

*Piotr Lenik¹,
Marek Krzywonos²*

WYBRANE ZAGADNIENIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W KONTEKŚCIE HISTORII POLSKIEJ TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ

Streszczenie: Celem niniejszego opracowania jest omówienie wybranych zagadnień dotyczących specyfiki przedsiębiorczości w Polsce w kontekście dwudziestopięcioletniej historii gospodarki rynkowej, ze szczególnym zwróceniem uwagi na nowopowstające podmioty. Wykorzystano do tego analizę literatury, w szczególności z okresu pierwszego dziesięciolecia polskiej transformacji gospodarczej, a także najnowsze dane dotyczące współczesnego stanu rzeczy.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, przedsiębiorstwo, transformacja gospodarcza.

Współczesne rozwinięte gospodarki zawdzięczają swój rozwój m.in. dynamicznie rozwijającym się przedsiębiorstwom. Podmioty te są źródłem nie tylko nowych miejsc pracy, ale także stanowią istotny czynnik rozpowszechniania nowych technologii i innowacji oraz zmniejszenia dysproporcji gospodarczej poszczególnych państw czy regionów. Przedsiębiorczość jako taka uważana jest natomiast za główny element rozwoju społeczno-gospodarczego oraz kluczowy warunek osiągnięcia konkurencyjności gospodarki.

W praktyce, w gospodarce rynkowej, przedsiębiorstwa są w głównej mierze nastawione na swój zysk, jednakże równocześnie stanowią ważny element w szerszej pojmowanym rozwoju gospodarczym regionów, a nawet państw. Sukces gospodarczy poszczególnych podmiotów wynika z wielu determinant, m.in.: trafnego wyboru rodzaju działalności, posiadania odpowiedniej wielkości

¹ dr inż. Piotr Lenik, Zakład Zarządzania, Instytut Politechniczny, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Pigionia w Krośnie.

² mgr Marek Krzywonos, Zakład Zarządzania, Instytut Politechniczny, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Pigionia w Krośnie.

i struktury produktowej, doboru nowoczesnych metod wytwarzania czy sprzedaży, możliwości inwestycyjnych, a także dobrego zarządzania firmą. Natomiast na zakończenie działalności wpływają różne czynniki, spośród których do najważniejszych należy zaliczyć niedostateczne środki finansowe, a także źle zdefiniowana na wstępie domena działalności i wynikająca z tego tytułu zbyt duża konkurencja na wybranym segmencie rynku.

W Polsce każdego roku powstaje średnio około dwustu tysięcy nowych przedsiębiorstw. Zdecydowaną większość z nich stanowią podmioty małe, o liczbie pracujących nie przekraczającej 49 osób. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego oraz Głównego Ośrodka Informacji Gospodarczej wynika, że 99% spośród nich stanowią mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające do 9 osób. W trzech-czwartych są to firmy, w których nie zatrudnia się pracowników najemnych. Nieco ponad 5% spośród firm posiada osobowość prawną, pozostałe natomiast są zakładane przez osoby fizyczne. Najczęściej w naszym kraju podejmowana jest działalność handlowa, a w dalszej kolejności – związana z obsługą nieruchomości i innych firm, a także działalnością budowlaną i przemysłową.

Celem niniejszego opracowania jest omówienie wybranych zagadnień dotyczących specyfiki przedsiębiorczości w Polsce w kontekście dwudziestopięcioletniej historii gospodarki rynkowej, ze szczególnym zwróceniem uwagi na nowopowstające podmioty. Wykorzystano tutaj analizę historycznej literatury, w szczególności powstałej w pierwszym dziesięcioleciu polskiej transformacji gospodarczej, a także najnowsze dane dotyczące współczesnego stanu rzeczy.

Sektor przedsiębiorstw w Polsce na tle standardów Unii Europejskiej

W Polsce na koniec 2013 roku do rejestru REGON wpisanych było ponad cztery miliony (4 070 259) podmiotów gospodarki narodowej, w tym m.in. około trzech milionów (2 961 733) osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W trakcie trwania polskiej transformacji gospodarczej była w tym względzie widoczna bardzo duża dynamika. Zmiana systemu gospodarczego w Polsce po 1989 roku stała się impulsem do podejmowania działalności gospodarczej na własny rachunek, co przełożyło się na dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw. Dla porównania, liczba przedsiębiorstw w naszym kraju w 2000 roku przekraczała tylko nieznacznie trzy miliony (3 182 577), a w 1990 nie osiągała nawet pięciuset tysięcy.

W Polsce ponad 99% firm stanowią podmioty z sektora zaliczanego do małych i średnich przedsiębiorstw (podobny wskaźnik jak dla pozostałych państw Unii Europejskiej). Jednakże te optymistyczne dane liczbowe mogą nieco deformować prawdziwy obraz sytuacji polskiego rynku. Sektor MSP w naszym kraju w większym stopniu niż w Unii Europejskiej jest zdominowany przez firmy mikro, których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (96%) przewyższa śred-

nią europejską (91,8%). Wśród trzech milionów przedsiębiorstw prowadzonych przez osoby fizyczne, sporą część funkcjonuje na tzw. samozatrudnieniu, niekoniecznie wynikającym z własnej woli właściciela³. Dodatkowo, odsetek małych firm w liczbie MSP w Polsce stanowi zaledwie 2,8% i jest o ponad połowę mniejszy od średniej unijnej (6,9%). Podobne różnice dotyczą dużych przedsiębiorstw, gdzie ich odsetek w Polsce jest dużo mniejszy niż w przypadku bardziej rozwiniętych krajów Unii (firmy małe i średnie w tych krajach mogą świadczyć w dużo większym zakresie usługi dla dużych koncernów lub ich pracowników). Z działających w Polsce firm 38% prowadzi działalność w handlu, 35% to usługi, 15% budownictwo, a 12% funkcjonuje w przemyśle.

Obowiązująca w naszym kraju definicja przedsiębiorstwa została określona we właściwej ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 roku. Zawarte w niej zapisy dotyczące kwalifikowania podmiotów gospodarczych mają charakter kryteriów ilościowych. Do grupy podmiotów zaliczanych do poszczególnych grup należą:⁴

- mikroprzedsiębiorstwa, do których zalicza się podmioty, które w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych średniorocznie zatrudniały mniej niż 10 pracowników oraz osiągnęły roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, usług i wyrobów oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln Euro lub sumy aktywów jego bilansu na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln Euro,
- małe przedsiębiorstwa to podmioty, które w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniały średniorocznie nie mniej niż 50 pracowników i osiągnęły roczny obrót ze sprzedaży nie przekraczający 10 mln Euro lub sumy aktywów bilansu na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły 10 mln Euro,
- średnie przedsiębiorstwa to podmioty, które w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniały średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnęły roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln Euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln Euro.
- duże przedsiębiorstwa, zatrudniające minimum 250 pracowników, oraz osiągające roczny obrót netto o równowartości w złotych powyżej 50 mln Euro lub przekraczające sumy aktywów o równowartości w złotych 43 mln Euro.

³ Liczbę osób na tzw. samozatrudnieniu szacuje się na poziomie 500-700 tysięcy.

⁴ Art. 104–106 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2004.173.1807).

Przyjęte w Unii Europejskiej zasady i kryteria klasyfikacji są w dużym stopniu tożsame z zasadami stosowanymi w Polsce, gdyż według przyjętych kryteriów:⁵

- mikroprzedsiębiorstwa to podmioty zatrudniające do 10 pracowników, z rocznym obrotem nie większym niż 2 mln Euro lub całkowitym bilansem rocznym nie przekraczającym 2 mln Euro,
- przedsiębiorstwa małe to podmioty zatrudniające mniej niż 50 pracowników i osiągające roczny obrót mniejszy niż 10 mln Euro lub całkowity bilans roczny nie przekraczający 10 mln Euro,
- przedsiębiorstwa średnie to podmioty zatrudniające mniej niż 250 pracowników i osiągające roczny obrót mniejszy niż 50 mln Euro lub całkowity bilans roczny nie przekraczający 43 mln Euro,
- przedsiębiorstwa duże to podmioty zatrudniające minimum 250 pracowników oraz osiągające roczny obrót minimum 50 mln Euro lub sumy aktywów przekraczające 43 mln Euro.

Oczywiście, nie powinno się również zapominać o innych stosowanych w praktyce kryteriach podziału podmiotów gospodarczych, w szczególności ze względu na:

- formę własności, który rozróżnia sektor publiczny, do którego zalicza się przedsiębiorstwa będące własnością Skarbu Państwa, państwowych osób prawnych i przedsiębiorstwa jednostek samorządu terytorialnego (komunalne), które dodatkowo wprowadzają podział na jednostki budżetowe, zakłady budżetowe i gospodarstwa pomocnicze, a także sektor prywatny, do którego zalicza się przedsiębiorstwa krajowych osób fizycznych, przedsiębiorstwa pozostałych krajowych jednostek prywatnych i przedsiębiorstwa podmiotów zagranicznych,
- formę organizacyjno-prawną, który rozróżnia osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki (cywilną, jawną, partnerską, komandytową, komandytowo-akcyjną, z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjną), a także szerzej – spółdzielnie i przedsiębiorstwa państwowe oraz fundacje, stowarzyszenia, fundusze czy wspólnoty mieszkaniowe (niektóre niebędące wprost przedsiębiorstwami),

⁵ Źródło: zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 3 kwietnia 1996 r. (Nr 96/280/WE) i zlecenia z dnia 6 maja 2003 r. (Nr 2003/361/WE). Mimo zaleceń Komisji Europejskiej kryteria klasyfikacji podmiotów w poszczególnych krajach są jednak zróżnicowane; najczęściej jako wyznaczniki stosuje się wielkość zatrudnienia i obrotów. Przykładem klasyfikacji opartym na normatywie zatrudnienia jest definicja OECD, gdzie wyodrębniono przedsiębiorstwa: bardzo małe – zatrudniające od 1 do 19 pracowników, małe – od 20 do 99 pracowników, średnie – od 100 do 499 pracowników, duże – ponad 500 pracowników.

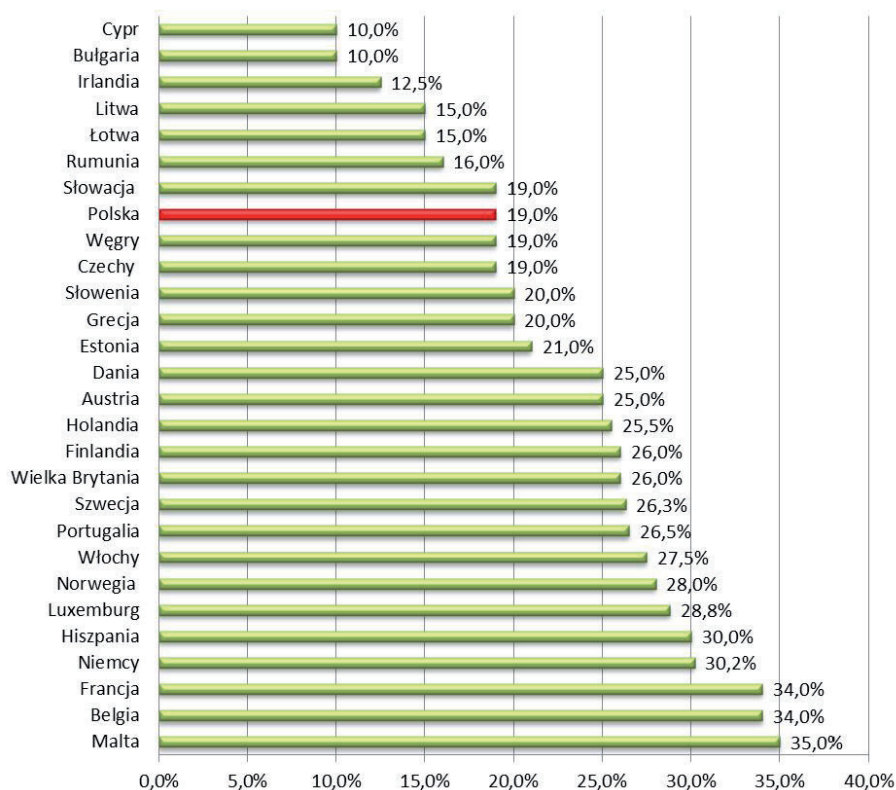
- rodzaj prowadzonej działalności, który grupuje przedsiębiorstwa w określonych działach i branżach gospodarki narodowej lub według Polskiej Klasyfikacji Działalności (klasyfikacja PKD systematyzuje w sposób hierarchiczny wszystkie działalności występujące w gospodarce narodowej z punktu widzenia przedmiotowego; w jej ramach wyodrębnia się 17 sekcji, 60 działów, 222 grupy, 503 klasy i 647 podklas),
- charakter działalności, który rozróżnia przedsiębiorstwa produkcyjne (wydobywcze, przetwórcze, obróbkowe, montażowe), przedsiębiorstwa usługowe (m.in. finansowe, komunikacyjne, transportowe, ubezpieczeniowe i inne) oraz przedsiębiorstwa handlowe (hurtowe i detaliczne),
- liczbę jednostek zakładowych, który rozróżnia podmioty jednozakładowe i wielozakładowe.

Przepisy prawa podatkowego w Polsce przewidują cztery formy opodatkowania prowadzenia działalności gospodarczej:

- skala podatkowa 18% i 32% (zasady ogólne) – u podatników stosujących tę formę opodatkowania podstawę obliczenia podatku stanowi dochód będący różnicą między przychodami a kosztami ich uzyskania; dochód ustala się na podstawie prowadzonej podatkowej księgi przychodów i rozchodów lub ksiąg rachunkowych,
- podatek liniowy 19% – tę formę mogą stosować podatnicy prowadzący działalność gospodarczą samodzielnie lub w spółkach cywilnych, jawnych, partnerskich i komandytowych,
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – mogą go opłacać podatnicy osiągający przychody z działalności gospodarczej prowadzonej samodzielnie lub w formie spółki cywilnej osób fizycznych lub spółki jawnej osób fizycznych; aby korzystać z opodatkowania ryczałtem, podatnicy nie mogą również być opodatkowani w formie karty podatkowej ani korzystać z okresowego zwolnienia od podatku dochodowego na mocy odrębnych przepisów (stawki ryczałtu w 2014 r. wyniosły: 20%, 17%, 8,5%, 5,5% lub 3% przychodów),
- karta podatkowa.

Wśród wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej Polska zajmuje siódme miejsce jeśli chodzi o wysokość stawki podatku dochodowego od osób prawnych. Niższe stawki podatkowe są m.in. w: Cyprze, Bułgarii, Rumunii czy Irlandii. Na Węgrzech, Słowacji czy Czechach – podatek wynosi tyle samo co w Polsce. Natomiast w takich państwach jak Francja, Belgia czy Malta stawka podatkowa wynosi około jednej trzeciej dochodu (rys. 1).

Stawki CIT w krajach UE



Rys. 1. Podstawowe stawki opodatkowania działalności gospodarczej w krajach Unii Europejskiej

Źródło: TaxCare na podstawie danych Komisji Europejskiej [za: www.twoja-firma.pl].

Wpływ transformacji gospodarczej na przedsiębiorczość w Polsce

Przemiany, jakie podjęła Polska od jesieni 1989 roku, miały na celu budowanie gospodarki rynkowej, ukierunkowanej na dokonanie głębokich przeobrażeń strukturalnych, umożliwiających przyspieszenie wzrostu gospodarczego ze szczególnym uwzględnieniem zależności między demokracją, budową rynku, rozwojem gospodarczym i otwieraniem się na świat zewnętrzny oraz strategią gospodarczą w kontekście ekonomii politycznej reform.⁶ Dokonywało się to równolegle w obszarach⁷:

⁶ M. Belka, W. Trzeciakowski (red.), *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, T. 1, Warszawa 1997, s. 9.

⁷ B. Polzakiewicz (red.), *Wybrane problemy ekonomii*, T. 2, *Transformacja systemowa polskiej gospodarki*, Toruń 1995, s. 85.

- systemu ekonomicznego,
- systemu politycznego,
- świadomości społecznej i systemów wartości,
- wiedzy,
- struktur społecznych,
- powiązań zewnętrznych.

Pojęcie transformacji gospodarczej wiązane jest najczęściej z całokształtem przemian systemowych dokonujących się pod koniec ubiegłego stulecia w krajach postsocjalistycznych, polegających na równoczesności występowania radykalnych zmian zarówno w sferze gospodarczej, jak i politycznej; przypadek taki określany jest często mianem transformacji równoległych⁸.

Transformatio (termin łaciński) oznacza przekształcenie czy przechodzenie jednego stanu w drugi. W warunkach przyrodniczych transformacja z reguły łączy się z ewolucją, czyli z procesem stopniowych przemian i przystosowań organizmów do zmieniających się warunków. Nieco inaczej wygląda sytuacja z systemami gospodarczymi, bowiem mogą być one poddane procesom transformacji na dwa sposoby: ewolucyjnie – analogicznie w stosunku do systemów przyrodniczych lub gwałtownie – przekształcenie jednego systemu w inny następując nagle i w szybkim czasie.

Transformacja ewolucyjna stanowi przejaw naturalnego toku rozwojowego systemów ekonomicznych. Oznacza ona stopniowe przechodzenie przez kolejne stadia rozwojowe. Ewolucja taka w wymiarze gospodarki narodowej lub systemów ekonomicznych stanowiących makrosystem, pozostaje zbieżna z ewolucją podsystemów, będących jej składnikami. Transformacja ewolucyjna trwa w sposób ciągły, a systemy ekonomiczne poddane są jej nieprzerwanie w mniejszym lub większym stopniu. Systemy rynkowe, w praktyce są wysoce dynamiczne, innowacyjne, a tym samym podlegają relatywnie szybszym transformacjom. Natomiast w warunkach systemów nierynkowych, w wyniku podporządkowania sfery gospodarki polityce, transformacja jest wyhamowana i powolna. Natomiast transformacja gwałtowna – rewolucyjna, jest sytuacją nadzwyczajną w toku procesów rozwojowych systemów ekonomicznych. Tak się zdarza, gdy w krótkim czasie następuje istotna zmiana jakościowa systemu, jego przekształcenie się w nowy rodzaj systemu. W tej sytuacji transformacja oznacza przemianę, zanik starego i narodziny nowego porządku. Jest ona zmianą struktury systemu, uformowaniem i zorganizowaniem systemu od nowa. Dokonanie się przemiany systemu, transformacji jego struktur i porządku jest możliwe, o ile siły

⁸ J. M. Nelson i inni, *Intricate Links: Democratization and Market Reforms in Latin America and Eastern Europe*, Transaction Publishers, New Brunswick 1994, s. 17.

integrujące system osłabną, przez co traci on dotychczasową spójność i podlega procesowi dezintegracji. Jest to warunek konieczny przemiany, ponieważ pozwala na zorganizowanie systemu według nowych zasad⁹.

W Polsce oraz innych krajach Europy środkowej i wschodniej załamanie się systemu gospodarki centralnie planowanej miało charakter gwałtowny i totalny. Brak równowagi zewnętrznej i wewnętrznej upodabniał wszystkie kraje systemu centralnie kierowanego. Odróżniały je jednak specyficzne cechy systemu politycznego, a także wielkość, poziom rozwoju i przeszłość historyczna. Można pokusić się wyróżnienie trzech ogólnych stref, w których przemiany systemowe następowały według różnej specyfiki: kraje Europy centralnej, Rosję wraz z jej dawnymi republikami, a także Chiny¹⁰.

Pierwsza grupa krajów charakteryzowała się małymi rozmiarami w porównaniu z dwoma pozostałymi. Zgodnie z sugestiami ekspertów Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego, kraje testosunkowo szybko wprowadziły liberalizację gospodarki i dokonały szerokiego otwarcia w kierunku rynku światowego. Blok obejmujący Rosję z jej eks-republikami, stanowiący dawniej jednolitą przestrzeń gospodarczą, przeżył głębokie załamanie i należy przyznać, że mimo prób odtwarzania dawnych więzów, do dziś nie jest w stanie, z wyjątkiem dawnych republik bałtyckich, wypracować efektywnej strategii restrukturyzacji i trwałego rozwoju gospodarczego. Chiny w niewielkim stopniu odstąpiły w sferze polityki od starych zasad, jednakże zainicjowały znaczną liberalizację swojego systemu gospodarczego, stąd są często rozpatrywane wraz z krajami postsocjalistycznymi. Sektor państwowy został co prawda utrzymany, ale nastąpiła daleko idąca liberalizacja działalności na jego obrzeżach. Państwo sprawuje pełną kontrolę nad procesami makroekonomicznymi, chociaż dokonano liberalizacji cen, rynku finansowego i handlu zagranicznego.

Wydaje się nie do przecenienia tego, co dokonało się w Polsce od 1989 roku, w szczególności dotyczy to unikatowości historycznej zmiany systemów gospodarczych na taką skalę. Dlatego celowa jest analiza poprzez posiłkowanie się opisem trzech stanów gospodarczych¹¹:

- stanu wyjściowego, jakim była gospodarka państwowo-planowa,
- stanu docelowego, jakim jest gospodarka prywatno-rynkowa,
- stanu pośredniego, jakim jest gospodarka w transformacji.

⁹ Z. Hockuba, *Droga do spontanicznego porządku*, Warszawa 1995, s. 55.

¹⁰ L. Olszewski (red.), *Ekonomia cz. IV – Ewolucja polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej*, Wrocław 1997, s. 10.

¹¹ M. Belka, W. Trzeciakowski (red.), op. cit., s. 161.

Dwa pierwsze stany charakteryzują się pewną spójnością systemową i w tym sensie można by je uznać za układy stabilne. Stan pośredni zawiera z konieczności elementy obu systemów, a więc można go uznać za system niestabilny. W systemie państwowo-planowym często wprowadzano metody państwowej regulacji, różniąc metody bezpośrednie (administracyjne), jak i pośrednie (nazywane ekonomicznymi). Pierwsze nazywano także nakazowymi, a drugie sterowaniem przez państwo przedsiębiorstwami za pomocą „narzędzi ekonomicznych”. Narzędziami tymi były m.in. branżowo różnicowane podatki. Zastępowanie podatków „narzędziami ekonomicznymi” traktowano jako reformowanie systemu, podnoszące jego efektywność. W istocie były to zmiany powierzchowne, nie mające żadnego wpływu na efektywność gospodarki. Zastępowanie przez nie nakazów miało natomiast pozytywne znaczenie pozaekonomiczne. Zniesienie tzw. nakazów pracy czy też rezygnacja z limitowanych przydziałów środków konsumpcji poszerzało zakres swobody gospodarstw domowych. Zakres i metody regulacji stosowane w gospodarce państwowo-planowej miały źródło w państwowej własności. Stąd też wynikała marginalna rola instytucji rynkowych. Były one tylko potrzebne w obszarach, na których stykała się gospodarka państwowa z gospodarką niepaństwową, rządzącą się prawami rynku (na przykład banki zajmujące się obsługą transakcji dewizowych). System ten posiadał wbudowany mechanizm tworzenia się nadwyżkowego popytu (niedoboru podaży) na wszystkich płaszczyznach rynku.

System prywatno-rynkowy opiera się na zupełnie odmiennych zasadach uwzględniających zasadnicze cele ochrony funkcjonowania rynku oraz ingerencji w mechanizm rynkowy tam, gdzie nie jest on w stanie działać sprawnie. System ten posiada więc dużo węższy zakres regulacji państwa. Administracyjna ingerencja państwa w sprawy gospodarcze jest dopuszczalna i pożądana tam, gdzie rynek ulega deformacji (monopolizacja, nieuczciwa konkurencja) lub często nie może działać sprawnie (dobra publiczne). Pożądane jest też, aby państwo kształtowało normy prawne regulujące zasady działania banków, giełd czy towarzystw ubezpieczeniowych. W systemie prywatno-rynkowym ingerencja państwa odbywa się z poszanowaniem gry rynkowej (swoboda kształtowania cen i konkurencja rynkowa), państwo bowiem jest jednym z uczestników tej gry. Kanały oddziaływania państwa na gospodarkę są ściśle zdefiniowane i obejmują politykę fiskalną, monetarną oraz kursową. W tej gospodarce z założenia dominuje własność prywatna, natomiast własność państwowa obejmuje dobra publiczne i majątek w sferach działalności, które czasem nie mogą być rentowne dla sektora prywatnego (np. przedsiębiorstwa komunalne). Gospodarka prywatno-rynkowa zawiera w sobie mechanizm samoregulacji rynku. Wynika on z jednoczesnego występowania¹²:

¹² M. Belka, W. Trzeciakowski (red.), *ibidem*, s. 162-163.

- cen reagujących na zmiany popytu i podaży,
- dążenia przedsiębiorstw do maksymalizacji zysku,
- swobody dostosowywania alokacji czynników wytwórczych do zyskowności różnych towarów.

Należy zauważyć, że teoria funkcjonowania systemu państwowo-planowego jest powszechnie znana. Teoria systemu docelowego (kapitalistyczna gospodarka rynkowa) jest również dokładnie przeanalizowana przez teoretyków i praktyków. Nie ma natomiast teoretycznego rozpracowania procesów przebudowy jednej gospodarki w drugą. To co dokonało się w krajach postsocjalistycznych w 1989 roku i w pewnym sensie dokonuje się do dnia dzisiejszego, jest próbą nowatorskiego, nigdy wcześniej nie oglądanego przez świat przeobrażenia jednego, bądź co bądź stabilnego systemu, w zupełnie inny, kierujący się odmiennymi prawidłami systemem. Ta swoista metamorfoza odbywała i nadal się odbywa na naszych oczach od ćwierć wieku, a wciąż jeszcze trwają nieprzerwanie dyskusje pomiędzy zwolennikami samoregulacji mechanizmu wolnego rynku, a stronnikami większego interwencjonizmu państwa korygującego działania mechanizmu rynkowego. Bardzo często zwraca się krytyczną uwagę na popełnione błędy oraz zaniechania ówczesnych decydentów. Jednak przy wysuwaniu słusznej w wielu miejscach krytyki należy uwzględnić fakt, że istniały wówczas teorie przebudowy zacofanych, kapitalistycznych gospodarek krajów rozwijających się, które przekształcały swoje prymitywne systemy w rozwinięte gospodarki kapitalistyczne. Istniały także teorie przekształcenia gospodarki kapitalistycznej w komunistyczną. Nie było natomiast rozwiniętej teorii przekształcenia gospodarki państwowo-planowej w gospodarkę rynkową, teorii, która umożliwiłaby optymalizację procesu przebudowy systemowej. Polska była więc skazana na pionierskie poszukiwanie własnych rozwiązań, na konfrontowanie własnych doświadczeń z doświadczeniami innych krajów postsocjalistycznych, występujących na podobną do naszej drogę, na doradztwo Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego oraz innych organizacji międzyrządowych, a także na dostosowanie elementów teorii odnoszących się do innych systemów i weryfikowanie ich w polskich warunkach.

Dodatkowo, należy zdawać sobie sprawę z tego, że każde z państw, stojąc na granicy dwóch systemów, wybierało własną, pomimo ogólnych podobieństw, to jednak odmienną drogę transformacji gospodarczej. Polska również przyjęła własną strategię przemian – tzw. metodę „szokową”. Autor znanej w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia publikacji „800 dni – szok kontrolowany”, stwierdził kilka lat później: „Radykalna reforma gospodarcza, kojarzona z nazwiskiem Balcerowicza, była operacją bez precedensu, podjętą w drastycz-

nie trudnych okolicznościach. W porównaniu ze skalą i ryzykiem tego przedsięwzięcia, legendarna reforma Grabskiego jawi się niczym zabieg kosmetyczny”¹³.

Z perspektywy lat bilans terapii szokowej i stopniowej nie jest jednoznaczny. Obecnie mniej kategorięcznie głosi się poglądy o niezbędności i dużych korzyściach szybkiej liberalizacji, jednakże waga transformacji zapoczątkowanej programem Balcerowicza jest kwestią bezsporną, jeśli chodzi o zakres płaszczyzny reform oraz ich wpływ na przyszłe działania poszczególnych ekip rządzących. Na uwagę zasługuje również to, że proces transformacji należy mierzyć nie w miesiącach czy latach, ale w dziesięcioleciach. Na tym tle populistyczne obietnice polityków, które szybko okazywały się pustymi frazesami, prowadziły do szybkiej erozji wiarygodności wszelkich autorytetów. Brak wewnętrznie spójnej teorii transformacji dawał się ostro we znaki kolejnym następującym po sobie rządóm, które musiały tworzyć tę teorię „z marszu”.

Jednym z namacalnych efektów trwających od 1989 roku przemian gospodarczych w Polsce była zmiana struktury własnościowej podmiotów gospodarczych. W pierwszej dekadzie procesów transformacyjnych dynamicznie następowały przekształcenia własnościowe, prowadzące do wzrostu udziału w gospodarce sektora prywatnego, zarówno w wyniku przeprowadzanego procesu prywatyzacyjnego przedsiębiorstw państwowych, jak również przez rozwój mikro, małych i średnich firm (tabela 1).

Tabela 1. Udział sektora prywatnego w gospodarce narodowej w okresie polskiej transformacji

Dane na koniec roku kalendarzowego	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2013
Liczba przedsiębiorstw według REGON (w tysiącach)	426	502	797	1988	2026	2099	2344	2552	2792	3013	3182	4070

¹³ J. Baczyński, *800 dni – szok kontrolowany*, Warszawa 1992, s. 4.

Odsetek zatrudnienia wszystkich pracujących w gospodarce (w procentach)	48.9	54.3	56.0	58.9	61.0	62.8	65.4	68.1	70.6	71,4	72,2	75,9
PKB (procentowy udział w gospodarce)	30.9	42.1	47.3	47,5	56.0	60.9	65.2	58,7	59,9	60,5	61,2	72,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS: www.stat.gov.pl [dostęp: 10.12.2014].

Na tle powyższych danych warto przypomnieć kilka innych informacji historycznych na temat wskaźników towarzyszących transformującej się polskiej gospodarce (tabela 2).

Tabela 2. Bezrobocie, inflacja i produkt krajowy brutto w okresie polskiej transformacji

Dane na koniec roku kalendarzowego	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2013
Stopa bezrobocia w procentach	6.5	12.2	14.4	16.4	16.0	14.9	13.2	10.3	10.4	13.1	15.1	13.4
Stopa bezrobocia w liczbach (w mln)	1.1	2.1	2.5	2.9	2.8	2.6	2.3	1.8	1.8	2.2	2.5	2.1
Inflacja (w procentach)	685	70.3	43.0	35.3	32.2	27.8	19.9	14.9	11.8	7.3	10.1	0.9
Zmiana PKB (w procentach)	-11.6	-7.0	2.6	3.8	5.2	7.0	6.0	6.8	4.8	4.1	4.9	1.6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS: www.stat.gov.pl [dostęp: 10.12.2014].

Rozwój działalności gospodarczej w Polsce – kontekst historyczny

Końcem lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku, w czasach gospodarki centralnie planowanej, w Polsce funkcjonowały w pewnych rozmiarach przedsiębiorstwa prywatne; łącznie w sektorze prywatnym zatrudnionych było wówczas półtora miliona pracowników. W ograniczonych ilościach funkcjonowali, jak ich wówczas nazywano „prywaciarze”, także część sektora rolniczego znajdowała się w rękach prywatnych. Szacuje się, że poza rolnictwem w 1988 roku działało około sześćset tysięcy drobnych prywatnych podmiotów, wśród których dominowali rzemieślnicy (niespełna 400 tysięcy podmiotów), a w dalszej kolejności transport prywatny – ponad 100 tysięcy, handel i gastronomię reprezentowało około 50 tysięcy podmiotów, a usługi – niecałe 10 tysięcy¹⁴.

Patrząc historycznie – prywatna działalność gospodarcza – swoimi początkami sięga zarania dziejów, do czasów kiedy człowiek zaczął myśleć o szeroko rozumianych inicjatywach gospodarczych. Samo pojęcie „przedsiębiorca” wywodzi się prawdopodobnie z języka francuskiego i zostało po raz pierwszy użyte w średniowieczu. Przedsiębiorcę utożsamiano wówczas z osobą sprawującą nadzór nad wytwarzaniem dóbr, a w XVII wieku głównie z osobą podejmującą ryzyko, osiągającą zysk (lub ponoszącą stratę) z kontraktów rządowych związanych z wytwarzaniem dóbr lub świadczeniem usług. W języku angielskim pojęcie „przedsiębiorczość” nie przyjęło się aż do połowy XVIII wieku. Co ciekawe, słowo „przedsiębiorca” wcześniej było używane na określenie m.in. aktora, osoby stojącej na czele wypraw wojennych, a nawet dyrektora (kierownika) lub organizatora spektakli muzycznych.¹⁵

Rozwój działalności gospodarczej towarzyszył pierwszej, a potem drugiej rewolucji przemysłowej. Na polskich ziemiach hossa prywatnej inicjatywy wiązana jest z odzyskaniem niepodległości w 1918 roku. Druga wojna światowa, a następnie czasy gospodarki nakazowo-rozdziałowej skutecznie zahamowały postęp przedsiębiorczości.

Co ciekawe, używany do dzisiaj termin „inicjatywa prywatna”, usankcjonowany został na progu powojennej Polski, w ogłoszonym 22 lipca 1944 roku Manifestie PKWN, gdzie sformułowano zapis: „Zniesione zostaną niemieckie znieprawdzone zakazy, krępujące działalność gospodarczą, obrót handlowy między wsią i miastem. Państwo popierać będzie szeroki rozwój spółdzielczości. Inicjatywa prywatna, wzmagająca tętno życia gospodarczego, również znajdzie poparcie państwa”. W praktyce jednak owa inicjatywa prywatna przez czterdzieści pięć powojennych lat znalazła się w roli oficjalnego „wzorca negatywnego”. Już

¹⁴ Por. J. Cieślak, *Przedsiębiorczość dla ambitnych*, WAiP, Warszawa 2010, s. 24-30.

¹⁵ Por. T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 15-16.

półtora roku później, 3 stycznia 1946 roku, wydano ustawę o nacjonalizacji firm, które zatrudniały powyżej pięćdziesięciu pracowników. Upaństwowiono prawie sześć tysięcy przedsiębiorstw, z wyjątkiem firm budowlanych i sanitarnych, które wówczas były niezbędne przy odbudowie kraju¹⁶.

Dopiero po 1989 roku nastąpił znaczny i dynamiczny rozwój przedsiębiorczości w naszym kraju. Można wyróżnić poszczególne fazy rozwoju prywatnego sektora przedsiębiorstw w Polsce, które mogły mieć wpływ na rozwój współczesnej przedsiębiorczości (tabela 3).

Tabela 3. Ogólne cechy przedsiębiorczości w Polsce od 1939 roku

Lata	Cechy charakterystyczne okresu	Sektor dominujący
do 1939	systematyczny rozwój prywatnych firm	prywatny
1939-1945	rozwój drobnego handlu wymuszony sytuacją ludności w okresie II wojny światowej	nie dotyczy
1945-1946	reaktywowanie zakładów przez przedwojennych właścicieli lub ich spadkobierców	prywatny
1946	nacjonalizacja przemysłu i drobnej wytwórczości	państwowy
1947-1955	piętnowanie osób przedsiębiorczych i kułactwa	państwowy
1956-1970	walka aparatu podatkowego z przejawami kapitalizmu	państwowy
1971-1980	odwilż dla działalności prywatnych właścicieli, ciche przyzwolenie władz na prywatny biznes	państwowy
1976-1989	przedsiębiorstwa polonijne	państwowy
1981-1988	wzrost liczby podmiotów gospodarczych, często ze względów politycznych	państwowy

¹⁶ Za: www.kultura.wp.pl [dostęp: 11.01.2015].

1989-1994	eksplozja przedsiębiorczości, żywiołowy rozwój drobnych i średnich form gospodarowania	prywatny
1994-1999	samoregulacja rynkowa	prywatny
1999-2001	fala bankructw i likwidacji firm	prywatny
2001-2002	ujawnienie się postaw zachowawczych, zmniejszanie się liczby przedsiębiorstw	prywatny
2003-2006	aktywność organizacji pozarządowych w celu przywrócenia wolności gospodarczej	prywatny
2003	docenienie problematyki przedsiębiorczości przez większość szkół wyższych i szkoły ponadpodstawowe (nauka przedsiębiorczości w szkołach)	prywatny
2003	ujawnianie zachowań przedsiębiorczych w istniejących firmach i instytucjach publicznych	prywatny
2008	zmiany w przepisach w wyniku pracy tzw. Komisji Palikota	prywatny
2009-	oczekiwanie na systemowe podejście do rozwoju przedsiębiorczości	prywatny

Źródło: *www.bizneslokalny.pl na podstawie K. Krajewski, Kreowanie miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach, Wynagrodzenia 19/1999 – dodatek miesięczny nr 9 [dostęp: 29.12.2014].*

Pierwsze lata polskiej transformacji charakteryzowały się sporą dynamiką wzrostu sektora przedsiębiorstw; na przestrzeni kilku lat liczba przedsiębiorstw wzrosła wówczas ponad dwukrotnie. Udział sektora małych i średnich firm w liczbie przedsiębiorstw ogółem w latach dziewięćdziesiątych zanotował wzrost i pod koniec dekady wynosił ponad 90%. Wśród tych firm szczególne znaczenie miały przedsiębiorstwa rodzinne, powstałe często wyłącznie z własnych oszczędności właścicieli. Podmioty te przyczyniły się do wzrostu zatrudnienia w okresie, kiedy większość państwowych zakładów restrukturyzowano, a nawet likwidowano. Dynamika sektora prywatnego postępowała się w kolejnych latach. W 2000 roku udział tylko sektora małych i średnich firm w tworzeniu PKB kraju wyniósł już 50%. Pracowało w nim wówczas około dwie-trzecie ogółu zatrudnionych. Wskaźniki te wpływały pozytywnie na spadek realnej stopy bezrobocia. Na przełomie dwudziestego i dwudziestego pierwszego wieku w sektorze prywatnym

pracowało 8,5 miliona ludzi, z tego 49% w przedsiębiorstwach małych, a 19,9% – w firmach średniej wielkości. Dopiero po 2000 roku liczba zatrudnionych w sektorze prywatnym zaczęła nieco spadać, co wiązało się m.in. z tzw. kryzysem rosyjskim oraz spadkiem eksportu. W kolejnych latach tendencja ta została przełamana i znowu w Polsce można było obserwować dynamiczny wzrost liczby zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw; pod koniec kolejnej dekady osiągnięto już w tym względnie wskaźniki średniej Unii Europejskiej. Jednakże, o czym wspomniano już wcześniej w tekście, struktura branżowa przedsiębiorstw w Polsce pod względem zatrudnienia różni się od tej, jaka występuje obecnie w wysokorozwiniętych krajach europejskich. Według danych Eurostatu, sektor usług zatrudnia w Polsce co czwartą osobę pracującą w przedsiębiorstwie, podobnie wygląda sytuacja w handlu. Według danych GUS, w strukturze zatrudnionych w MSP dominują usługi (32,7%), handel (29,4%) oraz przemysł (25%)¹⁷. Struktura zatrudnienia w sektorze prywatnym zmienia się jednak stopniowo, spada powoli znaczenie przemysłu i handlu w gospodarce, głównie na korzyść usług.

Należy przypomnieć, że pierwsze lata transformacji polskiej gospodarki nie wrożyły sukcesu. Okazało się bowiem, że przedsiębiorstwa państwowe, które zostały „przeniesione” do gospodarki rynkowej, nie zawsze umieją sobie w niej radzić wobec konkurencji, spada im sprzedaż, rosną koszty, pojawiają się notorycznie straty finansowe. Zatrważające mogły się wydawać wskaźniki rosnącej inflacji oraz rosnącego bezrobocia. W odpowiedzi na tę trudną sytuację, w 1993 roku została wprowadzona ustawa o finansowej restrukturyzacji przedsiębiorstw i banków, która miała pomóc rozwiązać tak problemy, zarówno przedsiębiorstw z zadłużeniem, jak i banków. Dzięki niej sektor bankowy stał się stabilniejszy i bezpieczniejszy, dzięki dokapitalizowaniu wyemitowanymi specjalnie w tym celu restrukturyzacyjnymi obligacjami skarbu państwa. Przedsiębiorstwa natomiast uzyskały efektywne wsparcie w procesie restrukturyzacji i dostęp do zewnętrznych źródeł jego finansowania¹⁸.

W kolejnej fazie – na przełomie wieków – nasiliły się procesy konsolidacyjne dużych podmiotów, ale także wzrosła aktywność Polaków związana z zakładaniem własnych firm. Tylko w latach 2000–2003 przybyło około pół miliona przedsiębiorstw, w zdecydowanej większości – osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Ten okres charakteryzował się również „porządkowaniem” sektora przedsiębiorstw w grupie firm średnich i dużych.

W 2001 roku przyszło jednak duże osłabienie gospodarcze, spadły dynamika PKB, popyt i inwestycje. Przedsiębiorstwa musiały akceptować mniejszą

¹⁷ Por.: www.msp-24.pl, MSP a zatrudnienie w Polsce [dostęp: 21.01.2015].

¹⁸ M. Starczewska-Krzysztożek, *Polska przedsiębiorczość — poszukiwanie ścieżek rozwoju*, „Gospodarka” 9/2009, za: www.liberte.pl [dostęp: 10.12.2014].

sprzedaż i odłożenie planów rozwojowych na przyszłość. Zmuszone były do cięć kosztów, w szczególności dotyczących promocji i zatrudnienia. Z drugiej strony, okres ten okazał się bardzo aktywny dla przedsiębiorstw, bowiem firmy nie skoncentrowały się jedynie na ograniczaniu kosztów, ale aktywnie szukały dla siebie rynków zbytu. Dodatkowo, rosnące bezrobocie determinowało paradoksalnie powstawanie nowych firm jednoosobowych; osoby tracące pracę szukały dla siebie rozwiązania i znajdowały je w podejmowaniu działalności gospodarczej.

Wejście Polski do Unii Europejskiej otworzyło nowe możliwości rozwoju przedsiębiorstw. Chodzi tu o poprawę dostępu do funduszy unijnych i do zewnętrznych źródeł finansowania, wzrost popytu na produkty polskie na rynku unijnych, poprawę dostępności kredytów, poprawę wyników finansowych, wzrost możliwości eksportowych, a także wzrost popytu na produkty polskie na rynku polskim. W latach 2004-2007 firmy koncentrowały się więc na wykorzystaniu dobrej koniunktury i inwestowaniu w rozszerzenie swojej działalności.

Dobra koniunktura skończyła się wraz z tzw. kryzysem amerykańskim w latach 2008-2009. Wiele wówczas przedsiębiorstw musiało zrewidować swoje plany rozwojowe, część z nich walczyło o przetrwanie, niektórym się to nie udało. Znowu powtórzyła się sytuacja z 2001 roku, kiedy zaczęto redukować koszty pracownicze oraz związane z promocją, chociaż już nie w takim stopniu.

Aktualnie obserwuje się pewne ożywienie. W 2013 roku ogółem powstało 350 tysięcy firm, podobnie w 2014 roku. Najwięcej indywidualnych działalności gospodarczych powstaje na Mazowszu (16%), Śląsku (10%) i Wielkopolsce (10%). W Rejestrze Przedsiębiorców KRS rejestrowane są głównie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (77% wszystkich rejestracji), na drugim miejscu popularnością cieszą się spółki komandytowo-akcyjne, które stanowią ponad 7% rejestracji. Następne w kolejności są spółki komandytowe (ponad 5% wszystkich rejestracji), spółki jawne – blisko 4% rejestracji oraz spółdzielnie – 1% wszystkich rejestracji. W przypadku spółek rejestrowanych w KRS, 50% wszystkich podmiotów powstaje w trzech województwach: na Mazowszu rejestruje się 34,65% wszystkich spółek, Wielkopolsce – 11,26%, a na Śląsku – 9,3%¹⁹.

W województwie podkarpackim na ponad 1000 założonych nowych podmiotów w 2013 roku, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością było 760 (wobec 513 w 2012 roku), spółek komandytowo-akcyjnych – 73 (odpowiednio 27 w 2012 roku), spółek jawnych – 70, spółek komandytowych – 52, spółdzielni – 38, stowarzyszeń – 15, spółek partnerskich – 12, fundacji – 10, spółek akcyjnych – 5, oddziałów zagranicznych przedsiębiorców – 4, izb gospodarczych – 1²⁰.

¹⁹ www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-polsce_2014_2013.php [dostęp: 13.01.2015].

²⁰ Ibidem.

Tabela 4 prezentuje liczbę nowopowstałych podmiotów w województwie podkarpackim od 2001 roku.

Tabela 4. Nowe zarejestrowane podmioty w Krajowym Rejestrze Sądowym w latach 2001-2013 na przykładzie województwa podkarpackiego

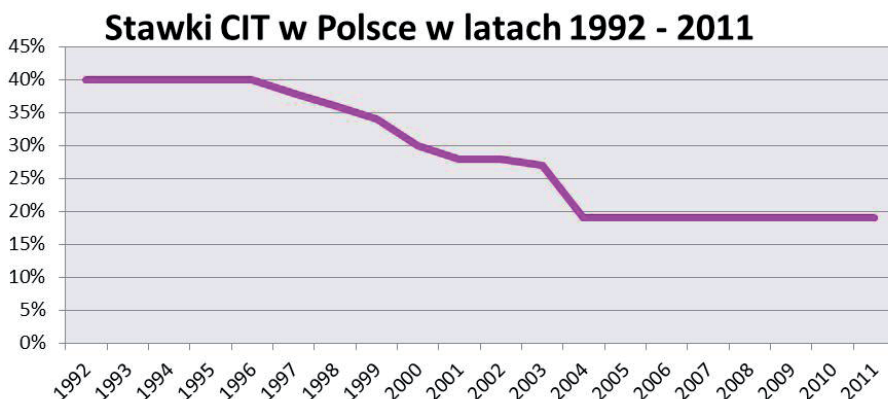
Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba nowych podmiotów	926	1899	989	936	453	413	481	490	537	574	519	709	1040

Źródło: www.coig.com.pl [dostęp: 01.02.2015].

Uwagi końcowe

Należy zdawać sobie sprawę z tego, że Polska przedsiębiorczość, mimo dwudziestu pięciu lat wolności rynkowej, jest ciągle słaba. Nasz kraj zajmuje w Unii Europejskiej szóste miejsce pod względem liczby ludności, ale dopiero dziewiąte pod względem przedsiębiorczości mierzonej liczbą firm na 1000 mieszkańców²¹. Wobec tego, często, czego się nie docenia, w młodych demokracjach, a za taką należy uznać również Polskę, potrzebna jest pomoc, czy interwencja państwa. Nie chodzi tutaj bynajmniej o ingerowanie w działalność przedsiębiorców ale o stymulowanie aktywności ekonomicznej przedsiębiorców. Pobudzające do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, zwiększania zatrudnienia, czy inwestowania są dobre rozwiązania wdrażane w formie ustaw i rozporządzeń resortowych. Trzeba dla przykładu wziąć pod uwagę to, że na przestrzeni lat stawki podatku dochodowego w Polsce były obniżane i mało kto już pamięta, że w 1992r. stawka CIT w Polsce wynosiła aż 40% (rys. 2).

²¹ Por. M. Starczewska-Krzysztozek, op. cit.



Rys. 2. Zmiany stawki opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce w trakcie transformacji gospodarczej

Źródło: TaxCare na podstawie danych Komisji Europejskiej [za: www.twoja-firma.pl].

CHOSEN ISSUES OF THE ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF THE HISTORY OF POLISH ECONOMIC TRANSFORMATION

Summary: Discussing the chosen issues concerning the specificity of the entrepreneurship in Poland is a purpose of this article. The author paid special attention on new created units in the context of the twenty-five-year-old history of the market economy. The author used an analysis of the literature, in particular of the period of the first decade of economic transformation, and the latest data concerning the contemporary situation.

Key words: entrepreneurship, enterprise, an economic transformation.

Translated by Piotr Lenik