski, *Kapitał ludzi a wzrost gospodarczy w krajach OECD*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 3, s. 16–24. Por. także: J. Dietl, *Rozwój kapitału intelektualnego w dziedzinie ekonomii i zarządzania*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 22, s. 17–18.

zorganizowanym przedsiębiorstwie lub innej instytucji. Przedsiębiorczość wiąże się więc z twórczą cechą i innowacyjną rolą przedsiębiorcy.

Warto podkreślić, że przedsiębiorczość i jej przejawy wiążą się z pojęciem przedsiębiorcy, którego rola jest z kolei związana z celami przedsiębiorstwa. Problem ten podnoszono w literaturze polskiej już w okresie międzywojennym – co nie dziwi ze względu na panujący wtedy ustrój gospodarczy – a także w czasach gospodarki socjalistycznej, zwłaszcza podczas prób jej reformowania. Józef Gajda zwracał wtedy uwagę na konieczność odróżnienia i oddzielenia funkcji właściciela przedsiębiorstwa od jego użytkownika (przedsiębiorcy), który musi uwzględniać cele oczekiwane od przedsiębiorstwa przez państwo i społeczeństwo, oraz cele własne przedsiębiorstwa jako organizacji i cele załogi⁷. Obecnie to rozdzielenie funkcji właściciela i przedsiębiorcy – zwłaszcza w dużych przedsiębiorstwach – wydaje się oczywiste, natomiast charakterystyczną cechą okazuje się wiązanie przedsiębiorczości z działalnością małych i średnich przedsiębiorstw⁸, gdzie częściej występuje jedność obydwu funkcji.

3. Przedsiębiorca i jego firma

Znaczenie przedsiębiorcy we współczesnym świecie szybko rośnie. Od czasu Arystotelesa po X–XII w. utrzymywała się niechęć do handlarzy, kupców i innych przedsiębiorców. W Polsce szlacheckie ziemiaństwo kultywowało taką niechęć jeszcze dłużej. Zresztą nawet w XVIII-wiecznych pracach klasyków ekonomii, jak Adam Smith oraz David Ricardo i Jean B. Say (przełom XVIII i XIX w.) eksponowano wolność gospodarczą zgodną z prawami natury i „niewidzialną rękę rynku”, która zapewnia efektywność i równowagę bez szczególnego działania przedsiębiorcy (choć oni właśnie wprowadzili pojęcie przedsiębiorcy). Decydującą rolę twórczego przedsiębiorcy dla wzrostu gospodarczego uznano dopiero po ukazaniu się w 1912 r. słynnej książki Józefa A. Schumpetera pt. *Teoria rozwoju gospodarczego*, w której ponadto stworzył on podwaliny teorii innowacji⁹.

Specyfika roli przedsiębiorcy nie wynika z faktu posiadania kapitału (bycia „kapitalistą”), czy pełnienia funkcji pracodawcy, lecz polega ona na twórczym łączeniu czynników produkcji i realizowaniu w ten sposób innowacji, ponosząc przy tym ryzyko¹⁰. Zatem podstawowe funkcje przedsiębiorcy są następujące:

⁷ J. Gajda, *Przedsiębiorczość i warunki jej rozwoju w gospodarce socjalistycznej*, „Ekonomista” 1988, nr 3, 4, s. 541–556.

⁸ *Podstawy przedsiębiorczości*, red. J. Targalski, AE w Krakowie, Kraków 1995.

⁹ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

¹⁰ E. Belniak, *Rola przedsiębiorcy w zmieniającym się systemie społeczno-gospodarczym*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1999, nr 529, s. 13–18.

innowacyjność, ponoszenie ryzyka niepewności wyników tego działania, organizowanie i kierowanie działalnością przedsiębiorstwa.

Warto przypomnieć, że gdy powstawała teoria przedsiębiorstwa, a właściwie teoria firmy, to przedsiębiorcy jako kierownicy swoich przedsiębiorstw byli z reguły ich właścicielami, nawet w przypadku największych przedsiębiorstw – jak np. Henry Ford – czyli mieli oni swoje firmy. We współczesnym świecie taka klasyczna firma właściciela i przedsiębiorcy w jednej osobie staje się już rzadkością w przypadku dużych przedsiębiorstw (może z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, gdzie nadal funkcjonuje wiele wielkich przedsiębiorstw rodzinnych), natomiast pojawia się coraz więcej wielkich spółek akcyjnych. Szczególnie w USA, gdzie określa się je korporacjami. Często grupują one kilka, a nawet kilkaset tysięcy akcjonariuszy, z których żaden nie dysponuje liczbą akcji powyżej 0,5% całej puli. W takich korporacjach funkcja właściciela – zwłaszcza jako przedsiębiorcy – jest więc znikoma lub żadna, gdyż – upraszczając – sprowadza się do korzystania z dywidendy. Pojęcie firmy ogranicza się zatem do znaku i logo przedsiębiorstwa, a nie ma związku z właścicielem (zatem pojęcie firmy jest w pewnym sensie węższe niż pojęcie przedsiębiorstwa, czyli odwrotnie niż sądzi się potocznie). Funkcje przedsiębiorców spełniają wtedy menadżerowie – wynajęci profesjonalści – którzy realizują zwykle inne cele niż te, które są preferowane przez akcjonariuszy (właścicieli). Według Johna K. Galbraitha menadżerowie tworzą tzw. technostrukturę, która „rządzi światem”. W wypadku koncernów i korporacji międzynarodowych proces ten rozwinął się na jeszcze większą skalę i nabrał nowej jakości.

Pojęcia przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa i firmy są zdefiniowane w aktach normatywnych. W szczególności w znowelizowanym Kodeksie cywilnym – po uchynieniu Kodeksu handlowego i wejściu w życie Kodeksu spółek handlowych – wprowadzono pojęcie firmy oraz prokury (szczególne pełnomocnictwo udzielane przez przedsiębiorcę). Otóż firma stanowi oznaczenie przedsiębiorcy – a nie przedsiębiorstwa – i w wypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą jest nią imię i nazwisko tej osoby, a w wypadku osoby prawnej – jej nazwa, czyli nazwa przedsiębiorstwa. Zatem w obrocie cywilnoprawnym działają wszyscy przedsiębiorcy, bez względu na formę prawną biznesu. Co się tyczy przedsiębiorcy, to według Kodeksu cywilnego jest nim osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna – posiadająca zdolność prawną – prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Według Prawa działalności gospodarczej przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna, a także niemająca osobowości prawnej spółka prawa handlowego (oraz wspólnik spółki cywilnej), która zawodowo i we własnym imieniu podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą zarobkową (handlową, budowlaną, usługową oraz poszukiwanie i eksplo-

atację zasobów naturalnych) w sposób zorganizowany i ciągły¹¹. Ta druga, węższa definicja odnosi się jedynie do kwestii rejestracji przedsiębiorców i nie dotyczy stosunków cywilnoprawnych.

4. Innowacyjność jako rezultat przedsiębiorczości

Z pojęciem przedsiębiorczości i przedsiębiorcy wiąże się pojęcie innowacji (po łacinie *innovatio* – odnawianie), przez które rozumie się wprowadzanie do produkcji nowych wyrobów, zastosowanie nowych metod produkcji oraz nowych sposobów jej organizacji, w tym tworzenie nowych podmiotów gospodarczych, jak również odkrywanie i zdobywanie nowych źródeł surowców i innego zaopatrzenia oraz nowych rynków zbytu. Innowacje dzielimy najczęściej na produktowe oraz procesowe.

Stymulowanie innowacyjności staje się głównym elementem polityki gospodarczej państw rozwiniętych¹². W Polsce podjęto w tej sprawie wiele przedsięwzięć, jak np. przyjęcie przez Radę Ministrów dwóch dokumentów pt. „Założenia polityki innowacyjnej państwa” w 1994 r. oraz w 1999 r., opracowanie przez Komitet Badań Naukowych w 1996 r. białej książki „Polska – Unia Europejska. Nauka i technologia” na temat infrastruktury innowacyjności i wspierania transferu technologii, powołanie Agencji Techniki i Technologii oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

W Unii Europejskiej są również w tej dziedzinie specjalne przedsięwzięcia, jak np. I Program działań na rzecz innowacji w Europie (First Action Plan for Innovation in Europe) z 1996 r. oraz Program ramowy badań rozwoju technologicznego (Program rozwoju techniki), którego VI edycja w latach 2002–2006 ma kosztować 17,5 mld euro, to jest 4% budżetu Unii. Z kolei deklaracja lizbońska, oprócz wysokiego tempa wzrostu gospodarczego i poprawy konkurencyjności, zakłada zbudowanie w Europie do 2010 r. gospodarki opartej na wiedzy¹³.

Dążenie do innowacyjności przybiera czasem karykaturalne formy, które znajdują odzwierciedlenie w występach kabaretowych, jak – przykładowo – wymyślanie i wprowadzanie nowych nazw wyrobów, aby uzyskać premię za wprowadzanie nowej produkcji (np. „zwis podwójny” jako odmiana krawata, a także lampy na sznurze, ramiączko jako odmiana wieszaka), ogłaszanie nowych odmian

¹¹ Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. 1999, nr 101, poz. 1178; Nowelizacja Kodeksu cywilnego z dnia 14 lutego 2003 r., Dz.U. 2003, nr 49, poz. 408.

¹² K. Moszkowicz, *Polityka innowacyjna w krajach wysoko rozwiniętych*, AE we Wrocławiu, Wrocław 1995.

¹³ M. Makowski, *Nowa jakość badań w Europie*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2002, nr 22; *Co dalej ze Strategią Lizbońską?* „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 9.

produktów dla celów reklamy i promocji bez istotnych lub niemal żadnych zmian receptury bądź dodatkowych elementów (np. „nowe” odmiany proszków do prania czy nowe rodzaje samochodów). Dotyczy to także innych dziedzin, w tym nauki¹⁴.

5. Czynniki hamujące przedsiębiorczość

Analizując czynniki hamujące oraz stymulujące procesy ekonomiczne, różni się niekiedy warunki jako okoliczności utrudniające bądź sprzyjające – np. ustrój polityczny, struktura gospodarki – oraz czynniki jako siły sprawcze, stanowiące przeszkody lub stymulatory i wynikające na ogół bezpośrednio z charakteru polityki gospodarczej państwa.

Podstawowe utrudnienia w rozwoju przedsiębiorczości można określić następująco:

- obszerny zakres ingerencji państwa, wyrażający się m.in. dużą liczbą regulacji działalności gospodarczej,
- nadmierny fiskalizm polityki podatkowej ograniczający możliwości inwestowania,
- niejasne przepisy prawne i brak skutecznych metod egzekwowania powszechnie obowiązującej wykładni prawa (przedsiębiorcy nie mają zapewnionego bezpieczeństwa prawnego w zakresie samoopodatkowania),
- zbyt słaba ochrona wierzycieli w dochodzeniu roszczeń cywilnoprawnych, powodująca m.in. zatory płatnicze i osłabiająca płynność finansową przedsiębiorstw,
- niezadowolająca dostępność do kredytów bankowych, a zwłaszcza gwarancji kredytowych, jak również przesadna ostrożność przedsiębiorców w korzystaniu z dźwigni finansowej,
- nadmierne zbiurokratyzowanie procedury zakładania nowych przedsiębiorstw,
- niedostateczna realizacja funkcji nadzorczych w spółkach i odpowiedzialności ich zarządów,
- niezadowolające wykorzystanie efektów mnożnikowych w budownictwie oraz w przemyśle motoryzacyjnym, powolny postęp w tworzeniu parków tech-

¹⁴ Również w naukach ekonomicznych, a zwłaszcza w zarządzaniu, pojawiają się modne pojęcia i terminy, które nie zawierają istotnie nowych treści merytorycznych (np. definicje zaopatrzenia i logistyki czy produktywności środków trwałych i produktywności przedsiębiorstw w wielu publikacjach różnią się niewiele lub wcale). Nie powstają więc nowe teorie, ale notujemy postęp „terminologiczny”! Amerykanie „udoskonali” nawet zapis bibliograficzny, zmieniając w nim kolejność i wymyślając przy okazji nowe lata (np. 2002a, 2002b), co zresztą akceptuje także norma polska.

nologicznych oraz kompleksów i „klastrow” przemysłowych (*clusters*), to jest sieci kooperujących i współpracujących ze sobą zakładów produkcyjnych i ośrodków badawczych.

Pomimo liberalizacji gospodarki, po zmianach systemowych w latach 1989–1990, zakres reglamentacji działalności gospodarczej w Polsce jest stosunkowo wysoki. Według badań Business Center Club, w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych nastąpił nawet istotny wzrost liczby zakazów i ograniczeń swobodnego wyboru dziedzin prowadzenia działalności gospodarczej. W 2000 r. liczba dziedzin, w których wymagana jest decyzja różnych organów administracji rządowej lub samorządowej, wyniosła aż 202. Są to następujące rodzaje ograniczeń i ich liczba¹⁵: zezwolenia dla 96 obszarów działalności, 40 pozwoleń, 36 koncesji, 17 wyrażen zgody, 8 upoważnień oraz licencje dla 5 obszarów działalności gospodarczej¹⁶. Nastąpił znaczący wzrost ograniczeń m.in. z tytułu zmian prawa celnego, dewizowego i bankowego oraz przepisów dotyczących pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Istotne ograniczenie reglamentacji zanotowano jedynie w dziedzinie obrotu z zagranicą, i to przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

Z kolei z raportu Krajowej Izby Gospodarczej wynika, że po 1998 r. nastąpiło zwiększenie obciążeń sektora małych i średnich przedsiębiorstw – zwłaszcza rozliczających się według form ryczałtowych – z tytułu podwyższania podatków pośrednich (VAT i akcyzy), wzrostu kosztów pracy, rozszerzenia obowiązków sprawozdawczych (wbrew obietnicy o odbiurokratyzowaniu gospodarki). Na tym tle pojawiło się zjawisko sztucznego rozwoju przedsiębiorczości w rezultacie nakłaniania pracowników do zakładania jednoosobowych firm i podpisywania umów cywilnych w miejsce umowy o pracę z dotychczasowym pracodawcą. W wyniku takiego samozatrudnienia powstało ok. 600 tys. „mikroprzedsiębiorstw”, bez wzrostu zatrudnienia¹⁷.

Przedsiębiorcy zwracają ponadto uwagę na trudności podatkowe i finansowe oraz inwestycyjne, na krępujące ograniczenia przepisów regulujących stosunki pracy i uprawnienia związkowe, a także na przewlekłość rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym, wysokie koszty wpisów i ogłoszeń w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Najwięcej krytyki wzbudza przepis zobowiązujący sprzedawcę do zapłacenia podatku od towarów i usług (VAT) po wystawieniu fak-

¹⁵ BCC, *Zakazać zakazów*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2000, nr 22.

¹⁶ Sprawy koncesjonowania oraz zezwoleń na wykonywanie działalności gospodarczej reguluje Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. 1999, nr 101, poz.1178.

¹⁷ J. Dryll, *Fenomen „małej” restrukturyzacji*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2001, nr 18, s. 29.

tury, a nie po uregulowaniu należności przez kontrahenta¹⁸. Kontrowersje wzbudzają zwłaszcza niektóre przepisy dotyczące inwestowania, wynikające z prawa budowlanego, geodezyjnego i kartograficznego, jak również ustaw o ochronie środowiska oraz planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (choć ta ostatnia uprościła procedurę sporządzania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego). Przepisy te nie skracają czasu oczekiwania na decyzje i dają urzędowi duży zakres uznaniowości, a organizacjom społecznym i okolicznym mieszkańcom umożliwiają skuteczne protesty, wynikające nie tyle z troski o środowisko naturalne, ile z grupowych i prywatnych interesów.

6. Czynniki stymulujące przedsiębiorczość

Znaczącą rolę w rozwijaniu przedsiębiorczości odgrywają rozwiązania ustawowe, które jednak – mimo deklaracji kolejnych ekip rządowych – nie zapewniały dotąd wolności gospodarczej według koncepcji ugrupowań liberalnych, a nawet socjaldemokratycznych. Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej była bowiem nowelizowana aż 32 razy, ale nieradykalnie, i w 1999 r. została zastąpiona ustawą Prawo działalności gospodarczej. Oparto ją na czterech następujących kardynalnych zasadach: wolność podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, prawna równość przedsiębiorców, uczciwa konkurencja i ochrona słuszných praw konsumentów, przestrzeganie dobrych obyczajów w obrocie gospodarczym. Ustawa ta, mimo że stanowiła krok naprzód, nie sprostała nowym wymaganiom życia gospodarczego. Dlatego przystąpiono do opracowania kolejnego aktu prawnego w tej dziedzinie. W pierwszej kolejności postulaty i propozycje zmian, w tym w postaci projektu ustawy o wolności gospodarczej¹⁹ lub prawa przemysłowego, zgłosili przedsiębiorcy zrzeszeni w Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych i w Radzie Przedsiębiorczości, a także Centrum im. Adama Smitha. Uogólniając, postulaty i projekty te przewidują radykalne zwiększenie obszaru swobody działalności gospodarczej, a tym samym ograniczenie zakresu i form reglamentacji ze strony państwa.

¹⁸ Czas rejestracji firmy skrócił się w ciągu ostatnich dwóch lat z 58 do 31 dni, ale wciąż jest stonkowo długi i trzeba do tego 12 procedur, a koszt tych operacji sięga 20% dochodu narodowego na mieszkańca (wobec 64% na Węgrzech, poniżej 12% w Czechach i na Słowacji, poniżej 10% we Francji i Niemczech, poniżej 1% w USA, a w Danii tego typu operacje dokonywane są bezpłatnie). Egzekwowanie zobowiązań zawartych w umowach wymaga średnio aż 1000 dni na windykację sądową, wobec 252 dni w Unii Europejskiej i 160 dni w Rosji. P. Maciejewicz, *Bank Światowy o warunkach prowadzenia działalności*, „Gazeta Wyborcza” 2003, nr 216.

¹⁹ P. Rachtan, *Polska przedsiębiorczość – jaka jest?* „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 12 oraz *Intencje i gwarancje*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 16.

W 2003 r. Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej przedłożyło projekt ustawy o gwarancjach swobody działalności gospodarczej. W rezultacie Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U., nr 173, poz. 1807) – w powiązaniu z innymi ustawami i przepisami wykonawczymi – upraszcza wiele procedur administracyjnych, zwłaszcza przy rejestracji nowych podmiotów gospodarczych (wprowadzając zasadę „jednego okienka”), skraca czas rejestracji firmy oraz urzędniczych kontroli przedsiębiorstwa do 8 tygodni (z wyjątkiem tzw. kontroli krzyżowych). Wreszcie ustawa wprowadza definicję mikroprzedsiębiorstwa oraz dostosowuje definicje małego i średniego przedsiębiorstwa do zaleceń Unii Europejskiej celem właściwego określania podstawy do udzielania pomocy publicznej. Tak więc mikroprzedsiębiorca zatrudnia mniej niż 10 pracowników i osiąga obroty (sprzedaż) do równowartości 2 mln euro. W wypadku małego przedsiębiorstwa wskaźniki te wynoszą odpowiednio 50 pracowników i 10 mln euro, a średniego przedsiębiorstwa 250 pracowników i 50 mln euro. Ponadto w ustawie przyjęto zapis o wiążącej interpretacji prawa podatkowego przez służby skarbowe, który zwalnia przedsiębiorców od odpowiedzialności w wypadku dostosowania się do otrzymanej interpretacji danego przepisu, co jednak wzbudza kontrowersje, w tym sprzeciw ze strony Ministerstwa Finansów. Wśród spraw odrzuconych lub połowicznie załatwionych należy wymienić postulat ograniczania zmian ustawowych poprzez wprowadzenie zasady przygotowania w takim wypadku całej ustawy od nowa (dotąd ustawy gospodarcze i podatkowe zmieniano średnio co 1–2 lata) oraz postulat obowiązywania każdej nowej ustawy od 1 stycznia z odpowiednio długim *vacatio legis*.

Ważnym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności są usługi doradcze i eksperckie oraz wsparcie finansowe dla takiej działalności przez agencje rządowe. Najbardziej znacząca w tej dziedzinie jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, utworzona w 2000 r. i podlegająca Ministerstwu Gospodarki i Pracy. Jej zadania skupiają się na zarządzaniu środkami finansowymi pochodzącymi z budżetu państwa oraz z funduszy strukturalnych i innych Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. W latach 2001–2003 Agencja udzieliła pomocy 16 tys. przedsiębiorcom na kwotę 170 mln euro, a na lata 2004–2006 dysponuje budżetem 400 mln euro, głównie na wsparcie przedsiębiorstw wprowadzających innowacje i wdrażających zaawansowane technologie. Jednym ze sposobów promocji tych idei jest organizowany corocznie konkurs pn. „Polski produkt przyszłości”.

Dużą rolę odgrywa także stała poprawa warunków kredytowania oraz poręczeń kredytowych, zwłaszcza przez dokapitalizowanie funduszy poręczeniowych.

7. Czynniki hamujące oraz stymulujące innowacyjność

Trudności w rozwoju innowacji produktowych i procesowych są różnorodne, gdyż mogą mieć charakter ekonomiczny (brak środków finansowych) i biurokratyczno-organizacyjny (skostnienie struktur organizacyjnych, stereotypy myślenia i postępowania), a także prawny, informacyjny, motywacyjny, kulturowy, świadomościowy. Bariery te można również podzielić na egzogeniczne, czyli uzależnione od okoliczności zewnętrznych, takich jak warunki rynkowe i rozwiązania systemowe, oraz endogeniczne, czyli zależne od przedsiębiorstwa – jego warunków technicznych i finansowych oraz postaw członków zarządu i załogi. W rezultacie tych niesprzyjających warunków i czynników, w Polsce zaledwie ok. 17% przedsiębiorstw działa w szeroko pojętej sferze innowacyjności (w 15 krajach Unii średnio 50%), liczba zgłoszonych patentów jest niewielka i wynosi 62 na 100 tys. mieszkańców (w Unii 161).

Można wskazać następujące czynniki hamujące rozwój innowacji w Polsce:

- zbyt niskie nakłady na badania i prace rozwojowe (0,7% PKB i mniej, wobec 1,9–2% w Unii Europejskiej i zalecanego wskaźnika 3% w 2010 r.);
- słaby rozwój infrastruktury innowacyjności, a stąd niedostateczny transfer technologii;
- niedostateczne zasoby finansowe przedsiębiorstw, powodujące zbyt małe ich zaangażowanie w przedsięwzięcia innowacyjne;
- słaby rozwój i niedociągnięcia w funkcjonowaniu systemu bankowego, w tym skomplikowane procedury kredytowe i gwarancji kredytowych oraz nieufność i niechęć banków do finansowania inwestycji innowacyjnych;
- brak wiedzy i doświadczenia ekonomicznego u typowych innowatorów z zakresu techniki i technologii oraz brak systemu pobudzania wiedzy w przedsiębiorstwach, zwłaszcza poprzez organizacyjne podnoszenie wiedzy pracowników;
- niedojrzałość instytucji gospodarki rynkowej, wyrażająca się m.in. w słabym rozwoju systemu wspierania innowacji oraz brak umiejętności ubiegania się o środki finansowe dla innowacji przez twórców oraz zarządy przedsiębiorstw.

Stymulowanie procesów innowacyjności odbywa się zarówno poprzez konkurencję i mechanizm rynkowy (jak pragną zwolennicy szkoły neoliberalnej), jak również za pomocą polityki gospodarczej i naukowej państwa, która – zdaniem przedstawicieli keynesizmu – powinna przyspieszać procesy innowacyjne i nadawać im pożądane kierunki. Za aktywną polityką państwa przemawiają takie warunki i okoliczności, jak wysoki stopień monopolizacji niektórych dziedzin gospodarki, rozbieżności między indywidualną i społeczną efektywnością wielu przedsięwzięć innowacyjnych, wysoki poziom niepewności przy podejmowaniu innowacji (ryzyko hamuje zarządy przedsiębiorstw produkcyjnych w eksperymentowaniu nad nowymi technologiami i wyrobami), konieczność pono-

szenia wysokich nakładów inwestycyjnych i długi okres realizacji przedsięwzięć, w tym uruchamiania produkcji nowych wyrobów. Państwa wysoko rozwinięte od dawna stosują różnorodne instrumenty wspierania innowacyjności²⁰. Również w Polsce są przygotowywane nowe rozwiązania prawne wspierające działalność innowacyjną. Jednym z nich jest ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz.U., nr 238, poz. 2390). Innowacyjność jest również stymulowana poprzez programy rozwoju przedsiębiorczości.

8. Podsumowanie

Reasumując, warto podkreślić, że przedsiębiorczość i innowacje są stymulowane także przez inwestycje zagraniczne w Polsce i dlatego staramy się stwarzać tym inwestorom odpowiednie warunki. Wśród pozytywnych warunków wymienia się m.in. stosunkowo niskie obciążenia fiskalne, jak również niskie koszty pracy, natomiast do czynników utrudniających inwestowanie zalicza się długi czas oraz wysokie koszty procedur administracyjnych i sądowych, a także złą jakość infrastruktury.

Z kolei polscy przedsiębiorcy skarżą się na wysokie podatki i koszty pracy. Jednakże można mówić o pewnym postępie w przedsiębiorczości, skoro powstają wciąż nowe firmy (gorzej jest z innowacyjnością). Otóż pod koniec 2003 r. było zarejestrowanych w Polsce prawie 3,6 mln firm, to jest o 3,2% więcej niż przed rokiem. 95% przedsiębiorstw stanowią firmy najmniejsze, które zatrudniają do 9 pracowników. Dają one pracę prawie 3,5 mln osób, czyli ok. 20% pracujących w gospodarce narodowej.

Na koniec zwróćmy uwagę na fakt, że w Unii Europejskiej jest obecnie realizowany IV Wieloletni program dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości 2000–2005, z budżetem 450 mln euro i przeznaczeniem tych środków nie tyle na dotacje dla małych i średnich przedsiębiorstw, ile na wsparcie środowiska ich działania, w tym na uproszczenie prawa (a nie deregulację). W 2003 r. ogłoszono tzw. zieloną księgę przedsiębiorczości. W następstwie Komisja Europejska proklamowała i skierowała do konsultacji Program wsparcia przedsiębiorczości i konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2006–2010. W Polsce dyskusje nad nim podjęto m.in. Forum Przedsiębiorczości działające w ramach Polskiego Forum Strategii Lizbońskiej.

Tak zwana strategia lizbońska, przyjęta w marcu 2000 r. przez Radę Unii Europejskiej, stanowi najbardziej ambitny projekt unijny, który ma doprowadzić do wzrostu gospodarczego w okresie do 2010 r. w tempie średnio 3% rocznie. Jest to jednocześnie odpowiedź na technologiczną i gospodarczą dominację USA, gdyż celem strategii jest stworzenie w Europie najbardziej dynamicznej i nowo-

²⁰ K. Moszkowicz, *op. cit.*

czesnej gospodarki na świecie. W strategii eksponowane są następujące obszary działania:

- szybkie przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy,
- liberalizacja gospodarki w sektorach, gdzie istnieją monopole sieciowe,
- rozwój przedsiębiorczości,
- zatrudnienie i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu przez tworzenie dużej liczby dobrych miejsc pracy.

Realizacja strategii napotyka różne przeszkody i dlatego podejmuje się próby zmiany metod jej wdrażania²¹. Obecnie wiadomo, że jej główne założenia nie zostaną zrealizowane ze względu na wolniejsze tempo wzrostu gospodarczego. Ocenia się, że głównym powodem niepowodzenia był dotąd brak woli politycznej we wdrażaniu celów i instrumentów polityki gospodarczej. Miało temu zaradzić zwołanie w 2005 r. kolejnego szczytu Rady Unii Europejskiej.

Literatura

- Belniak E., *Rola przedsiębiorcy w zmieniającym się systemie społeczno-gospodarczym*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1999, nr 529.
- BCC, *Zakazać zakazów*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2000, nr 22.
- Co dalej ze Strategią Lizbońską?*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 9.
- Dietl J., *Rozwój kapitału intelektualnego w dziedzinie ekonomii i zarządzania*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 22.
- Dryll J., *Fenomen „małej” restrukturyzacji*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2001, nr 18.
- Gajda J., *Przedsiębiorczość i warunki jej rozwoju w gospodarce socjalistycznej*, „Ekonomista” 1988, nr 3, 4.
- Kopczewski T., *Czy studia ekonomiczne obniżają kapitał społeczny?* „Ekonomia. Rynek – Gospodarka – Społeczeństwo” 2003, nr 11.
- Liberda B., Tokarski T., *Kapitał ludzi a wzrost gospodarczy w krajach ODCE*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 3.
- Lucas R., *Wstęp do gospodarki rynkowej Polski*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1992.
- Maciejewicz P., *Bank Światowy o warunkach prowadzenia działalności*, „Gazeta Wyborcza” 2003, nr 216.
- Makowski M., *Nowa jakość badań w Europie*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2002, nr 22.
- Moszkowicz K., *Polityka innowacyjna w krajach wysoko rozwiniętych*, AE we Wrocławiu, Wrocław 1995.
- Nowelizacja Kodeksu cywilnego z dnia 14 lutego 2003 r., Dz.U. 2003, nr 49, poz. 408.
- Podstawy przedsiębiorczości*, red. J. Targalski, AE w Krakowie, Kraków 1995.
- Rachtan P., *Intencje i gwarancje*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 16.
- Rachtan P., *Polska przedsiębiorczość – jaka jest?* „Nowe Życie Gospodarcze” 2003, nr 12.

²¹ T. Radziwińska, *Trudna droga do Lizbony*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 7.

- Radziwińska T., *Trudna droga do Lizbony*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 7.
Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. 1999, nr 101, poz. 1178.
Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807.
Ustawa z dnia 8 października 2004 r., o zasadach finansowania nauki, Dz.U. 2004, nr 238, poz. 2390.

Development Factors of Entrepreneurship and Innovativeness in Industry

In this article, the author presents the history of supplementing the three classical factors of production (land, labour and capital) with the entrepreneurship factor. The author also discusses the exaggerated approach to the introduction of innovative solutions. Next, he analyses the factors hampering and stimulating the development of entrepreneurship and innovativeness in Poland, including the problems of European integration and globalisation.

biblioteka
główna UEK