

**ROBERT GWIAZDOWSKI****GOSPODARCZE, KULTUROWE  
I SPOŁECZNE ASPEKTY  
(MIKRO)PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

# 1. STRESZCZENIE I KONKLUZJE

*Żaden fakt nie jest nigdy bez reszty, wyłącznie „czysto” ekonomiczny; ma zawsze także i inne aspekty, często ważniejsze.*

Joseph Schumpeter

(1) Celem niniejszego opracowania jest pokazanie, czym jest przedsiębiorczość i jakie ma znaczenie dla ludzi, którzy się jej podejmują, społeczeństwa jako całości, jego kultury i stosunków w nim panujących oraz dla gospodarki całego kraju.

(2) W opracowaniu przedstawione zostały różne teorie przedsiębiorczości, które pojawiły się w literaturze światowej na przestrzeni wieków – od Oświecenia zaczynając – ze szczególnym uwzględnieniem ostatniego stulecia.

(3) W przeprowadzonej na potrzeby opracowania analizie wykorzystane zostały ustalenia różnych podejść badawczych do przedsiębiorczości: behawioralnych, psychodynamicznych, dyspozycyjnych, biologicznych, ewolucyjnych, feno-menologicznych, socjo-kognitywnych, kwalifikacyjnych<sup>1</sup> oraz szkół myślenia: klasycznej, menadżerskiej, „wielkiej osoby”, cech psychologicznych, przywództwa oraz szkoły intraprzsiębiorczości<sup>2</sup>.

(4) Zgodnie z dominującą w literaturze tendencją przedsiębiorczość przedstawiona została jako postawa, zachowanie i proces gospodarczy – a więc zarówno z punktu widzenia „przedsiębiorczej” jednostki, jak i mechanizmów gospodarczych.

(5) Omówiona też została szczególnie istotna dla przedsiębiorczości, zwłaszcza mikro przedsiębiorczości, a zapomniana koncepcja optymalności dy-

namicznej w sensie De Soto, która skonfrontowana została z klasyczną, statyczną koncepcją optymalności w sensie Pareto, która nie uwzględnia efektów działalności przedsiębiorców.

(6) Analizie poddana została również fundamentalna różnica między przedsiębiorstwami prowadzonymi w mikroskali i pozostałą częścią rynku.

(7) Następnie przeprowadzona analiza teoretyczna skonfrontowana została z danymi statystycznymi GUS i ZUS oraz z badaniami empirycznymi postaw społecznych wobec przedsiębiorców i przedsiębiorczości, oraz postaw samych przedsiębiorców i zmian tych postaw w czasie.

(8) Postawione tezy skonfrontowane zostały z ich krytyką i krytyką przedsiębiorczości jako takiej oraz alternatywnymi koncepcjami rozwoju gospodarczego.

(9) Uwagi wymaga całkowita zmiana narracji w przestrzeni publicznej oraz w badaniach naukowych i próba odejścia od dominującej do niedawna tezy o wpływie „przedsiębiorczości indukowanej na rozwój działalności gospodarczej”<sup>3</sup>. Przedsiębiorczość indukowana to przedsiębiorczość kreowana, stymulowana czy wspierana. Indukować to znaczy wzbudzać, powodować, wywoływać jakąś reakcję lub zmianę. A zatem indukowanie przedsiębiorczości obejmuje wszystkie czynniki determinujące/wpływające na podejmowanie działań przedsiębiorczych

<sup>1</sup> Por. Ph.A. Wickham, *Strategic Entrepreneurship*, Pearson Education, 2006, s. 53–59.

<sup>2</sup> Por. J. Cunningham, J. Lischeron, *Defining Entrepreneurship* [w:] *Journal of Small Business Management*, 1991, 29(1), s. 45–61.

<sup>3</sup> M. Sadowska, *Przedsiębiorczość indukowana a rozwój działalności gospodarczej*, rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem prof. H.J. Wnorowskiego na Uniwersytecie w Białymstoku.

przez jednostkę. Jeszcze do niedawna do indukowania przedsiębiorczości przekonywane było państwo i jego instytucje. Obecnie państwo jest nie tylko zniechęcające przez różne ośrodki badawcze do podejmowania jakichkolwiek działań indukujących, to jest wręcz zachęcanie do podejmowania działań zniechęcających do tworzenia nowych przedsiębiorstw.

(10) W szczególności z odpowiedzią spotkać się musiały stawiane w przestrzeni publicznej tezy, że małe i średnie przedsiębiorstwa, a już szczególnie mikroprzedsiębiorstwa są nieefektywne, źle zarządzane, udają jedynie prowadzenie działalności gospodarczej B2B, będąc *de facto* ukrytą formą zatrudnienia w celu oszukiwania na podatkach i składkach ubezpieczeniowych.

(11) Przeprowadzona analiza prowadzi do konkluzji, iż:

- Przedsiębiorczość jest jednym z motorów rozwoju gospodarczego.
- Przedsiębiorcy podejmujący działalność gospodarczą robią to w nadziei na wielki sukces albo w nadziei zarobienia na życie. Ten drugi cel jest zdecydowanie częstszy – o ile w ogóle niejedyny – w przypadku przedsiębiorców działających w mniejszych ośrodkach miejskich i na wsiach, gdzie mikroprzedsiębiorczość jest jednym z fundamentów życia społeczno-gospodarczego.
- Bez przedsiębiorców ucierpiałaby cała gospodarka kraju i życie wielu rodzin.
- Bez mikroprzedsiębiorstw nigdy nie powstałyby duże.
- Gdyby nowe przedsiębiorstwa były tworzone tylko przez przedsiębiorstwa duże (już funkcjonujące na rynku), do jakichś zadań specjalnych, nastalaby stagnacja.
- Mikroprzedsiębiorstwa są często wyzwaniem dla przedsiębiorstw dużych, które albo starają się przejąć te małe, albo je zniszczyć, ale muszą podejmować wyzwania ze strony tych małych. Ostatnim tego przykładem jest OpenAI, w którą zainwestował Microsoft. Nie dotyczy to oczy-

wicie przedsiębiorstw działających w celu zaspakajania potrzeb rodziny, ale nawet one poprawiają dynamikę gospodarki określonego regionu, wpływają na zmniejszenie poziomu bezrobocia i zaangażowanie siły roboczej na rynku lokalnym, zaopatrują rynek lokalny w towary i świadczą specjalistyczne usługi dla lokalnych społeczności.

- Polska przez lata była liderem przedsiębiorczości w Europie. Z badań GfK w 2012 roku wynikało, że aż 73 proc. Polaków było pozytywnie nastawionych do przedsiębiorczości, co stanowiło jeden z najwyższych wskaźników w Europie – o 4 pkt proc. więcej niż europejska średnia. Wy różniali się zwłaszcza młodzi, w wieku 15–29 lat, spośród których 84 proc. miało pozytywne do niej nastawienie, a 62 proc. wyobrażało sobie jej podjęcie samemu. To pozytywne nastawienie rosło zresztą z roku na rok. Polacy zajęli 5. miejsce na 16 państw europejskich biorących udział w ówczesnym badaniu<sup>4</sup>.
- Obecnie zmienia się nastawienie społeczeństwa do przedsiębiorców i przedsiębiorczości. Co gorsze, zmienia się nastawienie samych przedsiębiorców do przedsiębiorczości.
- W omówionych w niniejszej analizie badań nastawienia osób w wieku produkcyjnym do przedsiębiorczości prowadzonych przez Global Entrepreneurship Monitor (GEM) wynika, że Polacy odczuwają obecnie strach przed niepowodzeniem, nisko oceniają własne szanse na sukces, i do rozpoczynania działalności w ogóle się nie wrywają. Już tylko 3 proc. naszego społeczeństwa deklaruje chęć założenia firmy w ciągu najbliższych trzech lat. I jest to najgorszy wynik dla 47 badanych państw. Średnia europejska to 13 proc.
- Z badań Maison & Partners dla Związku Przedsiębiorców i Pracodawców<sup>5</sup> wynika z kolei, że zaczyna zanikać przedsiębiorczość jako postawa, której istotę i znaczenie scharakteryzowano w niniejszej

<sup>4</sup> <https://www.wirtualnemedi.pl/artykul/polacy-pozytywnie-nastawieni-do-przedsiębiorczosci>.

<sup>5</sup> [https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2023/03/MP\\_Bariery-prowadzenia-dzialalnosci-gospodarczej-w-Polsce\\_2023.pdf](https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2023/03/MP_Bariery-prowadzenia-dzialalnosci-gospodarczej-w-Polsce_2023.pdf).

analizie. Głównymi przeszkodami w inwestowaniu kapitału są według aż 46 proc. obecnie badanych przedsiębiorców zbyt niskie zyski, lęk przed utratą kapitału (45 proc.) oraz obawa przed spadkiem popytu na oferowane przez nich usługi lub produkty (41 proc. wskazań). Według aż 46 proc. najważniejszą barierą na drodze do zakładania własnego biznesu jest niechęć do brania odpowiedzialności za ewentualne niepowodzenie firmy (istotnie częściej niż 38 proc. w 2019 roku) oraz brak pomysłu na działalność gospodarczą. Z kolei najlepszymi zachętami do rozpoczęcia własnej działalności miałyby być (według aż 55 proc. respondentów) bezzwrotna pomoc finansowa (na start) ze strony państwa oraz wydłużony okres preferencyjnej składki ZUS (54 proc. wskazań). Każde to myśleć o ankietowanych bardziej jako „osobach prowadzących działalność gospodarczą”, a nie przedsiębiorcach w rozumieniu przedstawionym w niniejszej analizie.

- Jeżeli na te zmieniające się postawy subiektywne nałożymy dodatkowo wzrost obciążeń finansowych i administracyjnych względem przedsiębiorców, to musimy liczyć się z zagrożeniem dla egzystencji tkanki społecznej w mniejszych miejscowościach.
- Szczególnie negatywny wpływ na mikroprzedsiębiorczość miały wprowadzone w 2022 roku zmiany podatkowe reklamowane jako „Polski

Ład”, za które, już po przegranych w 2023 roku wyborach parlamentarnych, oficjalnie przeproszał prezes PiS – Jarosław Kaczyński<sup>6</sup>.

- Polski Ład nie przesunął bynajmniej obciążeń podatkowych na duże międzynarodowe korporacje ani na duże, polskie podmioty gospodarcze. Najwięcej obciążeń dotyczyło małych i mikroprzedsiębiorców, prowadzących wcześniej chociażby działalność objętą kartą podatkową, co spotkało się z oczywistym poklaskiem zwolenników partii rządzącej, jak i jej radykalnych krytyków politycznych spod znaku lewicy.
- Szczególnym kuriozum obrazującym niechęć ówczesnych rządzących do rządzonych przedsiębiorców było objęcie składką na ubezpieczenie zdrowotne sprzedaży środków trwałych pod pretekstem konieczności zwiększenia nakładów na ochronę zdrowia po pandemii.
- Wbrew twierdzeniom krytyków przedsiębiorczości opisanym w niniejszej analizie, duże przedsiębiorstwa nie wchłoną siły roboczej uwolnionej z mikroprzedsiębiorstw, gdyż jest to po prostu niemożliwe logistycznie – nie ma sposobu na to, by wszyscy, a przynajmniej znacząca część mikroprzedsiębiorców, przeniosła się do dużych miast i podjęła pracę w dużych korporacjach ani żeby duże korporacje pootwierały file w mniejszych miejscowościach, by przejąć potencjalną siłę roboczą i ją efektywniej wykorzystać.

<sup>6</sup> <https://businessinsider.com.pl/gospodarka/prezes-pis-przeprosza-za-polski-lad-wysoki-zus-o-co-chodzi-pokazujemy-liczby/d20z19t>.



## 2. WSTĘP

(12) U progu trzeciej dekady XXI wieku, po trzydziestu latach przemian ustrojowych, rozpoczęła się w Polsce kolejna fala dyskusji, a może nawet swoistej walki, o przedsiębiorczość. Czyli o coś, czym nauka światowa owe trzydzieści lat temu zaczęła się dopiero na poważnie zajmować, a co my w Polsce realizowaliśmy w praktyce – przeprowadzając eksperyment odchodzenia od gospodarki nakazowo-rozdzielczej na „żywym ciele organizmu społecznego”.

(13) Z jednej strony ducha przedsiębiorczości osłabia krytyka „zabójczej gospodarki” Papieża Franciszka zapoczątkowana adhortacją „Evangelii Gaudium”, a z drugiej strony apoteoza „przedsiębiorczego państwa” włosko-amerykańskiej, lewicującej ekonomistki Mariany Mazzucato, którą zawarła w książce pod takim właśnie tytułem<sup>7</sup>, do której pierwszego wydania w Polsce z 2016 roku entuzjastyczny wstęp napisał sam ówczesny minister rozwoju i przyszły premier Mateusz Morawiecki.

(14) Z polskiej perspektywy szczególnie zestawień należy tezy stawiane przez Franciszka słowom Jana Pawła II z encykliki Centesimus Annus (CA) czy Sollicitudo rei socialis (SRS) o „ekonomii przedsiębiorczości”. Rysując dramatyczny obraz gospodarki kardynał Bergoglio nie potrafił uwolnić się od argentyńskiego kontekstu i osobistych doświadczeń, dołączając do grona krytyków globalizacji, dla których masowa nędza jest nieodłączną konsekwencją „panującego systemu gospodarczego” przez nieuprawnione uogólnienia budowane na bazie doświadczeń z jego rodzinnego kraju w okresie dyktatury wojskowej. I dlatego podkreślić trzeba słowa kardynała Wojtyły, który pisał, że „w dzisiejszym świecie (...) ograniczone jest prawo do inicjatywy gospodarczej, które jest ważne nie tylko dla jednostki,

ale także dla dobra wspólnego” i że jego ograniczanie lub negowanie niszczy przedsiębiorczość i twórczą podmiotowość obywatela, prowadząc do równania w dół, bo „zamiast twórczej inicjatywy rodzi się bierność, zależność i podporządkowanie wobec biurokracyjnego aparatu” (SRS 15). Jak pisze Anna Barcik o nauczaniu Jana Pawła II „ekonomiczny geniusz ucieleśnia się poprzez niewielkie przedsięwzięcia, prowadząc do sukcesu i rozwoju krajowego, europejskiego i światowego. Ich źródłem jest duch ludzki, a ewangelicznym obrazem każde przedsięwzięcie oparte na pracowitości, wolności i rozwoju. Tworzenie małej przedsiębiorczości jest *dobroczynnym kołem*, którego obrót rozpoczyna się u dołu, przetaczając się na zewnątrz, co przyczynia się do likwidowania biedy, bezrobocia i bezdomności”<sup>8</sup>.

(15) Mit przedsiębiorczego państwa obalają z kolei Deirdre McCloskey i Mingardi Alberto w książce pod takim właśnie tytułem<sup>9</sup>. Autorzy zwracają uwagę na błędy w rozumowaniu Mazzucato i podkreślają, że przykłady podawane przez nią jako dowód konieczności ingerencji państwa w rozwój gospodarczy w rzeczywistości pokazują coś zupełnie innego, jej twierdzenia są niespójne z faktami historycznymi i mają tendencyjny charakter. W rzeczywistości przykłady osiągnięć państwa ilustrujące tezy Mazzucato, w tym koronny w postaci Internetu, są przez nią zmanipulowane. Amerykański rząd nie stworzył Internetu i nie miał nawet takiego zamiaru. Osiągnięcie DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) w postaci komutacji pakietów i przodków współczesnych e-maili są tylko częścią całego ekosystemu. W latach 60. Departament Obrony USA wprost dał do zrozumienia, że nie jest zainteresowany zdecentralizowaną siecią

<sup>7</sup> M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State*, Anthem Press 2013; *Przedsiębiorcze państwo*, Warszawa 2021.

<sup>8</sup> <https://duszpasterstwotalent.pl/przedsiębiorczosc-wedlug-jana-pawla>.

<sup>9</sup> D. McCloskey i M. Alberto, *Mit przedsiębiorczego państwa*, Warszawa 2022.

komunikacyjną, różniącą się od tradycyjnego telefonu i zaprzestał prowadzenia badań nad nią. W rzeczywistości historia Internetu sięga radia i telewizji oraz prywatnych osiągnięć w zakresie technologii bezprzewodowej, które w swoim czasie nawet były przez rząd wręcz torpedowane – jak radio FM przez Federal Communications Commission. A jak działa w praktyce „przedsiębiorcze państwo” pokazał w Polsce rząd autora pełnego zachwyty wstępu do książki Mazzucato.

(16) Jeszcze w 2013 roku sama Komisja Europejska przyjęła dokument: „Uwolnienie potencjału przedsiębiorczości Europy w celu przywrócenia wzrostu”<sup>10</sup>. Komisja dostrzegła, że 4 mln nowych miejsc pracy powstających każdego roku w nowych firmach, w szczególności w małych i średnich, stanowią większość nowych miejsc pracy w Europie. Aby zatem powrócić na ścieżkę wzrostu gospodarczego i uzyskać

wyższy poziom zatrudnienia, Europa potrzebuje więcej przedsiębiorców.

(17) Po dziesięciu latach od przyjęcia tego planu odzywają się głosy – zarówno ze środowisk uważających się za prawicowe, jak i tych tradycyjnie lewicowych – że jak ktoś nie daje rady płacić składek i podatków, to powinien „zamknąć biznes”<sup>11</sup>. Szczególnie znamienne, że podobne opinie zdarza się wypowiadać także naukowcom.

(18) Jak to bowiem opisała Saras Sarasvathy, na Seminarium Absolwentów Szkoły Administracji Przemysłowej Carnegie Mellon Uniwersytetu w Pittsburghu w Pensylwanii, Mancur Lloyd Olson z Uniwersytetu w Maryland stwierdził, że „przedsiębiorca to prawdopodobnie drugi najstarszy zawód świata” („*entrepreneurship is the second oldest profession*”)<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> [waww.europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-12\\_pl.htm](http://waww.europa.eu/rapid/press-release_IP-13-12_pl.htm).

<sup>11</sup> <https://www.money.pl/gospodarka/kaczynski-znow-obraza-przedsiębiorców-mowi-o-zyjacych-z-cwaniactwa-6694757203852096a.html>.

<sup>12</sup> *Seminar on Research perspectives in Entrepreneurship* (1997), [w:] *Journal of Business Venturing* 15 (Special Section).



### 3. ISTOTA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

(19) Przedsiębiorczość jest pojęciem niejednoznacznym, zarówno w języku potocznym, jak i naukowym.

(20) Istnieje wiele teorii przedsiębiorczości, które próbują wyjaśniać naturę tego fascynującego zjawiska. Bo jest to zjawisko i jest ono fascynujące. Zjawisko nie w sensie filozoficznym czy fizycznym (jako coś dane w poznaniu zmysłowym) tylko w znaczeniu estetycznym (jako cecha czegoś, wyróżnianie się czymś niezwykłym, wyjątkowym i nawet pięknym). A jest ono fascynujące, czyli „niezwykle pociągające”, z punktu widzenia psychologicznego, kulturowego, ekonomicznego i politycznego.

(21) Ta zjawiskowość przedsiębiorczości powoduje, że jej teorie zakorzenione są w bardzo różnych dyscyplinach naukowych, takich jak psychologia, antropologia, socjologia, zarządzanie, ekonomia i prawo. Przedsiębiorczość jako obszar badawczy cechuje więc wyjątkowa multidyscyplinarność (badania prowadzone w wielu dyscyplinach naukowych odrębnie) i interdyscyplinarność (badania na styku co najmniej dwóch dyscyplin naukowych).

(22) Złożoność i wielowymiarowość przedsiębiorczości jest źródłem problemów teoretycznych (nie ma konsensu co do tego czym w ogóle ona jest), jak i praktycznych (jak można ją stymulować).

(23) Literatura ekonomiczna głównego nurtu nie traktowała w zasadzie przedsiębiorczości jako istotnej zmiennej w swoich modelach. Nie wspominając już o roli przedsiębiorczości we wzroście gospodarczym lub rozwoju społeczno-kulturowym. Jest to bowiem czynnik trudno uchwytny, którego nie można kwantyfikować.

(24) Nowe koncepcje tworzone w ostatnich dekadach wskazują konieczność uwzględniania przedsiębiorczości jako takiej zmiennej. Temat ten jest jednak

chętniej podejmowany w publikacjach z zakresu zarządzania niż przez ekonomistów.

(25) Zainteresowania ekonomistów przedsiębiorcami i przedsiębiorczością i podlegały wielu fluktuacjom. Złożony był też ich stosunek do przedsiębiorczości i jej roli w gospodarce<sup>13</sup>.

(26) Choć rola przedsiębiorcy nie była w nauce ekonomii kwestionowana, to pozostawał on w cieniu, a jego funkcje nie były eksponowane. Najczęściej przedsiębiorca utożsamiany był z właścicielem, zwykle małego przedsiębiorstwa, a wraz z rozwojem gospodarczym i wzrostem przedsiębiorstw, zwłaszcza rozwojem spółek akcyjnych, uwaga badaczy przeniosła się na menedżerów i to z ich działalnością zaczęto utożsamiać pojęcie i funkcję przedsiębiorczości.

(27) W większości klasycznych i neoklasycznych teorii ekonomicznych koncentrujących się na konkurencji (doskonałej i niedoskonałej) decydującą rolę odgrywa mechanizm rynkowy, który reguluje wielkość produkcji i ruch kapitału w gospodarce. Przy takim ujęciu rola przedsiębiorcy jest rolą kalkulującego robota, stanowiącego mechaniczny komponent w automatycznym systemie, jakim jest firma i reagującego na informacje cenowe płynące z rynku<sup>14</sup>.

(28) Teoria przedsiębiorczości, jeśli ma być teorią naukową, jak każda inna teoria naukowa musi pełnić dwie funkcje: eksploracyjną (wyjaśniającą) i predykcyjną (przewidującą).

(29) Pierwotnie teorie przedsiębiorczości miały oczywiście charakter eksploracyjny – jak zresztą większość wcześniejszych teorii naukowych do czasu Newtona.

(30) Najwcześniejsze wzmianki dotyczące przedsiębiorczości w literaturze ekonomicznej znajdują się

<sup>13</sup> W literaturze polskiej jako jeden z pierwszych podjął ten temat Tomasz Gruszecki: T. Gruszecki, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Warszawa 1994.

<sup>14</sup> T. Gruszecki, op. cit., s. 47–50.



w pracy autorstwa Richarda Cantillona, który podzielił aktorów sceny gospodarczej na trzy grupy: właścicieli gruntów, przedsiębiorców oraz pracowników najemnych, podkreślając szczególną rolę tych drugich w tworzeniu i wymianie dóbr w gospodarce oraz zatrudnianiu tych trzecich<sup>15</sup>.

(31) Na stałe termin „przedsiębiorczość” wprowadził do literatury naukowej Jean-Baptiste Say<sup>16</sup>, zwracając uwagę na kluczową rolę przedsiębiorcy w procesie produkcji i przewidywania potrzeb uczestników rynku. Zauważył, że przedsiębiorca nie musi nawet dostarczać gospodarce kapitału, ale raczej poszukiwać okazji rynkowych.

(32) Jednakże, jak ostrzega Stefan Kwiatkowski<sup>17</sup>, trzeba ostrożnie wykorzystywać dorobek i aparaturę pojęciową powstałe w przeszłości. Przedsiębiorczość jest bowiem zjawiskiem historycznym. Ta natura sprawia, że jest zmienna, ewoluuje, co znajduje odzwierciedlenie choćby w jej nowych formach i typach. Dlatego „nie można zadowolić się jednym pojęciem, które mogłoby odnosić się do różnych warunków, czasu i miejsca”<sup>18</sup>.

(33) Słowo „przedsiębiorczość” etymologicznie niektórzy wywodzą od francuskiego *entrepreneur*, które było używane już w XIV oraz XV w. W tym czasie w anglojęzycznej literaturze przedmiotu używano pojęć: *an adventure*, *a projector*, *an undertaken*. Literatura niemieckojęzyczna posługiwała się pojęciem *der Unternehmer* – początkowo używanym przez Johanna von Thüнена i Hansa von Mangoldta<sup>19</sup>. Pierwotnie terminu tego używał także Joseph Schumpeter, choć w kolejnych pracach zastąpił go przez *an entrepreneur*. I w Polsce w powszechnym użyciu było słowo *antreprenier* – oznaczające właściciela przedsiębiorstwa teatralnego lub cyrkowego, lub organizatora imprez widowiskowych<sup>20</sup>.

(34) Warto jednak zauważyć związek z łacińskim słowem *prehendo* – „odkrywać”, „widzieć”, „zdać sobie sprawę”. Taka przedsiębiorczość polega na odkrywaniu coraz to nowych możliwości. To ona jest konkurencyjna i twórcza.

(35) Sposobów rozumienia przedsiębiorczości jest wiele: jako postawy, zachowania lub procesu (Rysunek 1).

<sup>15</sup> R. Cantillon, *Essay on the nature of trade in general*, London 1959.

<sup>16</sup> J.B. Say, *Traktat o ekonomii politycznej*, Warszawa 1960.

<sup>17</sup> S. Kwiatkowski, *Intelektualizacja przedsiębiorczości: Intelektualizacja przedsiębiorstw (tło badań empirycznych)*, [w:] *Ekonomia*, 2001/1.

<sup>18</sup> K. Fabiańska, J. Rokita, *Przedsiębiorczość, ryzyko, struktury*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach), Katowice 1991, s. 15.

<sup>19</sup> R. Hébert, A.N. Link, *Historical Perspectives on the Entrepreneur*, [w:] *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 2, No 4 (2006), s. 261–408; [https://www.researchgate.net/profile/Robert-Hebert/publication/228314882\\_Historical\\_Perspectives\\_on\\_the\\_Entrepreneur/links/00b7d51f00fb379049000000/00b7d51f00fb379049000000/00b7d51f00fb379049000000/Historical-Perspectives-on-the-Entrepreneur.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Robert-Hebert/publication/228314882_Historical_Perspectives_on_the_Entrepreneur/links/00b7d51f00fb379049000000/00b7d51f00fb379049000000/00b7d51f00fb379049000000/Historical-Perspectives-on-the-Entrepreneur.pdf)

<sup>20</sup> K. Wach, *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury*, [w:] *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 2015/11 (Artykuł powstał w ramach projektu badawczego nr 054/WE-KPI/02/2015/S/5054 pt. „Przedsiębiorczość inkluzywna: współczesne wyzwania i perspektywy rozwoju”).



RYSUNEK 1. Sposoby rozumienia przedsiębiorczości



Źródło: T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Warszawa 2013, s. 39.



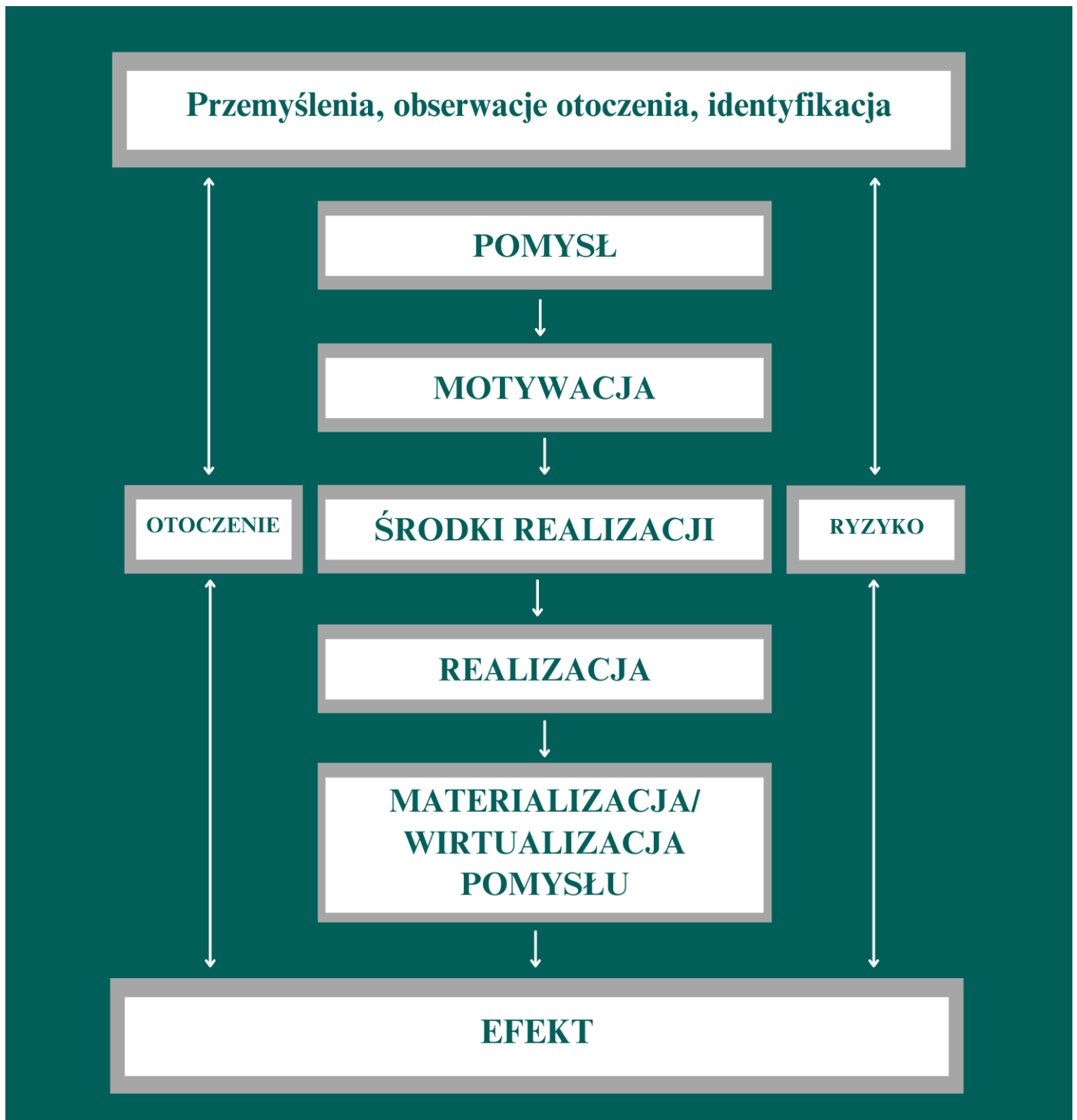
(36) Przedsiębiorcza postawa wyraża nastawienie człowieka wobec siebie i otaczającego go świata i obejmuje oceny ludzi, rzeczy i zjawisk zachodzących w jego otoczeniu. To także sposób myślenia na dany temat, a w konsekwencji – określony sposób działania, oraz kompetencje do takiego działania. Postawa jest po części wrodzoną, a po części nabytą skłonnością do reagowania na wyzwania zewnętrzne. Może też być postrzegana jako pewnego rodzaju mechanizm, za pomocą którego ludzie

dają wyraz swoim odczuciom i przekonaniom. To także szczególny akt woli przejawiający się w czynach. Przedsiębiorcza postawa może być określana w kategoriach indywidualnych cech poszczególnych jednostek, takich jak: zdolności intelektualne, zdolność abstrakcyjnego myślenia, potrzeba dominacji, umiejętność koncentracji, wysoka motywacja. Przedsiębiorcza postawa stanowi więc pierwotne źródło przedsiębiorczości.

(37) Przedsiębiorcze zachowanie to aktywność przedsiębiorcy, który wykorzystuje specyficzne cechy swojej osobowości i warunki otoczenia – zmieniając je lub przystosowując się do nich.

(38) Przedsiębiorczość jako proces traktowana jest jako ciągła aktywność, w wyniku której uruchomione zostaje nowe przedsięwzięcie gospodarcze przybierające różne formy organizacyjno-prawne, ukierunkowane na wykorzystanie w danych warunkach jakiegoś innowacyjnego pomysłu w celu osiągnięcia korzyści (Rysunek 2).

RYSUNEK 2. Proces przedsiębiorczy



Źródło: M. Karpińska-Karwowska, *Analiza uwarunkowań wykorzystania wiedzy jako czynnika rozwoju przedsiębiorczości na poziomie lokalnym*, rozprawa doktorska, Uniwersytet w Białymstoku, 2017, s. 20.



(39) Howard Stevenson i Carlos Jarillo sformułowali trzy główne zagadnienia w badaniach nad przedsiębiorczością: (i) co się dzieje, kiedy przedsiębiorcy działają, (ii) dlaczego działają i (iii) jak działają. Do zbadania pierwszego wykorzystuje się ekonomię. Z analizy w tym obszarze wynikają dwa wnioski: (i) przedsiębiorczość jest funkcją, dzięki której osiągnęty jest wzrost oraz (ii) istnieje rozróżnienie między przedsiębiorcą a menedżerem. Do zbadania drugiego wykorzystuje się głównie psychologię, ale także biologię, antropologię, socjologię i nauki kognitywne. Wreszcie do zbadania zagadnienia trzeciego wykorzystuje się nauki o zarządzaniu. Korzystając z wyników

badan dotyczących pierwszych dwóch zagadnień, w ramach badań na trzecim autorzy proponują definicję przedsiębiorczości jako: „proces, w ramach którego jednostki – samodzielnie lub wewnątrz organizacji – poszukują możliwości bez względu na zasoby, które kontrolują”<sup>21</sup>.

(40) Podążając w tym samym kierunku, Krzysztof Wach opisuje cztery podstawowe funkcje przedsiębiorczości: (i) osobowości, (ii) czynności menadżerskich, (iii) indywidualnego przedsiębiorcy, (iv) rynku<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> H.H. Stevenson, J. Carillo, *A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management* [w:] *Strategic Management Journal*, 1990/11. S. 18; [https://www.immagic.com/eLibrary/ARCHIVES/GENERAL/JOURNALS/unreadable\\_Journal Strategic Management 2486667.pdf](https://www.immagic.com/eLibrary/ARCHIVES/GENERAL/JOURNALS/unreadable_Journal Strategic Management 2486667.pdf), „The plethora of studies on entrepreneurship can be divided in three main categories: what happens when entrepreneurs act: why they act; and how they act”.

<sup>22</sup> K. Wach, *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury*, [w:] *Przedsiębiorczość*

RYSUNEK 3. Podstawowe funkcje przedsiębiorczości w naukach ekonomicznych



Źródło: K. Wach, *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury*, [w:] *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 2015/11.

(41) Badania nad przedsiębiorczością na poziomie jednostki – czyli funkcji osobowości (*entrepreneurial personality*) – skupiają się wokół cech ludzkiego działania i są prowadzone w naukach behawioralnych i naukach o zarządzaniu. Przedsiębiorczość jest przez nie analizowana przez pryzmat drugiego z kluczowych pytań stawianych przez Stevensona i Carillo: dlaczego przedsiębiorcy działają – czyli poszukiwania przyczyn przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość na tym poziomie analizy bywa traktowana zarówno jako cecha wrodzona, jak i umiejętność, którą można osiągnąć w pewnych warunkach.

(42) Można porównać doznania towarzyszące sukcesom przedsiębiorcy do doznań naukowców. Współczesne badania sugerują, że wielu z nich pobudzała dopamina. Ten neuroprzekaźnik jest odpowiedzialny między innymi za wywołanie stanu satysfakcji i przyjemności, a uwalnia się tym częściej, im silniej oddziałują na nas bodźce. Uczni dokonujący jakiegoś odkrycia często wspominają o „łuskach spadających z oczu” lub „o błyskawicach w ciemności”, które „rozświetlają” niejasny wcześniej obraz. Takie „oślnie-

nie” jest tak przyjemne, że wywołuje głód kolejnych – jak po zażyciu heroiny, czy po seksie, chce się to przeżyć jeszcze raz. Nawet biografowie Newtona dostrzegają w jego nieustannym parciu na nowe odkrycia głód dopaminowy. Wydaje się, że jest on u przedsiębiorców tak samo obecny, jak u naukowców.

(43) Badania nad przedsiębiorczością na poziomie funkcji menadżerskich skupiają się na dwóch procesach: (i) tworzenia nowych przedsięwzięć oraz (ii) odkrywania i wykorzystywania okazji. Przedsiębiorczość jest w tym przypadku analizowana przez pryzmat trzeciego z pytań Stevensona i Carillo: jak przedsiębiorcy działają?

(44) Badania nad przedsiębiorczością na poziomie funkcji indywidualnego przedsiębiorcy skupiają się na pięciu jego funkcjach podnoszonych w literaturze od ponad 200 lat:

1. ponoszenia ryzyka (Cantillon, Say, Knight),
2. poszukiwania i odkrywania okazji (Schumpeter, Mises, Kirzner),
3. wprowadzania innowacji (Schumpeter),

4. organizowania i koordynowania procesu wykorzystywania ograniczonych zasobów (Say),
5. akumulowania i alokowania kapitału (Smith, Ricardo, Marshall).

(45) Doskonale funkcję przedsiębiorcy i przedsiębiorczości ujął George Gilder, podkreślając, że bogactwo składa się z aktywów stanowiących dopiero zapowiedź przyszłego strumienia dochodu. Potok pieniędzy z ropy nie stał się sam z siebie trwałym źródłem przychodów. Cztery lata temu Hiszpania, zalewana powodzią kruszców z kopalń w swoich koloniach, była tak zamożna, jak dzisiaj jest Arabia Saudyjska. Nie udało jej się jednak osiągnąć prawdziwego bogactwa i wkrótce popadła w stagnację, podczas gdy w pozornie biedniejszych częściach Europy przemysł święcił triumfy. Prawdziwym bogactwem nie jest bowiem skutek, z którym zetknęły się kraje zasobne w ropę, czy w kruszcę, jak obecnie Arabia Saudyjska, czy Hiszpania kilka wieków temu, lecz przyczyna, ujawniająca się od stuleci, na przykład, na dość jałowych wyspach w rodzaju Wielkiej Brytanii czy ostatnio Japonii<sup>23</sup>. Bogactwo, choć ucieleśnia się w rzeczach, jest wytwarzane przez umysł i jest w większym stopniu produktem tegoż umysłu niż pieniędzy. Wiara i wyobrażenia są najważniejszymi zasobami kapitałowymi w gospodarce. „Majątek może topnieć, lecz umysł i wola potrafią momentalnie błysnąć przed niezdecydowanym tłumem, rozpalic niebo swoimi wizjami i spowodować ich wcielenie w krzem i cement zanim zgromadzą się konkurenci. Najlepsze, najbardziej władcze, najbardziej oryginalne i najbardziej giętkie umysły stanowią najtrwalsze złoto”<sup>24</sup>. Jedyne fizyczna strona naszego bogactwa ma charakter skończony. Jego metafizyczne źródła – wyobrażenia i twórczość – są nieskończone<sup>25</sup>. Jednak tylko jednostki mogą być tak oryginalne. Instytucje unikają ryzyka, niesprawdzonych lub niemożliwych idei. Nie mogą sprostać zadaniu tworzenia nowej wiedzy i nowego bogactwa. „Jeden przedsiębiorca z energią, zdecydowaniem i charyzmą

może obrócić 400 000 dolarów w małą fortunę dla siebie i złotą żyłę dla gospodarki, podczas gdy agencja rządowa zwykle potrzebuje 400 000 dolarów na samo otworzenie biura”<sup>26</sup>. Ponieważ umysł ludzki zdolny jest do nieustannego wytwarzania nowych idei, myśliciel musi dokonywać nieustannego wyboru, w które z nich ma wierzyć. Tak jak przy wyborze kobiety – pisze Gilder – „musi działać, zanim ją naprawdę pozna”<sup>27</sup>. Każda myśl twórcza jest wynikiem przekonania, że właśnie ją należy wybrać. W pewnym sensie jest ona quasi-religijnym aktem wiary. Lecz nie wszystkie idee, jak kobiety, się sprawdzają. Aby się o tym przekonać, trzeba najpierw spróbować. Logiką twórczości jest zasada: „skacz, zanim zobaczysz”. Nie można w pełni ujrzeć nic nowego ze starego miejsca. Maksyma: „zobacz, zanim skoczysz” prowadzi jedynie do nieustannego obracania się w zamkniętym kręgu starych idei. Osiągnięcie sukcesu, wymaga ryzyka. „Aby zdobyć wzgórze, ktoś musi pierwszy zdecydować się zaatakować nieprzyjacielski bunkier”<sup>28</sup>.

(46) Bardzo istotną, choć często pomijaną i niedoceniającą cechą przedsiębiorcy jest dyspozycyjność. Jedyne dyspozycyjni przedsiębiorcy mogą sobie pozwolić na odpowiednio wysokie zaangażowanie. W tym kontekście nie sposób nie odnieść się do ideologicznej krytyki tego aspektu przedsiębiorczości, spadającej na tych, którzy przyznają się, że pracowali po „16 godzin na dobę”. Krytykami ujawniającymi się w mediach społecznościowych oprócz anonimowych hejterów są najczęściej osoby zatrudnione na państwowych uczelniach, instytutach lub w NGO-sach finansowanych ze środków publicznych pochodzących z podatków płaconych przez tych pracujących przez owe 16 godzin.

(47) Dyspozycyjność wiąże się z wewnątrzsterownością, która mimo wszelkich przeciwności, utrudnień biurokratycznych i zmian koniunkturalnych, skłania przedsiębiorcę do kontynuowania prowadzenia działalności<sup>29</sup>.

<sup>23</sup> Ibid., s. 49.

<sup>24</sup> G. Gilder, *Wealth and Poverty*, New York 1981, s. 58; pierwsze wydanie polskie: *Bogactwo i ubóstwo*, Oficyna Liberałów Warszawa 1989.

<sup>25</sup> G. Gilder, *Wealth...*, s. 228.

<sup>26</sup> G. Gilder, *Wealth...*, s. 61.

<sup>27</sup> G. Gilder, *Wealth...*, s. 262.

<sup>28</sup> G. Gilder, *Wealth...*, s. 252–253.

<sup>29</sup> Por. R. Knap, *Wewnątrz czy zewnątrzsterowność? Co decyduje o naszym sukcesie zawodowym?*, [w:] *Etos pracy i deontologia zawodowa*, red. M. Kasperski, T. Szczurek, Wojskowa Akademia Techniczna, Warszawa 2011, s. 165.

(48) Badania nad przedsiębiorczością na poziomie funkcji rynku skupiają się na instytucjach: (i) własności prywatnej, (ii) swobodzie wymiany gospodarczej, (iii) mechanizmie cen, (iv) stabilności instytucjonalnych gwarancji dla powyższych warunków. Przedsiębiorczość na tym poziomie jest analizowana z punktu widzenia tego, co się dzieje, kiedy przedsiębiorcy działają.

(49) Według Calvina Kenta przedsiębiorcy w gospodarce odgrywają 5 zasadniczych ról:

1. wprowadzają na rynek nowe produkty lub usługi;
2. wprowadzają nowe technologie poprawiające efektywność i obniżające koszty;
3. tworzą nowe produkty i usługi dla rynków wcześniej nieistniejących;
4. odkrywają nowe źródła zasobów i/lub nowe sposoby eksploatacji istniejących;
5. reorganizują działające firmy poprzez wprowadzanie innowacyjnych metod organizacji i zarządzania.

(50) John Keynes<sup>30</sup>, który we wszystkim zawsze starał się być oryginalny, twierdził, że przedsiębiorca może występować nie tylko w roli producenta, ale także konsumenta. W roli producenta operuje pojęciami kosztów bieżących i zysku brutto i decyduje o uruchomieniu bądź powstrzymaniu aparatu wytwórczego. W roli konsumenta operuje pojęciami kosztów stałych i dochodem netto<sup>31</sup>. Co jest tezą absurdalną bądź celową manipulacją – czego po Keynesie można się spodziewać, biorąc pod uwagę jego krytykę „Traktatu o pieniądzu i kredycie” Misesa, którego nie przeczytał<sup>32</sup>. Stawiając na analizę makro, w której przedsiębiorcy się nie mieścili, nie można wykluczyć, że Keynes chciał celowo rozwodnić to pojęcie i jego znaczenie.

(51) Przedsiębiorstwo można analizować w różnych ujęciach modelowych. Są to modele: ekonomiczne, finansowe, produkcyjne, organizacyjne, prawne, socjologiczne i etyczne:

1. W modelu ekonomicznym przedsiębiorstwo opisywane jest w kategorii efektywności zużycia zasobów, a więc różnicy pomiędzy nakładami a efektami. W sensie najbardziej ogólnym przedsiębiorstwo może być rozpatrywane jako system przetwarzający nakłady w wyniki i wytwarzający dochód. Podstawowymi zmiennymi w tym modelu są: czynniki produkcji, kapitał, przychód, koszt w sensie ekonomicznym, zysk i efektywność.
2. W modelu finansowym przedsiębiorstwo opisywane jest jako zbiór aktywów mających zawsze określoną wartość finansową, które są przekształcane w strumienie finansowe. Aktywa te tworzą kapitał traktowany jako wartość, a nie jako zbiór materialnych czynników produkcji.
3. W modelu produkcyjnym (albo technologicznym) przedsiębiorstwo opisywane jest jako twór techniczny, przetwarzający energię, materię i informację w produkt lub usługę o określonych parametrach użytkowych.
4. W modelu organizacyjnym, stosowanym do dużych przedsiębiorstw, jest ono opisywane jako szczególny rodzaj złożonej organizacji.
5. W modelu prawnym przedsiębiorstwo występuje jako podmiot praw i obowiązków, którego forma jest określona przez dany system prawny. Nie istnieje bowiem „przedsiębiorstwo w ogóle”, ale zawsze w danej gospodarce jako konkretna konstrukcja prawna.
6. W modelu socjologicznym (albo behawioralnym) przedsiębiorstwo analizowane jest jak system społeczny, dla którego kluczowe jest nakłanianie pracowników, aby działali zgodnie z celami kierownictwa.
7. W modelu etyczno-kulturowym przedsiębiorstwo analizowane jest przez pryzmat zachowań ludzi – zwłaszcza właścicieli i zarządzających – pod kontem panujących w danym społeczeństwie norm moralnych.

<sup>30</sup> C.A. Kent, *Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update*, [w:] *Journal of Economic Education*, Spring 1999.

<sup>31</sup> J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 2003, s. 53.

<sup>32</sup> Por. M.N. Rothbard, *Keynes – portret człowieka*, [w:] N. Hultberg, H.H. Hoppe, M.N. Rothbard, J.T. Salerno, *Jak zrujnować gospodarkę – czyli Keynes wiecznie żywy*, Warszawa 2004.

## 4. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W UJĘCIU SCHUMPETERA

(52) W literaturze polskiej najwięcej uwagi poświęcono temu, co o przedsiębiorczości pisał Joseph Schumpeter – w zasadzie twórca jej współczesnej teorii. Pomimo pewnych intelektualnych związków z Karolem Marksem i przekonania, że rozwój kapitalizmu prowadzi do komunizmu, Schumpeter z wielką mocą starał się podkreślić odmienną naturę i ocenę procesów poprzedzających ów fakt.

(53) Zdaniem Schumpetera cechą gospodarki stacjonarnej jest brak kreatywności. Rozróżniał on pracę kierowniczą i kierowaną oraz samodzielną i wykonywaną za płacę. Praca kierownicza zawiera pierwiastek twórczy (sama stawia sobie swoje cele). W pracy samodzielnej człowiek wytwarza różne dobra lub wykonuje usługi na własny rachunek za płacę (jest więc zarówno kierownikiem, jak i robotnikiem). To w pracy twórczej i kierowniczej Schumpeter dostrzegł trzeci, obok pracy i ziemi, czynnik produkcji, podczas gdy u Smitha była to każda praca.

(54) „Linie kolejowe nie pojawiły się dlatego, że konsumenci wyrazili efektywny popyt na ich usługi, przedkładając je nad dylizansy pocztowe. I to nie konsumenci wyrazili popyt na lampy elektryczne czy na nylonowe pończochy, podróżowanie samochodami lub samolotami, słuchanie radia albo żucie gumy. Zdecydowana większość zmian w strukturze dóbr konsumpcyjnych została narzucona przez producentów konsumentom, którzy najczęściej opierali się zmianom i musieli być odpowiednio »wyedukowani« przez psychotechniki reklamowe” – pisał Schumpeter stając zdecydowanie po stronie ekonomii podażowej (*supply-side*), a nie popytowej (*demand*)<sup>33</sup>. A tworzenie podaży jest domeną przedsiębiorców.

Rozwój gospodarczy zaczyna się w momencie, gdy ktoś wpadnie na pomysł zastosowania nowej kombinacji dostępnych środków produkcji. Są one dostępne wszystkim, ale tylko ktoś jeden jest tym pierwszym, który tę kombinację zastosuje:

- wprowadzi na rynek nowy towar lub nowy gatunek już znanego towaru,
- zastosuje nowe metody produkcji lub sprzedaży danego towaru,
- znajdzie nowy rynek zbytu,
- zdobędzie nowe źródło zaopatrzenia w istotne środki produkcji (surowce lub półfabrykaty),
- stworzy nową formę organizacyjną przedsiębiorstwa<sup>34</sup>.

(55) Co ciekawe, dzieje się to analogicznie jak w procesie selekcji naturalnej. Mutacje zachodzą stale, ale nie wszystkie się przyjmują. Przedsiębiorcy stale próbują coś udoskonalić, ale nie wszystkie udoskonalenia się przyjmują – a tylko niektóre. Czasem tylko jedno. Aż do czasu, gdy pojawi się następne udoskonalenie – tego, co wcześniej udoskonało coś innego, istniejącego i funkcjonującego jeszcze wcześniej. Jest to – według określenia Schumpetera – „nieustająca burza twórczego niszczenia”<sup>35</sup> nazywana kreatywną albo twórczą destrukcją.

(56) Według niej kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm na gruzach tych, które upadły. Dzięki takiej rotacji zdrowa gospodarka, będąc w ciągłym procesie transformacji, podlega jakby reinkarnacji.

(57) Co istotne, gdy przedsiębiorca odkrywa możliwość osiągnięcia zysku, to sama ta możliwość nie jest niedostępna dla innego przedsiębiorcy. Ale inni nie

<sup>33</sup> J.A. Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw Hill, New York 1964, s. 47.

<sup>34</sup> J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

<sup>35</sup> J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 102.



będą pierwsi. Tak samo jak w nauce. Decyduje termin publikacji. Powoduje to, że przedsiębiorcy konkurują o to, kto pierwszy odkryje i wykorzysta możliwość zysku. Przedsiębiorcy są więc tymi, którzy stale dążą do zburzenia równowagi z korzyścią dla siebie. A inni (ich konkurenci) dążą do przywrócenia równowagi. I proces ten nigdy się nie kończy.

(58) Schumpeterowskie odróżnienie innowacji (jako nowych kombinacji środków produkcji, których wprowadzenie burzy równowagę i jest motorem rozwoju) od wynalazków (inwencji) oraz imitacji innowacji jest podstawą rozważań o przedsiębiorczości. Innowacją nie jest sam wynalazek, lecz jego pierwsze zastosowanie w praktyce. Zależność tę opisuje słynna „triada Schumpetera”:

- wynalazek (inwencja) – stwarza możliwości innowacyjne,
- innowacja (pierwsze zastosowanie w praktyce przez twórczego przedsiębiorcę),
- naśladownictwo (imitacja) – upowszechnienie innowacji przez kolejne przedsiębiorstwa).

(59) Są u Schumpetera cztery podstawowe rodzaje innowacji:

1. produktowa – wprowadzenie nowego produktu,
2. procesowa – wprowadzenie nowej metody produkcji,
3. rynkowa – otwarcie nowego rynku sprzedaży lub zaopatrzenia,
4. zarządzania – wprowadzenie nowego sposobu działania.

(60) „Funkcja przedsiębiorcy polega na reformowaniu lub rewolucjonizowaniu wzorca produkcji poprzez wykorzystanie nowych pomysłów czy – ogólnie mówiąc nierozpoznanej dotąd technicznej możliwości produkcji nowego towaru lub wytwarzania znanego towaru za pomocą nowych metod, poprzez udostępnienie nowych źródeł podaży surowców lub nowych rynków zbytu dla wytwarzanej produkcji, poprzez zmiany organizacyjne w przemyśle” – czytamy w książce *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*<sup>36</sup>.

<sup>36</sup> J. Schumpeter, *Kapitalizm...*, s. 162.



(61) Schumpeter podkreślał przy tym, że autorami innowacji nie są zazwyczaj dotychczasowi kierownicy produkcji. Elementarna prawda socjologii społeczeństwa industrialnego kazała mu założyć, że innowacje są zawsze związane z narodzinami przywództwa „nowych ludzi”<sup>37</sup>.

(62) Ważny jest jednak nie tylko rodzaj innowacji, ale ciągłe dążenie do ich tworzenia oraz podejmowanie ryzyka wprowadzenia ich na rynek. Są to podstawowe elementy składające się na przedsiębiorczą orientację.

(63) Przedsiębiorcą jest tylko ten, kto faktycznie wprowadza nowe kombinacje. Przymiot ten traci, gdy już zorganizował swe przedsiębiorstwo i zaczyna je „normalnie” prowadzić. Dlatego nie ma ludzi, którzy przez całe swe życie zawodowe są przedsiębiorcami. Bycie przedsiębiorcą nie jest stanem trwałym. Jest jednak stanem dostępnym jedynie wąskiej grupie ludzi posiadających „wyższe od normalnych zalety umysłu i woli”<sup>38</sup>. Mogą oni wpływać na historię gospodarczą świata, kształtować nowe modele życia i nowe systemy wartości.

(64) Potrzebny jest do tego specyficzny zestaw cech. Przedsiębiorca nie trzyma się utartych praktyk, potrafi działać wbrew przyjętym regułom, porzucić rutynę i zaryzykować. Ta właśnie skłonność do ryzyka jest

kwintesencją przedsiębiorczości. Wymaga to silnej psychiki. Z jednej strony przewyciężanie bariery lęku przed nieznanym, a z drugiej braku podatności na krytykę ze strony własnego środowiska.

(65) I – *last but not least* – przedsiębiorca musi być przywódcą. Jak stwierdził obrazowo Schumpeter „funkcja przywódcy polega właśnie na dokonywaniu rzeczy, bez czego możliwości są martwe”<sup>39</sup>. Przywódcy wywierają taką presję na otoczenie, że pomimo krytyki swoich pomysłów zmuszają innych do ich naśladownictwa. „Dlatego też przywódcy spełniają swą funkcję raczej dzięki swej silnej woli niż dzięki intelektowi, bardziej dzięki autorytetowi, sile indywidualności niż dzięki oryginalności idei”.

(66) Pewne podobieństwo z koncepcją Schupetera wykazuje model przedsiębiorcy stworzony przez Israela M. Kirznera<sup>40</sup>. Jego przedsiębiorca jest także nastawiony na poszukiwanie nowych możliwości rynkowych, jednak już tych istniejących, a dotąd tylko niedostrzeżonych, a nie całkiem nowych.

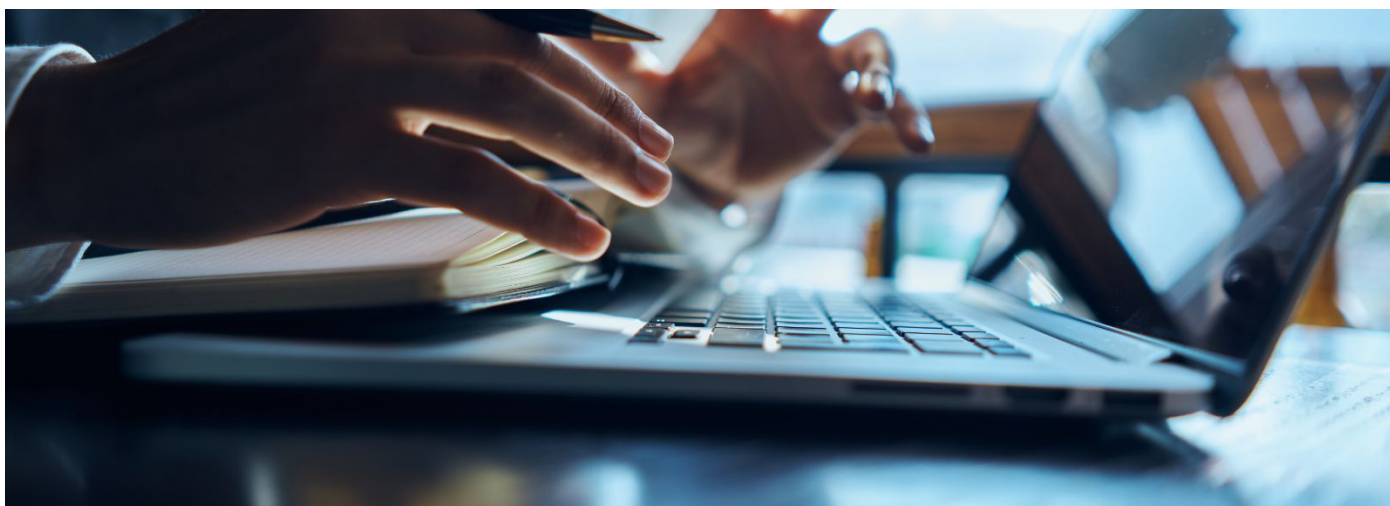
(67) O dynamicznym charakterze gospodarki pisze Jesus Huerta De Soto. Stworzył on, a w zasadzie przypomniał, teorię efektywności dynamicznej Ksenofonta, którą przeciwstawił statycznej teorii efektywności Vilfreda Pareto.

<sup>37</sup> J. Schumpeter, *Business Cycles...*, s. 70.

<sup>38</sup> J. Schumpeter, *Teoria rozwoju...*, s. 131.

<sup>39</sup> J. Schumpeter, *Teoria rozwoju...*, s. 141.

<sup>40</sup> I.M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press, Chicago 1973; tenże *Perception, Opportunity and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago 1979.



## 5. TEORIA OPTYMALNOŚCI

(68) W tym miejscu konieczna wydaje się ważna z punktu widzenia przedsiębiorczości jako takiej oraz jej różnych ocen, wzmianka o efektywności w gospodarce. Jako kryterium oceny tej efektywności dość powszechnie przyjmuje się kryterium optymalności stworzone przez Vilfredo Pareto. Stanowi ono, że nie można oczekiwać zaakceptowania jakiegoś rozwiązania, jeżeli możliwe jest inne, dla wszystkich korzystniejsze. Osiągnięty wynik jest nieoptymalny w sensie Pareto (subparetooptimalny), jeśli można osiągnąć inny wynik, dający wszystkim wyższe zyski, lub jednemu wyższy, a wszystkim pozostałym takie same. Wynik jest optymalny w sensie Pareto (paretooptimalny), jeśli takiego innego wyniku nie ma – czyli jeśli nie można polepszyć sytuacji jednego, nie pogarszając sytuacji drugiego<sup>41</sup>. Przy czym „optymalny” nie oznacza „najlepszy”, a jedynie „nie gorszy niż inny”. Problem ze stosowaniem do analizy gry niezerosumowej – jaką jest gospodarka – stosowane jest kryterium statyczne, bo takie jest kryterium Pareto. Statyczna koncepcja efektywności odnosi się do zarządzania dostępnymi (danymi) zasobami. Wyrasta ona z ogólnej XIX-wiecznej wiedzy o świecie fizyki i mechaniki oraz z zasad efektywności energetycznej. Jest formułowana w oparciu o „prawo zachowania energii”, której nie przybywa, a którą można przekształcać, minimalizując co najwyżej straty jakie przy tym powstają. Tak jak w technologii minimalizowane są czynniki w kategoriach fizycznych (na przykład litry paliwa do napędu silnika spalinowego) w celu osiągnięcia danego wyniku (na przykład przejechania 100 km z określoną stałą prędkością) statyczna koncepcja efektywności zmierza do minimalizowania różnych czynników, jednakże nie w kategoriach fizycznych, lecz kosztowych. Jeżeli założymy, że technologia i ceny rynkowe są „dane” wtedy *modus operandi* efektywności ekonomicznej (statycznej)

i technologicznej jest taki sam – maksymalizacja za pomocą jakiegoś matematycznego działania. Oceny dokonywane przy pomocy kryterium Pareto nie są jednoznaczne. Po pierwsze, zależą od przyjętej alokacji początkowej. Po drugie, kryterium Pareto odnosi się jedynie do preferencji porządkowych, bez możliwości ocen kardynalnych – może zatem istnieć więcej niż jedno rozwiązanie efektywne w sensie Pareto, a nie jest możliwe porównywanie tych rozwiązań między sobą.

(69) Do analiz przedsiębiorczości lepsze jest kryterium efektywności dynamicznej zastosowane przez De Soto, które odnosi się do działań zmierzających do powiększenia puli zasobów przy pomocy przedsiębiorczego działania<sup>42</sup>. To w tym ujęciu przedsiębiorcy starają się nieustannie odkrywać nowe możliwości osiągnięcia zysku i czasami odkrywają sytuacje „społecznego niedostosowania” – czyli nieoptymalnego w sensie Pareto – wykorzystywania aktywów na jakimś rynku. Daje to możliwość podjęcia konkurencji na nim i osiągnięcia własnego zysku. Daje to korzyść konsumentom, a to z kolei zwiększa w konsekwencji efektywność wykorzystania zasobów w sensie De Soto.



<sup>41</sup> Ph. D. Straffin, *Teoria...*, op. cit., s. 87.

<sup>42</sup> J.H. De Soto, *The Theory of Dynamic Efficiency*, Routledge Foundations of the Market Economy, London, New York 2009, wydanie polskie *Sprawiedliwość a efektywność*, Fijor.com, Warszawa 2010.

## 6. KONCEPCJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI KIRZNERA

(70) Izrael Kirzner to ostatni z żyjących uczniów Ludwika von Misesa, który właśnie teorię przedsiębiorczości uczynił osią swoich zainteresowań i badań naukowych. Jego zdaniem człowiek jest przedsiębiorczy wtedy, gdy dostosowuje środki realizacji obranych przez siebie celów do zmieniających się warunków działania. Tak sformułowana definicja obejmuje nie tylko działania potocznie przypisywane przedsiębiorcom (właścicielom/zarządcom firm), ale także każde działanie, każdego człowieka w warunkach niepewności.

(71) Niepewność związana z ludzkim działaniem i podejmowaniem decyzji różni się od ryzyka, które można skwantyfikować przy pomocy rachunku prawdopodobieństwa. Wynika ona z tego, że w ogóle nie da się przewidzieć wszystkich zdarzeń mogących potencjalnie mieć wpływ na ludzkie działania. Aby więc osiągnąć cel, należy stale dostosowywać działanie do warunków, w jakich jest ono realizowane. Ten właśnie proces Kirzner nazywa przedsiębiorczością. Jego zdaniem, każdy człowiek jest w jakiejś mierze przedsiębiorczy.

(72) Niepewność, będąca nieodłącznym elementem procesu podejmowania decyzji wynika stąd, że ludzie nie są w stanie zgromadzić wszystkich informacji istotnych dla osiągnięcia zamierzonych przez nich celów. Innymi słowy, ludzie są w pewnym zakresie ignorantami, gdyż nie posiadają pewnej wiedzy.

(73) W przypadku przedsiębiorców nie da się uwzględnić tego braku wiedzy poprzez zwiększenie przewidywanych kosztów przedsięwzięcia. Jest tak dlatego, że wiedza ma charakter otwarto-zamknięty. Przedsiębiorca często nie wie, czego nie wie (o danym, istotnym dla jego przedsięwzięcia zjawisku). Nie może więc tego uwzględnić w swoich działaniach. Gdy nieprzewidziane przez niego zjawiska się ujawniają, dochodzi do nieefektywnej alokacji zasobów. Przedsiębiorczość w takiej sytuacji przejawia się poprzez odkrycie tej dysfunkcji i naprawieniu jej. To właśnie ten proces, zdaniem Kirznera, prowadzi do równowagi rynkowej<sup>43</sup>.

<sup>43</sup> I. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Warszawa–Chicago 2010.



## 7. BADANIE GEM

(74) W 2011 roku Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wraz z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach stworzyła zespół krajowy Global Entrepreneurship Monitor (GEM) i rozpoczęła realizację corocznych badań w ramach tego największego w świecie projektu badawczego w obszarze przedsiębiorczości. Po 10 latach powstał raport pokazujący sytuację w Polsce. Dużym problemem był fakt, że ostatni rok badań upłynął w atmosferze pandemii COVID-19, co zaburzyło dane.

(75) Projekt GEM jest realizowany od 1997 roku z inicjatywy naukowców z Babson College (USA) oraz London Business School (UK). W pierwszej edycji badań przeprowadzonej w 1999 roku uczestniczyło 10 państw. 10 lat później było ich 54. W roku 2020, w którym świat zmagął się z pandemią COVID-19, badania GEM zostały przeprowadzone przez 46 państw. Opierają się one na jednolitej metodologii. W każdym z państw przeprowadzane jest badanie ilościowe na minimalnej próbie 2000 dorosłych mieszkańców (w wieku 18–64 lat) oraz badanie jakościowe, w którym bierze udział przynajmniej 36 ekspertów. Za proces zbierania danych odpowiadają Zespoły Krajowe (*National Teams*), tworzone głównie przez przedstawicieli wyższych uczelni z poszczególnych państw. Cały proces jest kontrolowany przez centralny zespół metodologów w GEM.

(76) GEM operacjonalizuje pojęcie przedsiębiorczości, którą bada jako „każdą próbę tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taką jak samozatrudnienie, nowa organizacja gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji, dokonana przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację”. Podczas gdy definicja przedsiębiorczości jako nowej aktywności gospodarczej jest wąska, samo pojęcie aktywności gospodarczej jest rozumiane dość szeroko. Ma to swoje implikacje w pomiarze poziomu przedsiębiorczości

w GEM, która nie jest ograniczana do rejestracji nowej działalności gospodarczej. Traktowana jest bardziej w kategoriach behawioralnych niż instytucjonalnych i obejmuje zarówno zachowania przedsiębiorcze prowadzące do rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, jak i zachowania przedsiębiorcze podejmowane w organizacjach już istniejących<sup>44</sup>.

(77) Badania prowadzone w ramach GEM motywacji młodych przedsiębiorców do podejmowania działalności gospodarczej do 2018 roku koncentrowały się na dwóch ich rodzajach:

1. pozytywne – związane z chęcią wykorzystania szansy na uzyskanie niezależności czy wzrost dochodów, jaką daje własna firma, oraz
2. negatywne – określane jako konieczność założenia firmy z powodu braku możliwości znalezienia satysfakcjonującej pracy najemnej.

(78) W roku 2020 zwrócono się do będących na etapie zakładania lub prowadzenia działalności przez okres krótszy niż 3,5 roku z pytaniem, czy powodem, dla którego założyły firmę, było to, że chcą:

1. „zmienić świat”, co oznacza dążenie do realizacji pragnienia, tworzenie czegoś, co ma sens, znaczenie;
2. „mocno się wzbogacić lub osiągać wysokie dochody”, innymi słowy zarabiać relatywnie duże pieniądze;
3. „kontynuować rodzinną tradycję”;
4. „zapewnić sobie utrzymanie, ponieważ za mało jest ofert pracy na rynku”.

(79) Wśród wskazanych motywacji nie uwzględniono dążenia do niezależności. Ale stało się tak z uwagi na wyniki pilotaży, które pokazały, że powód ten jest ważny dla niemal każdego przedsiębiorcy i jako taki nie stanowi czynnika różnicującego. Niemniej jego

<sup>44</sup> Raport z badania *Global Entrepreneurship Monitor: Polska 2021*, PARP, Warszawa 2021, s.18 [w:] [https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/poz-8\\_Raport-z-badania-GEM-2021-JM-WCAG.pdf](https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/poz-8_Raport-z-badania-GEM-2021-JM-WCAG.pdf).



pominięcie na czytelnikach raportu może wywrzeć wrażenie, że go nie ma. Dlatego należy podkreślać, że owszem – jest!

(80) Wyniki badania wskazywały, że we wszystkich grupach państw, niezależnie od poziomu dochodu, głównym powodem podejmowania działalności gospodarczej jest dążenie do zapewnienia sobie utrzymania z uwagi na niewystarczającą dostępność miejsc pracy. Odsetek respondentów wskazujących taki czynnik maleje wraz ze wzrostem zamożności (78 proc. w krajach o niskim poziomie dochodu vs. 62 proc. w krajach o wysokim poziomie dochodu), lecz i w państwach rozwiniętych pozostaje wysoki.

(81) Drugim najczęściej wskazywanym powodem zakładania i prowadzenia firmy była chęć wzbogacenia się i osiągnięcia wysokich dochodów, ale w państwach najbogatszych ten rodzaj motywacji ma mniejsze znaczenie niż w państwach o niskim czy średnim poziomie dochodu (56 proc. vs. 68 proc.).

(82) Trzecią co do ilości wskazań motywacją była chęć zmiany świata – tak zadeklarowało średnio 44 proc. osób prowadzących młode firmy w państwach o niskim i średnim poziomie dochodu oraz 43 proc. – w państwach najbogatszych. Natomiast tradycja rodzinna ma stosunkowo mały wpływ na decyzję o zakładaniu i prowadzeniu działalności. Jej rola jest zdecydowanie większa w państwach o niskich dochodach – 40 proc. vs. 28 proc. i 29 proc. w pozostałych grupach państw<sup>45</sup>.

(83) Autorzy konkludują, że „jesteśmy [w Polsce] wciąż proprzedsiębiorczym społeczeństwem, choć nastroje osłabły. W 2020 roku nastawienie polskiego społeczeństwa do przedsiębiorczości wciąż było korzystne, choć nieco gorsze niż w poprzednim roku. Sześciu na dziesięciu Polaków uważało, że prowadzenie własnego biznesu to dobry sposób na zrobienie kariery oraz że należy się uznanie osobom, które odniosły sukces, zakładając firmę. W 2019 r. oba wskaźniki były wyższe o ok. 17 p.p.”<sup>46</sup>.

<sup>45</sup> Raport z badania... s. 49–51.

<sup>46</sup> Raport z badania..., s. 9.

## 8. „Misie”

(84) W przypadku przedsiębiorczości i przedsiębiorców (z wyłączeniem menedżerów) istotnym zagadnieniem jest rozmiar prowadzonej przez nich działalności, branże, w których działają i miejsce jej prowadzenia.

(85) Ogólnie małe i średnie polskie przedsiębiorstwa (pieszczotliwie zwane „Misie”) charakteryzuje wskaźnik 3x70: Wytwarzają one prawie 70 proc. (dokładnie nieco ponad 65 proc.) polskiego PKB, zatrudniają ponad 70 proc. (dokładnie prawie 75 proc.) legalnie pracujących Polaków (i oczywiście 100 proc. pracujących „nielegalnie”), a 70 proc. z nich nie ma żadnej ekspozycji kredytowej i cały rozwój finansuje ze środków własnych (lub rodzinnych)! Dzięki temu właśnie kryzys finansowy, jaki przytrafił się gospodarce światowej w 2008 roku, był im więc mniej straszny, niż przyzwyczajonym do łatwego kredytu przedsiębiorcom z Europy Zachodniej.

(86) Ta finansowa niezależność polskich przedsiębiorców ma też słabe strony. Często nie są oni w stanie wprowadzić różnych innowacji, co nie oznacza, że nie są zdolni do ich opracowania. Bariere stanowi właśnie brak wystarczających środków finansowych. Zdarza się, że przedsiębiorcy opatentowują jakiś wynalazek i go sprzedają, gdyż nie są w stanie przeprowadzić fazy testów, wdrożeń i wprowadzenia na rynek właśnie z powodów finansowych.

(87) Jest to dziś poważny problem społeczno-gospodarczy, niedostrzegany w głównym nurcie rozważań ekonomicznych. Największe szanse sukcesu ma nie ten, który coś wymyśli, ale ten, który ma łatwiejszy dostęp do taniego pieniądza. A w dzisiejszych realiach oznacza to dostęp nie do zgromadzonego wcześniej w wyniku działań gospodarczych kapitału, tylko do „drukarki”.

(88) Tymczasem duże przedsiębiorstwa nie tylko, że mają łatwiejszy dostęp do tańszego pieniądza, to same finansują się należnościami wobec mikroprzedsiębiorców. Z badania „Barometr wydatków firmowych”<sup>47</sup> przeprowadzonego na zlecenie NFG<sup>48</sup> przez IMAS International, na przełomie marca i kwietnia 2023 roku, na grupie 508 właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych, metodą CAWI wynika, że trzy czwarte jednoosobowych działalności gospodarczych nie może natychmiast dysponować pieniędzmi pochodzącymi ze zrealizowanych zleceń, gdyż rozlicza się z klientami za pomocą faktur z odroczonym terminem zapłaty.

(89) „Co trzecia mikrofirma oczekuje na zapłatę do 5 tys. zł, kolejne 29 proc. ma »w poczekalni« faktury sięgające 30 tys. zł, a co dziewiąta firma – jeszcze większe sumy” – wskazał ekspert. Jak zaznaczył, „to bardzo dużo jak na jednoosobową działalność gospodarczą, której właściciel musi opłacać bieżące rachunki, zamawiać towar i ponosić koszty prowadzenia biznesu.

(90) Aż 41 proc. mikrofirm z tego właśnie powodu zmuszonych było zrezygnować z zakupów firmowych w ciągu poprzednich 12 miesięcy. Najczęściej zrezygnowano z wydatków na reklamę i marketing (40 proc. wskazań), następnie na sprzęt elektroniczny (39 proc.) oraz na kursy i szkolenia (33 proc.). Najbardziej obcinano nakłady na surowce i półprodukty potrzebne do działalności produkcyjnej (8 proc.).

(91) Pewna niezależność finansowa od banków pozwala na prowadzenie działalności w mikroskali, ale utrudnia rozwój, co z kolei sprzyja postawie „przejadania zysków”. Rzeczywiste wykorzystanie wypracowanych (czy spodziewanych) zysków przez polskich mikroprzedsiębiorców odbiega od modelu, zgodnego z którym należy przeznaczyć je na inwestycje i roz-

<sup>47</sup> <https://nfg.pl/blog/prowadzenie-dzialalnosci-gospodarczej-coraz-drozsze-trzy-czwarte-mikroprzedsiębiorcow-zaciska-pasa>.

<sup>48</sup> Narodowy Fundusz Gwarancyjny SA.



wój. Badani przedsiębiorcy sami przyznają, że większość ich zysków pochłaniana była przez konsumpcję, czyli podniesienie stopy życiowej ich rodzin. Dlatego badania prowadzone w pierwszych latach transformacji pokazywały, że w oczach społeczeństwa „cechą wyróżniającą i nadrzędną wartością dla większości polskich przedsiębiorców i właścicieli po 1989 r. stała się ostentacyjna konsumpcja”<sup>49</sup>. Często można się było spotkać z powiedzeniem opisującym wygląd i zachowania niektórych przedsiębiorców: „fura, skóra i komóra”: samochód – najczęściej BMW, skórzana marynarka albo kurtka i telefon komórkowy, którego pierwsze modele miały rozmiar małej walizeczki, a ich cena odpowiadała cenie samochodu Fiat 126p.

(92) Na ile było to skutkiem przyjęcia nowego modelu życia, a na ile przejawem chęci i potrzeby nadrobienia zaległości cywilizacyjnych trudno dociec. Ale ani jednego, ani drugiego z tych powodów nie należy lekceważyć w rozważaniach na temat mikroprzedsiębiorczości.

(93) Jednak mimo różnych przeciwności, zgodnie z tym, co pisał Karol Darwin, „stworzenia, które przeżyją to nie te, które są najmocniejsze ani te najbardziej inteligentne, ale te, które są najbardziej przystosowane do zmian”. Polskie „Misie” należą do tych, którzy najszybciej przystosowują się do zmian

(94) Te ciągłe zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej stanowią poważną barierę jej

rozwoju. Według raportu opracowanego w 2010 roku przez Deloitte na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, obciążenia administracyjne polskich przedsiębiorstw ogółem wycenione zostały na 37,3 mld, czyli 2,9 proc. PKB. Przeciętną firmę obsługa obowiązków na rzecz administracji publicznej kosztuje ponad 10 tys. zł, zaś przeciętny przedsiębiorca poświęca na nie jedną trzecią czasu pracy. W wykonanym przez Ministerstwo Gospodarki pomiarze obciążeń administracyjnych (OA), zidentyfikowano łącznie 3712 obowiązków informacyjnych nakładanych na przedsiębiorców przez przepisy prawa, w siedmiu sprawdzonych dziedzinach. Obciążenia te generowały w skali całej gospodarki łączne koszty rzędu 77 mld zł. złotych<sup>50</sup>.

(95) W Rankingu Banku Światowego „dobrego rządzenia” (*good governance*), Polska plasuje się na ostatnich pozycjach wśród krajów europejskich, wyprzedzając tylko Bułgarię i Rumunię z takich powodów jak: korupcja, inflacja prawa, brak jasnych zasad odpowiedzialności, upolitycznienie administracji, wysoka rotacja kadr i częste zmiany instytucjonalne, protekcjonizm, „kultura tajności” i resortowość<sup>51</sup>. Według NIK powszechnymi zjawiskami są nepotyzm i „ustawianie” konkursów na stanowiska urzędnicze pod konkretne osoby<sup>52</sup>.

(96) I mimo to, „Misie” dają sobie jakoś radę, choć jest im zdecydowanie trudniej albowiem duże przedsiębiorstwa obsługę prawną mają „w kosztach stałych”.

<sup>49</sup> Rapacki R., *Problemy kształtowania się kultury przedsiębiorstwa w Polsce w okresie transformacji*, SGH, Warszawa 1995, s. 29–40.

<sup>50</sup> Pomiar obciążeń administracyjnych. Ministerstwo Gospodarki, 2010, [www.mg.gov.pl/Tworzenie+Lepszego+Prawa/Redukcja+obciazen+administracyjnych/Pomiar+obciazen+administracyjnych](http://www.mg.gov.pl/Tworzenie+Lepszego+Prawa/Redukcja+obciazen+administracyjnych/Pomiar+obciazen+administracyjnych).

<sup>51</sup> *Koncepcja Good Governance – refleksje do dyskusji*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2008; [www.mrr.gov.pl/aktualnosci/fundusze\\_europejskie\\_2007\\_2013/Documents/koncepcja\\_good\\_governance.pdf](http://www.mrr.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Documents/koncepcja_good_governance.pdf).

<sup>52</sup> NIK o naborze na stanowiska urzędnicze, 2010; [www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-naborze-na-stanowiska-urzednicze.html](http://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-naborze-na-stanowiska-urzednicze.html).

## 9. „Mikro Misie”

(97) Najważniejsze dla niniejszej analizy jest to, że w strukturze liczby przedsiębiorstw w Polsce aż 98 proc. to przedsiębiorstwa mikro (o liczbie pracujących do 9 osób). I to właśnie ich rola wymaga pogłębionej uwagi.

(98) Analizując działania mikroprzedsiębiorstw, trzeba pamiętać o niezaprzeczalnym fakcie, który Konfucjusz opisał słowami: „wszystko, co teraz jest duże, kiedyś było małe, i nawet tysiąckilometrowa podróż zaczyna się od pierwszego kroku”. Nie ma chyba prawie żadnego dużego, znanego przedsiębiorstwa, które nie zaczynałoby swojego rozwoju od fazy mikroprzedsiębiorstwa<sup>53</sup>.

(99) Po 1989 roku w obszarze polskiej gospodarki najwyraźniej zaznaczył się aktywny udział mikroprzedsiębiorstw w procesach:

- zmian w strukturze przemysłowej kraju (inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji i nowych rodzajów usług, które nie były rozwijane wcześniej w okresie gospodarki centralnie planowanej),
- formułowaniu się prywatnej własności środków produkcji (przejęcie i produkcyjne zagospodarowanie części maszyn i wyposażenia prywatyzowanych wielkich państwowych przedsiębiorstw),
- wchłonięcia i zagospodarowania dużych zasobów siły roboczej, która została uwolniona w wyniku racjonalizacji funkcjonowania sektora państwowego,
- budowania ekonomicznej infrastruktury koniecznej do efektywnego funkcjonowania całego systemu gospodarczego,
- rozwoju kooperacji gospodarczej i systemu podwykonawstwa,
- wymuszania zmian w uregulowaniach prawnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości.

(100) Jednak mikroprzedsiębiorstwa odgrywały podczas procesu transformacji nie tylko ważną rolę gospodarczą, ale także społeczną, kulturową i polityczną. Polegała ona na:

- rozwoju indywidualnej zaradności i zapobiegliwości,
- kreowaniu postaw nastawionych na poszukiwanie szans osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego,
- uformowaniu klasy drobnych właścicieli,
- akumulacji rozproszonego kapitału konsumpcyjnego oraz na łagodzeniu napięć społecznych i redukcji wysokich kosztów procesów transformacji, co działo się poprzez pochłanianie pojawiających się w początkowym okresie transformacji nadwyżek siły roboczej.

(101) Ten rozwój mikroprzedsiębiorstw i ich znaczenia wynika z faktu, że dla swojego powstania i funkcjonowania nie wymagają one szczególnych warunków infrastrukturalnych. Ich lokalizacja jest możliwa właściwie wszędzie, również tam, gdzie większym przedsiębiorstwom by się to nie opłacało. Jest to z jednej strony efekt stosowania prostych technologii i metod wytwarzania, a z drugiej – ograniczonej skali działania. Mikroprzedsiębiorstwa powstają najczęściej z zamiarem obsługi jakiegoś osiedla, ulicy (piekarnia, cukiernia, warzywniak, lokal gastronomiczny) czy większej firmy.

(102) Charakterystyczne i szczególnie istotne jest to, że mikroprzedsiębiorstwa korzystają z własnych źródeł finansowania. Są to zazwyczaj finansowe zasoby właściciela, jego rodziny, czy pożyczki od znajomych. Rzadziej są to źródła obce, w tym bankowe. Niezależnie od przyczyn tego typu zachowań uszczuplają one zasoby, które byłyby przeznaczone na konsumpcję (nieruchomości, złoto, gotówka, dobra konsumpcyjne trwałego użytku), odłożone na „czarną godzinę”.

<sup>53</sup> Pomijając przedsiębiorstwa socjalistyczne, których geneza była zupełnie inna i które w szcążkowej formie przetransformowanej w wyniku przekształceń własnościowych i/lub komercjalizacji na początku lat 90. funkcjonują w dzisiejszych gospodarkach postsocjalistycznych z innego powodu.



(103) Mikroprzedsiębiorstwa z uwagi na ich rolę podlegają od wielu lat obserwacjom statystycznym. Główny Urząd Statystyczny (GUS) realizuje reprezentacyjne badanie tych podmiotów zgodnie z Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2021 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2022. Dane udostępniane są corocznie na sprawozdaniu SP-3 Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Obejmują one podstawowe informacje o jednostkach, którymi są osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, które prowadziły w danym roku działalność gospodarczą, w tym o: rodzaju prowadzonej działalności, liczbie pracujących i kwocie wynagrodzeń, wartości brutto środków trwałych, nakładach na rzeczowe aktywa trwałe (tj. nakładach inwestycyjnych i wydatkach na zakup używanych środków trwałych) oraz podstawowe dane o kondycji firmy (m.in. o wysokości przychodów, kosztów, zapasów i podatków). Stopień szczegółowości pozyskiwania informacji uzależniony jest od rodzaju prowadzonej ewidencji księgowej. Jednostki sprawozdawcze, które prowadziły w ciągu badanego roku działalność handlową (detaliczną lub hurtową), gastronomiczną, transportową lub z zakresu ochrony zdrowia podają dodatkowo informacje specjalistyczne dotyczące tych działalności.

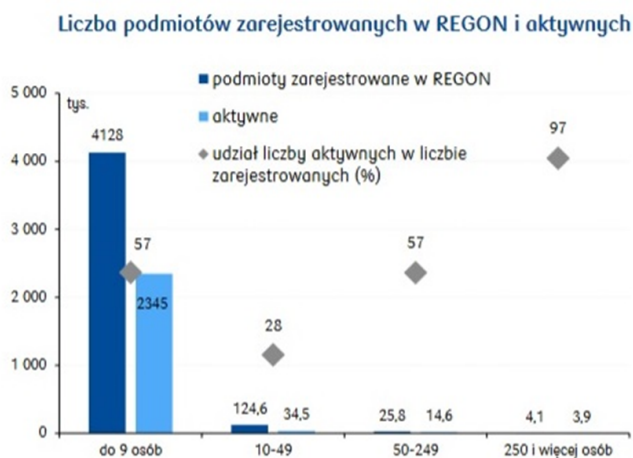
(104) Sytuacja zaistniała w 2022 roku zaraz po pandemii COVID-19 spotęgowanej napaścią Rosji na Ukrainę i znalazła odzwierciedlenie w znacznym pogorszeniu warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Kryzys energetyczny przyczynił się do podwyżki cen energii i w rezultacie kosztów prowadzenia tej działalności. Spadek realnych dochodów gospodarstw domowych w wyniku dwucyfrowej inflacji odbijał się na wielkości dokonywanych zakupów.

(105) Choć mikroprzedsiębiorstwa charakteryzuje pozytywny trend rozwojowy, to w 2022 roku ich liczba się zmniejszyła. Wzrosły za to ich przychody w stopniu większym niż inflacja, choć nieco wolniej niż koszty. Co ważne, mikroprzedsiębiorstwa wykazują się najwyższą rentownością brutto w całej populacji przedsiębiorstw!

(106) Istotna jest analiza danych dotyczących (i) liczby mikroprzedsiębiorstw, (ii) liczby osób w nich pracujących i samozatrudnionych, (iii) branż, w których działają, (iv) regionów działania, (v) przychodowości i (vi) rodzajów księgowości.

(107) Liczba mikroprzedsiębiorstw jest szczególnie imponująca na tle ogólnej liczby przedsiębiorstw działających w Polsce. Istotne jest jednak dostrzeżenie różnicy w liczbie przedsiębiorstw zarejestrowanych i faktycznie działających:

**RYSUNEK 4.** Liczba podmiotów gospodarczych



- Na koniec 2022 w rejestrze REGON zarejestrowanych było ok. 4,3 mln przedsiębiorstw ogółem, natomiast liczba podmiotów aktywnych sięgała 2,4 mln podmiotów.

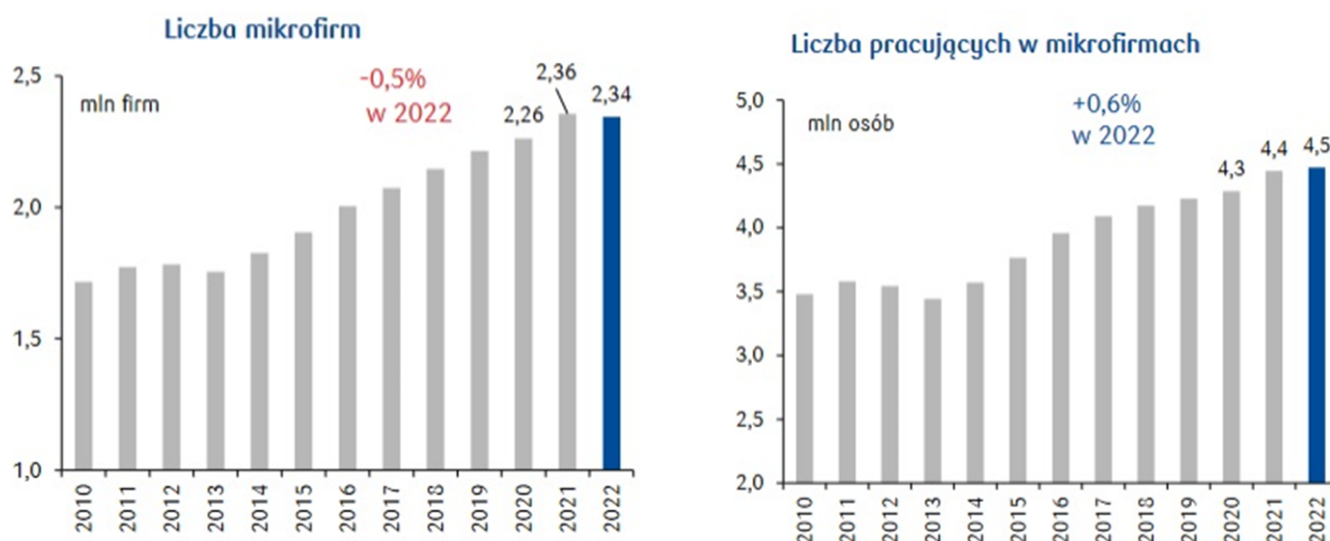
Źródło: PKO BP, <https://centrumanaliz.pkobp.pl/analizy-sektorowe/mikroprzedsiębiorstwa-2023>.



(108) Liczba mikroprzedsiębiorstw w 2022 roku wyniosła 2344,6 tys. W stosunku do roku poprzedniego był to spadek o 11,0 tys. – czyli o 0,5 proc. W latach 2017–2022 ich liczba wzrosła o 271,0 tys. – czyli o 13,1 proc. mniej. Średniorocznie stanowiło to 2,5 proc. Przy czym w latach 2017–2020 wzrost ten był coraz wolniejszy: o 3,5 proc. w 2018 roku, 3,2 proc. w 2019 roku, 2,1 proc. w 2020 roku. Znacząco ich liczba wzrosła jedynie w 2021 roku – o 4,2 proc. Zważywszy, że był to pierwszy pełny rok funkcjonowania gospodarki w warunkach pandemii COVID-19, można postawić tezę, że w niebezpieczeństwie to właśnie była forma obrony przed nim.

(109) Liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach w 2022 roku wyniosła 4472,7 tys. W stosunku do roku poprzedniego był to wzrost o 27,5 tys. osób. Mimo spadku liczby przedsiębiorstw wzrosła liczba zatrudnionych, co pokazuje, że przedsiębiorstwa kontynuujące działalność się rozwijają. W ostatnich pięciu latach przyrost liczby osób pracujących w mikroprzedsiębiorstwach był zróżnicowany (najwyższy – 3,7 proc. w roku 2021, a najniższy – 0,6 proc. w 2022 roku). W całym tym okresie liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach zwiększyła się o 9,4 proc.

**RYSUNEK 5.** Liczba mikrofirm i pracujących



Źródło: PKO BP, <https://centrumanaliz.pkobp.pl/analizy-sektorowe/mikroprzedsiębiorstwa-2023>.

(1110) Spośród ogółu mikroprzedsiębiorstw aż 74,0 proc. stanowiły mikroprzedsiębiorstwa do 1 osoby pracującej – czyli była to rzeczywiście jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie). W latach 2017–2021 ich udział w ogólnej liczbie mikroprzedsiębiorstw ulegał wahaniom: najmniej 70,9 proc. w roku 2018 do 74,2 proc. w roku 2021. Średnioroczne tempo wzrostu ich liczby w tych latach wyniosło 3,3 proc. i było wyższe niż dla mikroprzedsiębiorstw ogółem. Jednak w stosunku do roku poprzedniego ich liczba spadła o 0,8 proc., czyli o 13,2 tys. W 2022 roku było ich dokładnie 1 734 879 z ogółu 2 344 598. A zatem jedynie 609 719 mikroprzedsiębiorstw zatrudniało kogokolwiek. Otwarte pozostaje pytanie o liczbę samozatrudnionych z tych 1 734 879, dla których prowadzenie działalności gospodarczej było ukrytą formą pracy.

(111) Mikroprzedsiębiorstwa, dla których dane prezentuje GUS, określane są jako podmiot zaklasyfikowany do następujących sekcji (według PKD):

1. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A – z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących indywidualne gospodarstwa rolne);
2. Górnictwo i wydobywanie (sekcja B);
3. Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C);
4. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych (sekcja D);
5. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją (sekcja E);
6. Budownictwo (sekcja F);
7. Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle (sekcja G);
8. Transport i gospodarka magazynowa (sekcja H);
9. Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (sekcja I);
10. Informacja i komunikacja (sekcja J);
11. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (sekcja K – z wyłączeniem banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, instytucji ubezpieczeniowych, biur i domów maklerskich, towarzystw i funduszy inwestycyjnych oraz towarzystw i funduszy emerytalnych);

12. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (sekcja L);
13. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (sekcja M);
14. Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (sekcja N);
15. Edukacja (sekcja P – z wyłączeniem szkolnictwa wyższego);
16. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q – z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej);
17. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną);
18. Pozostała działalność usługowa (sekcja S – z wyłączeniem działu 94 Działalność organizacji członkowskich).

(112) Biorąc pod uwagę **branżowość** najwięcej mikroprzedsiębiorstw (1328,9 tys. – czyli 56,7 proc. wszystkich) prowadziło działalność usługową. Pozostałe, znaczące pod względem udziału mikroprzedsiębiorstw sekcje PKD to: handel i naprawa pojazdów samochodowych oraz budownictwo. Łącznie działalność w tych sekcjach PKD prowadziło 2137,1 tys. mikroprzedsiębiorstw – co stanowiło 91,1 proc. ich ogółu. Przeliczając na 100 tys. ludności najwyższą była liczba mikroprzedsiębiorstw prowadzących działalność w sekcjach handel i naprawa pojazdów samochodowych (1 196 na 100 tys.), budownictwo (940) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (862). W skali całego kraju wartość tego wskaźnika w 2022 roku wyniosła 6198 na 100 tys. ludności wobec 6173 w roku poprzednim. W sektorze usług pracowało też najwięcej osób z pracujących w mikroprzedsiębiorstwach – 2254,3 tys. (50,4 proc.). W sekcji handel i naprawa pojazdów samochodowych pracowało ich 1 043,0 tys. (23,3 proc.), a w sekcji budownictwo – 676,9 tys. osób (15,1 proc.). Łącznie pracowało w tych sekcjach 3974,2 tys. osób – czyli 88,9 proc. z zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach. Sekcją PKD o najwyższej liczbie pracujących na 1000 mikroprzedsiębiorstw było zakwaterowanie i gastronomia (2895 pracujących na 1000 mikroprzedsiębiorstw). W skali całego

kraju wartość tego wskaźnika w 2022 roku wyniosła 1 908 osób na 1.000 mikroprzedsiębiorstw wobec 1 887 w roku poprzednim.

(113) Istotna jest **regionalizacja** mikroprzedsiębiorstw. Spośród ogólnej liczby 2 344,6 tys. mikroprzedsiębiorstw prowadzących działalność w 2022 roku najwięcej – 17,7 proc. (415,2 tys.) – miało siedzibę na terenie województwa mazowieckiego. Dalsze 10,9 proc. (255,8 tys.) na terenie województwa małopolskiego, a kolejne 10,5 proc. (245,8 tys.) na terenie województwa śląskiego. Najmniej miało siedzibę na terenie województwa: opolskiego (2,0 proc. – 47,8 tys.), lubuskiego (2,2 proc. – 52,1 tys.) i świętokrzyskiego (2,3 proc. – 54,3 tys.). Spośród ogółu pracujących (4472,7 tys.) największy odsetek odnotowano w mikroprzedsiębiorstwach mających siedzibę w województwach: mazowieckim (17,4 proc., tj. 778,4 tys. osób), śląskim (11,3 proc. – 507,3 tys.) i małopolskim (10,8 proc., 481,5 tys.). Najmniej w województwach opolskim (2,1 proc. – 94,4 tys.), lubuskim (2,3 proc. – 104,0 tys.) i świętokrzyskim (2,4 proc. – 109,0 tys.). Największą część przychodów mikroprzedsiębiorstw wypracowały mające siedzibę w województwach mazowieckim (27,4 proc. – 506,7 mld zł), śląskim (10,5 proc. – 194,7 mld zł) oraz wielkopolskim (9,4 proc. – 174,6 mld zł). Mikroprzedsiębiorstwa z trzech województw wypracowały łącznie 47,3 proc. przychodów mikroprzedsiębiorstw ogółem. Wskaźnik natężenia mikroprzedsiębiorstw w poszczególnych województwach w 2022 roku wahał się od 46 na 1000 ludności w województwie świętokrzyskim do 77 na 1000 ludności w województwie pomorskim.

(114) **Z punktu widzenia przychodowości** mikroprzedsiębiorstw, w 2022 roku ich wysokość ogółem wyniosła 1848,7 mld zł, a koszty ogółem – 1552,1 mld zł. W stosunku do roku poprzedniego wzrosły one odpowiednio o 18,0 proc. i 18,1 proc. W latach 2017–2022 przychody mikroprzedsiębiorstw wzrosły łącznie o 64,7 proc., a koszty o 58,2 proc. Średnioroczna dynamika przychodów wyniosła więc 110,5, a kosztów 109,6. Największą część przychodów wszystkich

mikroprzedsiębiorstw – 39,8 proc. (735,1 mld zł) – wygenerowały mikroprzedsiębiorstwa działające w usługach oraz w sekcji handel i naprawa pojazdów samochodowych – 37,4 proc. (690,6 mld zł). Najwyższą wartością miesięcznych przychodów na 1 pracującego – 73,6 tys. zł – generowały mikroprzedsiębiorstwa z sekcji obsługa rynku nieruchomości. Najniższą – 7,7 tys. zł – mikroprzedsiębiorstwa zajmujące się pozostałą działalnością usługową. W skali całego kraju średnia wyniosła 34,6 tys. zł.

(115) Dla analizy działalności gospodarczej prowadzonej przez mikroprzedsiębiorstwa interesujące są informacje o prowadzonej przez nie **rachunkowości**. Podstawowym rodzajem ewidencji księgowej prowadzonej w mikroprzedsiębiorstwach w latach 2017–2022 była podatkowa księga przychodów i rozchodów. W 2022 roku prowadziło ją 1407,3 tys. mikroprzedsiębiorstw. W stosunku do roku poprzedniego był to spadek o 137,5 tys., ale w porównaniu do roku 2017 był to wzrost o 6,5 tys. Pozostałe rodzaje księgowości stosowane przez mikroprzedsiębiorstwa w 2022 roku to: ewidencja przychodów – 25,4 proc., księgi rachunkowe – 12,1 proc. oraz karta podatkowa – 2,5 proc. Mieliśmy więc do czynienia ze spadkiem udziału mikroprzedsiębiorstw prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów – z 67,6 proc. w roku 2017 do 60,0 proc. w 2022 roku i kartę podatkową – odpowiednio z 3,8 proc. do 2,5 proc. Nastąpił natomiast wzrost odsetka mikroprzedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe – z 10,4 proc. w roku 2017 do 12,1 proc. w 2022 roku i ewidencję przychodów – odpowiednio z 18,2 proc. do 25,4 proc.

(116) Według bardziej aktualnych danych ZUS na dzień 30 września 2023 roku liczba płatników składek tylko za siebie wynosiła 1 708 528, a płacących składki także za zatrudnionych (od 1 do 9 osób) wynosiła 641 418. Najwięcej w województwie mazowieckim – odpowiednio 315 528 i 104 454.

(117) Dane ZUS najlepiej oddają stan aktywności mikroprzedsiębiorstw prowadzących legalną działalność gospodarczą.

## GOSPODARCZE, KULTUROWE I SPOŁECZNE ASPEKTY (MIKRO)PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

**TABELA 1.** Aktywni płatnicy składek osób fizycznych w ubezpieczeniu zdrowotnym na 30.09.2023 roku

Województwo	Liczba aktywnych płatników składek osób fizycznych opłacających składki	
	sam za siebie	za siebie i innych (zakres liczby ubezpieczonych u płatników od 1 do 9)*
<b>Ogółem, w tym:**</b>	<b>1 708 528</b>	<b>641 418</b>
DOLNOŚLĄSKIE	139 304	48 005
KUJAWSKO-POMORSKIE	76 705	32 164
LUBELSKIE	71 030	27 305
LUBUSKIE	40 880	17 013
ŁÓDZKIE	99 430	41 959
MAŁOPOLSKIE	175 601	60 561
MAZOWIECKIE	315 528	104 454
OPOLSKIE	32 942	14 046
PODKARPACKIE	74 800	25 819
PODLASKIE	45 861	15 211
POMORSKIE	122 416	42 762
ŚLĄSKIE	174 279	71 823
ŚWIĘTOKRZYSKIE	42 357	17 529
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	48 961	20 907
WIELKOPOLSKIE	168 016	71 840
ZACHODNIOPOMORSKIE	76 874	28 935

\* Bez osób prawnych.  
 \*\* Łącznie z płatnikami, którzy z uwagi na błędne dane lub ich brak nie mogli być przypisani do poszczególnych województw.

Źródło: ZUS



## 10. MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA A ROZWÓJ REGIONALNY

(118) Jednym z problemów współczesnej Polski jest sytuacja gospodarcza i w efekcie sytuacja społeczna mniejszych regionów.

(119) Mikroprzedsiębiorstwa odgrywają w regionach rolę kluczową dla gospodarki, stosunków społecznych, demografii i kultury.

(120) Z punktu widzenia regionalności istotne jest, jak mikroprzedsiębiorstwa wpisują się w różne teorie rozwoju regionalnego:

1. Neoklasyczna teoria rozwoju regionalnego zakłada konwergencję, czyli „doganianie” regionów bardziej rozwiniętych przez regiony słabiej rozwinięte dzięki osiągnięciu wyższych stóp wzrostu gospodarczego na jednego mieszkańca w regionach słabiej rozwiniętych.
2. Teoria biegunów wzrostu zakłada, że powstają tak zwane jednostki napędowe (np. duże przedsiębiorstwa), które oddziałując na region, powodują powstanie biegunów wzrostu, dających impulsy do rozwoju całego regionu.
3. Kumulatywna teoria przyczynowa zakłada, że główną przyczyną zróżnicowania rozwoju gospodarczego regionów jest gra sił rynkowych, które powodują efekty pozytywne: rozprzestrzenianie się rozwoju, oraz negatywne: wymywanie, czyli odpływ siły roboczej, drenaż mózgów.
4. Teoria bazy ekonomicznej akcentuje rolę jednostki osadniczej w stymulowaniu rozwoju regionu.
5. Nowa teoria wzrostu za główne czynniki rozwoju uważa inwestycje w kapitał ludzki, lokalne wynalazki i innowacje, międzynarodowe efekty zewnętrzne oraz uczenie przez uczestnictwo w działalności naukowo-badawczej. Jest ona podstawą teorii klastrów, a na realizacji jej założeń skupia się polityka regionalna Unii Europejskiej<sup>54</sup>.

<sup>54</sup> R. Poliński, *Teoria i polityka rozwoju regionalnego*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna wybrane zagadnienia*, red. M.G. Brodziński, Almamer Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2010.



## 11. Krytyka przedsiębiorczości

(121) Niektórzy jednak twierdzą, że „mikrofirmy to rak polskiej gospodarki”. Na pytanie: „Czy PiS gnębił przedsiębiorców?” jeden z bardziej wzmoczonych w swojej niechęci do przedsiębiorców odpowiada z wyraźnym smutkiem „Niestety nie!”<sup>55</sup> Niestety! Przedsiębiorczości nie tylko nie należy wspierać, z czym należy się zgodzić, ale należy ją zwalczać. Istotą przedsiębiorczości jest to, że wspierania i pomocy ona nie potrzebuje – chyba że w sytuacjach nadzwyczajnych, jak było z pandemią. To rząd zabronił, z uwagi na ważny interes publiczny, jakim było zdrowie publiczne, wykonywania wielu rodzajów działalności, więc zrozumiałe było, że powinien ponieść tego koszty – jak w przypadku fizycznej agresji ponosi koszty budowy muru na granicy czy uzbrojenia wojska. Ale jest istotna różnica między wspieraniem, a nie przeszkadzaniem, nie mówiąc już o celowym zwalczaniu, do czego niektórzy rząd zachęcają. Z tym że samo nieprzeszkadzanie nie jest jeszcze pomocą. Rząd często przeszkadza, nieświadomie wprowadzając regulacje ewidentnie szkodliwe. Sama likwidacja takich regulacji „pomocą” jeszcze nie jest.

(122) Koniecznym wydaje się zmierzenie z tego typu narracją i zarzutami. Negatywna narracja opiera się na emocjach i ideologicznym nastawieniu. Wymyślane na jej użytek zarzuty opierają się między innymi na raporcie Polskiego Instytutu Ekonomicznego z sierpnia 2021 roku „Pułapka małej skali”<sup>56</sup>.

(123) Zarzuty są takie, że:

1. w mikrofirmach produktywność, czyli wartość dodana na 1 pracownika jest „kilka razy” mniejsza niż w średnich i dużych”;
2. takich firm mamy w Polsce „za dużo”, głównie

przez „wypchnięcie” pracowników na działalność gospodarczą;

3. niska produktywność to jedna z przyczyn, dla których te firmy nigdy nie urosną, a mit, że mikrofirmy to potencjalnie szansa na wielkie biznesy, które przecież na świecie też powstawały z małych, jest bardzo szkodliwy, bo to drobne firmy usługowe i podwykonawcze dla większych;
4. mikrofirmy nie dysponują kapitałem i nie urosną, a konkurencja w branży, w której działają, nie pozwoli na wysokie zyski umożliwiające akumulację kapitału;
5. brak kapitału, to istotna bariera rozwoju, która nie tylko rozwój uniemożliwia, ale powoduje ciągłe narzekanie na wysokie podatki i składki;
6. niska jest też efektywność tego kapitału – nawet, gdy mikrofirma nim dysponuje, to przez jej wielkość może go nieefektywnie wykorzystywać – np. na zakup maszyn, które nie pracują wystarczająco często i nie zwracają się tak, jak w większych firmach, albo na zakup słabych jakościowo maszyn.

(124) Dodatkowo pojawiają się ogólne stwierdzenia, w mediach nieprzychylnych aktualnie przedsiębiorcom, że „najzamożniejsi Polacy to ci mający jednoosobowe działalności gospodarcze”.

(125) Na bazie takich zarzutów budowane są tezy, że gdy wzrosną obciążenia dla mikrofirm, będzie ich mniej, a ludzie obecnie je prowadzący po prostu znajdą zatrudnienie na umowie o pracę w większych firmach, dzięki czemu wzrośnie produktywność oraz zabezpieczenie socjalne osób prowadzących dziś jednoosobową działalność gospodarczą.

(126) PIE epatuje w swoim raporcie liczbami (ukazane na następnej stronie),

<sup>55</sup> <https://krytykapolityczna.pl/gospodarka/czy-pis-gnebil-przedsiębiorcow-niestety-nie>.

<sup>56</sup> [https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2021/08/PIE-Raport\\_Produktywnosc\\_polskich\\_firm.pdf](https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2021/08/PIE-Raport_Produktywnosc_polskich_firm.pdf).

## GOSPODARCZE, KULTUROWE I SPOŁECZNE ASPEKTY (MIKRO)PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

<b>10 pkt proc.</b>	wynosi luka produktywności pracy polskich mikrofirm w relacji do średniej dla państw Grupy Wyszehradzkiej. Luka to powiększa się do 25 pkt proc, uwzględniając średnią dla państw OECD
<b>3-krotnie</b>	o tyle zwiększyłaby się średnio produktywność pracy jednego zatrudnionego po przejściu z mikroprzedsiębiorstwa do dużej firmy
<b>26 pkt proc.</b>	wynosiła w Polsce różnica we wskaźniku przeżywalności firm między najmniejszymi podmiotami niezatrudniającymi dodatkowych pracowników a firmami zatrudniającymi powyżej 9 pracowników (w latach 2014–2018)
<b>27 proc.</b>	wynosił średni wzrost zatrudnienia wśród młodych polskich firm; przez pierwsze dwa lata działalności średnia dla Grupy Wyszehradzkiej wynosiła 53 proc.
<b>27 proc.</b>	o tyle zwiększył się odsetek mikrofirm w latach 2013–2019
<b>18 proc.</b>	mikrofirm badanych przez PIE zwiększyło zatrudnienie w latach 2015–2019
<b>5 proc.</b>	polskich mikrofirm eksportowało swoje usługi, a 12 proc. produkcję przemysłową. Dla małych firm odsetek ten wynosił analogicznie 43 proc. i 75 proc.
<b>0 proc.</b>	o tyle zwiększyła się przeciętna wartość eksportu polskich mikrofirm w latach 2010–2018

(127) Zarzut, że produktywność w mikrofirmach jest „3-krotnie niższa”, jest absurdalny. Ale nie tylko o skalę tu chodzi. Zarzut, że osoba sprzątająca biura prowadząc jednoosobową działalność gospodarczą, jest mniej produktywna niż ta sama osoba zatrudniona na umowę o pracę w jednej albo nawet w dwóch firmach, jest kolejnym absurdem.

(128) Zarzut o nieefektywnym wykorzystaniu kapitału przez mikrofirmy to kolejny absurd. To właśnie dzięki mikrofirmom – jak pokazują badania – w ogóle wykorzystywany jest kapitał rodzinny, który inaczej w ogóle wykorzystywany nie jest.

(129) Zarzut, że mikrofirmy nigdy nie urosną jest bezprzedmiotowy, bo nikt nie twierdzi, że wszystkie urosną i nie taki jest ich cel.

(130) Powiązany z tym zarzut, mikrofirmy, że nie eksportują swoich towarów i usług, jest po pierwsze nieprawdziwy, bo choćby turystyka w statystykach jest „eksportem”, więc flisacy przewożący zagranicznych turystów po Dunajcu „eksportują” swoje usługi. Ale ważniejsze jest to, że w ogóle nie po to prowadzą oni (i inni) swoje mikroprzedsiębiorstwa. Ich celem, jak większości mikroprzedsiębiorstw, jest działalność służąca zaspokajaniu potrzeb ich rodzin. Dlatego flisacy nie zatrudnią się w „dużych firmach”.

(131) Krytyka przedsiębiorczości jest szczególnie zdumiewająca ze strony zwolenników 15-minutowego miasta. Idea ta polega na tym, by mieszkańcy takiego miasta mieli dostęp do podstawowych usług, miejsc pracy, rekreacji w obrębie 15 minut od miejsca zamieszkania. Kto, jak nie przedsiębiorcy, mieliby stworzyć miejsca pracy w takim mieście dla jego mieszkańców? Sami mieszkańcy dla siebie nawzajem. Ale wtedy oni wszyscy będą przedsiębiorcami. Chyba że komuś roi się idea, że będą oni pracownikami jakiegoś wielkiego państwowego przedsiębiorstwa, które będzie ich zatrudniało na umowy o pracę, a to do prowadzenia restauracji, a to pralni, a to żłobka, przedszkola czy szkoły. Co prawda w takich miastach mają być jeszcze hipermarkety, ale pomijając już, że właściciele hipermarketów nie będą ich budować w odległości 15 minut drogi jeden od drugiego, to i tak w takich marketach sklepy prowadzą nie tylko globalne markowe koncerny zatrudniające sprzedawców na etacie, ale i mali przedsiębiorcy.

(132) A co do twierdzeń, że „najzamożniejsi Polacy to ci mający jednoosobowe działalności gospodarcze” to są one manipulacją. Rzeczywiście najzamożniejsi Polacy prowadzą działalność gospodarczą, ale ich jest kilka procent na czele listy nie tylko „najbogatszych Polaków”, ale także samych przedsiębiorców. Zdecydowana



większość przedsiębiorców bogata bowiem nie jest, co pokazują wspomniane badania Maison & Partners. Co więcej, do tych „najbogatszych” zaliczają się przepłacani przez państwo menadżerowie spółek skarbu państwa zatrudnieni w nich na „kontraktach menadżerskich” jako przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą w zakresie doradztwa gospodarczego i zarządzania.

(133) Spójrzmy na zarzuty stawiane mikroprzedsiębiorcom przez pryzmat kilku historycznych przypadków:

1. U progu XX wieku największą firmą świata była Carnegie Steel zajmująca się produkcją stali. Andrew Carnegie, urodzony w Szkocji syn biednego tkacza, którego rodzina wyemigrowała do Stanów Zjednoczonych, zaczynał od pracy w przędzalni bawełny, potem został roznosicielem telegramów i telegrafistą w Pennsylvania Railroad Company. Przedsiębiorczością wykazał się, kupując akcje spółek powiązanych w łańcuchu zależności biznesowych z Pennsylvania Railroad – produkujących stal i wagony kolejowe oraz budujących mosty. Objął udziały w przełomowym wizjonerskim wręcz projekcie Eads Bridge przez rzekę Missisipi w St. Louis, w stanie Missouri (ukończonym w 1874 r.) Był to wówczas najdłuższy most na świecie (1964 m). Zastosowanie w nim żebrowanych pręseł łukowych ze stali, tak samo jak użycie stali jako głównego materiału strukturalnego, uznawano za wielce ryzykowne, ale wizjonerskie. Inny istotny składnik sukcesu Carnegie polegał na pionowej integracji dostawców surowców i usług. To właśnie przykład tego „ducha przedsiębiorczości” – jako postawy, zachowania i procesu.
2. W 1990 roku, u progu rozpoczynających się przemian ustrojowych w Polsce, największą firmą świata był Exxon Mobil. Spółka ta wyrosła ze Standard Oil, czyli można powiedzieć, że założona została pośrednio przez Johna D. Rockefellera. Był on synem podającego się za lekarza sprzedawcy mikstur zdrowotnych. Matka, baptystka, uczyła go „*willful waste makes woeful want*” – dobre wykorzystanie wszystkich posiadanych zasobów i ich niemarnowanie przysparza każdemu bogactwa i pomyślności. Pierwsze pieniądze zarabiał, wykonując drobne prace domowe i ogrodowe dla swoich sąsiadów oraz doglądając hodowanych przez matkę indyków.

Za jej namową pożyczył farmerowi z sąsiedztwa 50 dolarów na 7 proc. I wówczas doznał owego przedsiębiorczego „olśnienia” – że to pieniądza mają pracować na człowieka, a nie na odwrót.

3. Obecnie największą firmą świata jest Apple. Spółka powstała dosłownie w garażu. Duch przedsiębiorczości, który opętał Steva Jobsa pozwolił mu zwrócić uwagę na potencjał tkwiący w wynalazku laboratoriów przedsiębiorstwa Xerox, czyli środowisku graficznym i myszy komputerowej, dzięki czemu sukces odniosły skonstruowane przez niego komputery Macintosh.
4. Podobnie rzecz się miała z Microsoft, Amazon i Google.

(134) Oczywiście, że tylko garstka z tych, którzy podejmują samodzielną działalność gospodarczą, marzy o wielkich sukcesach. Większość nie wie, kim był Andrew Carnegie. Niektórzy pewnie nie wiedzą, co to jest Carnegie Hall. Na pewno tego nie wiedzą twórcy polskiej wersji edytora Word – bo podkreśla to nazwisko i tę nazwę jako nieprawidłowe. A jak się pisze nazwiska twórców socjalizmu – Henri de Saint-Simon, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon, François Babeuf – to nie podkreśla.

(135) Większość z podejmujących samodzielną działalność gospodarczą po prostu chce zapewnić sobie i rodzinie warunki do życia, wymieniając swój czas i swoje umiejętności przełożone na pracę na efekty (towary lub usługi) pracy innych. Kiedyś się nimi po prostu wymieniali. Odkąd jednak Fenicjanie wymyślili pieniądź, po prostu sprzedają to, co sami tworzą i kupują to, co tworzą inni. A przy okazji – jak zauważył Adam Smith – choć każdy człowiek „gdy kieruje wytwórczością tak, aby jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli tylko o swoim własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć”<sup>57</sup>. Te nieoczekiwane/nieoczywiste/niezamierzone (bo różnie się je nazywa) to nie pieśń liberalnego ekonomisty sprzed 250 lat (jak niektórzy próbują Smitha dyskredytować). Ta teoria jest obecna we współczesnej nauce i to bynajmniej nie w naukach normatywnych – jak ekonomia czy prawo – ale i w naukach nazywanych „ścisłymi”.

<sup>57</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989, s. 46.



(136) Główną barierą działalności mikroprzedsiębiorstw i ich rozwoju jest „zryczałtowany ZUS”. Wysokość tego quasi-podatku zależy od przeciętnego wynagrodzenia za pracę i minimalnego wynagrodzenia za pracę, na które mikroprzedsiębiorstwa nie mają najmniejszego wpływu. Wysokość wynagrodzenia minimalnego określana jest decyzją czysto polityczną. Jest ono takie samo dla całego kraju. Tymczasem wysokość składki „na ZUS” ma inny ciężar w dużych ośrodkach gospodarczych, a inny w małych. Z kolei średnie wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw kształtują także wynagrodzenia kadry menadżerskiej – w tym spółek Skarbu Państwa, w których mają one także charakter polityczny.

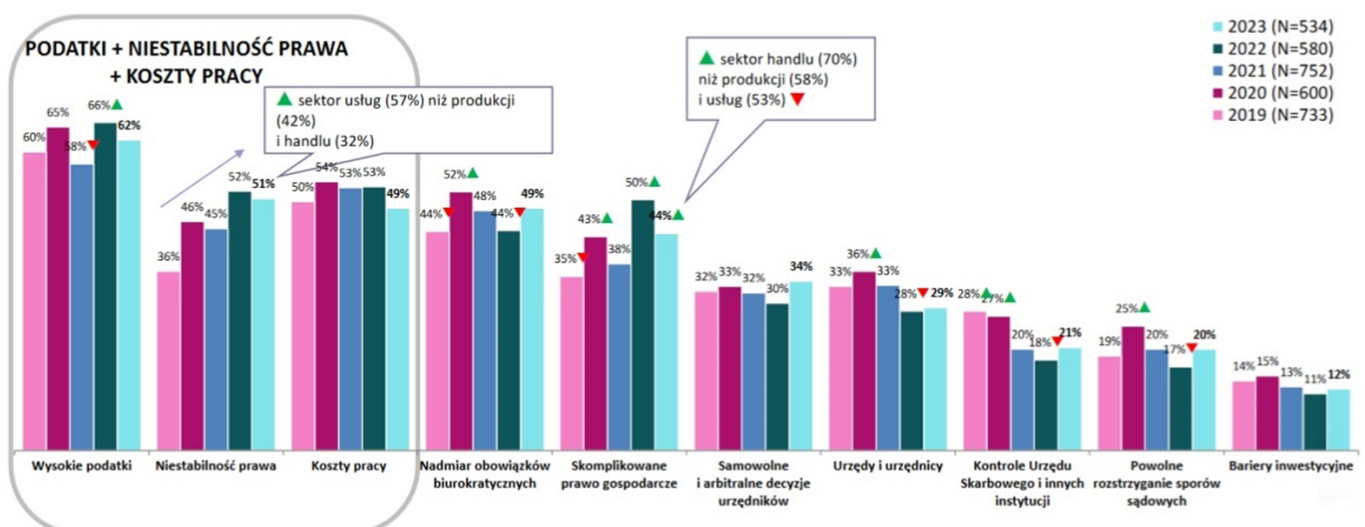
(137) Wysokość składek „na ZUS” ogranicza też możliwość rozwoju i oficjalnego zatrudniania pracowników.

Dlatego właśnie mikrofirmy są głównym miejscem „pracy na czarno”.

(138) Według przywołanych wcześniej badań Maison & Partners najważniejszą przyczyną niezatrudniania większej liczby pracowników niezmiennie są zbyt wysokie koszty z tym związane – twierdzi tak ponad 60 proc. polskich przedsiębiorców, bez względu na sektor.

(139) Z kolei wysokie podatki, niestabilność prawa i wysokie koszty pracy to utrzymujące się od 2019 roku „TOP 3” postrzeganych przez polskich przedsiębiorców barier na drodze do prowadzenia działalności gospodarczej. Przy czym niestabilność prawa staje się barierą coraz większą (36 proc. w 2019 roku vs. 51 proc. w 2023 roku).

**RYSUNEK 6.** Postrzeganie przeszkód prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce



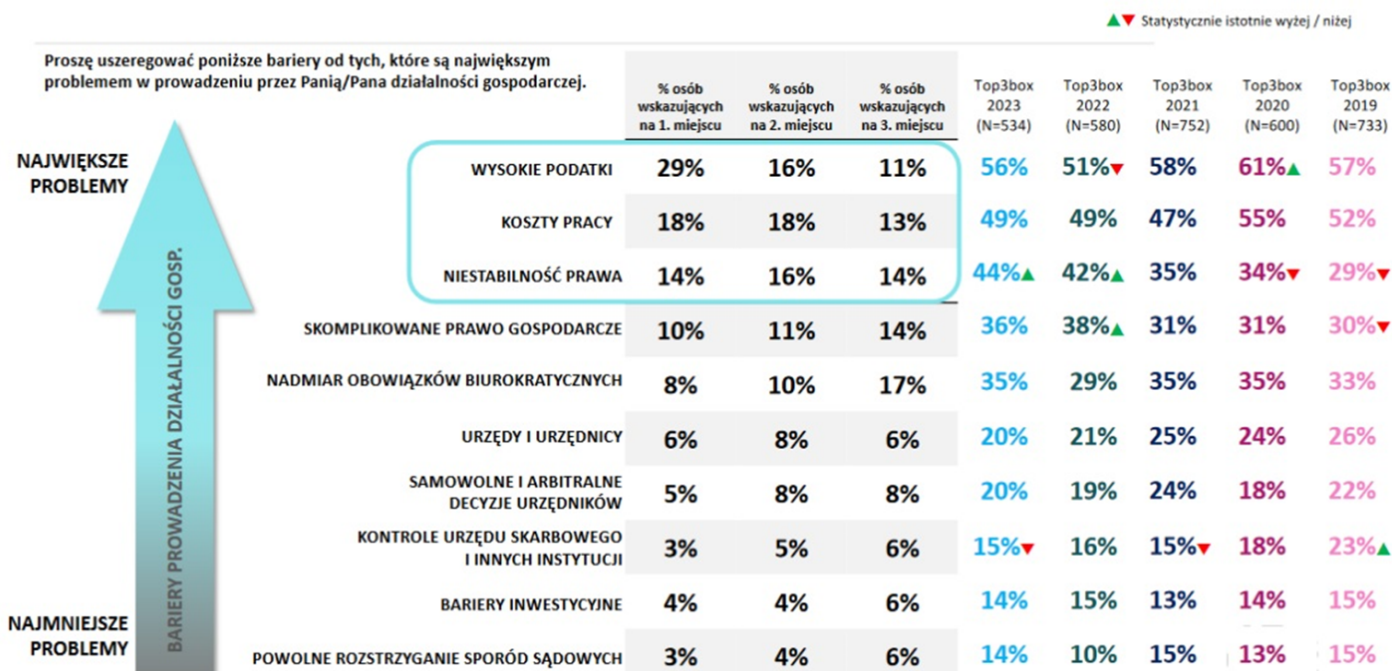
Źródło: Maison & Partners

# GOSPODARCZE, KULTUROWE I SPOŁECZNE ASPEKTY (MIKRO)PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

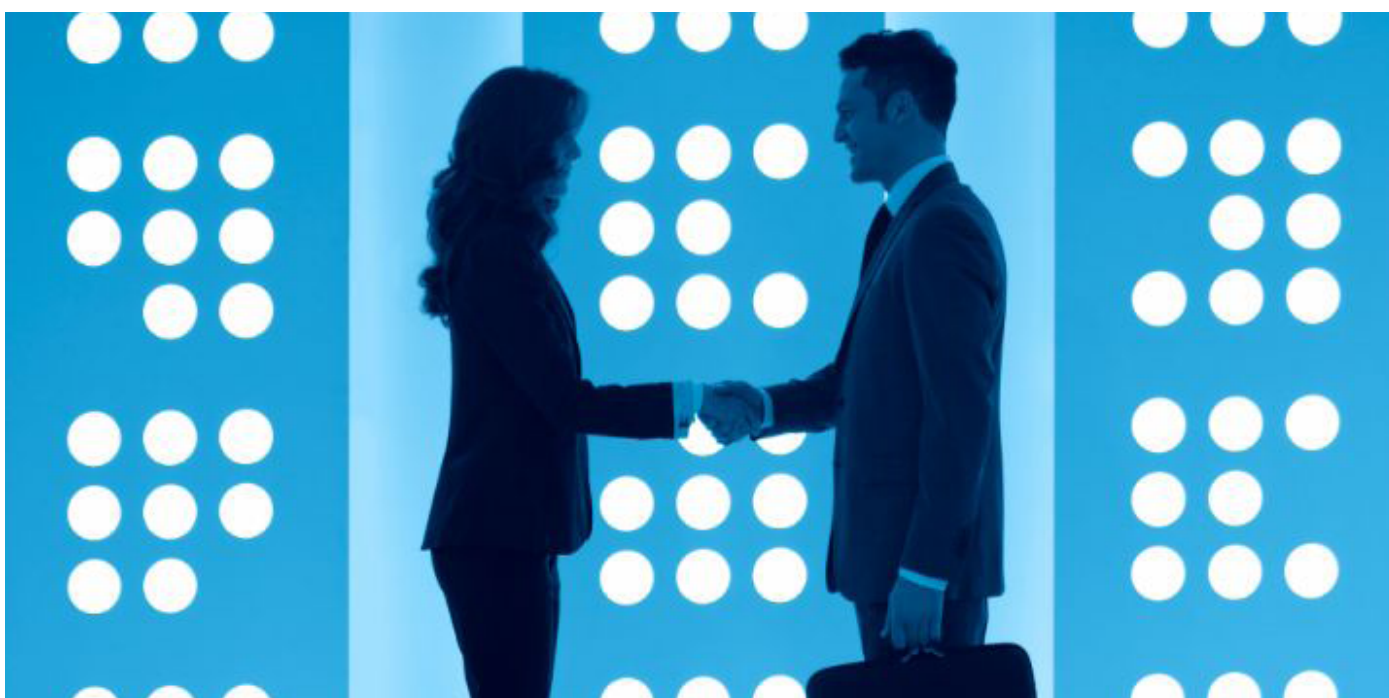
(140) Nie zmienia się natomiast od pomiaru w 2019 roku postrzeganie barier na drodze do rozwoju działalności gospodarczej. W tym przypadku w „TOP3” wciąż znajdują się niejasne, skomplikowane i według

polskich przedsiębiorców nieprzychylnie im przepisy prawa oraz nazbyt rozbudowane procedury administracyjne (pozwolenia, koncesje).

**RYSUNEK 7.** Ranking barier prowadzenia działalności gospodarczej



Źródło: Maison & Partners



## 12. Zakończenie

(141) Podsumowując trochę prześmiewczo, z ewidentnie ideologicznie motywowanych opowieści wynika, że rozwój transportu publicznego spowoduje spadek zapotrzebowania na samochody osobowe, które zresztą będą elektryczne, więc nie będą wymagały napraw, dzięki czemu tysiące warsztatów samochodowych i dziesiątki tysięcy pracujących w nich mechaników i elektryków przeniosą się z całej Polski do pracy w fabrykach produkujących baterie do samochodów. Bo przecież nie znajdą oni pracy w swoim miejscu dotychczasowego zamieszkania w mikroprzedsiębiorstwach z innej branży – na przykład budowlanej (kolejna po branży naprawy samochodów, w której działają mikroprzedsiębiorstwa) – bo one z kolei zostaną wchłonięte przez duże przedsiębiorstwa budujące autostrady i biurowce, które zaczną zatrudniać „uwolnionych” od pracy w nieefektywnych mikroprzedsię-

biorstwach pracowników do budowy małych domów albo altan ogrodowych. Podobnie będzie z handlem. Wszystkich w nich pracujących zatrudnią duże sieci handlowe, które uruchomią bardziej efektywne sklepy w każdej wiosce. Bo przecież franczyza też ma być zakazana – jak samochody spalinowe – więc każdy z tych sklepów będzie własnością jakiejś dużej sieci dyskontowej.

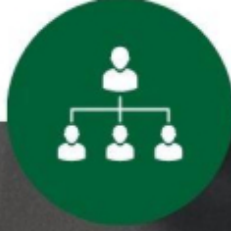
(142) Wypada wyrazić nadzieję, że taka „koncepcja” rozwojowa się nie zrealizuje. Ale czy naprawdę chcemy, żeby się ona zrealizowała, gdyby była na to szansa? Konsekwencją jej realizacji będzie wzrost bezrobocia w małych miejscowościach, które już są w gorszej sytuacji niż duże miasta. Groźba wyludnienia tych miejscowości staje się już dziś coraz bardziej realna, a proces ten przyspieszy, jak „uda się” zwalczyć przedsiębiorczość.





**580 000**

pracowników  
w firmach  
członkowskich



**17**

organizacji  
regionalnych



**19**

organizacji  
branżowych



# ZPP

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW  
I PRACODAWCÓW

## SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

[WWW.ZPP.NET.PL](http://WWW.ZPP.NET.PL)



**20 000**

cytowań w mediach  
rocznie



**200 000**

followers – profile na  
Twitter



**130 000**

fanów  
na Facebook



**740 000**

minimalny zasięg  
miesięczny  
na Facebook



[WWW.ZPP.NET.PL](http://WWW.ZPP.NET.PL)

**ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW**