

Jacek Jaworski

Dynamika i cele podejmowania działalności gospodarczej w sektorze mikroprzedsiębiorstw w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 319-324

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JACEK JAWORSKI

Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku

DYNAMIKA I CELE PODEJMOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W SEKTORZE MIKROPRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Wprowadzenie

W dynamicznie rozwijającej się gospodarce europejskiej zachodzą coraz większe przeobrażenia. Praktyka gospodarza dowiodła, że w takich okolicznościach najlepiej radzą sobie małe przedsiębiorstwa. Dysponują one małymi zasobami, prowadzą działalność w niewielkim zakresie i dzięki temu mogą elastycznie i skutecznie dostosowywać się do bieżących warunków otoczenia¹.

Najbardziej dynamiczną składową sektora MŚP jest podsektor mikroprzedsiębiorstw². Powszechnie uznaje się, że podsektor ten, oprócz znaczącej roli gospodarczej, jest pierwotnym akceleratorem przedsiębiorczości oraz inkubatorem przyszłych prężnych i rozwijających się nowoczesnych firm.

Rozwój sektora MŚP ograniczany jest jednak przez szereg barier. Wśród ograniczeń tych poważną rolę odgrywają tzw. bariery wejścia³. Zaliczyć do nich można: uciążliwe procedury formalne zakładania przedsiębiorstw, brak kapitału początkowego, ryzyko towarzyszące ogólnej sytuacji gospodarczej itp. Efekty oddziaływania barier wejścia przejawiają się głównie w ilości nowopowstających przedsiębiorstw, a główne przyczyny ich przełamania tkwią w powodach i celach decyzji założenia własnej firmy.

Celem artykułu jest analiza dynamiki powstawania mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2007, a także prezentacja wyników badań własnych autora w zakresie celów rozpoczynania działalności gospodarczej.

¹ G. Aniszewska, *Różnice w sposobach adaptacji do otoczenia dużych i małych firm*, „Przegląd Organizacji” nr 11, Warszawa 1998.

² Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych: 1) zatrudniał mniej niż 10 pracowników oraz 2) osiągnął obrót netto ze sprzedaży nieprzekraczający 2 mln euro lub suma składników majątkowych nie przekroczyła 2 mln euro – art. 104 ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 173/2004 poz. 1807 z późn. zmi.

³ R. Lisowska, *Bariera rozwoju firm sektora MSP w Polsce i możliwości ich pokonania*, [w:] *Ekonomiczne problemy usług – uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw – Mikrofirma 2008*, Zeszyty Naukowe US nr 492, s. 296.

Dynamika nowopowstających mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2007

W chwili obecnej w Polsce, obok trudności w pozyskiwaniu źródeł finansowania działalności gospodarczej, jako główne bariery ograniczające rozwój sektora MŚP wymienia się szeroko pojęte trudności w zakładaniu i starcie działalności gospodarczej⁴. Tezę tę potwierdzają ogólnosiwiatowe rankingi np. według *Doing Business*⁵ Polska zajmuje dopiero 145 miejsce na 181 notowanych krajów pod względem uciążliwości startu biznesowego. Ranking ten wskazuje również, że sytuacja w Polsce na tle innych państw, stale się pogarsza (w 2007 r. – 134, a w 2006 r. – 129 pozycja). Powinno mieć to swoje odzwierciedlenie w dynamice nowopowstających przedsiębiorstw.

Tabela 1 zawiera zestawienie danych o powstałych w latach 2000–2007 mikroprzedsiębiorstwach w Polsce. Okres transformacji gospodarczej 1989–1999 został celowo pominięty, jako niereprezentatywny z uwagi na zasadnicze zmiany otoczenia gospodarczego i instytucjonalnego w owym czasie.

Tabela 1

Dynamika otwieranych mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2007 (w tys.)

Treść/Lata	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Przedsiębiorstwa aktywne	1709,7	1602,0	1682,5	1654,1	1641,0	1605,3	1642,6	bd.
Zmiana liczby przedsiębiorstw	–	–107,7	+80,5	–28,4	–13,1	–35,7	+37,3	bd.
Dynamika przeds. aktywnych	–	93,7%	105,0%	98,3%	99,2%	97,8%	102,3%	bd.
Odchylenie i dynamika przedsiębiorstw aktywnych 2007/2000							–67,1	93,3%
Przedsiębiorstwa nowopowstałe	336,3	340,8	271,4	260,5	228,5	255,6	291,2	289,4
Zmiana liczby przedsiębiorstw	–	+4,5	–69,4	–10,9	–32,0	+27,1	+35,6	–1,8
Udział przedsiębiorstw nowopowstałych w l. aktywnych	19,7%	21,3%	16,1%	15,7%	13,9%	15,9%	18,3%	bd.
Dynamika nowopowstających firm	–	101,3%	79,6%	96,0%	87,7%	111,9%	113,9%	99,4%
Odchylenie i dynamika nowopowstających firm 2007/2000							–46,9	86,1%

Źródło: *Raporty o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2000-2007*, PARP, www.parp.gov.pl, październik 2008.

⁴ M. Piasecka-Sobkiewicz, E. Gryczewska-Iwanowa, W. Iwaniuk, K. Tomaszewski, *Analiza GP: co przeszkadza polskim przedsiębiorcom*, „Gazeta Prawna” z 10.12.2007 r.

⁵ www.doingbusiness.org/economyrankings, październik 2008.

Liczba aktywnych mikroprzedsiębiorstw w roku 2006 zmalała w porównaniu z rokiem 2000 o 67,1 tys. Nie jest to zmiana znacząca, bowiem wynosi niecałe 7% aktywnych podmiotów. Negatywnie należy jednak ocenić trwający od roku 2003 systematyczny (rok po roku) spadek najmniejszych podmiotów gospodarczych. Tendencja ta została powstrzymana dopiero w roku 2006.

Zmniejszeniu ulegała w latach 2000–2007 również liczba nowopowstających przedsiębiorstw. Ich spadek o 46,9 tys. stanowi istotną zmianę, bo bliską 14% nowopowstałych firm w okresie rozpoczynającym badanie. Jednak w odróżnieniu od stałej tendencji zmniejszania się podmiotów aktywnych, zmiany firm nowopowstających wykazują duże zróżnicowanie.

W 2001 roku następuje nieznaczny wzrost rejestrowanych firm, by w kolejnym roku (2002) gwałtownie spaść o blisko 21%. W latach 2003–2004 trend spadkowy nowopowstających przedsiębiorstw ulega wyhamowaniu. W 2005 roku następuje gwałtowny wzrost aktywności nowych przedsiębiorców, który kontynuowany jest w kolejnym roku, osiągając tendencje wzrostowe na poziomie 11–13%. Rok 2007 nie przyniósł zdecydowanych zmian w tym zakresie.

Fluktuacje widoczne są również w analizie udziału nowopowstających przedsiębiorstw wśród firm aktywnych. W latach 2000–2001, 20% przedsiębiorstw aktywnych to firmy nowopowstałe. W następnych latach następuje zmniejszenie się ich udziału w ogólnej liczbie aktywnych firm aż do 13,9% w roku 2004. Lecz w latach 2005–2006 udział ten powraca do poziomu bliskiego 20%.

Wydaje się, że spadek ilości aktywnych mikroprzedsiębiorstw może być spowodowany dwoma procesami:

- stabilizacją i specjalizacją polskiego sektora MŚP, a także zmianami demograficznymi,
- trwającą integracją polskiej gospodarki z krajami wysokorozwiniętymi, a co za tym idzie dużym zapotrzebowaniem dużych firm, w szczególności korporacji międzynarodowych, na przedsiębiorczych pracowników.

Zmiany w zakresie ilości nowych przedsiębiorstw można wytłumaczyć cyklem koniunkturalnym, który w polskiej i światowej gospodarce miał swoje negatywne ekstremum w latach 2003–2004. W sytuacji niepewności i wysokiego ryzyka maleje ilość osób chętnych do podejmowania działalności gospodarczej. Negatywny trend w tym zakresie został skutecznie powstrzymany w momencie integracji Polski z UE.

Źródła przedsiębiorczości i cele zakładania mikroprzedsiębiorstw

Czynnikami leżącym u podstaw podejmowania działalności gospodarczej jest przedsiębiorczość. Jest to postawa, która przejawia się w inicjatywie, rzutkości, zaradności

i obrotowości⁶. Źródeł przedsiębiorczości należy więc poszukiwać w czynnikach kształtujących osobowość danej jednostki (uwarunkowania rodzinne, wychowanie, środowisko itp.). Ludzie przedsiębiorczy wolą sami podejmować decyzje, potrafią ryzykować, pragną widzieć rezultaty tego co robią oraz oczekują konstruktywnej krytyki i pochwały, chcą mieć możliwość odgrywania aktywnej roli w organizacji, lubią szybki rozwój i innowacje, a najlepiej czują się w otoczeniu nastawionym na działania⁷.

Jednak sama postawa nie wystarcza, aby podjąć decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Taka decyzja wymaga jasno określonego celu lub nawet kilku celów, które osoba przedsiębiorcza zamierza osiągnąć. Tabela 2 prezentuje wyniki sondażu przeprowadzonego dla diagnostyki tychże celów. W jego ramach przebadano 71 losowo wybranych osób, które zarejestrowały działalność w 2008 roku na terenie miasta Gdańska. Uzyskano zwrot 56 (79%) prawidłowo wypełnionych ankiet. Ankietowani oceniali poszczególne cele w skali od 1 (najmniej ważny) do 5 (najważniejszy).

Tabela 2

Cele podejmowania działalności gospodarczej

Płeć/Cel	Realizacja planów zawodowych	Stabilizacja dochodów	Uniezależnienie się od kierowników	Wysoki status społeczny	Wysokie zarobki	Unikanie wysokich danin publ.
Kobiety	4,40	2,90	3,40	2,90	3,00	2,70
Mężczyźni	4,80	3,70	3,00	3,30	2,60	1,90
Razem	4,60	3,30	3,20	3,10	2,80	2,30

Źródło: *opracowanie własne*.

Wyraźnie dominującym celem podejmowania działalności gospodarczej, wskazanym przez ankietowanych, była realizacja planów zawodowych. Prawie na równi ocenione zostały: uniezależnienie się od kierowników i stabilizacja dochodów. Osiągnięcie wysokiego statusu społecznego i wysokich zarobków zajmują odpowiednio 3. i 4. miejsce w hierarchii celów.

Niepokojącym faktem jest występowanie wśród najważniejszych celów zakładania przedsiębiorstw, chęć unikania wysokich danin publicznych. Potwierdza on powszechnie odczuwany, nadmierny fiskalizm polskiej gospodarki, a także jest skutkiem braku zaufania społeczeństwa do organów publicznych i zadań przez nie realizowanych. Należy przy tym zaznaczyć, że wśród celów niesklasyfikowanych (tabeli 2) pojawiała się często chęć ukrywania części prywatnych dochodów przedsiębiorców w kosztach prowadzonych firm

⁶ *Słownik języka polskiego*, tom II, PWN, Warszawa 1984, s. 968.

⁷ B. Karlof, *Strategia biznesu, Zarządzanie i Bankowość*, Warszawa 1992, s. 48.

(ogólna ocena – 2,10). Świadczy to o pesymizmie panującym wśród ewentualnych przedsiębiorców w zakresie zapowiadanych od dawna zmian w przepisach podatkowych i niezmniejszającej się tendencji do uciekania w szarą strefę.

Ciekawym zjawiskiem zaobserwowanym w badaniu, jest wyraźna różnica pomiędzy oceną celów finansowych przez kobiety i mężczyzn. W tym pierwszym przypadku, cele te mają zdecydowanie większe znaczenie (2. i 3. miejsce), co może świadczyć o odczuwanej przez kobiety dyskryminacji w polityce wynagrodzeń obecnie funkcjonujących przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Analiza dynamiki podejmowania działalności gospodarczej w Polsce wskazuje, że liczba nowopowstających przedsiębiorstw utrzymuje się na wysokim poziomie (15–20% ogólnej sumy aktywnych mikroprzedsiębiorstw). Największy wpływ na ograniczenie tej dynamiki miała przede wszystkim ogólna sytuacja gospodarcza (spadek dynamiki podejmowania działalności w latach 2003–2004). Natomiast integracja Polski z UE w 2004 roku spowodowała gwałtowny i ciągle trwający wzrost liczby otwieranych mikroprzedsiębiorstw. Należy zatem zauważyć, że dokonana analiza nie potwierdza powszechnie stawianej tezy o pogarszających się warunkach startu biznesowego w Polsce. Może również świadczyć o tym, że polscy drobni przedsiębiorcy skutecznie przełamują bariery związane z tymi trudnościami.

Przyczyną wysokiej aktywności nowych przedsiębiorców jest wiele celów, które mają oni zamiar realizować w ramach prowadzonej działalności. Spośród nich, w chwili obecnej najważniejszym jest realizacja planów zawodowych. Warty podkreślenia jest fakt, że cele finansowe (stabilizacja dochodów i wysokie zarobki) zajmują dalsze pozycje w hierarchii, ustępując również miejsca np. chęci uniezależnienia się od kierowników wyższego szczebla. Świadczy to o rosnącej dojrzałości animatorów drobnej przedsiębiorczości w Polsce, którzy ponad cele finansowe przedkładają jakość i charakter działalności zgodny z ich zainteresowaniami. Wskazuje to również na rosnącą zamożność polskiego społeczeństwa, które w działalności gospodarczej nie poszukuje już tylko godnych zarobków. Z drugiej zaś strony, sytuacja taka może być powodem sztywnego charakteru rynku pracy w Polsce, który dla dużej ilości ewentualnych pracowników nie zapewnia wystarczającej satysfakcji z pracy zawodowej.

Z zaprezentowanych w artykule wyników badań wynika, że pomimo wielu barier w rozwoju sektora polskich mikroprzedsiębiorstw, dynamika ich powstawania nie maleje, a od momentu wstąpienia do UE gwałtownie wzrasta. Cele podejmowania działalności gospodarczej stały się dojrzałe i korespondują z indywidualnymi oczekiwaniami zawodowymi przedsiębiorców. Obydwa zaobserwowane zjawiska dobrze rokują na przyszły wzrost sektora MŚP w Polsce.

DYNAMISM AND OBJECTIVES OF FOUNDING MICROENTERPRISES IN POLAND**Summary**

The article describes dynamism of founding Polish microenterprises in 2000–2007yrs. Author analyses its level and searches reasons of forming this process. The second part of the article consist of presentation main figures of the author's research in objectives economic activity in small enterprise sector. The conclusion and the affiliation both examined issues are presented at the and of the thesis.