





**POLSKA**

Warszawa 2012

## **Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2011**

Autorzy:

Dr Przemysław Zbierowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) – rozdziały 1, 2, 3

Dorota Węclawska (PARP) – rozdział 4

Anna Tarnawa (PARP) – rozdział 4

Paulina Zadura-Lichota (PARP) – rozdział 4

Prof. Mariusz Bratnicki (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) – rozdział 3

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Raport został opracowany na podstawie danych z badania GEM 2011 przeprowadzonego przez Global Entrepreneurship Research Association.

W skład polskiego zespołu wchodzi:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

ISBN 978-83-7633-183-6

Wydanie I

Nakład 1000 sztuk

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB  
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 3644765  
e-mail: [instytut@itee.radom.pl](mailto:instytut@itee.radom.pl) <http://www.itee.radom.pl>

## Spis treści

1. Wstęp .....	9
2. Cele, model i metodologia GEM.....	9
2.1. Cele GEM.....	9
2.2. Modele GEM.....	10
2.2.1. Rozumienie przedsiębiorczości w GEM.....	10
2.2.2. Model rozwoju gospodarczego GEM.....	10
2.2.3. Fazy rozwoju gospodarczego .....	11
2.2.4. Proces przedsiębiorczości.....	12
2.3. Metodologia badań GEM.....	13
2.3.1. Całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium (TEA – <i>Total early-stage Entrepreneurial Activity</i> ).....	13
2.3.2. Przedsiębiorczość a potencjał rozwojowy firm (wskaźniki MHEA, SLEA i EEA).....	13
2.3.3. Motywy podejmowania działalności przedsiębiorczej .....	14
2.4. Prowadzenie badań w GEM.....	14
2.4.1. APS .....	14
2.4.2. NES .....	14
2.5. Sposób prowadzenia badań i kraje uczestniczące.....	14
3. Wyniki badania populacji dorosłych – APS.....	15
3.1. Potencjalni przedsiębiorcy: nastawienie i zdolności.....	15
3.1.1. Postawy i percepcja przedsiębiorczości.....	15
3.1.2. Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości .....	18
3.2. Potencjalni przedsiębiorcy wśród kobiet i mężczyzn.....	20
3.3. Poziom działalności przedsiębiorczej.....	22
3.3.1. Przedsiębiorczość we wczesnym stadium (wskaźnik TEA).....	22
3.3.2. Przedsiębiorczość w różnych stadiach rozwoju.....	25
3.4. Różne motywy podejmowania działalności przedsiębiorczej.....	27
3.5. Poziom przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn.....	29
3.6. Przedsiębiorczość w grupach wiekowych.....	31
3.7. Przedsiębiorczość według statusu zawodowego, wykształcenia i dochodu .....	33
3.8. Przedsiębiorczość w sektorach gospodarki.....	35
3.9. Aspiracje przedsiębiorcze .....	36
3.10. Potencjał tworzenia miejsc pracy .....	38
3.11. Intraprzsiębiorczość.....	41
4. Uwarunkowania przedsiębiorczości – wyniki badania krajowych ekspertów przedsiębiorczości (NES) .....	44
4.1. Wstęp – o badaniu i uwagi techniczne.....	44
4.2. Polityka i programy rządowe .....	45
4.3. Finansowanie działalności przedsiębiorstw .....	48
4.4. Infrastruktura komercyjna i usługowa oraz infrastruktura fizyczna .....	50

4.5. Wejście na rynek.....	52
4.6. Transfer badań i rozwoju .....	53
4.7. Prawo własności intelektualnej .....	55
4.8. Zainteresowanie innowacjami.....	56
4.9. Wsparcie wysokiego wzrostu .....	57
4.10. Edukacja i szkolenia.....	59
4.11. Normy społeczne i kulturowe .....	60
4.12. Przedsiębiorczość kobiet.....	62
4.13. Intraprzedsiębiorczość.....	65
4.14. Podsumowanie.....	68
<b>5. Bibliografia .....</b>	<b>69</b>

## Wykaz skrótów

- APS – Badanie populacji dorosłych (ang. *Adult Population Survey*)
- B+R – Badania i rozwój
- BAEL – Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności (prowadzone kwartalnie przez GUS)
- CATI – Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (ang. *Computer Assisted Telephone Interview*)
- EEA – Przedsiębiorczość w miejscu pracy (przedsiębiorczość organizacyjna, intraprzedsiebiorczość – ang. *Entrepreneurial Employee Activity*)
- GEM – Globalny Monitor Przedsiębiorczości (ang. *Global Entrepreneurship Monitor*)
- GERA – Stowarzyszenie Globalnego Badania Przedsiębiorczości (ang. *Global Entrepreneurship Research Association*)
- GUS – Główny Urząd Statystyczny
- IPO – Pierwsza oferta publiczna (ang. *Initial Public Offering*)
- IUS – *Innovation Union Scoreboard*
- MHEA – Przedsiębiorczość o wysokim potencjale tworzenia miejsc pracy (ang. *medium/high job growth expectation early-stage entrepreneurial activity*)
- MSP – Małe i średnie przedsiębiorstwa (w tym mikrofirmy)
- NES – Badanie krajowych ekspertów przedsiębiorczości (ang. *National Experts Survey*)
- OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *Organization for Economic Co-operation and Development*)
- PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
- SLEA – Przedsiębiorczość o niskim potencjale tworzenia miejsc pracy (ang. *solo/low job expectation early-stage entrepreneurial activity*)
- TEA – Całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium (ang. *Total early-stage Entrepreneurial Activity*)
- UE – Unia Europejska
- UE27 – Unia Europejska obejmująca 27 krajów członkowskich
- VC – *Venture Capitals*





## **Szanowni Państwo,**

*Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) to największy międzynarodowy projekt badawczy w obszarze przedsiębiorczości oraz rozpowszechniania wiedzy o przedsiębiorczości i wspierania tworzenia nowych firm. Inicjatywa została zainaugurowana w 1999 r. wspólnie przez Babson College z Bostonu oraz London Business School. W roku 2011 badaniami objęto już 54 kraje świata (razem stanowią one ponad 52% ludności świata i 84% światowego PKB). Polska uczestniczyła w projekcie GEM w 2004 roku.

W 2011 roku Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości we współpracy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach przystąpiła do projektu GEM.

Projekt GEM, w szczególności pozyskane dane nt. przedsiębiorczości są wykorzystywane w badaniach wielu naukowców z całego świata. W 2012 r. również Komisja Europejska wyraziła zainteresowanie badaniami GEM, finansując część badań ilościowych i pozyskując dane do własnych analiz.

Mam nadzieję, że nasza inicjatywa, a szczególnie niniejszy raport z badań pn. **Global Entrepreneurship Monitor – Polska** będzie cennym wkładem do dyskusji na temat stanu i kierunków rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Zebrane materiały pozwalają na uzyskanie ciekawego spojrzenia na przyszły rozwój przedsiębiorczości, ponieważ koncentrują się na badaniu przedsiębiorczych intencji i motywacji. Bazowaliśmy również na opiniach krajowych ekspertów w dziedzinie przedsiębiorczości, którzy dokonali oceny uwarunkowań przedsiębiorczości w takich aspektach jak np. programy wsparcia dla rozwoju przedsiębiorczości, finansowanie działalności gospodarczej, transfer technologii, uwarunkowania kulturowe i społeczne czy przedsiębiorczość kobiet.

Dzięki diagnozie stanu przedsiębiorczości w Polsce przedstawionej w raporcie GEM – Polska 2011 PARP jak również inne instytucje mogą stosownie reagować na bieżące potrzeby obecnych i przyszłych przedsiębiorców, proponując nowe rodzaje wsparcia czy też podejmując działania mające na celu kształtowanie postaw sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości czy innowacyjności. Dzięki takim źródłom danych jak niniejszy raport możliwa staje się polityka oparta na faktach stanowiąca odpowiedź na realnie zaistniałe problemy.

Serdecznie zachęcam Państwa do lektury raportu. Mam również nadzieję, że przedstawione w nim informacje przydadzą się Państwu zarówno do bieżącej pracy, jak i do refleksji nad stanem polskiej przedsiębiorczości i perspektyw jej rozwoju.

**Bożena Lublińska-Kasprzak**

**Prezes Polskiej Agencji  
Rozwoju Przedsiębiorczości**





## 1. Wstęp

Przedsiębiorczość jako zjawisko społeczne jest procesem bardzo skomplikowanym, sprawiającym wiele problemów w analizie i rozpoznaniu jego charakteru. Mimo kilkudziesięcioletnich wysiłków badaczy i rosnącego zasobu wiedzy wciąż nie znaleziono odpowiedzi na wiele istotnych pytań w tym zakresie. Wiadomo na pewno, że przedsiębiorczość kreuje wzrost gospodarczy i rozwój społeczny, ale do końca nie wiadomo, w jaki sposób. Wiadomo, że osoby rozpoczynające działalność gospodarczą kierują się wieloma różnymi motywami, od czysto ekonomicznych, przez społeczne, po chęć realizacji, nie wiadomo jednak, jaka konfiguracja motywacji najbardziej przyczynia się do sukcesu przedsięwzięcia. Wiadomo wreszcie, że przedsiębiorczy pracownicy są cenni dla przedsiębiorstw, ciągle jednak poszukuje się metod maksymalnego wykorzystania ich potencjału.

Na takie właśnie pytania stara się odpowiedzieć projekt Globalny Monitor Przedsiębiorczości (GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*). Jest to największy i najbardziej prestiżowy projekt badawczy w zakresie przedsiębiorczości, który koncentruje się na przedsiębiorczości we wczesnym stadium działalności. Jest to projekt czysto naukowy, co pozwala mu na uzyskiwanie głębokiego wglądu w proces przedsiębiorczości. Posiada również kilka innych zalet, z których najważniejsze to:

1. Rzetelność metodologiczna – badania w ramach GEM prowadzone są według jasno określonego i ściśle przestrzegane schematu metodologicznego, który zapewnia wysoką jakość i rzetelność otrzymanych wyników.
2. Niezależność – prowadzenie badań przez ośrodki badawcze pozwala uzyskać wysoki stopień niezależności i gwarantuje uzyskanie niezakłóconych wyników.
3. Porównywalność międzynarodowa – badania w każdym z krajów członkowskich projektu prowadzone są w taki sam sposób, co zapewnia pełną porównywalność wyników między krajami.
4. Porównywalność czasowa – mimo że w badaniach w ramach projektu zachodzą zmiany, ich rdzeń pozostaje niezmienny, umożliwiając dokonywanie porównań podłużnych.

Zmiany, które zachodzą w projekcie, zmierzają do dopasowania go do ewolucji warunków zewnętrznych, a także do pozyskania większej ilości informacji. Nowością w projekcie jest wprowadzenie dwóch kategorii przedsiębiorczości indywidualnej – kreowania mniejszej lub większej liczby miejsc pracy, a także przyznanie większego znaczenia przedsiębiorczości organizacyjnej.

## 2. Cele, model i metodologia GEM

Globalny Monitor Przedsiębiorczości został powołany do życia w roku 1997 przez przedstawicieli London Business School i Babson College. Pierwsze badania zostały przeprowadzone w roku 1999.

Stowarzyszenie Globalnego Badania Przedsiębiorczości (*Global Entrepreneurship Research Association* – GERA) powstało w roku 2004 w celu zarządzania rozrastającym się projektem. Jest ono organizacją non-profit kierowaną przez przedstawicieli zespołów narodowych oraz trzech instytucji sponsorujących projekt na poziomie światowym.

Misją GERA jest przyczynianie się do globalnego rozwoju ekonomicznego poprzez przedsiębiorczość. Aby to osiągnąć, GERA pogłębia wiedzę na temat przedsiębiorczości poprzez prowadzenie i rozpowszechnianie wyników badań na najwyższym światowym poziomie, które:

- odkrywają i dokonują pomiaru czynników wpływających na poziom przedsiębiorczości w różnych krajach,
- pomagają w identyfikowaniu działań, które mogą prowadzić do podniesienia poziomu przedsiębiorczości, oraz
- poprzez rozpoznawanie istniejących zależności pomagają kształtować systemy edukacji w kierunku wspierania przedsiębiorczości.

### 2.1. Cele GEM

Globalny Monitor Przedsiębiorczości stawia sobie trzy główne cele:

- pomiar różnic w przedsiębiorczych postawach, aktywności i aspiracjach pomiędzy krajami,
- odkrywanie czynników determinujących naturę i poziom krajowej aktywności przedsiębiorczej,
- identyfikacja implikacji dla polityki społeczno-gospodarczej prowadzących do wspierania przedsiębiorczości.

## 2.2. Modele GEM

Badania w ramach GEM są oparte na modelach teoretycznych stworzonych na bazie wieloletniego dorobku nauki o przedsiębiorczości. Dwa najważniejsze modele teoretyczne to model zależności istniejących w gospodarce, których efektem jest rozwój oraz model indywidualnego procesu przedsiębiorczego.

### 2.2.1. Rozumienie przedsiębiorczości w GEM

Przedsiębiorczość jest bardzo pojemnym terminem z wieloma różnorodnymi znaczeniami, GEM operacjonalizuje to pojęcie jako: każda próba tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taka 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, a traktowana jest bardziej w kategoriach behawioralnych niż instytucjonalnych i obejmuje zarówno zachowania przedsiębiorcze prowadzące do rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, jak i zachowania przedsiębiorcze w już istniejących organizacjach.

### 2.2.2. Model rozwoju gospodarczego GEM

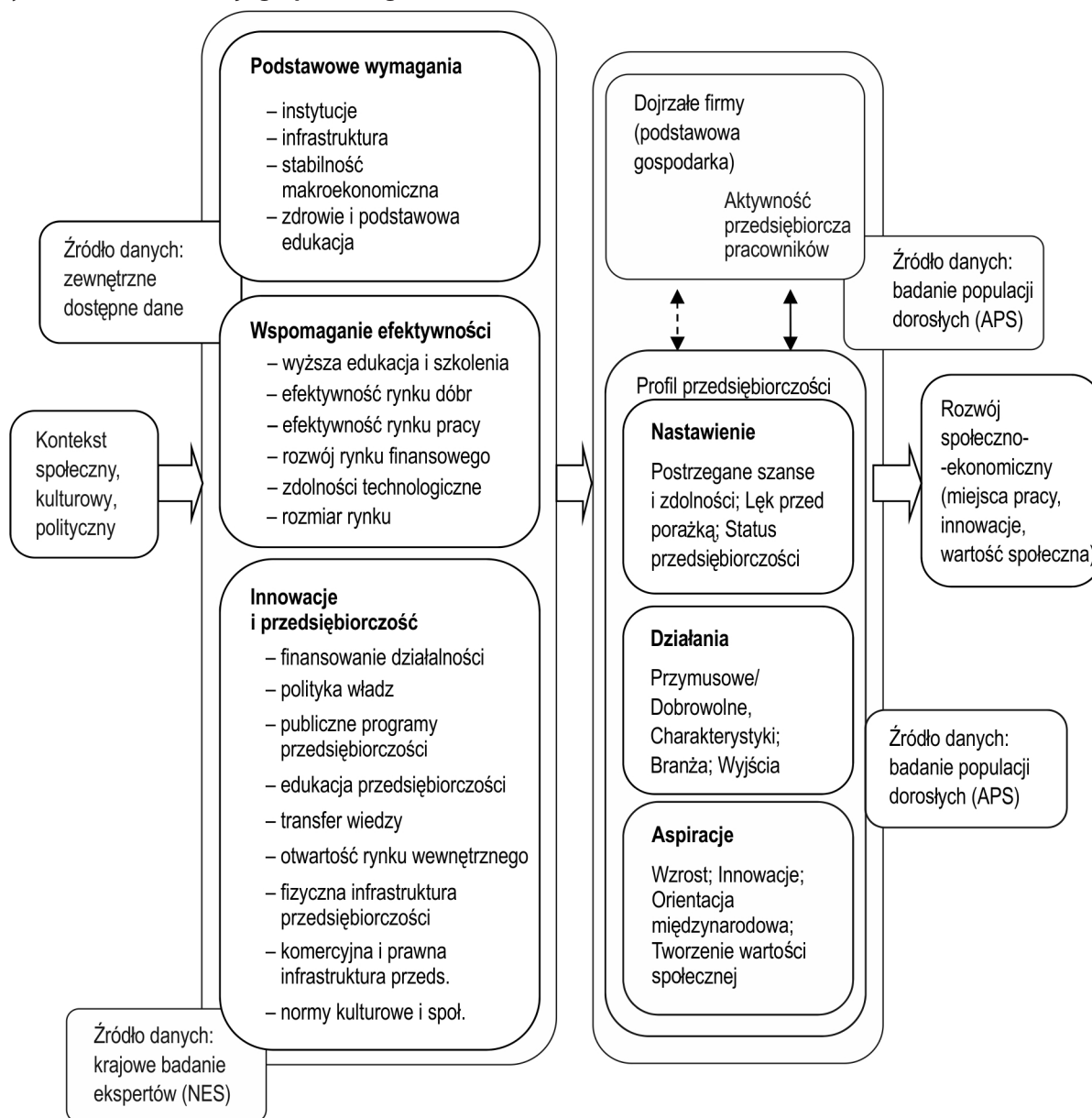
Model GEM opiera się na kilku istotnych założeniach. Po pierwsze stan gospodarki jest silnie zależny od dynamicznego sektora przedsiębiorczości. Zależność ta zachodzi na wszystkich etapach rozwoju gospodarczego, może ona jednak przybierać różne nasilenie i charakter. Przedsiębiorczość z przymusu, szczególnie w gorzej rozwiniętych gospodarczo regionach lub tych cierpiących na czasowy wzrost bezrobocia, może wspomagać gospodarkę w sytuacji, gdy opcje zatrudnienia są ograniczone. Bardziej rozwinięte gospodarki tworzą większe szanse przedsiębiorcze w wyniku swojego bogactwa i potencjału innowacyjnego, z drugiej jednak strony oferują one większą liczbę miejsc pracy najmniejszej dla osób, które mogłyby zostać przedsiębiorcami.

Po drugie potencjał przedsiębiorczy gospodarki jest oparty na jednostkach obdarzonych zdolnością i motywacją do rozpoczęcia działalności gospodarczej i może być wzmocniony przez pozytywny społeczny odbiór przedsiębiorczości. Co więcej, przedsiębiorczość o wysokim potencjale wzrostu jest głównym czynnikiem tworzenia nowych miejsc pracy, a konkurencyjność państw jest tworzona przez firmy innowacyjne i wychodzące poza granice kraju.

GEM wykorzystuje w swoich badaniach złożony model zależności społeczno-ekonomicznych (rysunek 1), który obejmuje zagadnienie przedsiębiorczości z dwóch stron. Po pierwsze ukazuje, jak przedsiębiorczość jest kształtowana przez czynniki na poziomie krajowym. Zakłada również istnienie trzech podstawowych składników przedsiębiorczości: nastawienia, działań i aspiracji. Te trzy składniki występują w modelu w formie konglomeratu, który tworzy innowacje, wzrost ekonomiczny i miejsca pracy, natomiast szczegółowe interakcje pomiędzy elementami modelu nie są analizowane. GEM dokonuje pomiaru czynników na poziomie krajowym za pomocą ankietowania ekspertów w zakresie przedsiębiorczości, a składniki przedsiębiorczości mierzone są za pomocą badania populacji dorosłych. Zestawienie tych dwóch podejść pozwala na tworzenie danych zarówno na poziomie makro dotyczących krajów, jak i na poziomie mikro dotyczących poszczególnych jednostek.

Od początku swojej działalności GEM podejmuje próby zbadania zależności między przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym opisywanej przez wcześniej wspomniane czynniki ramowe przedsiębiorczości – czynniki otoczenia krajowego, które kształtują działalność przedsiębiorczą. W początkach istnienia projektu zestaw składał się z dziewięciu czynników, które zostały później uzupełnione w toku prowadzenia badań. Znaczenie tych czynników rośnie w miarę rozwoju ekonomicznego. Zostały one opisane w drugiej części raportu.

**Rysunek 1. Model rozwoju gospodarczego GEM**



Źródło: Bosma N., Wennekers S. i Amoros J.E., *Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, London, Global Entrepreneurship Research Association 2012, s. 12.

### 2.2.3. Fazy rozwoju gospodarczego

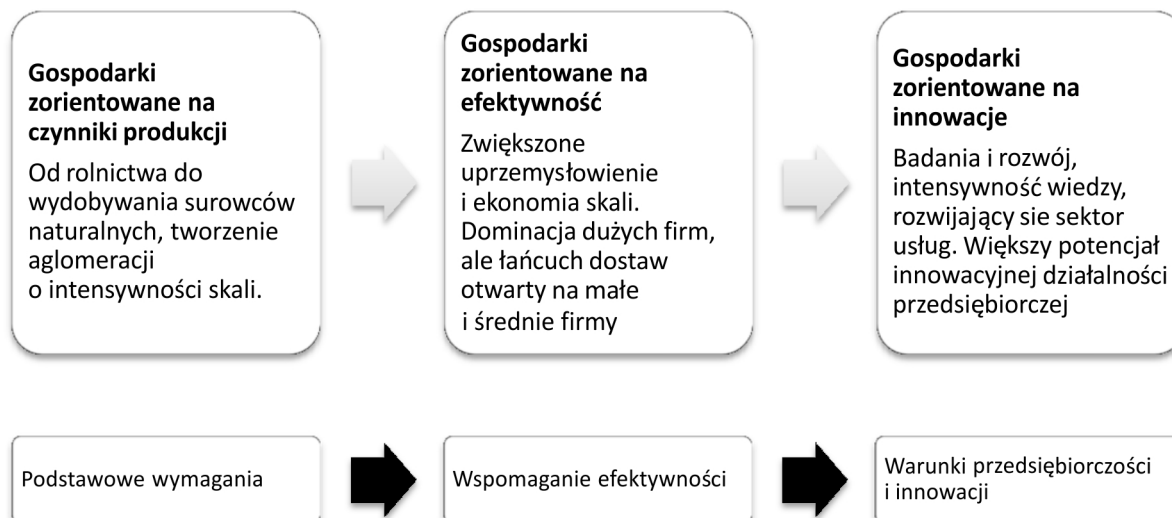
Nowością wprowadzoną w GEM w ostatnich latach jest podział krajów na trzy grupy według fazy rozwoju gospodarczego: zorientowane na czynniki produkcji, zorientowane na efektywność i zorientowane na innowacje<sup>1</sup> (rysunek 2). W krajach będących w fazie zorientowania na czynniki produkcji konkurencja przebiega na poziomie czynników produkcji takich jak praca czy zasoby naturalne, a także w oparciu o cenę – produktywność jest niska, niskie są również koszty pracy. Kraje na drodze do zorientowania na efektywność, wraz z rosnącymi kosztami pracy muszą tworzyć bardziej efektywne metody produkcji i podnosić jakość produktów i usług. Kraje przechodzące do zorientowania na innowacje mogą utrzymać wysokie wynagrodzenia i wysoki standard życia tylko wtedy, kiedy przedsiębiorstwa są w stanie konkurować w oparciu o nowe i wyspecjalizowane produkty. W tej fazie firmy konkurują o zaawansowane metody produkcji oraz innowacje<sup>2</sup>.

W trzech fazach rozwoju gospodarczego rola państwa we wspieraniu przedsiębiorczości i wzrostu gospodarczego jest różna. W gospodarkach zorientowanych na czynniki produkcji rola ta jest najbardziej istotna w rozwoju instytucji, infrastruktury,

<sup>1</sup> M.E. Porter, J.J. Sachs, J. McArthur, Executive Summary: *Competitiveness and Stages of Economic Development*, w: *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, M.E. Porter, J.J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab (red.), New York, NY, 2002: Oxford University Press.

<sup>2</sup> Kraje przypisywane są do danej grupy zgodnie z podziałem przyjętym w *Global Competitiveness Report* wydawanym przez Światowe Forum Gospodarcze (*World Economic Forum*).

Rysunek 2. Charakterystyka trzech faz rozwoju gospodarczego



Źródło: Bosma N., Wennekers S. i Amoros J.E., *op.cit.*, s. 13.

stabilności makroekonomicznej oraz zdrowia i podstawowej edukacji. W gospodarkach zorientowanych na efektywność państwo powinno poprawiać funkcjonowanie rynków kapitałowych oraz pracy, przyciągać więcej inwestycji zagranicznych i tworzyć systemy edukacyjne zdolne do kształcenia ludzi w kierunku adaptowania technologii. W gospodarkach zorientowanych na innowacje kluczowa rola państwa tkwi w tworzeniu i komercjalizacji wiedzy.

#### 2.2.4. Proces przedsiębiorczości

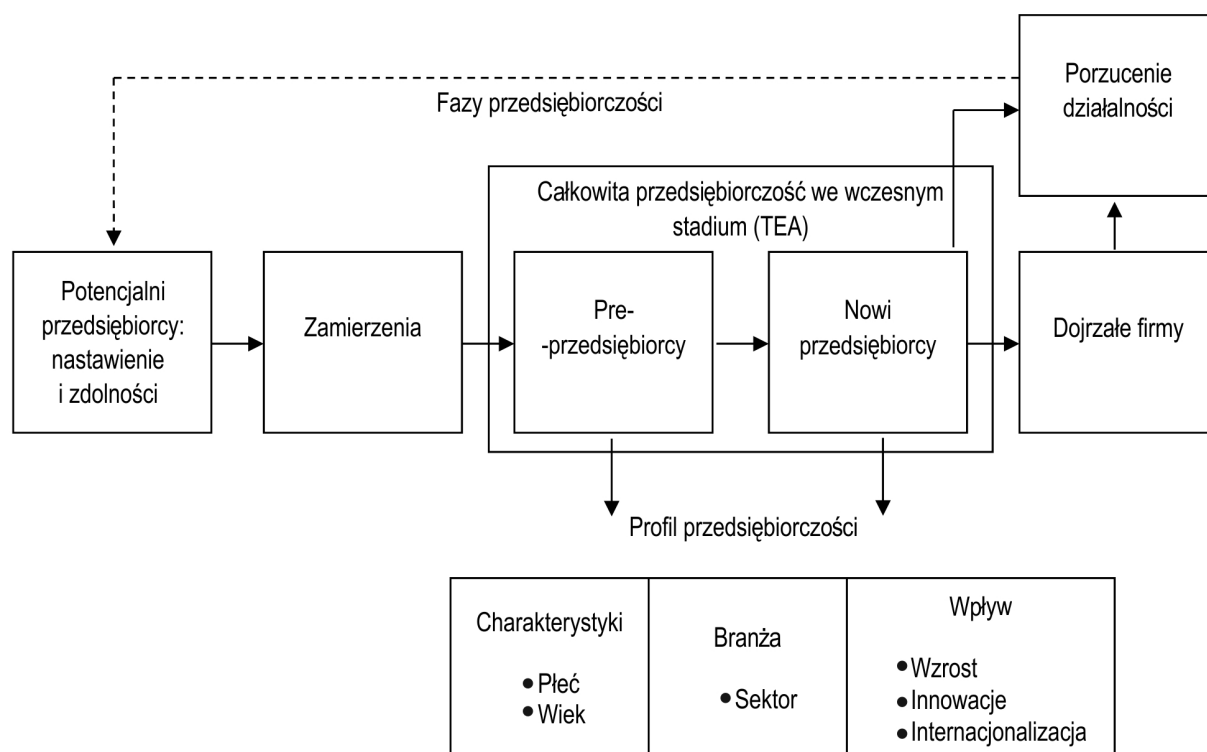
W GEM istotne jest rozróżnienie na fazę, w której znajduje się przedsięwzięcie gospodarcze (rysunek 3), przy czym analizą objęte są również fazy przed formalnym rozpoczęciem realizacji przedsięwzięcia, a uwaga skoncentrowana jest na wczesnych etapach działalności. Jest to jeden z istotnych elementów odróżniających GEM od innych projektów badawczych w dziedzinie przedsiębiorczości, gdzie bada się rejestracje nowych podmiotów na podstawie danych krajowych urzędów statystycznych, co nie pozwala na dogłębny wgląd w charakterystyki nowych przedsięwzięć.

W modelowaniu procesu przedsiębiorczości GEM posługuje się trzema stadiami rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego. Ze względu na to, w której fazie znajduje się przedsiębiorca, można go określić jako pre-przedsiębiorcę, nowego przedsiębiorcę lub dojrzałą firmę. W metodologii GEM **pre-przedsiębiorcami (*nascent entrepreneurs*)** określa się osoby, które nie założyły jeszcze działalności gospodarczej, ale mają taki zamiar oraz osoby, które już założyły działalność i znajdują się w jej wstępnej fazie, do 3 miesięcy od założenia. Za założenie działalności uznaje się wypłacanie wynagrodzeń przez trzy miesiące. Osoby te zaczynają już podejmować kroki zmierzające do założenia biznesu: pozyskują wsparcie finansowe, dokonują planowania biznesu, ubiegają się o ochronę prawną swojej własności intelektualnej. **Nowi przedsiębiorcy** to ci, którzy założyli firmę między 3 a 42 miesiącem przed przeprowadzeniem badania. Okres trzech i pół roku uznaje się za krytyczny w działalności przedsiębiorczej. Jego przetrwanie świadczy o sukcesie pierwszego etapu, czyli założenia działalności i przejścia do kolejnego etapu, czyli zarządzania istniejącą firmą. **Dojrzałe firmy** to te, które funkcjonują na rynku dłużej niż 42 miesiące.

Obok faz w procesie przedsiębiorczości GEM rozpoznaje również nastawienie i zdolności ludzi, które poprzedzają decyzję o założeniu działalności, a także przyczyny porzucenia działalności przez byłych przedsiębiorców, co jest istotne wobec faktu powrotu do biznesu przez niektórych z nich.

Podejście polegające na poddawaniu badaniom i analizie osób a nie firm jest charakterystyczne dla GEM i pozwala na znacznie głębszy wgląd w naturę procesu przedsiębiorczości. Daje to rezultaty dwojakiego rodzaju. Pozwala na analizę procesu przedsiębiorczości w wielu układach, na przykład identyfikację ludzi o podobnym nastawieniu i charakterystykach. Z drugiej strony daje to możliwość odkrywania większych różnic między krajami. Otrzymujemy bowiem informacje nie tylko na temat liczby przedsiębiorców w danym kraju, ale również różnic w ich nastawieniu i charakterystykach w poszczególnych fazach prowadzenia działalności.

**Rysunek 3. Model procesu przedsiębiorczości GEM**



Źródło: Bosma N., Wennekers S. i Amoros J.E., *op.cit.*, s. 10.

## 2.3. Metodologia badań GEM

GEM posługuje się kilkoma kryteriami, według których różnicuje działalność przedsiębiorczą. Wynikiem zastosowania tych kryteriów są wskaźniki, które wykorzystywane są w projekcie.

### 2.3.1. Całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium (TEA – Total early-stage Entrepreneurial Activity)

TEA jest centralnym wskaźnikiem tworzonym w badaniach GEM. Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym, która jest zaangażowana w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy. W modelu procesu przedsiębiorczości GEM do całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium zalicza się pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców, ale nie zalicza się dojrzałych firm. Metodologia wyliczania wskaźnika TEA jest dość złożona i opiera się na odpowiedziach na kilka pytań dotyczących zamiarów oraz działań podejmowanych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że wskaźnik TEA nie mierzy udziału ludności prowadzącej działalność gospodarczą, ale zakładającej ją i prowadzącej ją we wczesnym stadium. Jest w tym kontekście wskaźnikiem wyprzedzającym, bo pozwala na prognozowanie intensywności działalności gospodarczej w społeczeństwie.

### 2.3.2. Przedsiębiorczość a potencjał rozwojowy firm (wskaźniki MHEA, SLEA i EEA)

GEM coraz bardziej dąży do zrównania dwóch form przedsiębiorczości: zakładania i prowadzenia własnej firmy oraz przedsiębiorczości w miejscu pracy. Dodatkowo GEM w 2011 r. wprowadził rozróżnienie na przedsiębiorczość o wysokim i niskim potencjale tworzenia miejsc pracy oraz przedsiębiorczość w miejscu pracy. W wynikach badań rozróżnienie to oznacza podział na trzy typy aktywności:

- przedsiębiorczość o wysokim potencjale tworzenia miejsc pracy (zakładanie i prowadzenie przedsięwzięcia we wczesnym stadium o średnich bądź wysokich oczekiwaniach w zakresie tworzenia miejsc pracy – *medium/high job growth expectation early-stage entrepreneurial activity* – MHEA),
- przedsiębiorczość o niskim potencjale tworzenia miejsc pracy (zakładanie i prowadzenie przedsięwzięcia we wczesnym stadium o niskich oczekiwaniach w zakresie tworzenia miejsc pracy lub braku oczekiwań w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy – *solo/low job expectation early-stage entrepreneurial activity* – SLEA),

- przedsiębiorczość w miejscu pracy (przedsiębiorczość organizacyjna, intraprzsiębiorczość – *entrepreneurial employee activity* – EEA).

Przedsiębiorczość o niskim potencjale ma dwa aspekty:

- społeczny – ludzie realizują swoją potrzebę niezależności lub nie mają innego wyjścia,
- ekonomiczny – niektórzy samozatrudnieni przyczyniają się do ogólnej elastyczności gospodarki, lecz niektórzy byłoby bardziej produktywni w pracy najemnej.

Wykorzystując powyższe rozróżnienie, kraje mogą być klasyfikowane ze względu na nasilenie każdego z trzech typów przedsiębiorczości. W ten sposób tworzy się trójwymiarowa przestrzeń, na której można umieścić każdy kraj. Pewnym uproszczeniem takiego rozumowania jest klasyfikowanie każdego kraju do jednej z ośmiu grup powstałych po identyfikacji wyniku kraju w konkretnym wymiarze jako znajdującego się powyżej/poniżej mediany wyników osiągniętych przez wszystkie kraje.

Wyróżnienie tych trzech grup jest również ważne, ponieważ dzięki wskaźnikowi MHEA możliwa jest identyfikacja grupy firm, które potencjalnie mogą stać się przedsiębiorstwami typu high-growth.

### 2.3.3. Motywy podejmowania działalności przedsiębiorczej

Istotne w GEM są również motywy podejmowania działalności gospodarczej. Klasycznie dwoma sprzecznymi ze sobą motywami była przedsiębiorczość rozumiana jako realizacja chęci wykorzystania rozpoznanej szansy oraz przedsiębiorczość z przymusu, przy braku lepszych możliwości zawodowych. W miarę ewolucji projektu nastąpił rozwój teorii motywacji przedsiębiorczej i obecnie GEM obok dwóch pierwszych typów rozpoznaje następujące motywy rozpoczęcia działalności: szansa rozwojowa, zwiększenie dochodów, utrzymanie dochodów, potrzeba niezależności czy motywacja mieszana.

## 2.4. Prowadzenie badań w GEM

Badania w projekcie GEM prowadzone są w dwóch częściach. Pierwsza z nich to typowo ilościowe badanie populacji dorosłych (*adult population survey* – APS) przeprowadzane na próbie osób w wieku produkcyjnym. Druga część badań to część jakościowa polegająca na zbieraniu opinii ekspertów krajowych (*national experts survey* – NES).

### 2.4.1. APS

Badanie populacji dorosłych przeprowadza się na próbie co najmniej 2000 osób w każdym kraju, w każdym roku. Badanie typowo przeprowadza się metodą CATI z uwzględnieniem wykorzystania przez gospodarstwa domowe w każdym kraju telefonii stacjonarnej oraz komórkowej. W badaniu APS dokonuje się pomiaru wskaźników TEA, MHEA, SLEA oraz EEA. Pozyskiwane są z niego również informacje na temat aspiracji i percepcji społeczeństwa w zakresie przedsiębiorczości, aspiracji wzrostowych przedsiębiorców, dążenia przez nich do internacjonalizacji, a także finansowania działalności gospodarczej. Wyniki tego badania zostały opisane w pierwszej części raportu.

### 2.4.2. NES

Badanie ekspertów krajowych dokonywane jest na próbie co najmniej 36 specjalistów z różnych dziedzin powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z przedsiębiorczością. Celem tej części badania jest rozpoznanie ramowych czynników przedsiębiorczości w każdym kraju. Wszędzie wyboru grupy ekspertów dokonuje się w oparciu o te same kryteria, z których głównymi są rodzaj prowadzonej działalności (naukowiec, menedżer, polityk itd.) oraz doświadczenie w prowadzeniu działalności przedsiębiorczej (przedsiębiorca-nieprzedsiębiorca). Wyniki tego badania opisano w drugiej części raportu.

## 2.5. Sposób prowadzenia badań i kraje uczestniczące

Projektem GEM zarządza Stowarzyszenie Globalnych Badań Przedsiębiorczości, które pełni funkcje zarządcze, koordynacyjne i promocyjne. Znaczna część pracy spoczywa na zespołach narodowych. GEM jest w tym zakresie projektem oddolnym, zespoły narodowe same muszą się zorganizować, współfinansują również działanie projektu.

W 2011 roku w badaniach wzięło udział 55 krajów, w tym 25 krajów europejskich, 12 krajów azjatyckich, 12 krajów południowoamerykańskich, Stany Zjednoczone, Meksyk, Australia i jedynie 3 kraje afrykańskie.

### 3. Wyniki badania populacji dorosłych – APS

Badania prowadzone w ramach GEM, a w szczególności badanie populacji dorosłych, pozwalają na porównanie profili badanych krajów w trzech wymiarach: postawach i percepcji przedsiębiorczości, działań przedsiębiorczych i przedsiębiorczych aspiracji. Postawy i percepcja przedsiębiorczości odzwierciedlają stopień, w jakim ludzie i społeczeństwo odbierają i doceniają przedsiębiorczość zarówno w kategoriach ogólnego odbioru, jak i osobistych. W zakresie działalności przedsiębiorczej dokonuje się pomiaru zaangażowania ludzi w różne fazy zakładania i prowadzenia biznesu, rozpoznaje się również motywy podejmowania działalności takie jak dostrzeganie szans biznesowych czy przymus związany z brakiem lepszych możliwości. W tej części badań dokonuje się również analizy wyjścia z prowadzenia działalności gospodarczej oraz finansowania biznesu. Przedsiębiorcze aspiracje związane są z zamierzeniami przedsiębiorców w kilku kategoriach: wzroście, tworzeniu miejsc pracy, ekspansji rynkowej, innowacyjności oraz internacjonalizacji.

#### 3.1. Potencjalni przedsiębiorcy: nastawienie i zdolności

Indywidualny proces przedsiębiorczości zawsze zaczyna się od postaw i percepcji przedsiębiorczości przez jednostkę. Jest to jednak proces społeczny uwarunkowany kulturowo i historycznie. Zupełnie inny jest odbiór przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych, gdzie indywidualna przedsiębiorczość pozwoliła stworzyć państwowość, i w krajach byłego bloku socjalistycznego, gdzie przez dekady przedsiębiorczość była w praktyce zakazana i uważana za działalność kryminalną. Dlatego obok różnic jednostkowych można analizować różnice w tym zakresie między krajami.

Wysiłki rządzących powinny być skierowane na tworzenie pozytywnego klimatu przedsiębiorczości, co przekłada się na percepcję i postawy indywidualne. Te z kolei, obok czynników społeczno-kulturowych, kształtowane są również przez czynniki ekonomiczne, polityczno-prawne i technologiczne. Istotną zmienną jest na przykład prawo pracy – wyniki badań wskazują, że kraje o wyższym poziomie ochrony pracownika charakteryzują się niższym poziomem przedsiębiorczości – zakładanie własnej działalności jest w tych warunkach dla większości ludzi gorszym wyborem, obciążonym większym ryzykiem.

W zakresie postaw i percepcji przedsiębiorczości najbardziej istotnymi kategoriami poddawanymi badaniu są:

- rozpoznawanie szans biznesowych,
- samoocena posiadania wiedzy i umiejętności niezbędnych w procesie wykorzystania szans biznesowych,
- strach przed porażką w działalności przedsiębiorczej,
- zamiar rozpoczęcia działalności (intencje przedsiębiorcze).

GEM dokonuje również ilościowego pomiaru zmiennych kulturowych (obok pomiaru jakościowego w badaniu NES). Elementami kultury poddawanymi pomiarowi są:

- postrzeganie przedsiębiorczości jako dobrej ścieżki kariery,
- status społeczny przedsiębiorców,
- uwaga mediów poświęcana przedsiębiorczości.

##### 3.1.1. Postawy i percepcja przedsiębiorczości

W tabeli poniżej przedstawiono porównanie intencji przedsiębiorczych, rozpoznawania szansy, samooceny zdolności przedsiębiorczych oraz strachu przed porażką pomiędzy krajami. Kraje zostały podzielone zgodnie z zasadą stosowaną w GEM na gospodarki zorientowane na czynniki produkcji, na efektywność oraz na innowacje. W badaniach GEM Polska została zaliczona do drugiej grupy.



Tabela 1. Postawy i percepcja przedsiębiorczości (%)

Kraj	Intencje przedsiębiorcze	Rozpoznawanie szansy	Zdolności przedsiębiorcze	Strach przed porażką
<b>Gospodarki zorientowane na czynniki produkcji</b>				
Algieria	44,23	54,26	59,6	38,9
Bangladesz	31,99	64,43	23,63	63,05
Gwatemala	29,21	55,09	71,01	29,9
Iran	33,43	32,01	46,39	25,35
Jamajka	21,41	49,14	78,6	32,23
Nigeria	57,65	85,54	83,68	29,78
Pakistan	26,92	39,69	42,61	31,19
Wenezuela	28,4	48,45	66,86	23,48
<b>Gospodarki zorientowane na efektywność</b>				
Argentyna	35,86	56,03	63,76	30,67
Barbados	11,48	43,95	66,91	20,01
Bośnia i Hercegowina	21,56	20,53	48,86	37,7
Brazylia	32,27	43,06	52,78	35,32
Chile	48,61	56,56	62,06	30,6
Chiny	43,36	48,84	43,9	34,94
Chorwacja	21,64	18,25	48,97	45,72
Kolumbia	58,46	73,06	61,32	32,58
Litwa	20,56	23,2	35,4	48,24
Łotwa	27,99	23,65	46,53	44,74
Malezja	11,25	36,5	31,06	36,28
Meksyk	25,82	43,46	60,64	32,73
Panama	27,24	46,1	63,66	15,56
Peru	41,57	70,33	72,85	42,77
<b>Polska</b>	<b>26,94</b>	<b>33,1</b>	<b>51,99</b>	<b>54,05</b>
Rosja	6,18	27,06	33,2	46,41
RPA	17,62	40,73	42,83	28,81
Rumunia	27,71	36,06	41,63	43,05
Słowacja	24,43	23,08	52,92	44,76
Tajlandia	35,19	40,14	42,68	60,47
Trynidad i Tobago	37,15	62,14	81,21	18,2
Turcja	11,32	32,36	42,08	26,51
Urugwaj	42,46	53,65	61,06	37,7
Węgry	21,9	14,22	39,98	44,54
<b>Gospodarki zorientowane na innowacje</b>				
Australia	14,52	47,83	47,42	43,75
Belgia	11,98	42,97	43,99	41,96
Czechy	14,62	23,9	39,22	39,84
Dania	8,9	46,64	34,97	41,97
Finlandia	8,05	60,82	37,26	35,58
Francja	19,76	34,92	38,43	43,8
Grecja	12,29	10,87	49,69	67,59
Hiszpania	9,66	14,41	50,86	51,78
Holandia	9,76	47,78	41,87	36,64
Irlandia	8,45	25,57	45,5	41,23
Japonia	7,14	6,35	13,73	46,97
Korea Południowa	17,24	11,24	26,72	39,58
Niemcy	7,6	35,17	37,14	49,92
Norwegia	10,87	67,07	33,24	38,2
Portugalia	14,89	16,74	46,67	49,37
Singapur	15,31	21,44	24,1	38,97
Słowenia	10,03	18,37	50,79	39,3
Szwajcaria	10,26	47,4	42,45	35,13

cd. tabeli 1

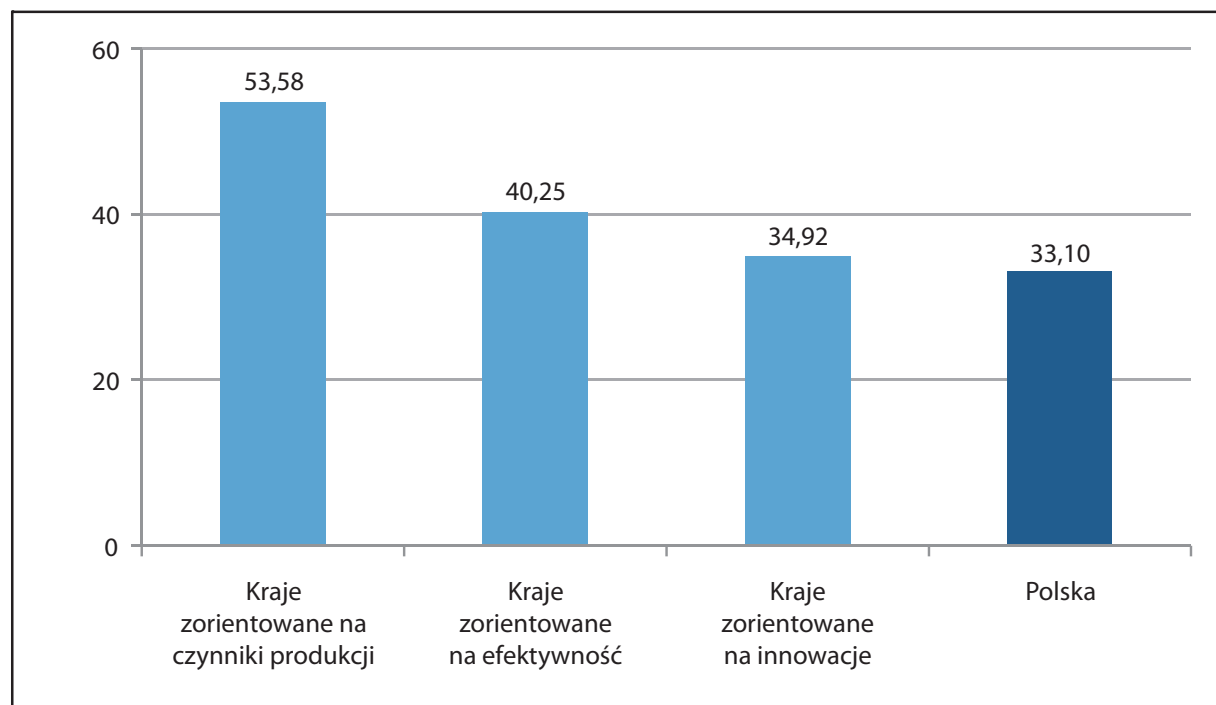
Kraj	Intencje przedsiębiorcze	Rozpoznawanie szansy	Zdolności przedsiębiorcze	Strach przed porażką
Szwecja	10,42	71,49	40,32	37,05
Tajwan	29,71	38,92	28,61	42,38
USA	15,77	36,25	55,69	37,14
Wielka Brytania	10,37	33,3	42,47	45,75
ZEA	6,4	43,72	62,07	47,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Intencje przedsiębiorcze mierzone są jako odsetek ludności w wieku 18–64 lat osób, które w ciągu następnych trzech lat zamierzają założyć działalność gospodarczą. Intencje przedsiębiorcze wyraźnie maleją wraz ze wzrostem rozwoju gospodarczego – w krajach rozwiniętych mniej ludzi zamierza rozpocząć biznes. Średnia dla krajów zorientowanych na czynniki produkcji wynosi 34,2%, dla krajów zorientowanych na efektywność 28,3%, natomiast dla krajów zorientowanych na innowacje jedynie 12,4%. Polska z wynikiem 26,9% znajduje się nieznacznie poniżej średniej dla swojej grupy krajów. Wynik ten plasuje też Polskę mniej więcej w połowie gospodarek zorientowanych na efektywność. Co interesujące, wyniki w tym zakresie wydają się być uwarunkowane nie tylko kulturowo, ale również geograficznie – kraje wschodnie prezentują niskie wyniki (Rosja – 6,2%, Malezja – 11,3%), kraje europejskie mieszczą się w okolicach średniej, a kraje południowoamerykańskie prezentują wyniki wysokie (Chile – 48,6%, Kolumbia – 58,5%). Wartość tego wskaźnika polega na jego wyprzedzającym charakterze – można na jego podstawie przewidywać poziom przedsiębiorczości na wczesnym etapie w najbliższych latach (tabela 1).

Proces przedsiębiorczości rozpoczyna się od dostrzeżenia szansy biznesowej i chęci wykorzystania jej. W Polsce występuje niestety niski wskaźnik osób dostrzegających szanse biznesowe. Jest on mierzony przez odsetek osób, które uważają, że w ich okolicy panują dobre warunki do rozpoczęcia działalności w ciągu najbliższych 6 miesięcy. Również ten wskaźnik spada wraz z rozwojem gospodarczym – dla krajów zorientowanych na czynniki produkcji średnia wynosi 53,6%, dla krajów zorientowanych na efektywność 40,3%, a dla krajów zorientowanych na innowacje 34,9%. W Polsce nieco poniżej jednej trzeciej (33,1%) osób dostrzega szanse biznesowe. Jedynie w ośmiu przypadkach na 24 w grupie krajów zorientowanych na efektywność wskaźnik ten jest niższy i są to kraje europejskie. Również ten wskaźnik sugeruje, jaki będzie poziom przedsiębiorczości w przyszłości (tabela 1, wykres 1).

Wykres 1. Poziom rozpoznawania szans biznesowych (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

W procesie przedsiębiorczości po rozpoznaniu szansy biznesowej następuje autoweryfikacja swoich umiejętności i wiedzy. Przedsiębiorcy zadają sobie pytanie, czy ich zdolności i doświadczenie pozwalają na wykorzystanie szansy i odniesienie sukcesu w biznesie. Pod względem samooceny wiedzy i umiejętności niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej Polska mieści się prawie dokładnie na średniej dla swojej grupy krajów – 51,99% osób uważa, że posiada wiedzę i umiejętności w porównaniu ze średnią 52,01%. Podobnie jak w przypadku innych wskaźników średnia dla krajów gorzej rozwiniętych jest wyższa – 59,05%, a dla krajów lepiej rozwiniętych niższa – 41% (tabela 1).

Istotnym czynnikiem ograniczającym poziom przedsiębiorczości na poziomie krajowym jest strach przed porażką. Mimo rozpoznania i chęci wykorzystania szansy i pozytywnej oceny swoich możliwości niektórzy przedsiębiorcy rezygnują z rozpoczęcia biznesu w obawie przed porażką. W Polsce dużo wyższy niż w porównywalnych krajach jest strach przed porażką, który może być istotnym czynnikiem wstrzymującym przedsiębiorczość. Ponad 56% Polaków uważa, że strach przed porażką może ich powstrzymać przed założeniem działalności (tabela 1). Wynik ten jest wyższy od średnich we wszystkich grupach krajów (34,2%, 37,2% i 43,1% odpowiednio dla krajów zorientowanych na czynniki produkcji, efektywność i innowacje). Jedyne w trzech krajach (Tajlandia – 60,5%, Bangladesz – 63,1% i Grecja 67,6%) wskaźnik ten jest wyższy. Wskazuje to na wysoki stopień niepewności związany z prowadzeniem biznesu. Wyniki innych badań<sup>3</sup> pokazują, że może być to związane ze skomplikowanym i często zmieniającym się prawem oraz procedurami administracyjnymi, nie bez znaczenia jest też spowolnienie gospodarcze dostrzegalne w większości krajów.

### 3.1.2. Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości

W poniższej tabeli przedstawione są wyniki dla zmiennych kulturowych: postrzegania przedsiębiorczości jako dobrej ścieżki kariery, statusu przedsiębiorców w społeczeństwie oraz obecności przedsiębiorczości w mediach. Pytania dotyczące zmiennych kulturowych są opcjonalne, dlatego wyniki nie są dostępne dla wszystkich krajów biorących udział w projekcie.

**Tabela 2. Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości (%)**

Kraj	Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery	Wysoki status przedsiębiorczości	Przedsiębiorczość w mediach
<b>Gospodarki zorientowane na czynniki produkcji</b>			
Algieria	80,25	81,8	51,47
Bangladesz	73,02	100	49,33
Gwatemala	85,5	67,79	62,05
Iran	61,13	72,69	58,37
Jamajka	81,04	82,48	76,18
Nigeria	87,81	73,37	77,46
Pakistan	73,74	72,71	47,73
Wenezuela	83,06	77,26	63,25
<b>Gospodarki zorientowane na efektywność</b>			
Argentyna	75,85	69,4	65,57
Barbados	59,86	64,05	50,37
Bośnia i Hercegowina	82,17	71,02	42,73
Brazylia	86,33	86,33	81,98
Chile	72,88	69,08	64,67
Chiny	73,12	73,41	75,89
Chorwacja	65,33	46,95	40,9
Kolumbia	89,41	78,68	67,41
Litwa	b.d.	b.d.	b.d.
Łotwa	b.d.	b.d.	b.d.
Malezja	51,51	51,27	73,5
Meksyk	56,62	57,92	47,62
Panama	b.d.	b.d.	b.d.
Peru	84,77	81,7	78,13
<b>Polska</b>	<b>72,87</b>	<b>64,44</b>	<b>57,97</b>
Rosja	64,54	65,25	55,32
RPA	72,75	72,15	73,54
Rumunia	67,85	69,42	56,74

<sup>3</sup> L.W. Busenitz, C. Gomez i J.W. Spencer, *Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena*, „Academy of Management Journal”, nr 5, 2000.

cd. tabeli 2

Kraj	Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery	Wysoki status przedsiębiorczości	Przedsiębiorczość w mediach
Słowacja	54,55	64,43	55,11
Tajlandia	77,01	79,11	83,99
Trynidad i Tobago	83,58	81,8	61,39
Turcja	b.d.	b.d.	b.d.
Urugwaj	58,01	58,69	32,51
Węgry	53,75	78,23	33,76
<b>Gospodarki zorientowane na innowacje</b>			
Australia	53,96	67,73	69,51
Belgia	63,61	54,76	47,17
Czechy	b.d.	48,66	b.d.
Dania	b.d.	b.d.	b.d.
Finlandia	45,53	83	67,37
Francja	65,76	67,95	46,92
Grecja	61	69,08	32,49
Hiszpania	65,15	66,49	44,58
Holandia	83,37	67,19	62,16
Irlandia	45,94	82,71	56,42
Japonia	26,03	54,74	56,95
Korea Południowa	61,06	67,2	62,25
Niemcy	55,02	78,35	49,74
Norwegia	52,89	80,42	60,24
Portugalia	b.d.	b.d.	b.d.
Singapur	53,64	62,93	76,51
Słowenia	53,71	69,73	45,1
Szwajcaria	b.d.	b.d.	b.d.
Szwecja	51,78	70,82	62,33
Tajwan	69,04	62,73	85,84
USA	b.d.	b.d.	b.d.
Wielka Brytania	51,94	81	47,3
ZEA	71,08	73,17	62,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Zmienne kulturowe mają istotny wpływ na podejmowanie działalności gospodarczej, tworzą bowiem pozytywny klimat dla tego rodzaju przedsięwzięć. Rozpoczęcie biznesu jest znacznie łatwiejsze w kraju, w którym przedsiębiorczość jest uznawana za dobrą ścieżkę kariery, gdzie przedsiębiorcom przypisuje się wysoki status społeczny i gdzie w mediach często obecne są przekazy tworzące pozytywny obraz przedsiębiorczości.

We wszystkich trzech wskaźnikach Polska mieści się w okolicach średniej dla krajów z grupy zorientowanej na efektywność. Pod względem odbioru przedsiębiorczości jako dobrej ścieżki kariery wynik jest nieco wyższy od średniej (72,9% – 70,1%), nieco niższy zaś w przypadku przypisywania przedsiębiorcom wysokiego statusu społecznego i obecności przedsiębiorczości w mediach (odpowiednio 64,4% – 69,2% oraz 58% – 60%). Podobnie jak w przypadku innych zmiennych kultura przedsiębiorczości mocniejsza jest w krajach słabiej rozwiniętych, wraz z rozwojem gospodarczym spada zainteresowanie przedsiębiorczością jako wyborem zawodowym, obniża się status przedsiębiorczości oraz obecność przedsiębiorczości w mediach (tabela 2).

Istotne dla analizy postaw i percepcji przedsiębiorczości wydaje się porównanie Polski z krajami z naszego regionu, o podobnej historii i na podobnym etapie przemian gospodarczych. W poniższej tabeli przedstawiono porównanie zmiennych kulturowych w państwach Grupy Wyszehradzkiej – Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech.

W tym porównaniu obraz postaw i percepcji przedsiębiorczości w Polsce jest dość pozytywny. Więcej osób niż w porównywalnych krajach przejawia intencje przedsiębiorcze, w porównaniu z Czechami wynik ten jest prawie dwukrotnie wyższy. Znacznie wyższa niż w innych krajach jest też wartość wskaźnika rozpoznawania szansy. Czechy i Słowacja prezentują podobny poziom, 9–10 punktów procentowych, niższy niż w Polsce, natomiast na Węgrzech sytuacja w tym zakresie jest wyjątkowo trudna, co związane może być z jednej strony z kryzysem gospodarczym, z drugiej z trudnymi reformami, których realizacji podjął się węgierski rząd. Na podobnym poziomie co na Słowacji, za to znacznie wyższym niż w Czechach i na Węgrzech, kształtuje się wskaźnik samooceny wiedzy i umiejętności w zakresie przedsiębiorczości (tabela 3).

**Tabela 3. Postawy, percepcja i uwarunkowania kulturowe przedsiębiorczości w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**

	<b>Polska</b>	<b>Czechy</b>	<b>Słowacja</b>	<b>Węgry</b>
Intencje przedsiębiorcze	26,94	14,62	24,43	21,9
Rozpoznawanie szansy	33,1	23,9	23,08	14,22
Zdolności przedsiębiorcze	51,99	39,22	52,92	39,98
Strach przed porażką	54,05	39,84	44,76	44,54
Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery	72,87	b.d.	54,55	53,75
Wysoki status przedsiębiorczości	64,44	48,66	64,43	78,23
Przedsiębiorczość w mediach	57,97	b.d.	55,11	33,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Jak już wcześniej wspomniano, w Polsce panuje bardzo silny strach przed porażką w biznesie. Również porównanie do południowych sąsiadów daje niepokojące wyniki, strach przed porażką jest tam od 9 do 15 punktów procentowych niższy. Polska znacznie wyprzedza porównywalne kraje w zakresie atrakcyjności przedsiębiorczości jako ścieżki kariery. Status społeczny przedsiębiorców jest w porównaniu z krajami Grupy Wyszehradzkiej na średnim poziomie, znacznie wyższy niż w Czechach, na podobnym poziomie co na Słowacji, za to na znacznie niższym poziomie niż na Węgrzech. Obecność przedsiębiorczości w mediach jest w Polsce na podobnym poziomie co na Słowacji, natomiast na znacznie wyższym poziomie niż na Węgrzech.

Można podsumować, że kraje Grupy Wyszehradzkiej, mimo że są do siebie podobne, prezentują odmienne profile kulturowe przedsiębiorczości. W Polsce czynnikiem mocno napędzającym przedsiębiorczość jest rozpoznawanie szans. Odwołując się do stereotypów, można odnieść to do tradycyjnie polskiej zaradności i umiejętności improwizacji, która sprzyja kreatywności.

Czynnikiem mocno hamującym przedsiębiorczość w Polsce jest strach przed porażką, mimo to jednak Polacy odbierają przedsiębiorczość jako dobry wybór zawodowy. W Czechach strach przed porażką jest najniższy, mimo to najmniej osób deklaruje zamiar założenia firmy. Dość niski jest status przedsiębiorców, co może wynikać z konfiguracji czynników ekonomicznych i prawnych, chodzi głównie o prawo pracy, a także o relacje między zatrudnieniem na etacie a byciem przedsiębiorcą. Słowacja charakteryzuje się wysoką samoocena wiedzy i umiejętności przedsiębiorczych, reszta wskaźników przyjmuje wartości średnie. Na Węgrzech poziom rozpoznawania szans jest bardzo niski, podobnie jak obecność przedsiębiorczości w mediach. Bardzo wysoki jest za to społeczny status przedsiębiorczości.

Interesujące są również profile innych krajów w zakresie postaw i percepcji przedsiębiorczości. Stany Zjednoczone prezentują profil o średnim rozpoznawaniu szans biznesowych, bardzo wysokiej samoocenie wiedzy i umiejętności i dość niskim strachu przed porażką.

W krajach skandynawskich z kolei na bardzo wysokim poziomie jest rozpoznawanie szans, poniżej średniej mieści się samoocena wiedzy i umiejętności, niski jest również strach przed porażką, za to bardzo wysoki status społeczny przedsiębiorców. Konfiguracja ta jednak w niewielkim stopniu przekłada się na inicjatywy przedsiębiorcze, prawdopodobnie ze względu na wysoki poziom ochrony pracowników i zabezpieczenia socjalnego, na co wskazuje niski poziom odbioru przedsiębiorczości jako dobrego wyboru zawodowego. Wysoki status przyznawany przedsiębiorcom jest wyrazem podziwu dla ludzi, którzy mimo możliwości łatwego życia zawodowego decydują się zaryzykować i rozpocząć prowadzenie własnego biznesu.

Ciekawym przypadkiem jest również Japonia, gdzie na bardzo niskim poziomie znajdują się rozpoznawanie szans biznesowych, samoocena wiedzy i umiejętności, odbiór przedsiębiorczości jako dobrego wyboru oraz status społeczny przedsiębiorców. Przekłada się to w efekcie na niski poziom inicjatywy i co za tym idzie przedsiębiorczości.

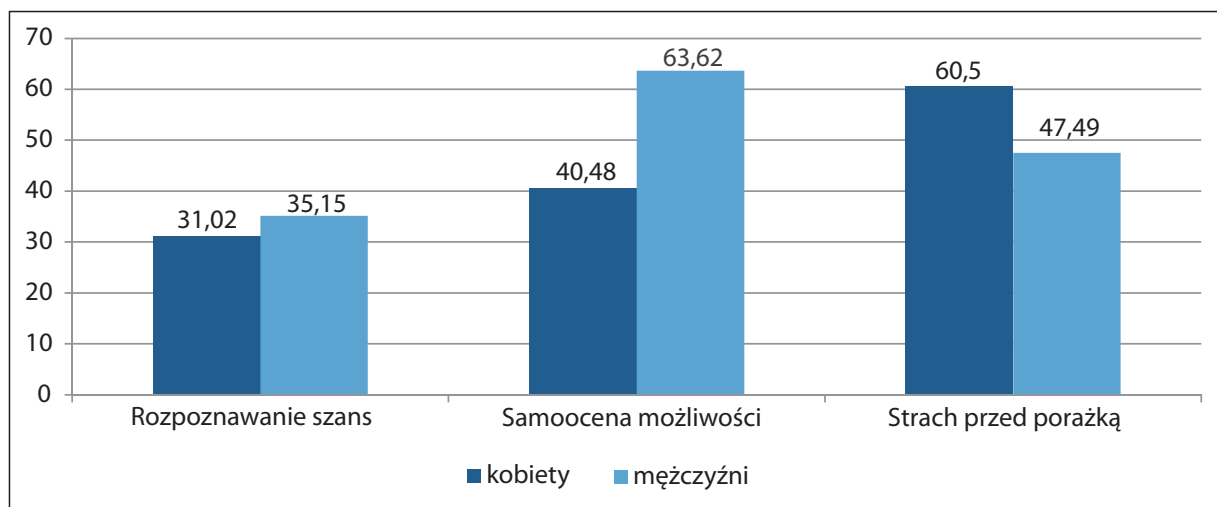
Wpływ sytuacji ekonomicznej dobrze widać na przykładzie Grecji, gdzie dostrzeganie szans jest na bardzo niskim poziomie, za to najwyższy w porównaniu z pozostałymi krajami jest strach przed porażką.

## 3.2. Potencjalni przedsiębiorcy wśród kobiet i mężczyzn

W przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn występują znaczne różnice. Badania prowadzone w ramach GEM pozwalają nie tylko na liczbowe uchwycenie przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn, ale również na uchwycenie różnic w postawach i percepcji przedsiębiorczości. Na wykresie poniżej przedstawiono różnice w rozpoznawaniu szans, samoocenie wiedzy i umiejętności w zakresie rozpoczęcia działalności oraz strachu przed porażką między kobietami i mężczyznami w Polsce.

O ile różnica w rozpoznawaniu szans jest niewielka, to różnice w samoocenie możliwości i w strachu przed porażką są znaczące. Kobiety dużo niżej niż mężczyźni oceniają swoją wiedzę i umiejętności w prowadzeniu biznesu, znacznie bardziej boją się również porażki w działalności. Przekłada się to na znaczne różnice w przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn w Polsce (wykres 2).

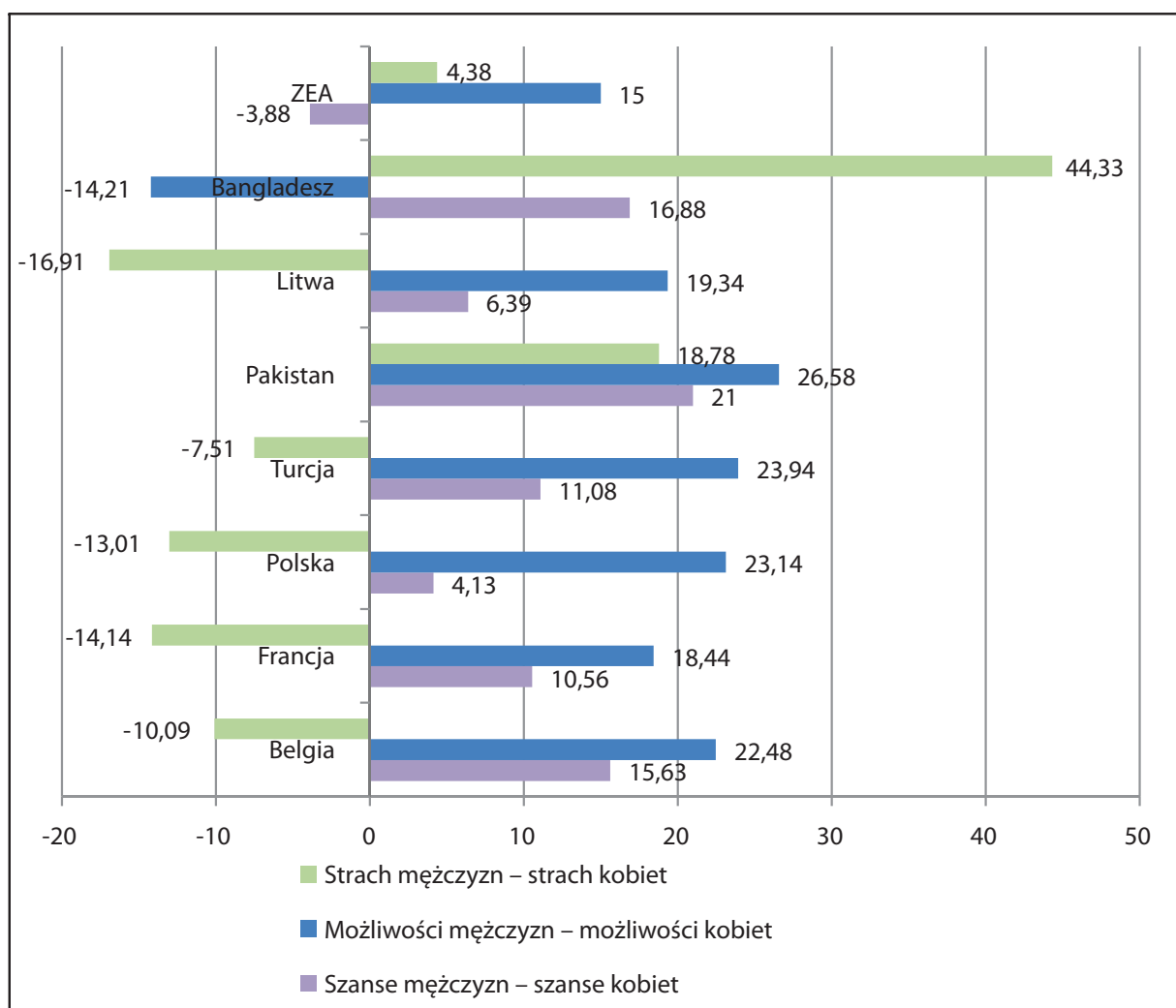
**Wykres 2. Percepcja przedsiębiorczości wśród kobiet i mężczyzn w Polsce (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Profile postaw i percepcji przedsiębiorczości są różne w różnych krajach. Poniżej na wykresie przedstawiono kraje o najwyższych różnicach w jednym z trzech czynników postaw i percepcji. Wyniki oznaczają różnicę między wskaźnikiem w danym kraju dla mężczyzn a wskaźnikiem dla kobiet. Wartości dodatnie oznaczają wyższy wskaźnik dla mężczyzn, wartości ujemne – wyższy wskaźnik dla kobiet.

**Wykres 3. Percepcja przedsiębiorczości wśród kobiet i mężczyzn w Polsce na tle innych krajów (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Najmniejsze różnice między kobietami i mężczyznami występują w przypadku strachu przed porażką. Wyjątkiem jest tu Bangladesz, gdzie różnica między rozpoznawaniem szans przez mężczyzn i kobiety wynosi 44,3 punkty procentowe. Jest to podwójnie zaskakujące, ponieważ w przeciwieństwie do większości krajów w Bangladeszu znacznie bardziej porażki obawiają się mężczyźni, co prawdopodobnie ma podłoże kulturowe. Podobna sytuacja występuje w przypadku Pakistanu i Zjednoczonych Emiratów Arabskich, choć różnice są w tych przypadkach niższe. W większości krajów strach przed porażką jest jednak wyższy w przypadku kobiet. Najwyższa różnica tego typu występuje na Litwie – 16,9%. Różnica między kobietami i mężczyznami w poziomie strachu przed porażką dla Polski jest wysoka w porównaniu z pozostałymi krajami (wykres 3).

W większości krajów mężczyźni wyżej niż kobiety oceniają swoją wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia biznesu. Wyjątkiem w tym przypadku jest znowu Bangladesz, gdzie kobiety mają wyższą samoocenę od mężczyzn o ponad czternaście punktów procentowych. Krajem o najwyższej przewadze samooceny mężczyzn nad samooceną kobiet jest Pakistan (26,6%), wysokie są również wyniki dla Turcji, Polski i Belgii (wykres 3).

Mężczyźni typowo dostrzegają więcej szans biznesowych niż kobiety. Największa różnica występuje w przypadku Pakistanu (21%), wysokie są również wyniki dla Bangladeszu i Belgii. Podobnie jak wcześniej istnieją kraje, gdzie zależność jest odwrotna – kobiety dostrzegają więcej szans biznesowych od mężczyzn. Skrajnym przypadkiem takiego kraju są Zjednoczone Emiraty Arabskie, gdzie różnica na korzyść kobiet wynosi prawie 4 punkty procentowe (wykres 3).

### 3.3. Poziom działalności przedsiębiorczej

Poruszając się chronologicznie, w procesie przedsiębiorczości następnym etapem po rozpoznaniu szansy, pozytywnej ocenie swojej wiedzy i umiejętności w zakresie zakładania biznesu oraz pokonaniu strachu przed porażką, jest poczynienie działań zmierzających w kierunku rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorców w tej fazie GEM określa dosłownie „noworodkami” (*nascent entrepreneurs*), choć bardziej adekwatne wydaje się określenie pre-przedsiębiorcy. Po trzech miesiącach prowadzenia działalności przedsiębiorcy przechodzą do następnej fazy – nowych firm albo „dzieci biznesu” (*baby businesses*), która kończy się wraz z osiągnięciem przez firmę wieku 3,5 roku. Obie powyższe fazy zaliczane są do centralnego wskaźnika GEM – całkowitej przedsiębiorczości we wczesnej fazie – (*Total early-stage Entrepreneurial Activity* – TEA).

#### 3.3.1. Przedsiębiorczość we wczesnym stadium (wskaźnik TEA)

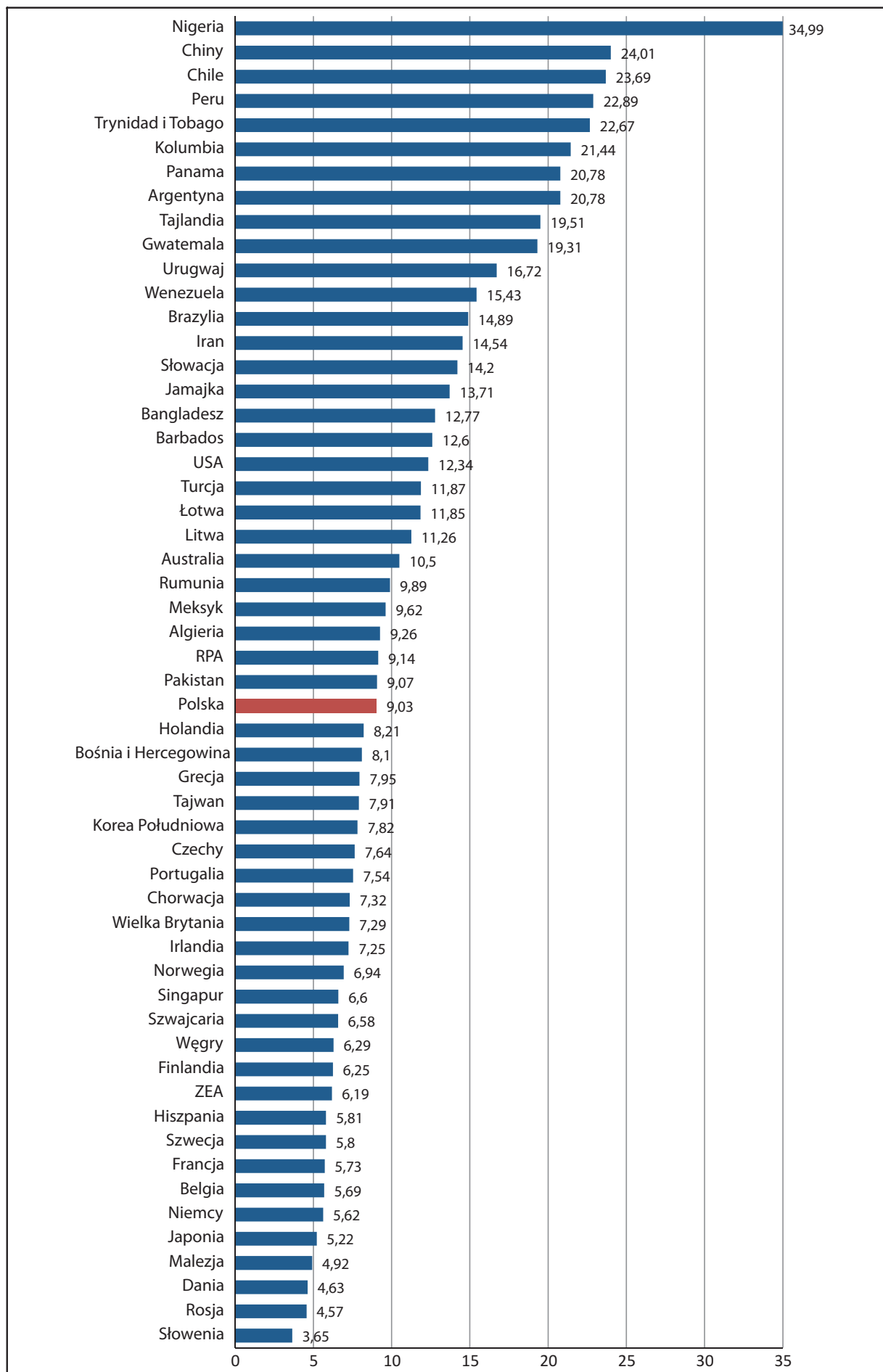
Między krajami na świecie istnieją znaczące różnice w poziomie przedsiębiorczości we wczesnym stadium. Najniższy poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium wśród wszystkich krajów istnieje w Słowenii. Jedynie 3,7% osób w wieku 18-64 lat jest zaangażowanych w rozpoczynanie działalności gospodarczej lub prowadzenie młodego biznesu. Najwyższy poziom przedsiębiorczości zanotowano w Nigerii, gdzie ponad jedna trzecia ludności (35%) zakłada lub prowadzi działalność we wczesnym stadium<sup>4</sup>. Nieważona średnia dla wszystkich krajów wynosi 11,39%. Polska ze wskaźnikiem TEA na poziomie 9% mieści się nieznacznie poniżej średniej i jeszcze bliżej mediany, którą wyznacza Pakistan na poziomie 9% (tabela 4, wykres 4).

Trzeba zwrócić uwagę na to, że w różnych fazach rozwoju gospodarczego przedsiębiorczość może oznaczać dla ludzi kompletnie inne działania. W krajach nisko rozwiniętych gospodarczo za przedsiębiorczość może być uznawane rękodzieło lub produkcja żywności z małego gospodarstwa rolnego, podczas gdy w krajach rozwiniętych pod nazwą przedsiębiorczości kryją się inne działania. Z tego powodu istotne jest porównanie krajów na podobnym etapie rozwoju gospodarczego. W tabeli 4 przedstawiono poziom wskaźnika TEA w podziale na kraje zorientowane na czynniki produkcji, na efektywność oraz na innowacje.

Poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium spada wraz z rozwojem gospodarczym. Należy jednak stwierdzić, że przy usunięciu z zestawienia Nigerii, której wyniki można zakwestionować, średnia dla krajów zorientowanych na czynniki produkcji wyniesie 13,4%, a zatem średnio najbardziej przedsiębiorcze są kraje w grupie zorientowanej na efektywność. Wyniki te stoją w sprzeczności z tzw. „krzywą U”, która do niedawna uznawana była za wytłumaczenie zależności poziomu przedsiębiorczości we wczesnym stadium od PKB *per capita*. „Krzywa U” będąca wykresem zależności między TEA a PKB *per capita* wskazywała, że poziom przedsiębiorczości we wczesnej fazie jest najwyższy w krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego, następnie wraz z rozwojem spada, by wzrastać po przekroczeniu pewnego poziomu PKB. Wytłumaczeniem takiej zależności było nasycenie rynku w dobra podstawowe przy pewnym poziomie rozwoju, a następnie opóźnienie we „wrzuceniu drugiego biegu” w postaci innowacyjności. Obecne wyniki wskazują na inną zależność: poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium jest najwyższy w krajach zorientowanych na efektywność, choć należy przy tym wziąć pod uwagę, że zaliczenie kraju do jednej z trzech grup nie wynika jedynie z poziomu PKB *per capita*.

<sup>4</sup> Należy zaznaczyć, że dane badania populacji dorosłych pozyskane w Nigerii nie spełniały wszystkich wymagań GEM, dlatego powinny być analizowane, mając na uwadze to zastrzeżenie.

Wykres 4. Wskaźnik TEA we wszystkich krajach objętych badaniem (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.



**Tabela 4. Wskaźnik TEA w trzech grupach krajów (%)**

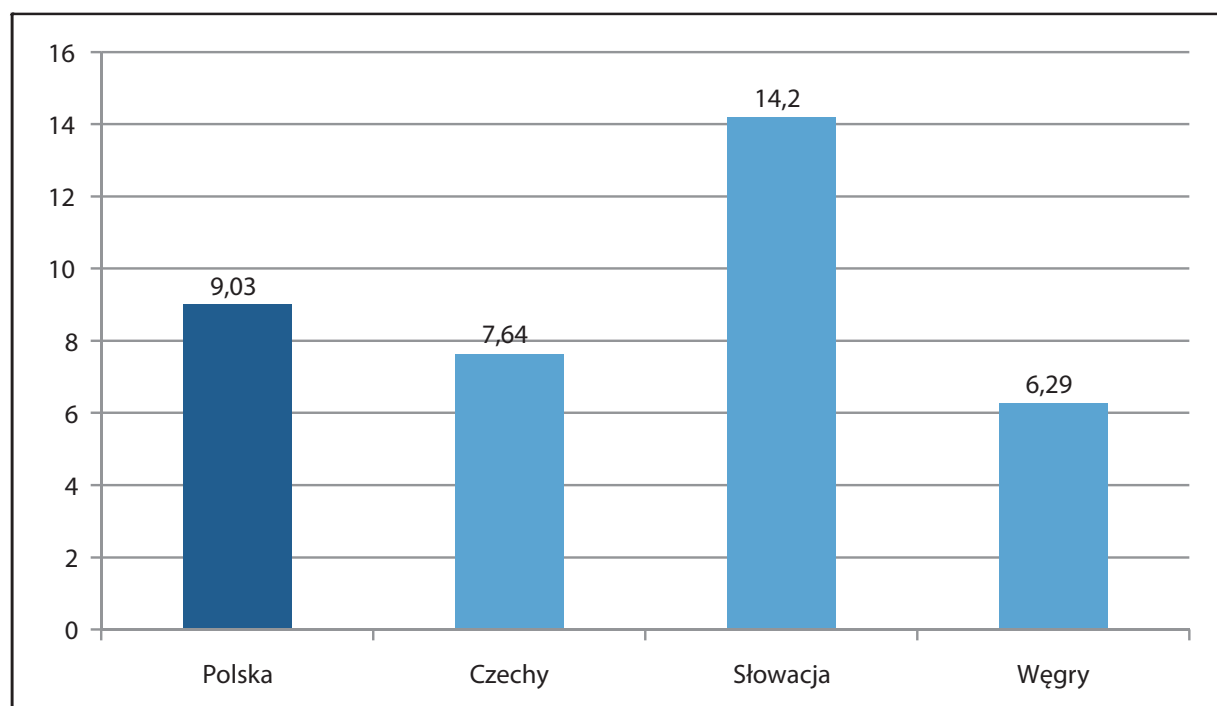
Kraj	TEA	Kraj	TEA	Kraj	TEA
<b>Kraje zorientowane na czynniki produkcji</b>		<b>Kraje zorientowane na efektywność (cd.)</b>		<b>Kraje zorientowane na innowacje (cd.)</b>	
Pakistan	9,07	Łotwa	11,85	Belgia	5,69
Algieria	9,26	Turcja	11,87	Francja	5,73
Bangladesz	12,77	Barbados	12,6	Szwecja	5,8
Jamajka	13,71	Słowacja	14,2	Hiszpania	5,81
Iran	14,54	Brazylia	14,89	ZEA	6,19
Wenezuela	15,43	Urugwaj	16,72	Finlandia	6,25
Gwatemala	19,31	Tajlandia	19,51	Szwajcaria	6,58
Nigeria	34,99	Argentyna	20,78	Singapur	6,6
Średnia	16,14	Panama	20,78	Norwegia	6,94
<b>Kraje zorientowane na efektywność</b>		Kolumbia	21,44	Irlandia	7,25
Rosja	4,57	Trynidad i Tobago	22,67	Wielka Brytania	7,29
Malezja	4,92	Peru	22,89	Portugalia	7,54
Węgry	6,29	Chile	23,69	Czechy	7,64
Chorwacja	7,32	Chiny	24,01	Korea Południowa	7,82
Bośnia i Hercegowina	8,1	Średnia	14,09	Tajwan	7,91
Polska	9,03	<b>Kraje zorientowane na innowacje</b>		Grecja	7,95
RPA	9,14	Słowenia	3,65	Holandia	8,21
Meksyk	9,62	Dania	4,63	Australia	10,5
Rumunia	9,89	Japonia	5,22	USA	12,34
Litwa	11,26	Niemcy	5,62	Średnia	6,92

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Polska ze wskaźnikiem TEA na poziomie 9,03 znajduje się w dolnej części swojej grupy krajów, należy jednak stwierdzić, że większość krajów o wyższym wskaźniku TEA to kraje niżej rozwinięte od Polski. Przy zaliczeniu Polski do krajów zorientowanych na innowacje wskaźnik TEA byłby trzecim najwyższym po USA i Australii. Dlatego znowu warto porównać Polskę do krajów znajdujących się na podobnym etapie rozwoju. Poniżej przedstawiono porównanie Polski do Czech, Słowacji i Węgier.

W krajach Grupy Wyszehradzkiej Polska ustępuje jedynie Słowacji, gdzie poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium wynosi 14,2%, natomiast wyprzedza Czechy i Węgry, gdzie poziom TEA wynosi odpowiednio 7,6% i 6,3% (wykres 5).

**Wykres 5. Wskaźnik TEA w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

### 3.3.2. Przedsiębiorczość w różnych stadiach rozwoju

Oprócz analizy wskaźnika TEA dane GEM pozwalają również na jego dezagregację i analizę oddzielnie dla pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców, a także porównanie tych dwóch wskaźników do procentowego udziału dojrzałych firm oraz osób porzucających biznes. Poniżej przedstawiono porównanie pre-przedsiębiorców, nowych przedsiębiorców, dojrzałych firm i wyjść z przedsiębiorczości w trzech grupach krajów.

Tabela 5. Wskaźniki aktywności przedsiębiorczej według stadium rozwoju (%)

Kraj	Pre-przedsiębiorcy	Nowi przedsiębiorcy	Dojrzałe firmy	Wyjścia
<b>Zorientowane na czynniki produkcji</b>	<b>11,15</b>	<b>5,47</b>	<b>6,10</b>	<b>5,23</b>
Algieria	5,34	4,02	3,09	8,91
Bangladesz	7,08	7,07	11,6	2,5
Gwatemala	11,76	9,13	2,54	3,76
Iran	10,81	3,94	11,21	6,23
Jamajka	8,97	5,04	5,14	12,7
Nigeria	24,69	10,3	9,59	3,02
Pakistan	7,47	1,7	4,08	1,51
Wenezuela	13,05	2,57	1,57	3,21
<b>Zorientowane na efektywność</b>	<b>8,38</b>	<b>5,95</b>	<b>7,25</b>	<b>4,32</b>
Argentyna	11,79	9,23	11,82	4,32
Barbados	10,85	1,82	4,17	5,5
Bośnia i Hercegowina	5,43	2,8	4,99	6,69
Brazylia	4,09	11,04	12,23	3,77
Chile	14,62	9,6	7	6,82
Chiny	10,07	14,15	12,67	5,26
Chorwacja	5,27	2,12	4,2	3,61
Kolumbia	15,2	6,65	7,46	6,02
Litwa	6,41	4,95	6,33	2,93
Łotwa	6,84	5,3	5,67	3,01
Malezja	2,45	2,47	5,23	2,6
Meksyk	5,68	4,03	3,03	4,96
Panama	12	9,09	6,04	2,09
Peru	17,86	5,37	5,75	5
Polska	5,97	3,09	4,97	4,22
Rosja	2,37	2,28	2,84	1,53
RPA	5,22	4,02	2,35	5,59
Rumunia	5,56	4,51	4,57	3,91
Słowacja	9,24	5,34	9,64	7
Tajlandia	8,27	12,22	30,11	4,46
Trynidad i Tobago	13,91	9,25	6,91	3,93
Turcja	6,28	5,95	7,96	3,84
Urugwaj	11	5,95	5,95	4,34
Węgry	4,83	1,55	2	2,29
<b>Zorientowane na innowacje</b>	<b>3,97</b>	<b>3,05</b>	<b>7,22</b>	<b>2,70</b>
Australia	6,03	4,69	9,06	4,34
Belgia	2,67	3,01	6,79	1,37
Czechy	5,14	2,71	5,2	2,69
Dania	3,14	1,63	4,93	2,26
Finlandia	2,97	3,32	8,81	1,97
Francja	4,06	1,67	2,38	2,23
Grecja	4,41	3,67	15,79	2,95
Hiszpania	3,32	2,53	8,85	2,2
Holandia	4,28	4,07	8,65	1,98
Irlandia	4,28	3,14	7,98	3,43
Japonia	3,25	2,04	8,31	0,71
Korea Południowa	2,88	5,08	10,89	3,18

cd. tabeli 5

Kraj	Pre-przedsiębiorcy	Nowi przedsiębiorcy	Dojrzałe firmy	Wyjścia
Niemcy	3,36	2,37	5,64	1,84
Norwegia	3,75	3,35	6,65	2,5
Portugalia	4,57	3,03	5,71	2,86
Singapur	3,84	2,8	3,34	2,13
Słowenia	1,91	1,75	4,78	1,47
Szwajcaria	3,66	2,92	10,15	2,88
Szwecja	3,47	2,33	7	3,15
Tajwan	3,61	4,44	6,34	4,87
USA	8,29	4,34	9,05	4,41
Wielka Brytania	4,72	2,57	7,16	2,02
ZEA	3,66	2,62	2,7	4,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Znacząca jest zmiana proporcji między pre-przedsiębiorcami, nowymi przedsiębiorcami i dojrzałymi firmami w trzech grupach krajów. W krajach zorientowanych na czynniki produkcji jest ponaddwukrotnie więcej osób rozpoczynających biznes niż nowych przedsiębiorców. Dojrzałych firm jest niewiele więcej niż nowych przedsiębiorców, istnieje też więcej niż w pozostałych grupach wyjść z przedsiębiorczości. Przechodząc do krajów zorientowanych na efektywność, zmniejsza się liczba pre-przedsiębiorców, zwiększa natomiast liczba nowych przedsiębiorców. W krajach zorientowanych na innowacje wskaźniki te nadal się do siebie zbliżają na odległość jednego punktu procentowego.

Na podstawie analizy pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców można zidentyfikować kraje, które znajdują się w fazie przyspieszenia lub spowolnienia działalności przedsiębiorczej. W okresie przyspieszenia znajdują się kraje, gdzie pre-przedsiębiorców jest zdecydowanie więcej niż nowych przedsiębiorców i dojrzałych firm. Do krajów takich zaliczyć można Iran, Pakistan, Wenezuelę, Barbados, Chorwację, Kolumbię, Peru, Węgry, Czechy, Francję i Stany Zjednoczone.

Z drugiej strony są kraje, gdzie proces przedsiębiorczości zwalnia, istnieje przewaga dojrzałych firm i nowych przedsiębiorców nad pre-przedsiębiorcami. Kraje te to Tajwan, Korea Południowa, Belgia i Brazylia. Ciekawym przypadkiem jest Tajlandia, gdzie występuje lekkie spowolnienie, które może być spowodowane wysokim nasyceniem społeczeństwa przedsiębiorcami – 30,1% dorosłych to przedsiębiorcy, jeśli do tego dodać pre-przedsiębiorców i młodych przedsiębiorców, to okazuje się, że co drugi dorosły w Tajlandii jest przedsiębiorcą.

Poniżej przedstawiono porównanie Polski, Czech, Słowacji i Węgier w zakresie pre-przedsiębiorców, nowych przedsiębiorców, dojrzałych firm i wyjść z biznesu.

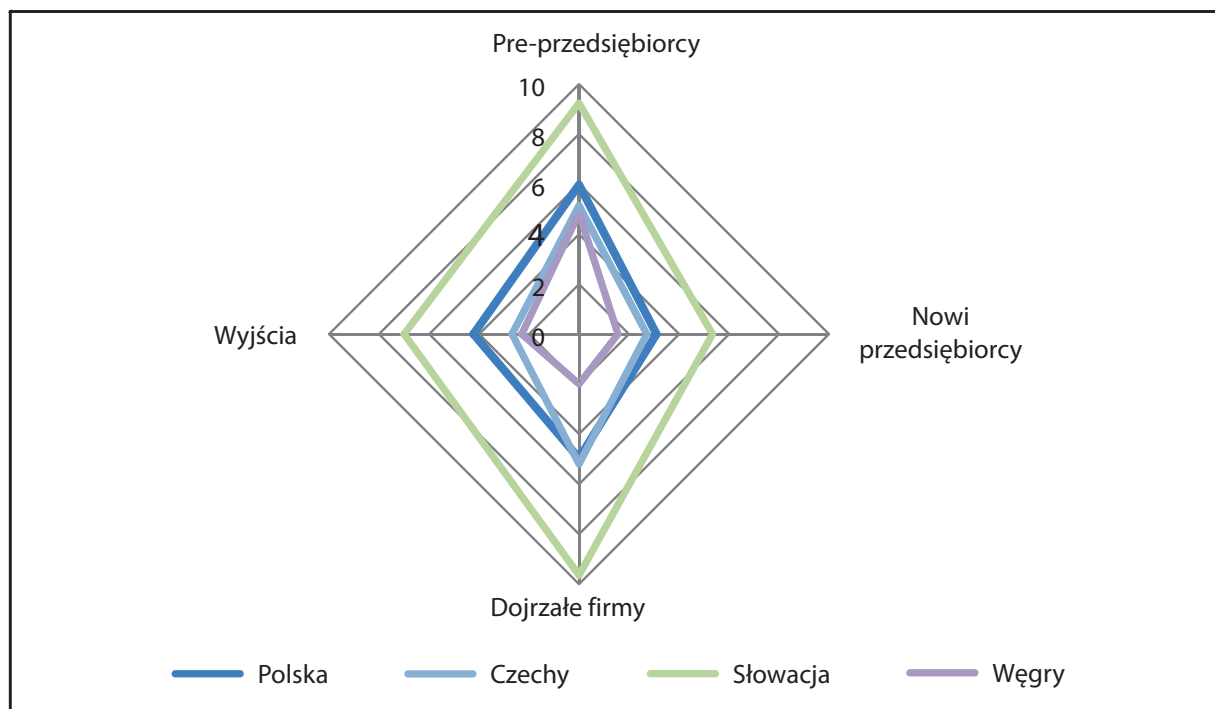
**Tabela 6. Wskaźniki aktywności przedsiębiorczej według stadium rozwoju w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**

Kraj	Pre-przedsiębiorcy	Nowi przedsiębiorcy	Dojrzałe firmy	Wyjścia
Polska	5,97	3,09	4,97	4,22
Czechy	5,14	2,71	5,2	2,69
Słowacja	9,24	5,34	9,64	7
Węgry	4,83	1,55	2	2,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Profile faz przedsiębiorczości czterech krajów nieznacznie różnią się między sobą. Na Słowacji i w Polsce występuje nieco podwyższona liczba wyjść z działalności gospodarczej w porównaniu z osobami, które działalność rozpoczynają. Na Węgrzech pre-przedsiębiorcy znacznie przewyższają liczebnie nowych przedsiębiorców i dojrzałe firmy (tabela 6 i wykres 6).

**Wykres 6. Wskaźniki aktywności przedsiębiorczej według stadium rozwoju w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

### 3.4. Różne motywy podejmowania działalności przedsiębiorczej

Rozpoczynając działalność gospodarczą, ludzie kierują się różnego typu motywacją. W większości przypadków naczelną motywacją jest rozpoznanie szansy biznesowej i zamiar jej wykorzystania, ale motywy mogą być też inne. Wielu ludzi zakłada działalność gospodarczą niejako z przymusu, z powodu braku lepszej alternatywy zawodowej. Dla jeszcze innych osób główną motywacją do rozpoczęcia biznesu jest utrzymanie lub zwiększenie swoich dochodów osobistych. Specyficznym motywem zakładania firmy jest zaspokajanie potrzeby niezależności, często dotyczy to osób, które mimo posiadania dobrej pracy decydują się na własny biznes po to, aby być sobie szefem.

Motywacja rozpoczęcia działalności gospodarczej jest bardzo istotnym czynnikiem determinującym jej dalsze losy. Wyniki wielu badań (np. Venkataraman, 1997; Sarasvathy, Dew, Velamuri i Venkataraman, 2003) wskazują, że firmy założone z chęci wykorzystania rozpoznanej szansy mają wyższy wskaźnik przeżycia i osiągają większe sukcesy. Klasycznie w GEM rozpoznawane są dwa typy motywacji: chęć wykorzystania szansy i przedsiębiorczość z przymusu. W tabeli 7 przedstawiono zestawienie wszystkich krajów w GEM pod względem dwóch podstawowych motywacji przedsiębiorczych.

Jak widać w tabeli 7, Polska należy do krajów o najbardziej niekorzystnej strukturze motywacji przedsiębiorczej. Liczba biznesów zakładanych z chęci wykorzystania szansy tylko nieznacznie przewyższa liczbę firm zakładanych z konieczności. Może to świadczyć o niskim potencjale rozwojowym polskich firm. Bardziej niekorzystny stosunek przedsiębiorczości opartej na szansie i przedsiębiorczości z przymusu ma miejsce tylko w przypadku Bośni i Hercegowiny, Iranu i Pakistanu.

Na drugim końcu skali znajdują się kraje, gdzie przedsiębiorczość z przymusu stanowi nieznaczną część przedsiębiorczości w ogóle. Należą do nich przede wszystkim kraje skandynawskie: Norwegia, Szwecja i Dania oraz Barbados. Krajem o najgorszej strukturze przedsiębiorczości spośród gospodarek zorientowanych na innowacje jest Irlandia, niskie wyniki osiągają również Grecja i Hiszpania. Wskazuje to na problemy gospodarcze, które przechodzą te kraje, związane ze spowolnieniem gospodarczym, kryzysem zadłużenia i załamaniem się rynku pracy. Wiele osób tracących pracę prawdopodobnie poszukuje swoich szans w przedsiębiorczości.

Ponownie warto przeanalizować wyniki dotyczące motywacji przedsiębiorczej dla krajów podobnych do Polski. Poniżej przedstawiono procentowy udział poszczególnych komponentów motywacji w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech.

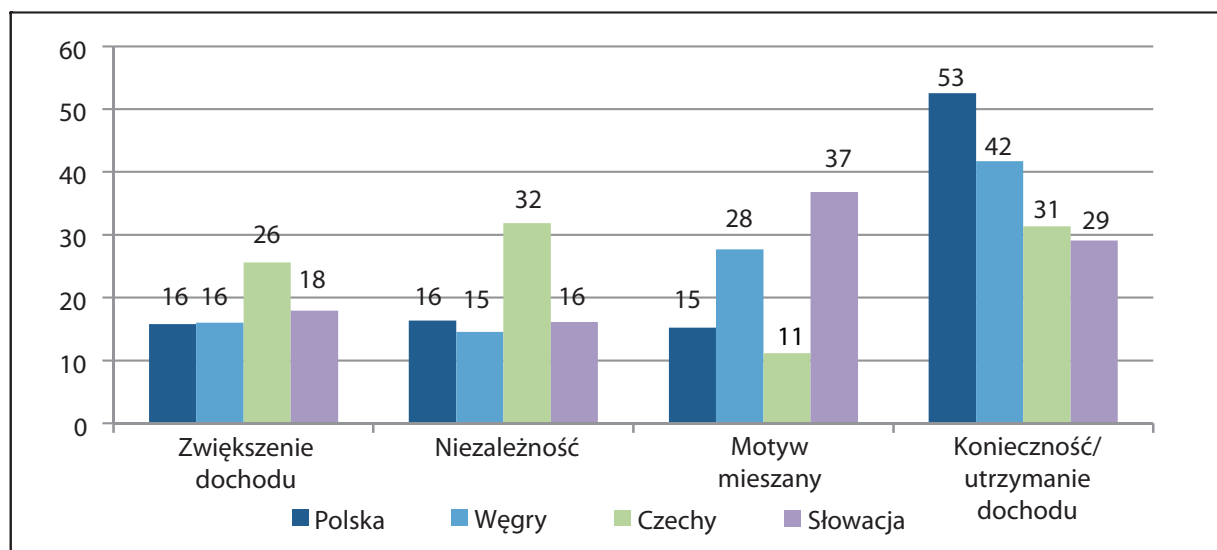
**Tabela 7. Motywy podejmowania działalności gospodarczej (%)**

Kraj	Szansa	Przymus	Kraj	Szansa	Przymus
Bośnia i Hercegowina	3,05	4,97	Grecja	5,87	2,02
Iran	5,67	7,7	Japonia	3,85	1,3
Pakistan	4,06	4,26	Kolumbia	15,99	5,38
<b>Polska</b>	<b>4,55</b>	<b>4,3</b>	Urugwaj	5,57	1,85
Korea Południowa	4,44	3,24	Peru	16,54	5,12
Rumunia	5,68	4,09	USA	9,07	2,62
Chiny	13,64	9,74	Finlandia	4,31	1,14
Algieria	4,92	3,38	Niemcy	4,15	1,04
Chorwacja	4,61	2,59	Meksyk	7,5	1,87
RPA	5,79	3,18	Tajlandia	14,85	3,69
Jamajka	8,46	4,53	Portugalia	5,97	1,34
Gwatemala	12,76	6,47	Wielka Brytania	5,8	1,25
Argentyna	13,79	6,88	Tajwan	6,48	1,38
Turcja	7,57	3,75	Singapur	5,39	1,07
Węgry	4,05	1,95	Australia	8,78	1,58
Nigeria	23,57	11,08	Trynidad i Tobago	19,01	3,37
Brazylia	10,23	4,56	Francja	4,83	0,85
Irlandia	4,86	2,14	ZEA	5,14	0,89
Wenezuela	10,78	4,4	Słowenia	2,96	0,44
Litwa	7,97	3,2	Szwajcaria	5,52	0,75
Panama	14,1	5,59	Belgia	4,76	0,59
Chile	16,64	6,49	Malezja	4,24	0,5
Rosja	3,17	1,23	Holandia	6,98	0,75
Czechy	5,42	2,09	Dania	4,25	0,33
Słowacja	10,18	3,91	Szwecja	5,13	0,35
Bangladesz	9,28	3,49	Barbados	11,69	0,63
Łotwa	8,43	3,07	Norwegia	5,99	0,3
Hiszpania	4,16	1,5			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Profile czterech krajów różnią się między sobą podobnie jak przy wcześniejszych analizach. Dwa pierwsze motywy (zwiększenie dochodu, niezależność) to motywy oparte na chęci wykorzystania szansy. Motyw mieszany zakłada kombinację zamiaru wykorzystania szansy i konieczności założenia biznesu, konieczność/utrzymanie dochodu to motywacja z konieczności, bez komponentu wykorzystania szansy.

**Wykres 7. Motywy podejmowania działalności gospodarczej w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**



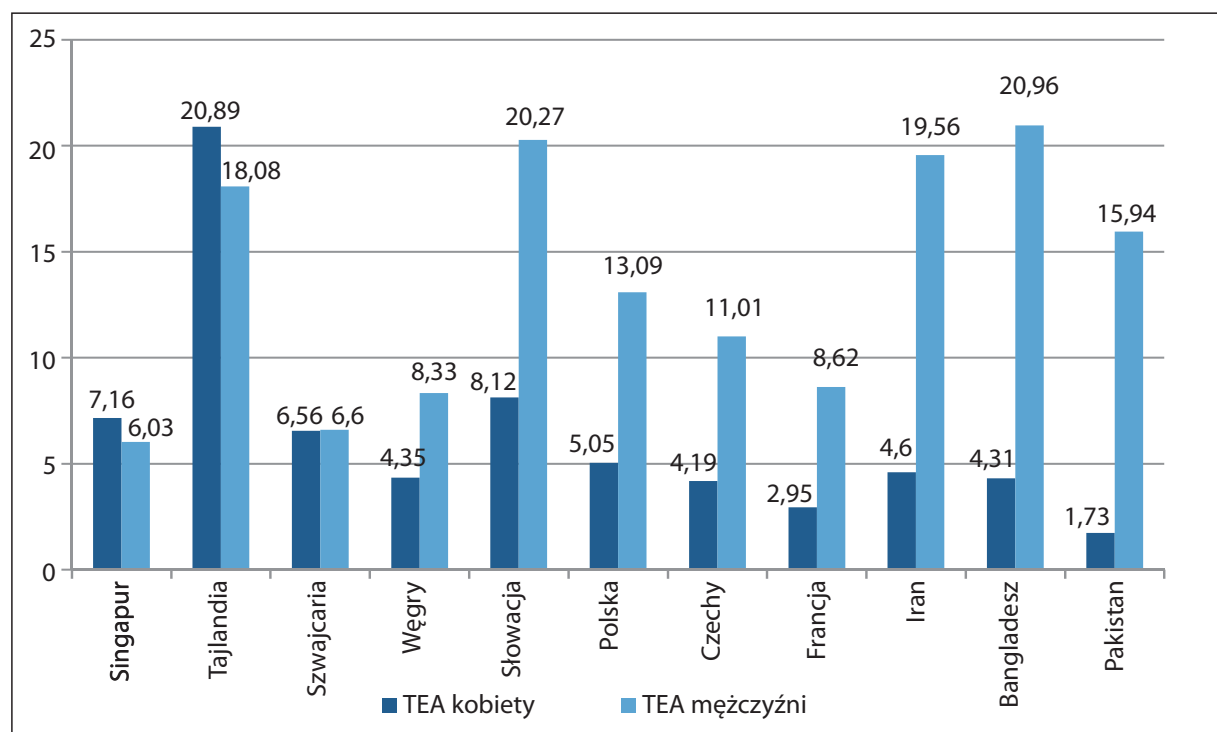
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Widać wyraźnie, że w Czechach większość przedsiębiorców rozpoczyna działalność w oparciu o chęć wykorzystania szansy biznesowej (wykres 7). Dwa pierwsze motywy stanowią w sumie ponad 57% motywacji, a czysta konieczność stanowi mniej niż 1/3 motywacji. W zakresie motywów pozytywnych profile Polski, Węgier i Słowacji różnią się nieznacznie, występują między nimi jednak znaczące różnice w motywach mieszanych oraz konieczności/utrzymaniu dochodu. W Polsce najwyższy jest udział przedsiębiorczości pozbawionej komponentu wykorzystania szansy, wynosi on aż 52,6%. Na Słowacji i Węgrzech z kolei znacznie wyższy niż w Polsce jest udział motywacji mieszanej.

### 3.5. Poziom przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn

Różnice w postawach i percepcji przedsiębiorczości wśród kobiet i mężczyzn przekładają się na faktyczny poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium w tych dwóch grupach. Na wykresie 8 przedstawiono porównanie przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn w wybranych krajach świata o najwyższych dysproporcjach oraz w krajach Grupy Wyszehradzkiej.

**Wykres 8. Poziom TEA wśród kobiet i mężczyzn w wybranych krajach (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Polska jest jednym z krajów o najwyższej różnicy w poziomach wczesnej przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn. Jedyne w przypadku sześciu innych krajów biorących udział w badaniu relacja przedsiębiorczości kobiet do przedsiębiorczości mężczyzn jest niższa, w przypadku krajów europejskich są to tylko Czechy i Francja. W Polsce trzynastu na stu mężczyzn i jedynie pięć na sto kobiet jest zaangażowanych w tworzenie lub prowadzenie młodego biznesu. Stanowi to poważną barierę w rozwoju przedsiębiorczości i jest spowodowane czynnikami otoczenia przedsiębiorczości (wykres 8).

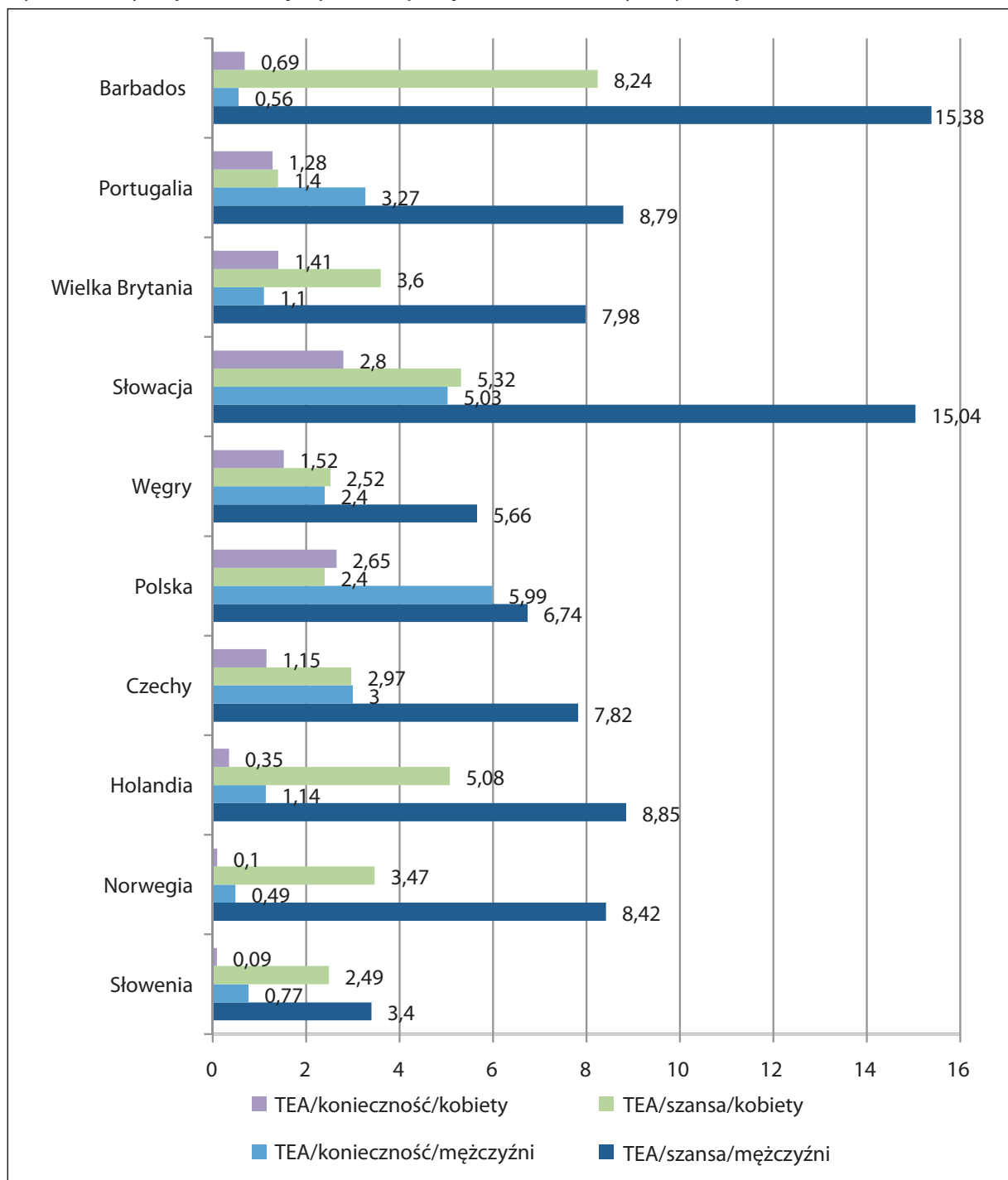
Skrajne przypadki występują w krajach azjatyckich z dominującą religią muzułmańską. Niska przedsiębiorczość kobiet ma w tych krajach podłoże głównie kulturowe i religijne. Pewnym zaskoczeniem jest natomiast dysproporcja w przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn we Francji, gdzie jest wysoko rozwinięta pomoc państwa w wychowaniu dzieci. Powinno to stwarzać dobry klimat dla przedsiębiorczości kobiet. Wyniki badań wskazują jednak na coś innego.

Na Węgrzech, Słowacji i w Czechach sytuacja kształtuje się podobnie jak w Polsce. Istnieje tam znaczna przewaga przedsiębiorczości mężczyzn nad przedsiębiorczością kobiet. Nieznacznie lepiej pod tym względem jest na Węgrzech, gdzie przedsiębiorczość mężczyzn stanowi mniej więcej dwukrotność przedsiębiorczości kobiet, w pozostałych krajach iloraz ten wynosi około 2,5.

Istnieją kraje, gdzie przedsiębiorczość wśród kobiet jest wyższa niż wśród mężczyzn. Najwyższa przedsiębiorczość kobiet w stosunku to mężczyzn występuje w krajach dalekowschodnich – Singapurze i Tajlandii. W Szwajcarii z kolei przedsiębiorczość kobiet i mężczyzn znajduje się prawie na tym samym poziomie (wykres 8).

Między kobietami i mężczyznami zachodzą również znaczące różnice w motywacji do podejmowania działalności gospodarczej. W krajach takich jak Słowenia, Norwegia czy Holandia przedsiębiorczość kobiet w znacznie większym stopniu niż mężczyzn oparta jest na szansie. Należy w tym miejscu jednak zwrócić uwagę na dwie sprawy. Po pierwsze przedsiębiorczość kobiet z konieczności w tych krajach jest bardzo niska, na granicy błędów statystycznych, co obniża rzetelność wyników. Po drugie przedsiębiorczość w tych krajach w najwyższym stopniu oparta jest na chęci wykorzystania szansy zarówno w grupie mężczyzn, jak i kobiet. W krajach takich jak Portugalia, Barbados i Wielka Brytania zachodzi relacja odwrotna, przedsiębiorczość kobiet jest w znacznie wyższym stopniu niż w przypadku mężczyzn oparta na konieczności i braku lepszych możliwości. Znowu należy pamiętać o tym, że różnice te są niewielkie, a przedsiębiorczość w tych krajach (poza Portugalią) i tak w znacznie większym stopniu oparta jest na chęci wykorzystania szansy (wykres 9).

**Wykres 9. Motywacja kobiet i mężczyzn do rozpoczęcia działalności w wybranych krajach (%)**



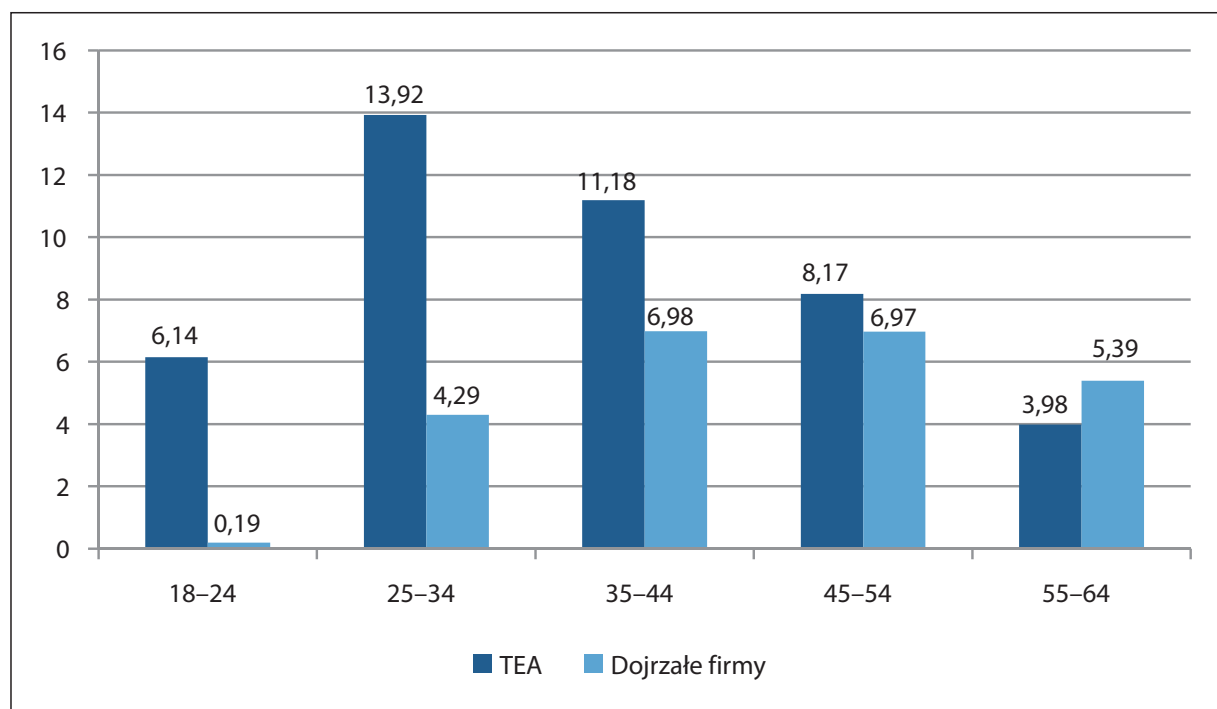
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

W Czechach motywacja przedsiębiorcza kobiet i mężczyzn ma prawie taką samą strukturę, 2,6 razy więcej kobiet i mężczyzn rozpoczyna biznes z chęci wykorzystania szansy niż z braku lepszych wyborów. W przypadku pozostałych krajów przedsiębiorczość z konieczności jest częstsza wśród kobiet niż mężczyzn. W Polsce iloraz przedsiębiorczości z chęci wykorzystania szansy do przedsiębiorczości z konieczności wynosi dla mężczyzn 1,1, a dla kobiet 0,9, co oznacza, że więcej Polek rozpoczyna biznes, dlatego że nie ma lepszego wyjścia niż dlatego że chcą wykorzystać dostrzeżone szanse. Na Węgrzech iloraz ten wynosi dla mężczyzn 2,4, a dla kobiet 1,7. Największa dysproporcja występuje jednak na Słowacji, gdzie mężczyźni rozpoczynają biznes z chęci wykorzystania szansy trzy razy częściej niż z konieczności, natomiast w przypadku kobiet relacja jest odwrócona i dwa razy częściej podejmują one własny biznes z konieczności niż z chęci wykorzystania szansy (wykres 9).

### 3.6. Przedsiębiorczość w grupach wiekowych

Przedsiębiorcami zostają osoby w różnym wieku, zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej nacisk obecnie położony jest na wspieranie przedsiębiorczości ludzi o szczególnej sytuacji na rynku pracy, czyli poniżej 25 roku życia i powyżej 45 roku życia. Poniżej przedstawiono aktywność w poszczególnych grupach wiekowych w zakresie zakładania oraz prowadzenia biznesu w Polsce.

Wykres 10. Wskaźnik TEA w Polsce według grup wiekowych (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

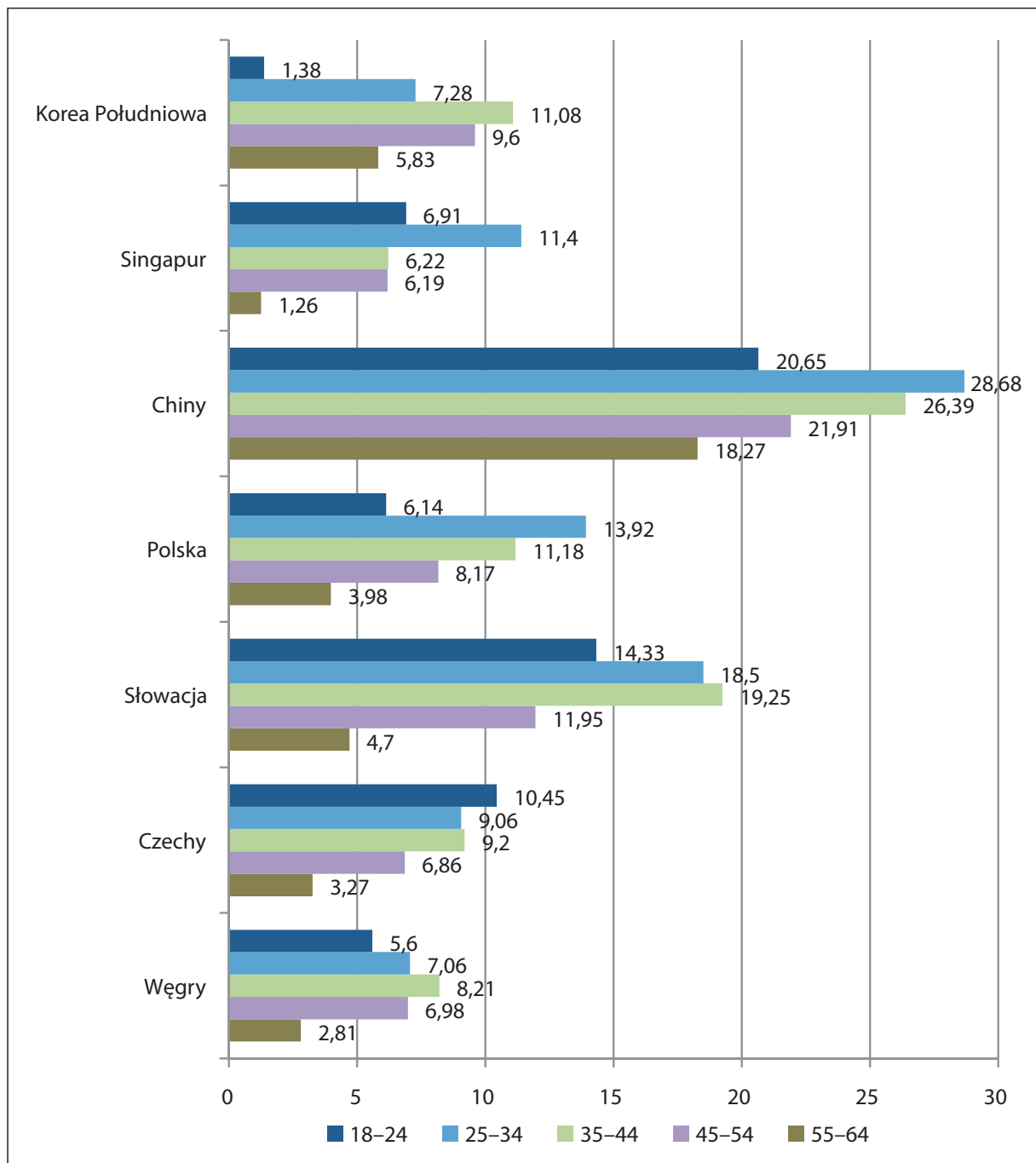
Najbardziej aktywną grupą wiekową w zakładaniu działalności są osoby w wieku 25–34 lat. Prawie czternaście na sto takich osób zaangażowanych jest w tworzenie biznesu lub zarządzanie młodą firmą (wykres 10). W najmłodszej grupie wiekowej przedsiębiorczość jest na dość niskim poziomie, po 35 roku życia również spada aż do osiągnięcia poziomu 4 procent w grupie wiekowej 55–64 lat. Właścicieli dojrzałych firm prawie nie ma w grupie najmłodszej, co jest o tyle zrozumiałe, że osoby prowadzące firmę przez 3,5 roku, aby być zaliczone do tej grupy, musiałyby zakładać firmę najpóźniej w 20. roku życia, co jest dość rzadkie. Najwięcej właścicieli dojrzałych firm jest w grupach wiekowych 35–44 lat i 45–54 lat – po 7 procent.

Struktura wiekowa przedsiębiorczości w innych krajach objętych badaniem GEM może w pewnym zakresie się różnić. Na wykresie 11 przedstawiono kraje porównywalne z Polską oraz kraje o specyficznej strukturze wiekowej przedsiębiorczości.

Kraje Grupy Wyszehradzkiej mają podobną strukturę wiekową do Polski, choć znacznie więcej w tych krajach jest młodych przedsiębiorców. W Czechach więcej niż co dziesiąty człowiek do 24 roku życia jest zaangażowany w tworzenie biznesu, w pozostałych grupach wiekowych przedsiębiorców jest mniej. W trzech pozostałych krajach odwrotnie niż w Polsce w grupie 35–44 lat jest więcej przedsiębiorców niż w grupie 25–34 lat (wykres 11).



Wykres 11. Udział osób zaangażowanych w TEA w grupach wiekowych w wybranych krajach (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

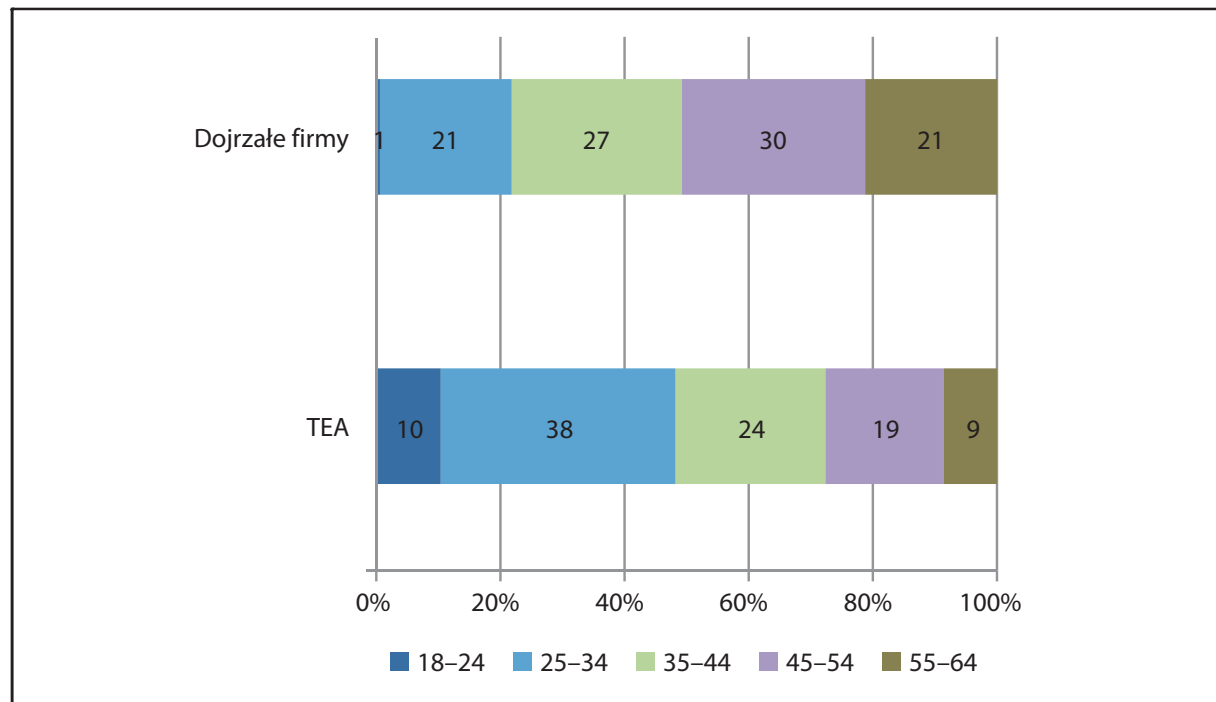
W ciekawy sposób kształtuje się struktura wiekowa przedsiębiorczości we wczesnym stadium w trzech krajach azjatyckich – Korei Południowej, Singapurze i Chinach. W Chinach aktywność przedsiębiorcza jest na wysokim poziomie we wszystkich grupach wiekowych. W zakładanie lub prowadzenie młodej firmy zaangażowany jest co piąty człowiek do 24 roku życia i prawie co trzecia osoba w wieku 25–34 lat. Następnie wskaźnik ten spada, ale wśród osób w wieku 55–64 lat aktywność przedsiębiorcza we wczesnym stadium jest nadal wysoka i wynosi 18,3% (wykres 11). Możliwym wytłumaczeniem takiego zjawiska jest ogólne pobudzenie gospodarcze w Chinach, a także brak rozwiniętego systemu emerytalnego, który skłania ludzi do przedsiębiorczości nawet w starszych grupach wiekowych. Nie bez znaczenia jest też kultura chińska, która nakazuje szacunek dla osób starszych, co może ułatwiać im zakładanie i prowadzenie biznesu.

Interesujące wyniki przynosi zestawienie dwóch innych krajów azjatyckich – Korei Południowej i Singapuru. W drugim kraju przedsiębiorczość we wczesnym stadium jest przede wszystkim domeną ludzi młodych. Po 55 roku życia aktywność przedsiębiorcza podejmowana jest sporadycznie. W Korei zachodzi sytuacja odwrotna, niewiele osób do 24 roku życia zaangażowanych

jest w zakładanie biznesu, natomiast wśród osób starszych wskaźnik ten jest dość wysoki w porównaniu z pozostałymi grupami wiekowymi i wynosi 5,9%.

Grupy wiekowe mają różną liczebność, dlatego obok udziału przedsiębiorców w poszczególnych grupach wiekowych przeanalizować można strukturę wiekową wskaźnika TEA oraz właścicieli dojrzałych firm.

**Wykres 12. Struktura wiekowa właścicieli dojrzałych firm oraz wskaźnika TEA w Polsce (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Wśród Polaków zaliczonych do wskaźnika TEA dominują osoby z grupy wiekowej 25–34 lat (37,8%) oraz 35–44 lat (24,1%) (wykres 12). Udział młodych osób jest dość niski i wynosi 10,4%, jest również niski w porównaniu z innymi krajami biorącymi udział w badaniu, dla których średnia wynosi 14,62%. W niektórych przypadkach udział osób do 24 roku życia w TEA dochodzi do 30% (Litwa – 27,6%, Iran – 30,5%). Na wyższym poziomie niż średnia (30,6%) jest udział osób w wieku 25–34 lat, co wskazuje na późniejsze rozpoczynanie biznesu w Polsce.

Podobne wyniki można zaobserwować w przypadku struktury wiekowej właścicieli dojrzałych firm. Jedyne 0,6% z nich jest wieku 18–24 lat (wykres 12). Jedyne w Szwajcarii udział osób młodych wśród właścicieli firm jest niższy (0,46%). Ma to prawdopodobnie związek ze współczynnikiem skolaryzacji na poziomie wyższym – obecnie w Polsce znajduje się on na poziomie ok. 40. W krajach, gdzie udział osób młodych w przedsiębiorczości jest wyższy, zwykle mniej osób wybiera studia wyższe, a więcej przedsiębiorczość na wcześniejszym etapie życia. Podobnie jak w przypadku TEA w Polsce jest więcej właścicieli firm w wieku 25–34 lat (21,2%), niż wynosi średnia dla krajów GEM (17,5%).

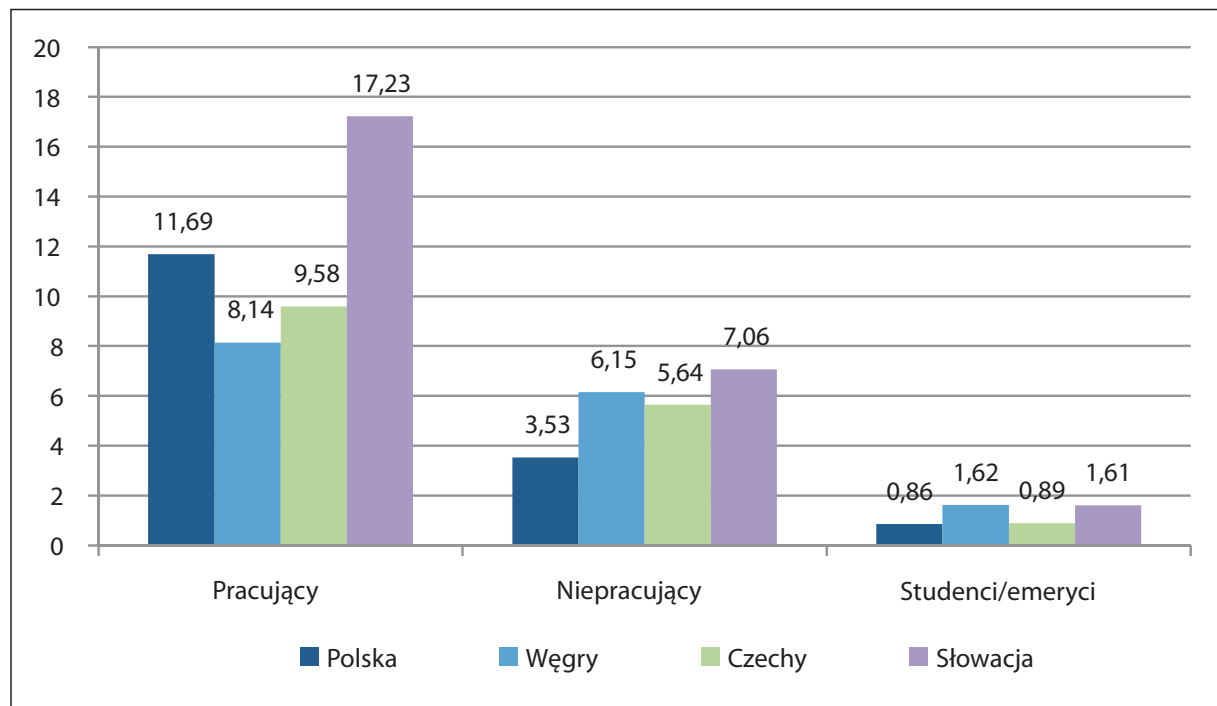
### 3.7. Przedsiębiorczość według statusu zawodowego, wykształcenia i dochodu

Podejmowanie działalności przedsiębiorczej jest obok postaw i percepcji przedsiębiorczości, płci i wieku uwarunkowane wieloma czynnikami społecznymi. W GEM dokonuje się również badania zależności nasilenia aktywności przedsiębiorczej w zależności od statusu zawodowego, wykształcenia i dochodów. Na wykresie 13 przedstawiono porównanie Polski, Węgier, Czech i Słowacji w zakresie aktywności przedsiębiorczej w grupach o różnym statusie zawodowym.

Przez pojęcie „osoby niepracujące” rozumie się takie, które w momencie rozpoczynania lub prowadzenia działalności nie wykonują pracy etatowej. W prawie wszystkich krajach biorących udział w badaniu w większości przedsiębiorcami są osoby pracujące. Jedyne wyjątkiem jest Chorwacja, gdzie wśród osób pracujących wskaźnik TEA wynosi 8,6%, a wśród osób niepracujących – 9,5%. W Polsce dysproporcja ta jest jednak znacznie większa niż w krajach porównywalnych. Jedyne 3,5% osób niepracujących jest zaangażowanych w zakładanie działalności lub prowadzenie młodej firmy. Związane jest to zapewne z ogólnym niskim

poziomem aktywności ekonomicznej w Polsce. Osoby nieaktywne nie podejmują próby wejścia na rynek pracy w charakterze przedsiębiorców. W Polsce niższa niż w innych krajach jest również aktywność przedsiębiorcza studentów i emerytów, w sumie wynosi 0,9% i jest prawie dwukrotnie niższa niż na Węgrzech i Słowacji (wykres 13). Dla porównania w krajach południowoamerykańskich aktywność studentów i emerytów jest wysoka i waha się w granicach 7–9%.

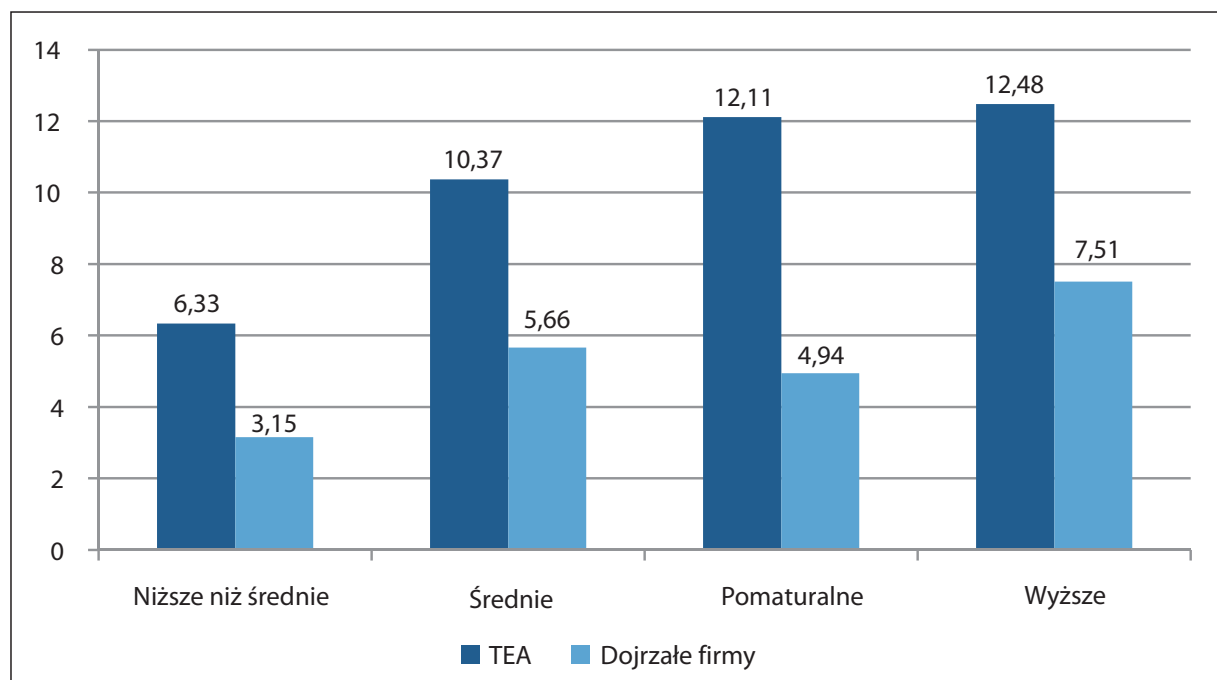
**Wykres 13. Wskaźnik TEA według statusu zawodowego w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Wśród badaczy przedsiębiorczości (np. Douglass, 1976; Isenberg, 2008; Peters i Brijal, 2011) panuje pogląd, że wykształcenie pozytywnie wpływa na aktywność przedsiębiorczą. Więcej na ten temat można przeczytać w rozdziale prezentującym wyniki badania NES.

**Wykres 14. Wskaźnik TEA i dojrzałych firm według wykształcenia w Polsce (%)**

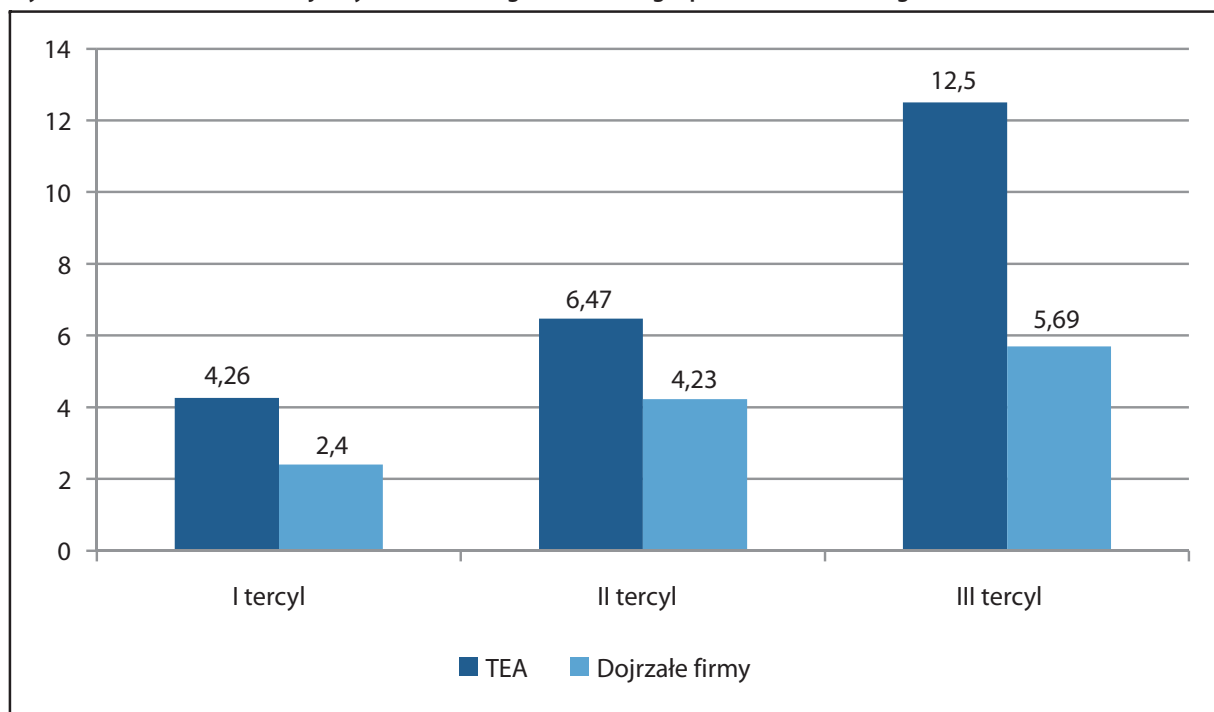


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Zgodnie z założeniem aktywność przedsiębiorcza rośnie wraz z wykształceniem. Wśród osób z wyższym wykształceniem jest prawie dwukrotnie wyższa niż wśród osób z wykształceniem niższym niż średnie (wykres 14). Podobne jak w Polsce zależności zachodzą w większości krajów rozwiniętych gospodarczo, choć w niektórych z nich najbardziej aktywną grupę stanowią osoby z wykształceniem pomaturalnym (np. Szwajcaria – 11,4%). Należy jednak pamiętać, że dane te są trudne do porównania ze względu na znaczne różnice w systemach edukacyjnych.

W oparciu o dane GEM można też przeanalizować przedsiębiorczość w gospodarstwach domowych o różnych dochodach. Na wykresie poniżej podzielono populację na trzy tercyle (według granic 24 i 42 tys. zł rocznie) dochodu i przedstawiono poziom TEA i dojrzałych firm w tych grupach w Polsce.

**Wykres 15. Wskaźnik TEA i dojrzałych firm według zamożności gospodarstwa domowego w Polsce**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

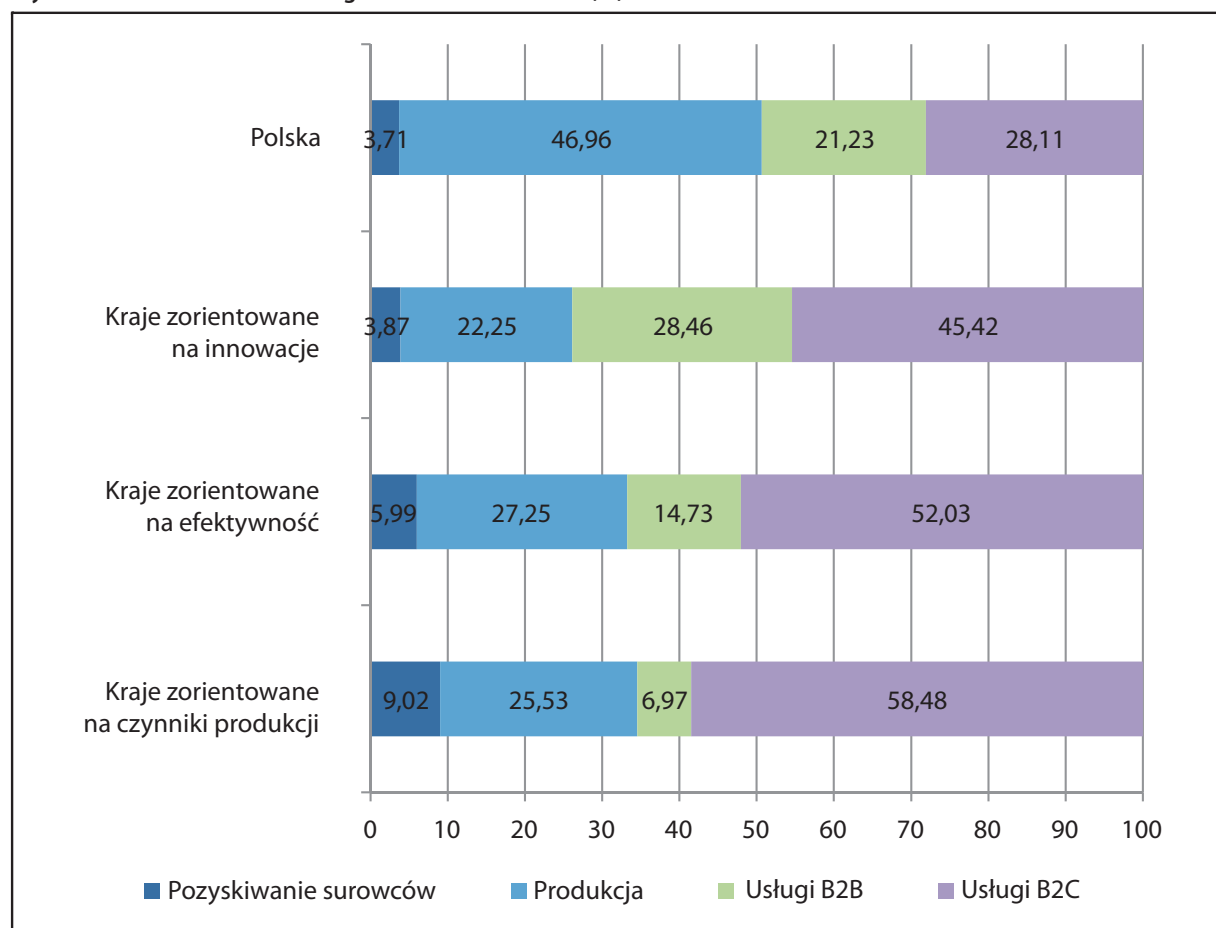
Podobnie jak w większości krajów poddanych badaniu, w Polsce najbardziej aktywni przedsiębiorczo są ludzie najbogatsi należący do górnego tercyla dochodów. Są oni prawie dwukrotnie bardziej aktywni niż ludzie w drugim tercylu i prawie trzykrotnie bardziej aktywni niż ludzie w pierwszym tercylu.

Zależność aktywności przedsiębiorczej od dochodów kształtuje się charakterystycznie w kilku grupach krajów. Pierwszą z nich stanowią Chorwacja, Litwa i Rosja. W krajach tych w pierwszych dwóch tercyłach poziom przedsiębiorczości jest na prawie takim samym i dość niskim poziomie, w Rosji osoby w pierwszych dwóch tercyłach prawie wcale nie wykazują aktywności przedsiębiorczej we wczesnym stadium (0,41% i 0,55%). Poziom przedsiębiorczości rośnie potem gwałtownie w trzecim tercylu. Druga grupa krajów to gospodarki średnio lub wysoko rozwinięte: Malezja, Dania, Francja, Japonia, Korea Południowa i Wielka Brytania. W krajach tych poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium jest najniższy w drugim tercylu, natomiast w pierwszym i trzecim kształtuje się na podobnym poziomie. Odosobnionym przypadkiem jest Republika Południowej Afryki, gdzie poziom przedsiębiorczości spada wraz z dochodem (13,8% – 11,5% – 7%). Ma to prawdopodobnie związek ze strukturą etniczną społeczeństwa południowoafrykańskiego.

### 3.8. Przedsiębiorczość w sektorach gospodarki

Między krajami zaliczonymi do różnych faz rozwoju gospodarczego zachodzą znaczne różnice w strukturze sektorowej nowych przedsięwzięć gospodarczych. Na wykresie 16 przedstawiono porównanie Polski ze średnimi z trzech grup krajów pod względem udziału w ogóle przedsięwzięć zaliczonych do TEA firm działających w: pozyskiwaniu surowców, produkcji, usługach konsumenckich oraz usługach dla biznesu.

Wykres 16. Wskaźnik TEA według sektorów działalności (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Wraz z rozwojem gospodarczym spada udział firm otwieranych w sektorach pozyskiwania surowców oraz usług konsumpcyjnych, natomiast znacznie rośnie udział firm zakładanych w sektorze usług dla biznesu. Polska na tym tle przedstawia dość specyficzny obraz. Udział firm w sektorze wydobywczym jest podobny jak w krajach zorientowanych na innowacje, udział firm zakładanych z sektorze usług B2B znajduje się między gospodarkami zorientowanymi na efektywność a gospodarkami zorientowanymi na innowacje, znacznie mniej firm niż średnia powstaje w usługach konsumenckich, a znacznie więcej w działalności produkcyjnej.

Porównując Polskę do innych krajów, można wysunąć wniosek, że jest to kraj skrajnie nastawiony na produkcję. Udział firm zakładanych w tym sektorze jest najwyższy spośród badanych krajów i wynosi prawie 47%. Następnymi krajami o najwyższym nastawieniu na produkcję są Algieria (37,8%), Węgry (36,1%), Słowacja (36,1%) oraz Czechy (34,5%). Widać tutaj wyraźnie wpływ inwestycji zagranicznych. Wszystkie wymienione kraje są bardzo atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych, mają stosunkowo niskie koszty pracy, dostępne wykwalifikowane zasoby ludzkie, a tuż obok Algierii jest atrakcyjność dla inwestorów francuskich, a krajów Grupy Wyszehradzkiej położenie w Europie Centralnej i stabilizacja polityczna. Inwestycji zagranicznych nie można oczywiście utożsamiać z przedsiębiorczością, ale powodują one powstawanie dużej ilości dostawców i producentów półproduktów.

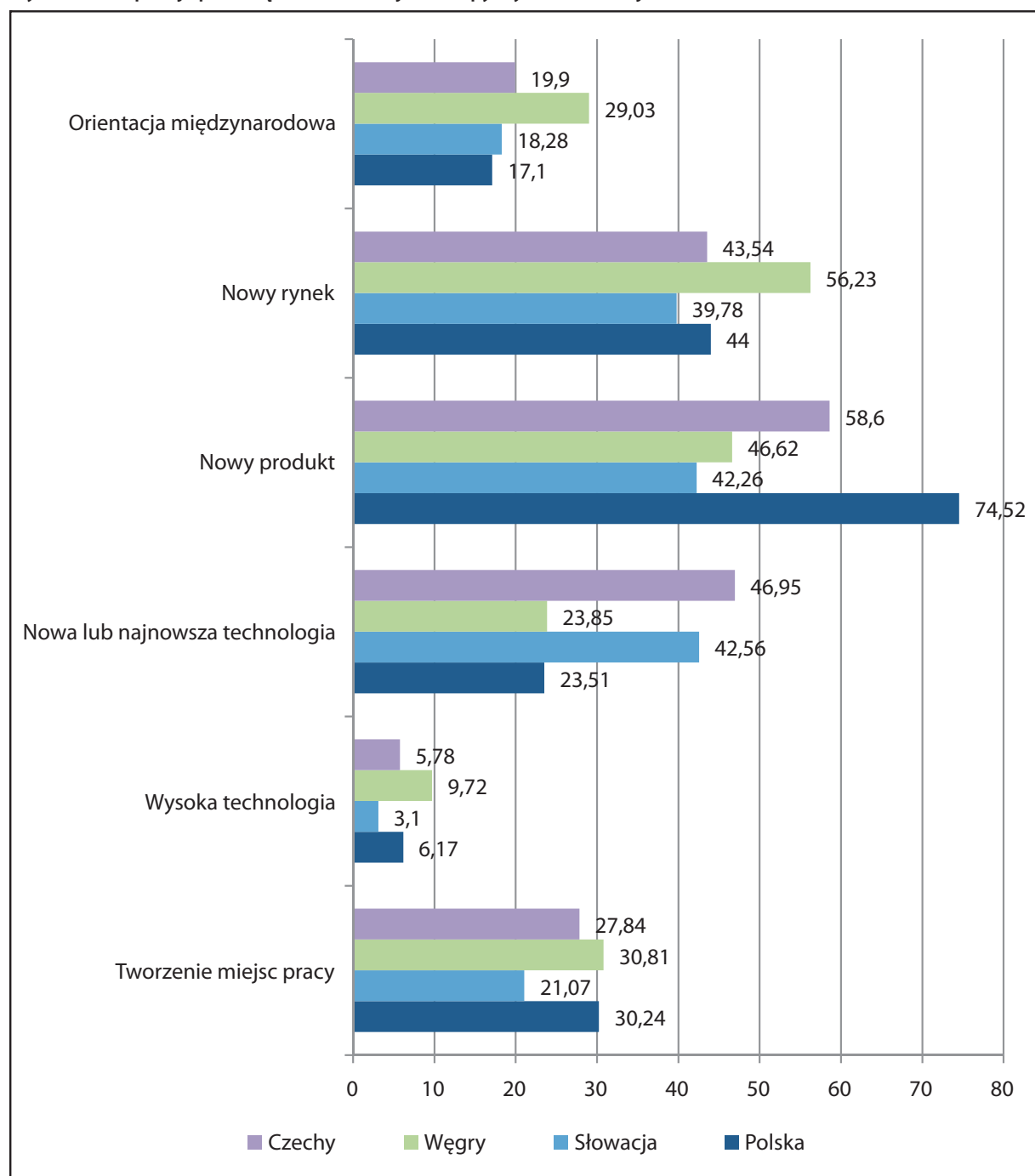
W Polsce ponadto udział firm zakładanych w sektorze usług konsumenckich jest bardzo niski (28,1%), najniższy w badanych krajach. Krajem następnym jest Chorwacja, gdzie udział usług konsumenckich wynosi 29,4%, co zaskakuje, biorąc pod uwagę ukierunkowanie turystyczne tego kraju. Wy tłumaczyć to jednak można tym, że znaczna część usług turystycznych odbywa się na rynku B2B, na którym w Chorwacji otwiera się 30% firm, najwięcej wśród krajów zorientowanych na efektywność.

### 3.9. Aspiracje przedsiębiorcze

Trzecim blokiem zainteresowania GEM obok postaw i percepcji przedsiębiorczości, a także aktywności przedsiębiorczej są aspiracje przedsiębiorcze. O ile w pierwszym bloku chodziło o odpowiedź na pytanie, jaka jest geneza firm, w drugim bloku przedmiotem zainteresowania była liczba zakładanych firm w różnych układach, o tyle w trzecim bloku najważniejsza jest odpowiedź na pytanie o jakość firm rozumianą jako ich potencjał rozwojowy. To określenie z kolei jest rozbite na kilka kategorii rozwoju przed-

siewzięcia gospodarczego, takich jak ekspansja rynkowa, nowe technologie, innowacyjność, tworzenie miejsc pracy i internacjonalizacja. Na wykresie 17 przedstawiono porównanie powyższych kategorii dla Polski, Czech, Słowacji i Węgier. Dane oznaczają odsetek przedsiębiorstw zaliczonych do TEA, które odpowiadają konkretnej kategorii.

**Wykres 17. Aspiracje przedsiębiorców w krajach Grupy Wyszehradzkiej (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Silna orientacja międzynarodowa rozumiana jest w GEM jako deklaracja, że co najmniej 25% klientów to klienci zagraniczni. Najwyższy odsetek firm o silnej orientacji międzynarodowej powstaje na Węgrzech, niemal trzech na dziesięciu przedsiębiorców deklaruje, że więcej niż jedna czwarta klientów pochodzi z zagranicy. Polska w tej kategorii prezentuje się najgorzej, trzeba jednak pamiętać, że pozostałe trzy kraje są państwami o małej liczbie ludności i co za tym idzie małym rynku zbytu. Polska jako kraj stosunkowo duży część biznesów może rozwijać w oparciu o rynek wewnętrzny. Wprawdzie nie wpływa to pozytywnie na ogólny eksport krajowy, ale jest bezpieczniejsze w czasie kryzysu, co widać, porównując Polskę ze Słowacją (wykres 17).

Wchodzenie na nowy rynek lub tworzenie nowego rynku oznacza, że niewiele lub żadne inne firmy nie oferują tego samego produktu lub usługi. Znowu najwyższy udział nowego rynku w TEA zaobserwować można dla Węgier. W tej kategorii Polska nieznacznie jednak wyprzedza Czechy i Słowację i znajduje się mniej więcej na poziomie średniej dla wszystkich krajów. Znacznie bardziej optymistycznie sytuacja wygląda w zakresie nowych produktów, za które uznaje się te, które są nowe dla części albo wszystkich konsumentów. Niemalże trzech na czterech nowych przedsiębiorców w Polsce deklaruje, że ich produkty są nowe (wykres 17). Jest to wynik nie tylko wyższy niż w trzech pozostałych krajach, ale również trzeci najwyższy spośród wszystkich krajów biorących udział w projekcie (po Chile – 90,2% i Peru – 78,5%).

Pod względem wykorzystywania nowych (dostępnych od 1 do 5 lat) lub najnowszych (dostępnych od mniej niż roku) technologii cztery porównywane kraje dzielą się na dwie podgrupy. W Czechach i na Słowacji wykorzystuje takie technologie odpowiednio 47% i 42,6% nowych firm, w Polsce i na Węgrzech odpowiednio 23,9% i 23,5% nowych firm. Co zaskakujące, odwrotnie kształtuje się sytuacja w zakresie działania nowej firmy w sektorze nowych technologii. Najwięcej takich firm jest na Węgrzech – prawie co dziesiąta, w Czechach i Polsce wskaźnik ten wynosi około 6%, a na Słowacji jest najniższy – 3% (wykres 17).

Podobny odsetek firm w czterech porównywanych krajach deklaruje tworzenie znacznej liczby miejsc pracy (co najmniej 10 nowych miejsc pracy w ciągu najbliższych 5 lat działalności). Na Węgrzech i w Polsce zamiar taki deklaruje trzech na dziesięciu nowych przedsiębiorców, nieco mniej w Czechach, a na Słowacji nieco więcej niż co drugi. Powyższe wyniki wskazują na to, że Polska nie odbiega znacząco od pozostałych trzech krajów w zakresie aspiracji wzrostu nowych firm, za to nieznacznie różni się profilem planowanego rozwoju (wykres 17).

### 3.10. Potencjał tworzenia miejsc pracy

Jak już wspomniano, jednym z kluczowych podziałów w GEM jest ten na przedsiębiorczość o niskim (SLEA) i wysokim (MHEA) potencjale tworzenia miejsc pracy. Niski potencjał oznacza perspektywę stworzenia mniej niż pięciu miejsc pracy w ciągu pięciu lat działalności, wysoki potencjał to dążenie do stworzenia pięciu lub więcej miejsc pracy. W tabeli 8 przedstawiono wyniki przedsiębiorczości o niskim i wysokim potencjale.

**Tabela 8. Przedsiębiorczość o niskim i wysokim potencjale tworzenia miejsc pracy (%)<sup>5</sup>**

Kraj	SLEA	MHEA
<b>Kraje zorientowane na czynniki produkcji</b>	<b>3,1</b>	<b>10,8</b>
Algieria	4,2	7,8
Bangladesz	2,6	10,2
Gwatemala	2,7	15,6
Iran	3,8	9,2
Jamajka	2,5	12,7
Pakistan	1,4	7,7
Wenezuela	4,6	12,3
<b>Kraje zorientowane na efektywność</b>	<b>4,7</b>	<b>8,0</b>
Argentyna	5,5	11,0
Barbados	2,8	9,8
Bośnia i Hercegowina	2,3	4,5
Brazylia	3,3	12,6
Chile	9,6	9,3
Chiny	7,9	11,2
Chorwacja	2,7	3,5
Kolumbia	10,8	10,3
Litwa	5,6	5,6
Łotwa	5,4	5,3
Malezja	1,1	3,5
Meksyk	2,3	7,8
Panama	2,1	13,1
Peru	7,6	16,1
Polska	4,3	4,7

<sup>5</sup> Wartości procentowe wskaźników SLEA i MHEA sumują się do wartości wskaźnika TEA dla danego kraju. Przykładowo: wskaźnik TEA dla Polski wynosi 9%. Z tych 9% badanych 4,3% kwalifikuje się do wskaźnika SLEA, a 4,7% do wskaźnika MHEA.

cd. tabeli 8

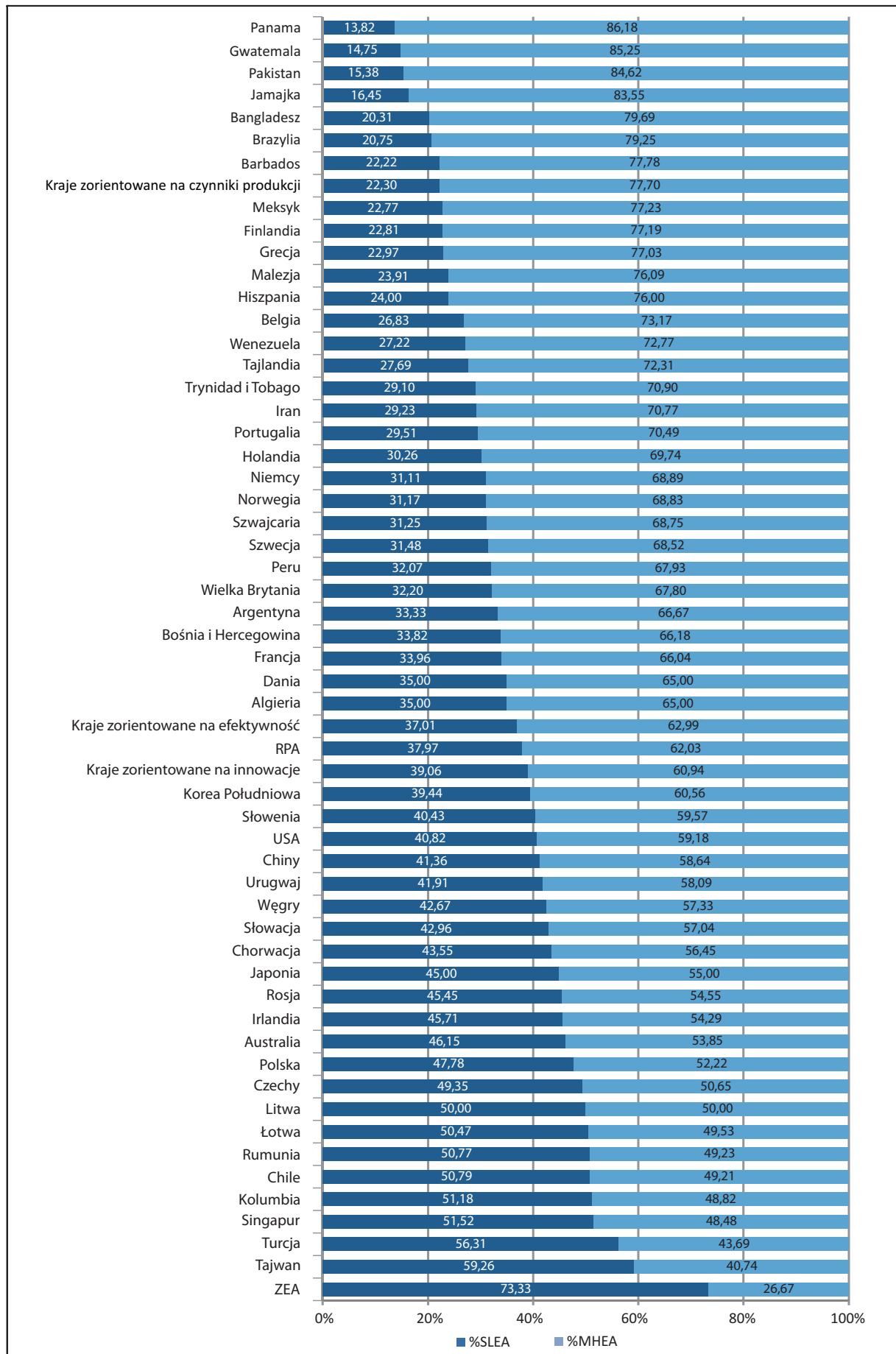
Kraj	SLEA	MHEA
Rosja	2,0	2,4
RPA	3,0	4,9
Rumunia	3,3	3,2
Słowacja	6,1	8,1
Tajlandia	5,4	14,1
Trynidad i Tobago	5,5	13,4
Turcja	5,8	4,5
Urugwaj	5,7	7,9
Węgry	3,2	4,3
<b>Kraje zorientowane na innowacje</b>	<b>2,5</b>	<b>3,9</b>
Australia	4,2	4,9
Belgia	1,1	3
Czechy	3,8	3,9
Dania	1,4	2,6
Finlandia	1,3	4,4
Francja	1,8	3,5
Grecja	1,7	5,7
Hiszpania	1,2	3,8
Holandia	2,3	5,3
Irlandia	3,2	3,8
Japonia	1,8	2,2
Korea Południowa	2,8	4,3
Niemcy	1,4	3,1
Norwegia	2,4	5,3
Portugalia	1,8	4,3
Singapur	3,4	3,2
Słowenia	1,9	2,8
Szwajcaria	2	4,4
Szwecja	1,7	3,7
Tajwan	4,8	3,3
USA	4	5,8
Wielka Brytania	1,9	4
ZEA	6,6	2,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Polska charakteryzuje się dość niekorzystną strukturą przedsiębiorczości we wczesnym stadium pod względem potencjału tworzenia miejsc pracy w porównaniu z innymi krajami. Niemal połowa osób zaangażowanych w przedsiębiorczość we wczesnym stadium działalności (48% z firm zaliczonych do TEA – wykres 18) deklaruje, że stworzy najwyżej cztery miejsca pracy w ciągu najbliższych pięciu lat. Osób, które deklarują stworzenie większej liczby miejsc pracy, jest niewiele więcej (52%). Jeśli jednak porównamy udziały MHEA w całej badanej populacji (tabela 8), to zobaczymy, że firm tych jest stosunkowo niedużo (4,8% w Polsce, w porównaniu ze średnio 8% w krajach nastawionych na efektywność). Oznacza to, że rozwijające się firmy będą miały niższy niż w innych krajach wpływ na równowagę rynku pracy. Należy zauważyć, że wszystkie kraje zorientowane na czynniki produkcji charakteryzują się wysokim potencjałem przedsiębiorczości w zakresie tworzenia miejsc pracy. Osobną grupę stanowią kraje o niskim potencjale, gdzie SLEA przewyższa MHEA (Tajwan i Zjednoczone Emiraty Arabskie).



Wykres 18. Udział wśród ludności zaangażowanej w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy (TEA) osób zakładających firmy o wysokim oraz niskim potencjale tworzenia miejsc pracy (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

### 3.11. Intraprzedsiębiorczość

Zakładanie firmy nie jest jedyną formą przedsiębiorczości w rozumieniu GEM. W ramach istniejącej firmy można być również przedsiębiorcą organizacyjnym – intraprzedsiębiorcą. GEM w swoich badaniach stara się dowartościować tę formę przedsiębiorczości i stawia ją na równi z rozpoczynaniem działalności indywidualnej, wychodząc z założenia, że w niektórych krajach ta forma jest bardziej efektywna i w większym stopniu przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego. Badania w tym zakresie są w GEM opcjonalne, dlatego wyniki nie są dostępne dla wszystkich krajów biorących udział w projekcie. Dwa zespoły (Norwegia i Gwatemala) nie prowadziły badań w tym zakresie, dla kilku innych nie są dostępne pełne wyniki dotyczące tworzenia przez pracodawców wsparcia dla przedsiębiorczości organizacyjnej. Poniżej w tabeli przedstawiono odsetek osób zaangażowanych w intraprzedsiębiorczość w wiodącej roli wśród populacji dorosłych i wśród pracowników w ciągu ostatnich trzech lat i obecnie.

**Tabela 9. Intraprzedsiębiorczość w badanych krajach (%)**

Kraj	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród pracowników	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród pracowników
<b>Kraje zorientowane na czynniki produkcji</b>	<b>0,36</b>	<b>1,73</b>	<b>0,32</b>	<b>1,48</b>
Algieria	0,82	3,88	0,7	3,27
Bangladesz	0	0	0	0
Iran	0,36	2,43	0,36	2,43
Jamajka	0,19	0,71	0,13	0,49
Pakistan	0,19	1,1	0,08	0,44
Wenezuela	0,63	2,28	0,63	2,25
<b>Kraje zorientowane na efektywność</b>	<b>2,25</b>	<b>5,31</b>	<b>1,78</b>	<b>4,23</b>
Argentyna	3,21	7,32	2,53	5,79
Barbados	0,74	1,54	0,67	1,37
Bośnia i Hercegowina	3,12	9,78	2,3	7,21
Brazylia	1,02	3,11	0,84	2,58
Chile	3,46	12,93	2,63	9,85
Chiny	2,09	4,83	1,73	3,98
Chorwacja	4,44	9,02	3,71	7,51
Kolumbia	1,67	4,92	1,45	4,28
Litwa	4,87	8,14	3,37	5,64
Łotwa	3,02	4,96	2,22	3,63
Malezja	0,41	0,92	0,41	0,92
Meksyk	0,94	2,26	0,82	1,97
Panama	0,15	0,32	0,09	0,18
Peru	1,36	7,3	1,16	6,11
Polska	2,83	5,74	2,31	4,69
Rosja	0,6	1,02	0,44	0,74
RPA	0,41	2,03	0,32	1,58
Rumunia	3,89	7,64	2,98	5,84
Słowacja	3,43	6,49	2,73	5,15
Tajlandia	1,38	4,86	1,38	4,86
Trynidad i Tobago	1,15	2,59	1,01	2,28
Turcja	0,7	2,12	0,61	1,82
Urugwaj	5,2	9,83	4,39	8,28
Węgry	3,91	7,75	2,63	5,2
<b>Kraje zorientowane na innowacje</b>	<b>5,82</b>	<b>9,13</b>	<b>4,59</b>	<b>7,23</b>
Australia	6,16	8,99	4,98	7,28
Belgia	9,37	13,49	8,55	12,28
Czechy	3,81	6,31	3,16	5,22
Dania	15,09	20,74	9,18	12,61

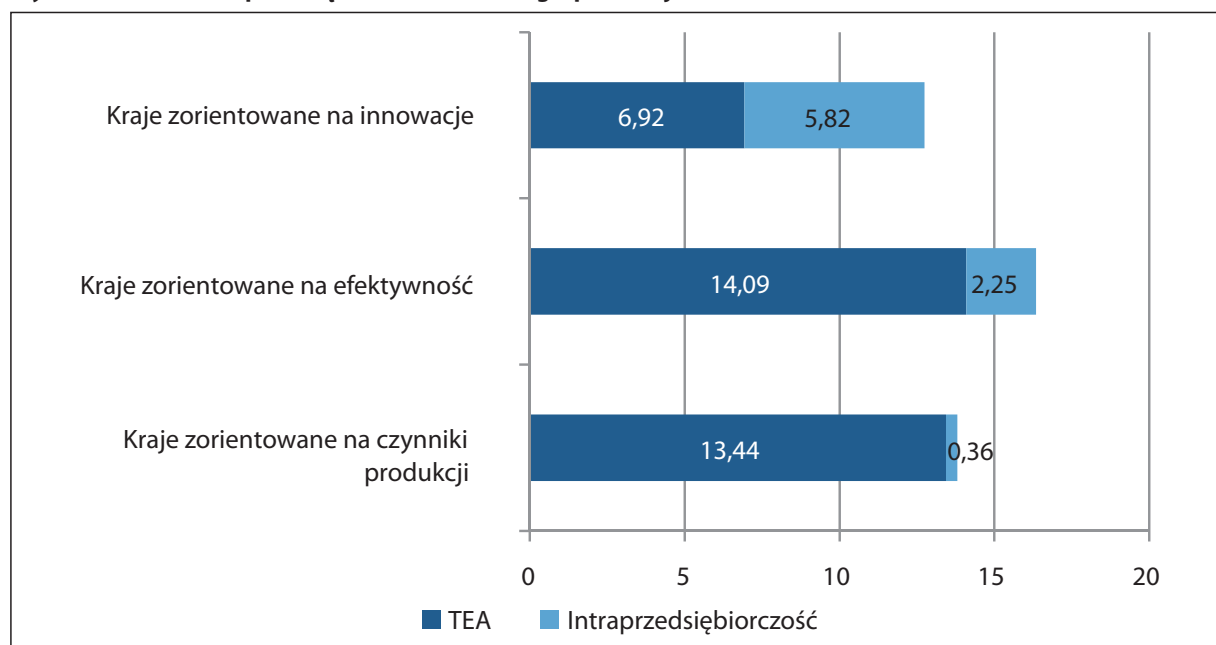
cd. tabeli 9

Kraj	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród pracowników	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród pracowników
Finlandia	9,42	13,37	8	11,35
Francja	4,74	7,46	3,89	6,13
Grecja	1,61	4,86	1,27	3,82
Hiszpania	2,72	6,05	2,46	5,48
Holandia	7,84	11,05	5,6	7,91
Irlandia	5,91	10,41	4,59	8,06
Japonia	3,35	5,65	3,09	5,21
Korea Południowa	2,63	6,72	2,38	6,08
Niemcy	4,79	7,56	3,52	5,54
Portugalia	4,03	6	2,6	3,88
Singapur	3,31	6,19	2,55	4,77
Słowenia	5,11	9,31	4,07	7,42
Szwajcaria	4,61	7,18	3,3	5,13
Szwecja	16,18	22,16	13,5	18,39
Tajwan	2,02	3,91	2,02	3,91
USA	6,56	10,51	5,25	8,39
Wielka Brytania	5,25	8,12	4,27	6,61
ZEA	3,59	4,85	2,74	3,69

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Nasilenie przedsiębiorczości organizacyjnej rośnie wraz z rozwojem gospodarczym. Potwierdza to założenia na podstawie wcześniejszych badań. Wraz z rozwojem w gospodarce funkcjonuje więcej średnich i dużych firm, które w procesie zwiększonej konkurencji poszukują nowych form walki konkurencyjnej i skłaniają się ku intraprzsiębiorczości, dając pracownikom możliwość wykorzystania dostrzeżonych szans biznesowych w istniejących strukturach. W krajach zorientowanych na czynniki produkcji jedynie 1,7% pracowników było zaangażowanych w przedsiębiorczość pracowniczą w ostatnich trzech latach, wskaźnik ten rośnie do 5,3% dla krajów zorientowanych na efektywność i do 9,1% w krajach zorientowanych na innowacje. Intraprzsiębiorczość jest zatem niejako dopełnieniem rozpoczynania biznesu, jeśli weźmiemy pod uwagę połączone wskaźniki TEA i przedsiębiorczości organizacyjnej, to taka zagregowana przedsiębiorczość w krajach zorientowanych na czynniki produkcji wyniesie 13,8%, w krajach zorientowanych na efektywność – 16,3%, a w krajach zorientowanych na innowacje – 12,7%, co zobrazowane zostało na wykresie 19.

**Wykres 19. TEA i intraprzsiębiorczość w trzech grupach krajów (%)**



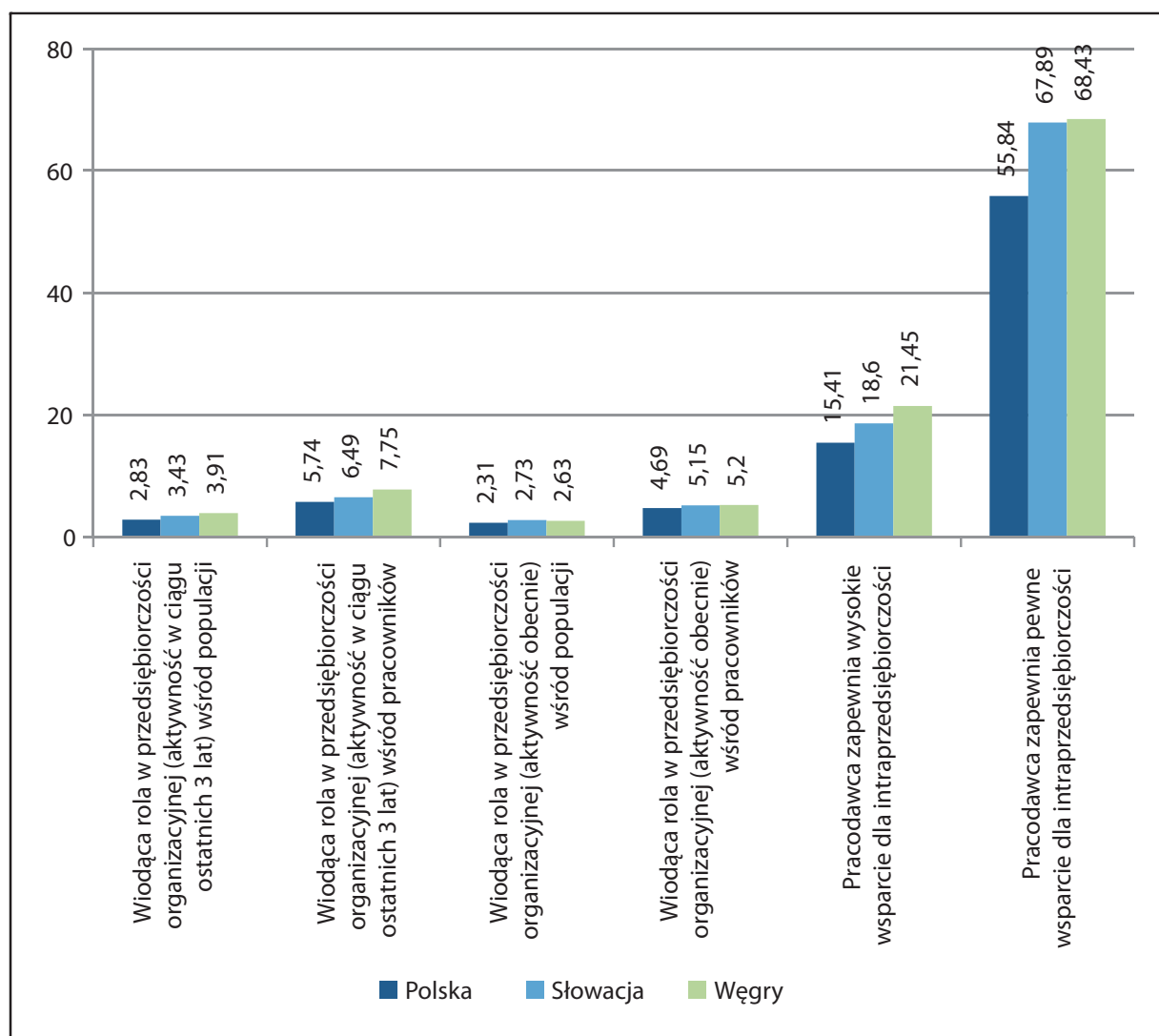
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Wyniki te należy przyjmować z zastrzeżeniem, że nie wszystkie kraje biorące udział w badaniu zostały zaliczone do badania przedsiębiorczości organizacyjnej, a do obliczeń jako przedsiębiorczość organizacyjną przyjęto aktywność w tym zakresie wśród populacji w ostatnich trzech latach, co oznacza, że wliczeni do tego wskaźnika są pracownicy aktywni intraprzedsiebiorczo jedynie od czasu do czasu.

W Polsce przedsiębiorczość pracownicza znajduje się na średnim poziomie. Zaangażowanych jest w nią 2,8% populacji i 5,7% pracowników w ostatnich trzech latach oraz 2,3% populacji i 4,7% pracowników w momencie przeprowadzania badania. Są to wyniki nieco wyższe od średniej dla gospodarek zorientowanych na efektywność, ale daleko niższe od wyników w grupie krajów najbardziej rozwiniętych. Liderami w przedsiębiorczości organizacyjnej są kraje skandynawskie oraz kraje Beneluksu. W Szwecji i Danii co piąty pracownik był w ciągu ostatnich trzech lat w wiodącej roli zaangażowany w aktywność przedsiębiorczą w miejscu pracy. Są z drugiej strony kraje, gdzie przedsiębiorczość organizacyjna w ogóle nie występuje. Ani jeden respondent z 1932 przebadanych w Bangladeszu nie był zaangażowany w intraprzedsiebiorczość.

W badaniach zadaje się również pytanie o tworzenie przez pracodawców klimatu do rozwoju przedsiębiorczości organizacyjnej. Na wykresie 20 przedstawiono porównanie w zakresie wyników i klimatu intraprzedsiebiorczości dla Polski, Słowacji i Węgier (dane dla Czech nie są kompletne).

**Wykres 20. Intraprzedsiebiorczość w Polsce, Słowacji i na Węgrzech (%)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM 2011.

Porównywane kraje prezentują podobne profile w zakresie przedsiębiorczości organizacyjnej. We wszystkich kategoriach nieznacznie wyżej wypadają Węgry, a nieznacznie niżej Polska. Dotyczy to również klimatu dla intraprzedsiebiorczości tworzonego przez pracodawców. 15,4% pracowników w Polsce twierdzi, że pracodawca zapewnia wysokie wsparcie, gdy pracownicy kreują nowe pomysły, 55,8% twierdzi, że pracodawca zapewnia jakiegokolwiek wsparcie.

## 4. Uwarunkowania przedsiębiorczości – wyniki badania krajowych ekspertów przedsiębiorczości (NES)

### 4.1. Wstęp – o badaniu i uwagi techniczne

Poziom przedsiębiorczości w danym kraju determinowany jest różnymi czynnikami. Duże znaczenie ma dochód *per capita* w danym kraju czy bezrobocie – czyli kategorie raczej makroekonomiczne. Drugi rodzaj determinant stanowią czynniki instytucjonalne – wynikające z funkcjonowania instytucji rządowych i pozarządowych. Na uwarunkowania instytucjonalne składa się m.in. polityka rządu w zakresie wspierania przedsiębiorczości, system podatkowy, procedury administracyjne, system finansowy (warunkujący dostęp do finansowania) czy system edukacji. Oddzielną kategorię stanowią czynniki kulturowe i społeczne, które warunkują podejście społeczeństwa do przedsiębiorczości, wizerunku przedsiębiorcy w społeczeństwie, jak również stosunek do kobiet-przedsiębiorców czy poziom innowacyjności i kreatywności w społeczeństwie. Oczywiście te wszystkie wymiary przenikają się wzajemnie, np. normy kulturowe mają wpływ na to, jak nauczana jest przedsiębiorczość w danym kraju czy jakie wsparcie oferuje się kobietom-przedsiębiorcom.

Poniższy rozdział skupia się na omówieniu właśnie tych uwarunkowań, które mogą w pozytywny lub negatywny sposób przyczynić się do poziomu przedsiębiorczości w danym kraju.

Jak wspomniano w rozdziale 2, metodologia GEM obejmuje badanie populacji ludzi dorosłych, opisane w rozdziale 3, oraz badanie krajowych ekspertów w dziedzinie przedsiębiorczości (*National Experts Survey – NES*), któremu będzie poświęcony niniejszy rozdział.

W badaniu uczestniczyło 36 ekspertów z następujących dziedzin: finansowanie, polityka rządu, programy rządowe, edukacja i szkolenia, transfer R&D, infrastruktura usługowa, otwartość rynku, infrastruktura fizyczna, normy społeczne i kulturowe. Każdy z ekspertów został poproszony o wypełnienie kwestionariusza internetowego. Zadaniem eksperta była odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu zgadza się ze stwierdzeniami w następujących obszarach:

- dostępność kapitału,
- wsparcie ze strony polityki publicznej,
- otoczenie prawne i podatki, publiczne programy wspierania przedsiębiorczości,
- edukacja na poziomie podstawowym i średnim; szkolnictwo wyższe i doskonalenie zawodowe;
- badania, rozwój i transfer technologii,
- komercyjne otoczenie biznesu,
- stabilność sytuacji rynkowej i bariery prawne wejścia na rynek,
- infrastruktura techniczna,
- systemy, wartości i normy społeczne,
- percepcja możliwości uruchomienia biznesu,
- ochrona własności intelektualnej,
- wspieranie przedsiębiorczości kobiet,
- innowacje,
- przedsiębiorczość organizacyjna.

W każdym z obszarów znalazło się 5–7 stwierdzeń, do których ekspert miał się ustosunkować, używając skali: zdecydowanie się zgadzam – 5 pkt, raczej się zgadzam – 4 pkt, ani się zgadzam, ani się nie zgadzam – 3 pkt, raczej się nie zgadzam – 2 pkt, zdecydowanie się nie zgadzam – 1 pkt. Ponieważ wszystkie stwierdzenia miały wydźwięk pozytywny, tzn. stwierdzały, że dany aspekt ma w Polsce pozytywny wpływ na przedsiębiorczość, zatem im więcej punktów przyznano w danym obszarze, tym lepiej oceniono sytuację. Następnie dla danych stwierdzeń policzono średnie dla odpowiedzi wszystkich ekspertów<sup>6</sup>. Im wyższą wartość osiągnęła średnia, tym lepiej oceniono dany aspekt. Następnie poszczególne stwierdzenia zagregowano do obszarów, które wymieniono powyżej i dla nich również policzono średnie. W poniższej analizie wyników zastosowano zarówno średnie wyniki dla

<sup>6</sup> Twórcy badania zdają sobie sprawę z konsekwencji zastosowania średniej dla skali Likerta, jednak uznano takie rozwiązanie za najbardziej optymalne w sytuacji, gdy porównania dokonuje się między tak wieloma krajami w tak wielu obszarach jednocześnie.

poszczególnych stwierdzeń, jak i średnie dla danych grup, uzależniając to od kontekstu i możliwości ciekawego przedstawienia problemu. Gdzieniegdzie zastosowano również odchylenie standardowe jako miarę jednorodności ekspertów.

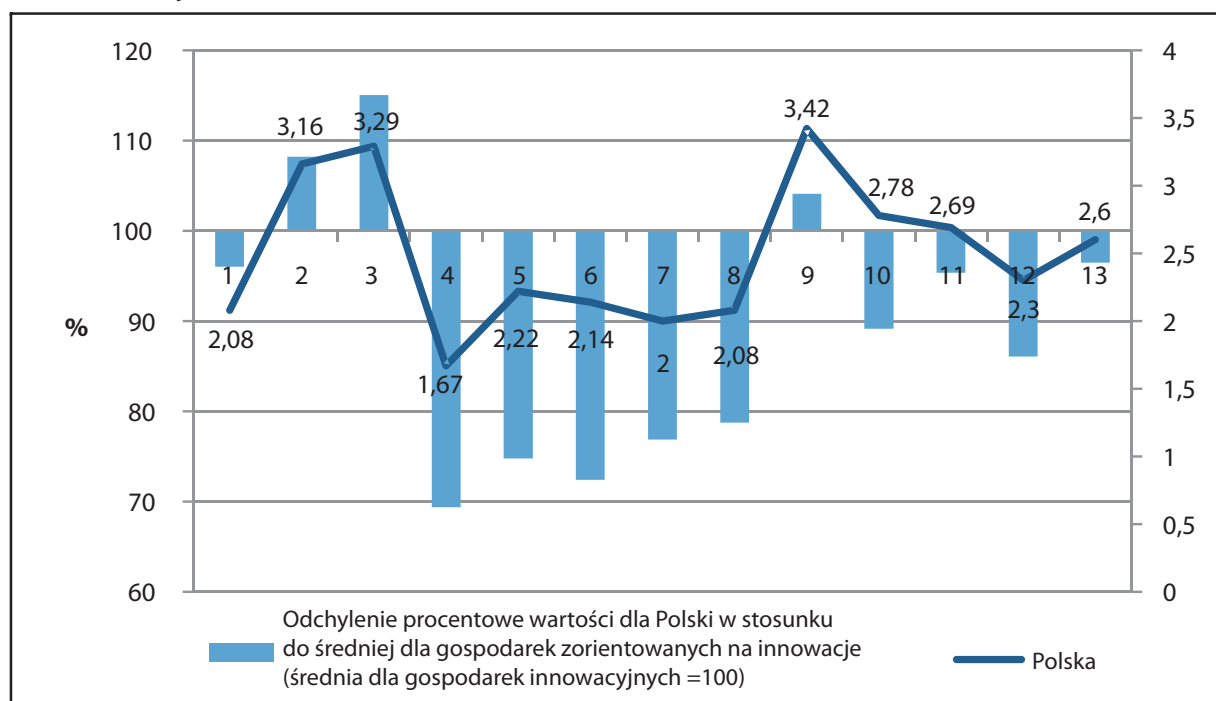
Dodatkowo wyniki dla Polski zostały zestawione z uśrednionymi wynikami dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje. Chociaż Polska jest sklasyfikowana w grupie gospodarek zorientowanych na efektywność, to zdecydowano się na porównanie naszego kraju do gospodarek, w grupie których chcielibyśmy się znaleźć. Takie porównanie ma swoje konsekwencje. Mianowicie należy pamiętać, że przedsiębiorczość w krajach o gospodarkach zorientowanych na innowacje jest na niższym poziomie niż w pozostałych grupach. Przyczyny tej sytuacji są złożone, a więcej na ten temat można znaleźć w rozdziale 3.

## 4.2. Polityka i programy rządowe

Polityka i programy rządowe są ujęte w trzy bloki pytań, których wspólnym mianownikiem jest patrzenie przez pryzmat nowych i rozwijających się firm. Pierwszy blok dotyczy ogólnego podejścia władz zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym do rozwoju firm, czyli *de facto* postawione jest pytanie, czy nowe i rozwijające się przedsiębiorstwa znajdują istotne miejsce w polityce państwa na różnych szczeblach zarządzania (kraj, region) (stwierdzenia 1–3 w tabeli pod wykresem 21). Drugi blok dotyczy obciążeń fiskalnych i administracyjnych (stwierdzenia 4–7), a trzeci obejmuje konkretne programy rządowe wspierające rozwój firm (stwierdzenia 8–13).

W odniesieniu do pierwszego zagadnienia, czyli *polityki rządowej*, średnia z pytań dla polskich ekspertów (2,86) przewyższa średnią uzyskaną dla krajów nastawionych na innowacje (2,66).

**Wykres 21. Polityka i programy rządowe wobec nowych firm: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Polityka rządu (np. zamówienia publiczne) konsekwentnie sprzyja nowym przedsiębiorstwom; **2** – Wsparcie dla nowych i rozwijających się firm jest ważnym priorytetem dla polityki na szczeblu centralnym; **3** – Wsparcie dla nowych i rozwijających się firm jest ważnym priorytetem dla polityki na szczeblu regionalnym; **4** – Nowe przedsiębiorstwa mogą uzyskać większość wymaganych zezwoleń i licencji mniej więcej w ciągu tygodnia; **5** – Wysokość podatków NIE JEST obciążeniem dla nowych i rozwijających się firm; **6** – Podatki i inne regulacje administracyjne są stosowane wobec nowych i rozwijających się firm w sposób przewidywalny i spójny; **7** – Radzenie sobie z biurokracją publiczną, przepisami i wymogami licencyjnymi nie jest zbyt trudne dla nowych i rozwijających się firm; **8** – Szeroki zakres pomocy i wsparcia dla nowych i rozwijających się firm można uzyskać poprzez kontakt z jedną instytucją publiczną; **9** – Parki naukowe i inkubatory przedsiębiorczości zapewniają skuteczne wsparcie dla nowych i rozwijających się firm; **10** – Istnieje odpowiednia liczba programów rządowych dla nowych i rozwijających się firm; **11** – Osoby pracujące w instytucjach publicznych są wystarczająco kompetentne i skuteczne we wspieraniu nowych i rozwijających się przedsiębiorstw; **12** – Prawie każdy, kto potrzebuje pomocy z programu rządowego dla nowych lub rozwijających się firm, może znaleźć to, czego potrzebuje; **13** – Rządowe programy mające na celu wspieranie nowych i rozwijających się przedsiębiorstw są skuteczne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Przyglądając się poszczególnym pytaniom, widzimy, że polscy eksperci lepiej ocenili nastawienie polityki rządowej i władz lokalnych na wspieranie nowych i rozwijających się firm (stwierdzenia 2 i 3 na wykresie 21) niż eksperci z krajów zorientowanych na innowacje. Rodzimi eksperci odmawiają jednak polskim decydom konsekwencji w działaniu na rzecz nowych firm, oceniając ten obszar tylko na 2 pkt, co stanowi 95% średniej dla krajów zorientowanych na innowacje (stwierdzenie 1). Pomocniczo w tym stwierdzeniu została uwzględniona polityka w ramach zamówień publicznych. Jak widać, mimo ostatnich kilkuletnich wysiłków na rzecz promocji przyjaznego prawa dla MSP wśród zamawiających i wykonawców, działalność informacyjno-edukacyjna kilku instytucji oraz kolejne nowelizacje Prawa zamówień publicznych nie utrwały się jeszcze jako systematyczne działania na rzecz poprawy funkcjonowania tego rynku<sup>7</sup>.

Drugi blok pytań dotyczy *obciążeń fiskalnych i administracyjnych* wobec firm. Polscy eksperci ocenili ten obszar bardzo nisko (średnia to 1,94 na skali 5-punktowej), co daje Polsce niskie 38 miejsce w rankingu 49 badanych krajów. Niemal o cały jeden punkt lepiej wypadła średnia ocena ekspertów dla tego obszaru wśród krajów nastawionych na innowacje (2,71). Ta tematyka jest przedmiotem analizy znanego w świecie rankingu Banku Światowego „Doing Business”, w którym, odwrotnie niż w przypadku ekspertów GEM, szczególnie pozytywnie docenione zostały ostatnie usprawnienia przeprowadzone w Polsce. W ostatnim rankingu (Doing Business 2013<sup>8</sup>) Polska uplasowała się na 55 pozycji (w 2011 r. zajęliśmy 62 miejsce). Najwięcej pozytywnych zmian dostrzeżono w obszarze rejestracji własności (nowa organizacja rozłożenia obciążeń na sądach wieczystoksięgowych oraz dygitalizacja dokumentacji tych jednostek), płacenia podatków (promocja elektronicznego systemu składania zeznań i dokonywania płatności), egzekucji kontraktów (skrócenie czasu na rozstrzygnięcie sporów gospodarczych) oraz w usprawnieniach w procesie upadłościowym. Zmiany dostrzeżone w ostatnim raporcie „Doing Business” mają dość spektakularny wymiar, żaden z innych krajów nie dokonał tak wielu istotnych zmian w ostatnim roku. Zważywszy że w poprzednich latach pozycja Polski nie ulegała tak diametralnym przesunięciom w rankingu, surowa ocena ekspertów GEM może być związana z dotychczasowym powolnym procesem usuwania barier fiskalno-administracyjnych. Warto również zwrócić uwagę, że raport „Doing Business” nie obejmuje działalności prowadzonej przez osoby fizyczne (stanowiące 92% przedsiębiorstw w Polsce). Natomiast również na tym gruncie są czynione – często mniej znane – usprawnienia po stronie administracji, czego najbardziej spektakularnym przykładem jest funkcjonująca od 2011 r. Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, zapewniająca szybko, w pełni elektroniczną i bezpłatną usługę rejestracji przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną<sup>9</sup>.

Barierę administracyjną to po barierach finansowych (związanych z brakiem kapitału na rozpoczęcie lub rozwój firmy) najczęściej wymieniane obciążenia przez samych przedsiębiorców zarówno polskich, jak i europejskich. W cyklicznym raporcie Komisji Europejskiej *Entrepreneurship in the EU and beyond*<sup>10</sup> na skomplikowane procedury administracyjne przy zakładaniu działalności gospodarczej narzeka 71% badanych (ogół dorosłych Europejczyków bez względu na fakt posiadania lub nie doświadczenia biznesowego) i jest to druga najczęściej wymieniana bariera po trudnościach w pozyskaniu wsparcia finansowego. Polska mieści się w średniej unijnej i zajmuje 15 pozycję na 27 krajów (1. miejsce zajmuje Rumunia z 84% wskazań na obciążenia administracyjne). Porównania między osobami, które nie mają doświadczenia biznesowego a tymi, które je posiadają, nie zmienia ani kolejności wagi poszczególnych barier, ani poziomu oceny ich uciążliwości. Wśród respondentów z pierwszej grupy dostrzega je 72%, a wśród doświadczonych biznesowo – 71%. Respondenci są więc bardzo zgodni w swoich ocenach. To, co ich różni, to populacja osób niezgadzących się z podanymi stwierdzeniami – wśród osób doświadczonych biznesowo ich udział jest wyższy, mniejszy za to jest udział osób, które nie chciały bądź nie umiały udzielić odpowiedzi. Konkludując, systematycznie powtarzające się w wielu badaniach trudności ze spełnieniem skomplikowanych wymogów administracyjnych nie wydają się obiegowo powtarzaną opinią, a faktem rzeczywiście dostrzeganym przez społeczeństwo, w tym osoby, które doświadczyły takich działań.

<sup>7</sup> Działania na rzecz wzmocnienia obecności MSP na rynku zamówień publicznych mają charakter co najmniej dwutorowy. Z jednej strony chodzi o zapewnienie takich przepisów prawnych, które będą otwierały ten rynek na niewielkie podmioty, następnie faktyczne korzystanie z tych uregulowań przez zamawiających. Drugi obszar aktywności to edukacja dla wykonawców i zamawiających. Warto pamiętać, że w obecnym kształcie ustawa Prawo Zamówień Publicznych zawiera szereg zapisów przyjaznych małym podmiotom gospodarczym. Od 2010 r. wiedza ta jest upowszechniana w ramach projektu informacyjno-edukacyjnego realizowanego wspólnie przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości i Urząd Zamówień Publicznych. Celem projektu jest uświadomienie obu stronom dysfunkcji, jakie istnieją na tym rynku, wskazanie instrumentów prawnych, które pozwalają na pobudzenie tego rynku poprzez zwiększenie liczby oferentów, tym z sektora MSP (możliwość pozyskania bardziej konkurencyjnych ofert) oraz promowanie dobrych praktyk z obszaru warunków dostępu i kryteriów oceny ofert. Kolejnym zmianom podlega również ustawa regulująca zamówienia publiczne. Ostatnia nowelizacja (Ustawa z dnia 12 października 2012 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz. U. z 2012 r. Nr 0, poz. 1271), której celem jest wdrożenie postanowień dyrektywy obronnej 2009/81/WE, niektórych postanowień dyrektywy klasycznej 2004/18/WE, dyrektywy sektorowej 2004/17/WE i orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, wprowadza m.in. możliwość prowadzenia dialogu technicznego z wykonawcami oraz, w przypadku zamówień sektorowych, ustanowienia systemu kwalifikowania wykonawców. Wprowadza także możliwość zobowiązania wykonawcy będącego koncesjonariuszem robót budowlanych, a także w zamówieniach w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa do zawarcia z innymi podmiotami umowy o podwykonawstwo, co poszerza krąg potencjalnych uczestników rynku zamówień publicznych.

<sup>8</sup> *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, The World Bank 2013.

<sup>9</sup> Od 1 lipca 2011 r. funkcjonuje Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej (w skrócie CEIDG) – spis przedsiębiorców, będących osobami fizycznymi, działających na terenie Polski. Spis prowadzony jest w systemie teleinformatycznym przez ministra właściwego do spraw gospodarki na podstawie przepisów ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Więcej: [www.ceidg.gov.pl](http://www.ceidg.gov.pl).

<sup>10</sup> *Entrepreneurship in the EU and Beyond*, Flash Eurobarometr 283, The Gallup Organisation, December 2009.

Ostatni obszar obejmujący politykę i programy rządowe to zestaw pytań dotyczący kwestii *dostępności informacji oraz efektywności, wielkości i jakości pomocy dla nowych firm*. Sumarycznie polscy eksperci ocenili ten obszar na 2,58 punktów w stosunku do 2,89 przyznanych przez ekspertów z gospodarek nastawionych na innowacje. Na 49 badanych krajów Polska w rankingu tego wskaźnika zajmuje 29 miejsce. W stosunku do Niemiec, Singapuru i Szwajcarii, zajmujących pierwsze trzy miejsca w rankingu, oceny polskich ekspertów w porównaniu z ocenami dla wspomnianych krajów różnią się o mniej więcej 1 punkt na niekorzyść Polski.

Najgorzej oceniona została organizacja wsparcia rządowego (stwierdzenie 8 na wykresie 21). Eksperti w zasadzie nie zgodzili się ze stwierdzeniem, że kontaktując się z jednym urzędem można uzyskać szeroki zakres wsparcia rządowego dla nowych i rozwijających się firm, krytykując pośrednio rozproszenie obecnego systemu. Stwierdzenie to nawiązuje do kolejnego najslabiej ocenionego: *prawie każdy, kto potrzebuje pomocy z rządowego programu dla nowej lub rozwijającej firmy, jest w stanie uzyskać to, czego potrzebuje* – nr 12 na wykresie 21.

System wsparcia przedsiębiorstw w Polsce układa się według dwóch podstawowych linii podziału. Pierwszy podział wynika ze struktury administracyjnej kraju, stąd w dużym skrócie można mówić o programach udzielanych na poziomie krajowym i regionalnym. Drugi duży podział dotyczy źródeł finansowania: są programy finansowane całkowicie z krajowych środków publicznych oraz programy współfinansowane ze środków Unii Europejskiej. Ten drugi podział ma istotne znaczenie w kategoriach wielkości pomocy, rodzaju dofinansowywanych działań oraz odrębnych systemów kontroli i nadzoru. Na poziomie krajowym instytucją wdrażającą większość programów wsparcia dla przedsiębiorstw jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. W świetle opinii przedsiębiorców PARP jest oceniana jako najważniejszy partner publiczny w ich rozwoju<sup>11</sup>. Dość silne w ostatnich latach trendy rozwoju wsparcia dla przedsiębiorstw w takich obszarach jak: B+R, innowacyjność, zrównoważony rozwój powodują zwiększenie liczby i programów oraz instytucji zainteresowanych rozwijaniem poszczególnych aspektów wsparcia. Względna komplikacja instytucjonalna takiego systemu, ale też towarzysząca mu profesjonalizacja podmiotów wsparcia skłania do rozważenia powołania koordynatora systemu, który szybko i efektywnie kierowałby przedsiębiorcę do odpowiedniej instytucji lub proponowałby ścieżkę ubiegania się o pomoc.

Kontynuując wątek rozwoju i profesjonalizacji otoczenia instytucjonalnego, należy zauważyć, że polscy eksperci docenili w badaniu GEM rolę instytucji otoczenia biznesu, a w szczególności parków naukowych i inkubatorów przedsiębiorczości (średnia ocen wyniosła 3,42, co jest wynikiem o 4% wyższym niż średnia dla krajów innowacyjnych – stwierdzenie 9 na wykresie 21). Rzeczywiście w ostatnich latach infrastruktura tego obszaru bardzo się w Polsce rozwinęła. Nawet jak na standardy europejskie posiadamy bardzo rozbudowaną sieć inkubatorów przedsiębiorczości. W ciągu ostatnich 22 lat, poza okresem 1998–2000, liczba ośrodków innowacji w Polsce systematycznie rosła, osiągając w 2012 r. liczbę 821 ośrodków – mapa 1 (w 1995 r. działało 35 takich ośrodków). Ostatnie lata to czas intensywnego rozwoju parków, których liczba między 2009 a 2012 r. uległa podwojeniu. W przypadku inkubatorów zwiększeniu uległa nie tylko ich liczba, ale też dokonano się ich specjalizacja, dzięki czemu na dzień dzisiejszy wyróżniamy inkubatory technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości oraz preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości (łącznie 160 ośrodków, w 1995 – 34)<sup>12</sup>. Źródeł rozwoju tych podmiotów należy szukać w priorytetach polityki państwa i w programach wsparcia publicznego na szczeblu centralnym i regionalnym, w których w ostatnich latach widać istotne ukierunkowanie na rozwój instytucji otoczenia biznesu.

Wyniki ocen ekspertów pokazują, że zmiany w tym obszarze są zauważalne i w efekcie ocena polskich ekspertów w obszarze wsparcia udzielanego przez parki i inkubatory przedsiębiorczości jest o 5% wyższa niż ocena ekspertów z krajów nastawionych na innowacje. Jest to jednak jedyne stwierdzenie, które w tej grupie otrzymało wyższe wskazania niż średnia dla krajów innowacyjnych (wykres 21).

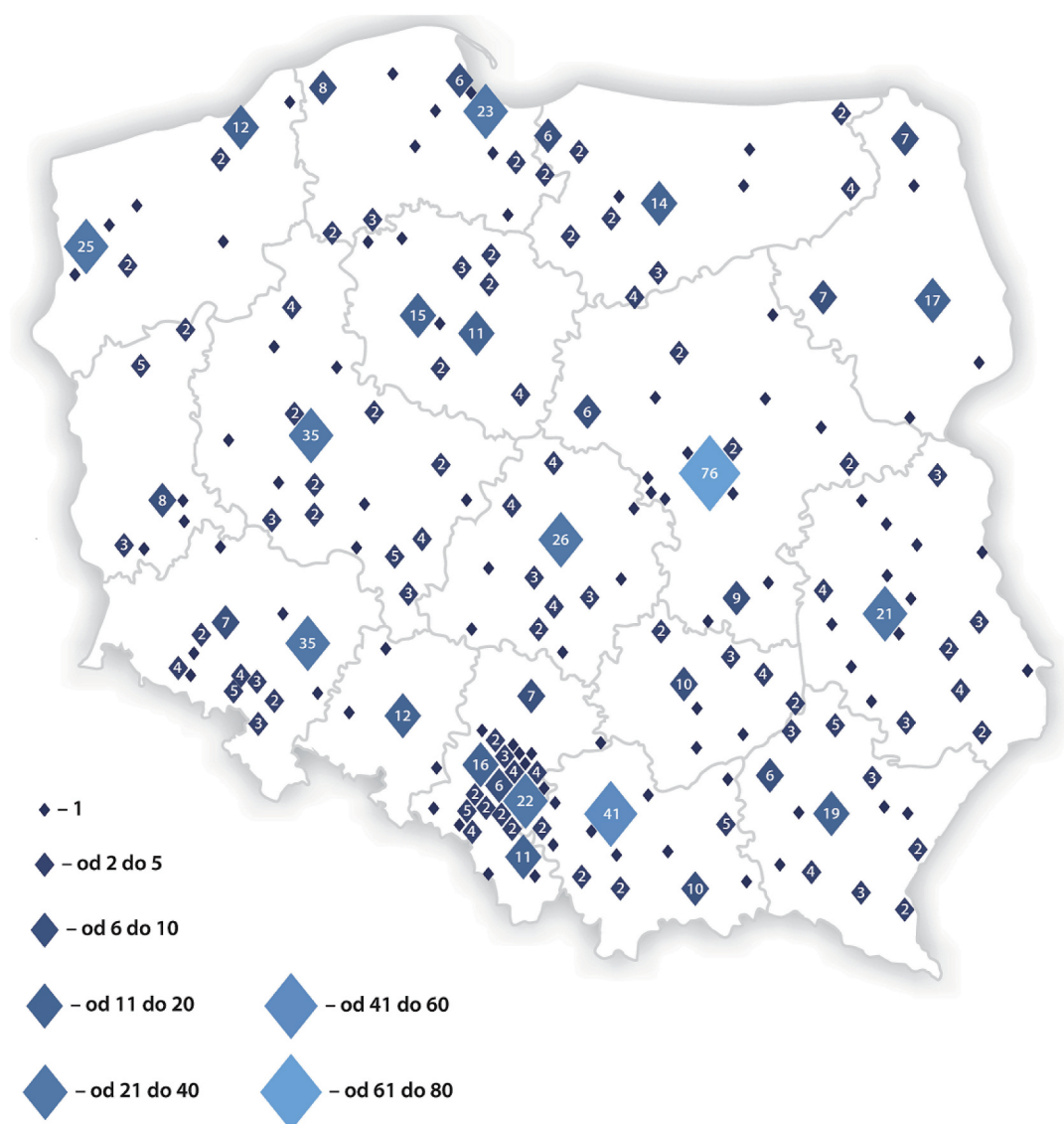
Podsumowując, obraz tego obszaru nie jest jednoznaczny, choć w większości zagadnień oceny polskich ekspertów były niższe niż ekspertów z krajów innowacyjnych, to punktacja jest dość wysoka na tle innych badanych obszarów. Niemniej jednak szczególnie negatywnie oceniono szybkość uzyskania niezbędnych pozwoleń i licencji. Warto jednak docenić, że przedsiębiorcy są traktowani priorytetowo na poziomie polityki publicznej, co rodzi nadzieje na pozytywne zmiany w tym zakresie w przyszłości.

<sup>11</sup> Na podstawie badania: *Wizerunek PARP wśród przedsiębiorców w Polsce*, TNS OBOP dla PARP, 2009.

<sup>12</sup> A. Bąkowski, M. Mażewska, *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, PARP 2012.



Mapa 1. Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce w 2012 r.



Źródło: Bąkowski A., Mażewska M., *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, PARP 2012.

### 4.3. Finansowanie działalności przedsiębiorstw

Dostęp do finansowania jest kluczowym czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości. W zależności od fazy rozwoju przedsiębiorstwa zmienia się rodzaj i wielkość zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny. Większe przedsiębiorstwa, mogące wykazać się pewną historią działalności, mają łatwiejszy dostęp do finansowania dłużnego czy kapitału dostępnego na rynku pierwotnym niż małe, często młode podmioty. Wyniki badań zrealizowanych w ramach projektu Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego pt. *Survey on The Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises (SAFE)*<sup>13</sup> jednoznacznie potwierdzają, iż dostęp do finansowania jest drugim pod względem ważności problemem stojącym przed małymi i średnimi przedsiębiorcami w krajach UE zaraz po kwestii dotyczącej znalezienia klientów – uważa tak ok. jeden na siedmiu przedsiębiorców.

Poczucie pewności, jaką daje możliwość skorzystania z kapitału zewnętrznego, staje się szczególnie ważnym czynnikiem wspomagającym zarówno uczestników rynku, jak i całą gospodarkę w czasach spowolnienia gospodarczego, szczególnie takiego jak doświadczane od 2008 r. przez gospodarki Stanów Zjednoczonych i Europy.

<sup>13</sup> 2011 SMEs Access to Finance Survey, Analytical Report, European Commission, 7 December 2011; Badanie przeprowadzono dotychczas sześciokrotnie, ostatnia runda badań miała miejsce w 38 krajach, włączając 27 krajów UE i 17 krajów strefy euro w okresie czerwiec–lipiec 2009 i ponownie w okresie sierpień–październik 2011.

Jak pokazują dane GUS, od lat głównym źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw w Polsce są środki własne (69% w przypadku przedsiębiorstw i prawie 65% – w przypadku małych i średnich firm<sup>14</sup>). Zewnętrzne źródła finansowania, takie jak kredyty i pożyczki krajowe stanowią jedynie kilkanaście procent całości inwestycji realizowanych przez naszych przedsiębiorców (odpowiednio dla wszystkich przedsiębiorstw i MSP: 11,5% i 17%). Środki budżetowe stanowią jedynie ok. 4,5% w finansowaniu inwestycji wszystkich przedsiębiorstw i ok. 3% dla małych i średnich. W porównaniu z danymi z poprzedniego roku w 2010 r. nastąpił nieznaczny wzrost udziału kredytów i pożyczek krajowych oraz środków budżetowych w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w Polsce, natomiast zasadniczo nie zmienił się udział środków własnych.

Z danych prezentowanych w *Raporcie Pekao S.A o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011* wynika, że przyczyną niekorzystania ze środków zewnętrznego finansowania przez najmniejsze podmioty w Polsce jest niechęć do zadłużenia (45%) oraz brak potrzeby (40%)<sup>15</sup>. Pojawia się także problem braku możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego (np. brak zdolności kredytowej) – 13%, jak również zbyt wysokie koszty pozyskania tego kapitału (12%). Wymieniono również problem braku dostatecznej informacji na temat finansowania zewnętrznego (4%).

Sytuacja może się jednak wkrótce zmienić. Dane IBnGR<sup>16</sup> wskazują na wzrost zapotrzebowania w najbliższej przyszłości na finansowanie działalności firm. Aż 62% z ankietowanych MSP stwierdziło, że w najbliższej przyszłości będzie miało większe zapotrzebowanie na finansowanie działalności, czyli należy się spodziewać wzrostu popytu na usługi finansowania zwrotnego pochodzącego ze źródeł krajowych i zagranicznych, komercyjnych i niekomercyjnych, w tym publicznych. Według badania PARP w 2011 r. kredyt bankowy jest drugim co do ważności źródłem finansowania inwestycji przez małych i średnich przedsiębiorców. Spośród firm korzystających z finansowania zwrotnego w ubiegłym roku aż 39% ubiegało się o kredyt w rachunku bieżącym, a 17% – o kredyt obrotowy, zaś tylko 12% – o kredyt inwestycyjny<sup>17</sup>. Niemniej urzeczywistnienie tych prognoz będzie zależało od rozwoju sytuacji gospodarczej oraz nastawienia banków do finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw.

Interesująca na tym tle wydaje się być ocena ekspertów GEM czynnika, jakim jest *finansowanie rozwoju przedsiębiorczości*. Całkowity wynik jest umiarkowanie pozytywny: z jednej strony ocenę średnią na poziomie 2,52 należy uznać za raczej niską, ale z drugiej jest to wynik dający nam 16 miejsce na 49 krajów biorących udział w badaniu. Liderem jest Szwajcaria (ocena ekspertów szwajcarskich 3,5), a następnie Tajwan (ocena 3,21). Z krajów europejskich wyprzedza nas siedem państw, tj.: Niemcy (2,95), Holandia (2,88), Portugalia (2,87), Norwegia (2,81), Szwecja (2,66), Litwa (2,63) i Finlandia (2,62). Wynik dla Polski jest nieco gorszy od średniej dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje (2,62) – o 5,3%.

Przyjrzyjmy się poszczególnym formom finansowania, których występowanie w Polsce poddane zostało ocenie ekspertów. W sumie eksperci ocenili sześć rodzajów finansowania: finansowanie kapitałowe, finansowanie dłużne, dotacje, środki finansowe udostępniane przez osoby prywatne, środki finansowe zaliczane do kapitału podwyższonego ryzyka oraz środki finansowe dostępne w formie pierwszych ofert publicznych (IPO) w zakresie ich dostępności dla nowych i rozwijających się firm.

Biorąc pod uwagę, że ocena dokonywana była w skali od 1 do 5, poszczególne instrumenty uzyskały raczej średnie wyniki (poniżej 3). Spośród nich za stwarzające najlepszy dostęp do finansowania dla nowych i rozwijających się firm eksperci uznali dotacje – stwierdzenie 3 na wykresie 22 (wynik 2,84) oraz giełdę, jako że możliwość pozyskania środków w formie pierwszych ofert publicznych otrzymała ocenę 2,74 (stwierdzenie 6). Wynik dla Polski w zakresie środków pozyskiwanych przez IPO był zdecydowanie lepszy niż rezultat dla krajów o gospodarce nastawionej na innowacje – aż o ponad 15%. Jeśli chodzi o dotacje rządowe, to w zestawieniu z krajami innowacyjnymi wypadliśmy nieco gorzej – o 4% niższy wynik niż średnia dla krajów zorientowanych na innowacje.

Znacznie słabiej eksperci w Polsce ocenili dostęp nowych i rozwijających się firm do środków udostępnianych przez osoby prywatne inne niż założyciele (stwierdzenie 4 na wykresie 22). Tutaj ocena wyniosła 2,24 i była aż o 12% niższa niż średnia dla krajów nastawionych na innowacje – należy zaznaczyć, że wśród wszystkich sześciu form finansowania to właśnie możliwość skorzystania ze środków osób prywatnych innych niż założyciele została oceniona najgorzej w porównaniu z krajami innowacyjnymi. Równie trudno w opinii ekspertów jest młodym przedsiębiorcom pozyskać środki w ramach funduszy podwyższonego ryzyka (np. fundusze venture capital – VC) (stwierdzenie 5). Ocena tej formy finansowania wyniosła 2,43 i była o prawie 7% gorsza niż w krajach o gospodarkach nastawionych na innowacje. Jeśli chodzi o dostęp młodych firm do funduszy VC, to najlepsza sytuacja w tym obszarze według ekspertów jest w Szwajcarii (wynik 3,53). Pozostałe dwie formy finansowania: kapitałowe i dłużne zostały ocenione podobnie, uzyskując wynik odpowiednio 2,58 i 2,64 (stwierdzenia odpowiednio 1 i 2). Niemniej w zestawieniu z krajami o gospodarkach zorientowanych na innowacje możliwości skorzystania z finansowania kapitałowego są w Polsce gorsze o ok. 5%, natomiast jeśli chodzi o finansowanie kapitałem dłużnym jest u nas nieco łatwiej (ocena in plus o prawie 2%).

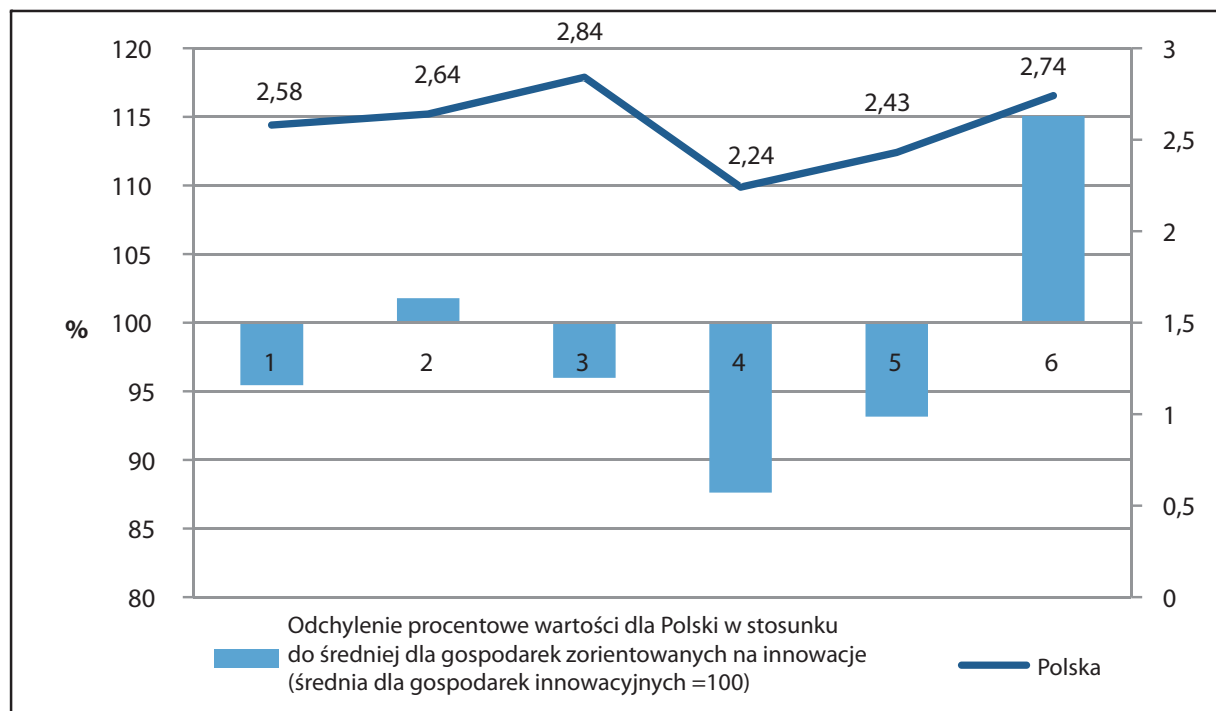
<sup>14</sup> Dane GUS za 2010 r.

<sup>15</sup> J. Fulara, T. Kierzkowski, M. Mrowiec, A. Stasiak, T. Woźniczka, *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011*, Pekao SA, grudzień 2011.

<sup>16</sup> *Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku*, IBnGR, Gdańsk, listopad 2010.

<sup>17</sup> W. Załęski, *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP 2012.

**Wykres 22. Finansowanie działalności przedsiębiorstw. Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Istnieją wystarczające możliwości finansowania kapitałowego dostępne dla nowych i rozwijających się firm; **2** – Istnieją wystarczające możliwości finansowania dłużnego dostępne dla nowych i rozwijających się firm; **3** – Istnieją wystarczające dotacje rządowe dostępne dla nowych i rozwijających się firm; **4** – Istnieją wystarczające środki finansowe udostępnione przez osoby prywatne (inne niż założyciele) dla nowych i rozwijających się firm; **5** – Istnieją wystarczające środki finansowe zaliczane do kapitału podwyższonego ryzyka (np. venture capital) dostępne dla nowych i rozwijających się firm; **6** – Istnieją wystarczające środki finansowe dostępne w formie pierwszych ofert publicznych (IPO) dla nowych i rozwijających się firm.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Podsumowując, należy zauważyć, że ocena finansowania działalności nowych i rozwijających się firm jako czynnika rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, dokonywana w czasie niekorzystnej sytuacji gospodarczej, wypadła negatywnie w większości ocenianych obszarów – jako że w czterech na sześć obszarów wypadamy gorzej niż kraje o gospodarkach innowacyjnych. Najgorzej w przypadku dostępności środków ze strony osób prywatnych innych niż założyciele oraz w przypadku funduszy podwyższonego ryzyka. Jedynie jeśli chodzi o możliwości skorzystania z finansowania dłużnego oraz giełdy, mamy powody do zadowolenia, ponieważ w ocenie ekspertów w Polsce jest lepsza dostępność tych środków niż średnio w krajach innowacyjnych.

#### 4.4. Infrastruktura komercyjna i usługowa oraz infrastruktura fizyczna

Poniższy podrozdział dotyczy zagadnień związanych po pierwsze z infrastrukturą komercyjną i usługową, czyli z usługami bankowymi, prawnymi, księgowymi, jak również dostępnością dostawców i podwykonawców (stwierdzenia 1–5 na wykresie 23). Po drugie omówiony zostanie temat infrastruktury fizycznej rozumianej jako: drogi, media, komunikacja, gospodarka odpadami, ale również usługi telekomunikacyjne i podstawowe media jak woda, prąd i gaz (stwierdzenia 6–10).

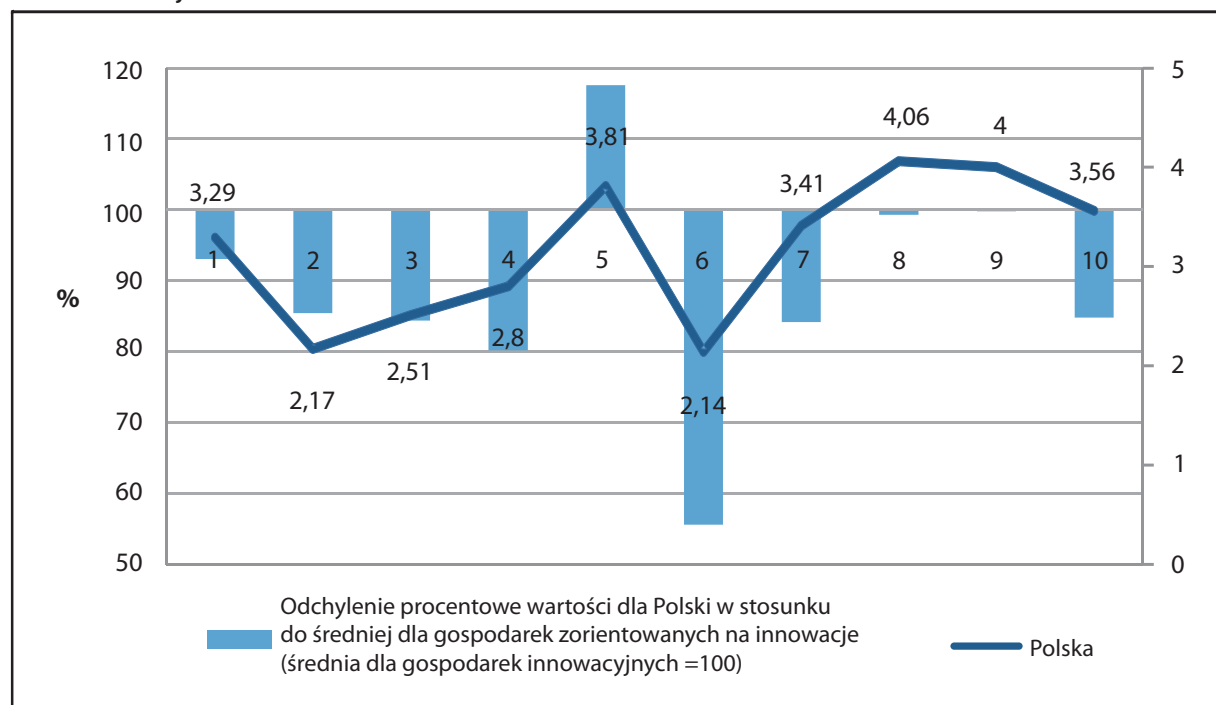
Przyjrzenie się stwierdzeniom zamieszczonym w bloku Infrastruktura komercyjna i usługowa pozwala na co najmniej dwie refleksje w tym obszarze. Rozwinięta struktura komercyjna i usługowa to nie tylko dogodność dla rodzimych firm, ale również obszar zainteresowania firm zagranicznych, które dzięki temu mają ułatwiony start w nowym kraju (część zadań od razu mogą zlecić na zewnątrz bez potrzeby szczegółowej analizy uwarunkowań w danym kraju, bo robi to za nich zleceniobiorca). Rozbudowana infrastruktura komercyjna i usługowa to również znak naszych czasów i skutek przechodzenia przedsiębiorstw od instytucji hierarchicznych, kumulujących wewnątrz wszystkie swoje działania, w kierunku podmiotów o charakterze sieciowym, czyli takich, które charakteryzują się organizacją działań w oparciu o kontakty (transakcje) zawierane z podmiotami zewnętrznymi<sup>18</sup>. Warto dodać, że rozwój struktur sieciowych nie byłby możliwy (lub rozwijałby się wolniej) bez towarzyszącego im rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Polscy eksperci ocenili ten obszar przeciętnie (średnia 2,9 punktów z wszystkich odpowiedzi). Ich opinia stanowi 93% średniej oceny ekspertów z krajów nastawionych na innowacje. Najlepiej dla Polski wypadła ocena dostępu do dobrych usług bankowych

<sup>18</sup> S. Łobejko, *Wykorzystanie kosztów transakcyjnych jako czynnika rozwoju przedsiębiorstw sieciowych*, SGH 2010.

– stwierdzenie 5 na wykresie 23 (3,81) oraz ocena odpowiedniej wielkości rynku podwykonawców, dostawców i konsultantów – stwierdzenie 1 (3,29). Rodzimi eksperci raczej negatywnie ocenili koszty dostępu do usług zewnętrznych oraz łatwość pozyskania dobrych jakościowo usług – w szczególności od podwykonawców, dostawców, konsultantów (stwierdzenie 2). Nieco dziwi ta negatywna ocena, ponieważ nie są to problemy, które sami przedsiębiorcy sygnalizowaliby w badaniach.

**Wykres 23. Infrastruktura komercyjna i usługowa oraz fizyczna: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



1 – Istnieje wystarczająco dużo podwykonawców, dostawców i konsultantów, aby zapewnić rozwój nowych i rozwijających się przedsiębiorstw; 2 – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na koszty związane z zatrudnianiem podwykonawców, dostawców i konsultantów; 3 – Uzyskanie dobrych podwykonawców, dostawców i konsultantów jest łatwe dla nowych i rozwijających się przedsiębiorstw; 4 – Uzyskanie dobrych, profesjonalnych prawników i księgowych jest łatwe dla nowych i rozwijających się przedsiębiorstw; 5 – Uzyskanie dobrych usług bankowych (dostęp do konta, rachunki bieżące, transakcje walutowe, akredytywa itp.) jest łatwe dla nowych i rozwijających się przedsiębiorstw; 6 – Infrastruktura techniczna (drogi, media, komunikacja, gospodarka odpadami) stanowi dobre wsparcie dla nowych i rozwijających się firm; 7 – Dobry dostęp do usług telekomunikacyjnych (telefon, internet itp.) nie jest zbyt drogi dla nowych lub rozwijających się firm; 8 – Nowe lub rozwijające się firmy mogą uzyskać dostęp do usług telekomunikacyjnych (telefon, internet itp.) w ciągu tygodnia; 9 – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na koszty związane z podstawowymi mediami (gaz, woda, prąd, kanalizacja); 10 – Nowe lub rozwijające się firmy mogą uzyskać dostęp do mediów (gaz, woda, prąd, kanalizacja) w ciągu miesiąca.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Na tle opinii ekspertów z krajów nastawionych na innowacje ponownie wybija się dobra ocena usług bankowych w Polsce, jest ona wyższa od średniej dla tych krajów o prawie 18%. Z kolei przeciętnie oceniona jakość usług prawnych i księgowych – stwierdzenie 4 na wykresie 23 (2,8), na tle krajów nastawionych na innowacje wypada dość słabo, tam eksperci ocenili jakość tych usług na 3,5 pkt. Pozostałe opinie w zderzeniu z oceną ekspertów z krajów innowacyjnych też znajdują się poniżej średniej dla tych krajów.

Lepiej w ocenie polskich ekspertów wypada **infrastruktura fizyczna** dla przedsiębiorstw. Sumarycznie ten blok otrzymał 3,44 pkt, ocena byłaby znacznie wyższa, gdyby nie negatywna opinia ekspertów nt. infrastruktury drogowej, usług komunalnych, komunikacji itd. – stwierdzenie 6 na wykresie 23 (2,14). W efekcie średnia ocena polskich ekspertów stanowi tylko 85% średniej dla krajów nastawionych na innowacje. W przypadku pozostałych zagadnień w tej grupie ocena oscylowała pomiędzy 3,41 a 4,06. Najbliżej średniej oceny w porównaniu z ekspertami z krajów nastawionych na innowacje wypadły opinie nt. dostępu do środków komunikacji (telefon, internet) oraz kosztu podstawowych usług komunalnych (stwierdzenia 8–9). Warto wspomnieć, że problematyka infrastruktury fizycznej, pomimo słabej oceny na tle krajów innowacyjnych, nie znajduje się wśród głównych barier wymienianych przez przedsiębiorców w ramach dostępnych badań, choć nie można powiedzieć, że jest to temat nieobecny. W ostatnim raporcie *The Global Competitiveness Report*<sup>19</sup> na 144 krajów Polska zajęła 124 miejsce pod względem jakości dróg i był to najslabiej oceniony wskaźnik w ramach bloku Infrastruktura. Z kolei w towarzyszącym rankingowi badaniu społeczności biznesowej na 16 czynników utrudniających prowadzenie biznesu infrastruktura znalazła się na szóstym miejscu, po regulacjach prawnych, restrykcyjnym prawie pracy, biurokracji, wysokości podatków oraz dostępności finansowania zewnętrznego.

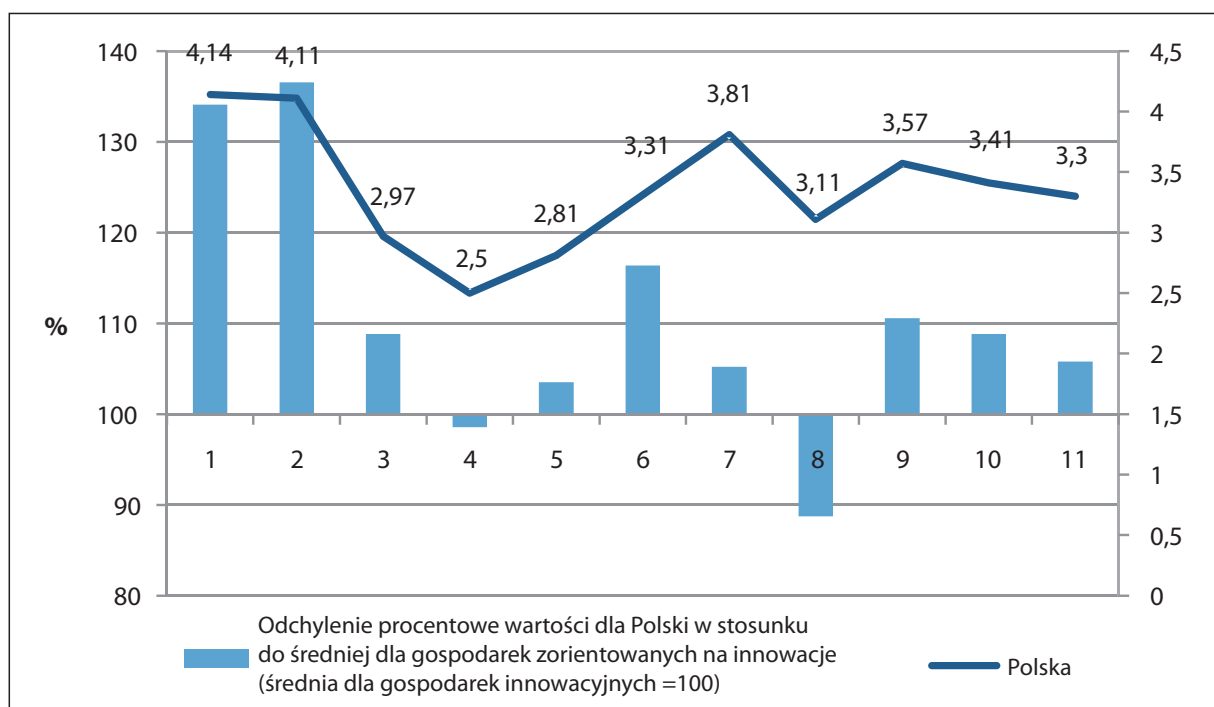
<sup>19</sup> K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, World Economic Forum.

Pomimo względnie dobrej oceny polskich ekspertów bloku dotyczącego infrastruktury fizycznej (poza jednym stwierdzeniem, pozostałe cztery odpowiedzi oscylują w przedziale 3,4–4 pkt), porównanie z krajami nastawionymi na innowacje wskazuje, że ten obszar wymaga jeszcze istotnych usprawnień. Można to podsumować stwierdzeniem, że kraj osiąga pewne standardy cywilizacyjne, jednak nadal pozostajemy w tyle za krajami najwyżej rozwiniętymi. Infrastruktura komercyjna i usługowa zostały ocenione słabiej niż infrastruktura fizyczna, co również można uznać za efekt rozwoju cywilizacyjnego i gospodarczego.

## 4.5. Wejście na rynek

Warunki do rozpoczęcia działalności gospodarczej można rozpatrywać w różnych aspektach. Z jednej strony ważna jest sytuacja rynkowa rozumiana jako łatwość wejścia na rynek wynikająca z barier wejścia (lub ich braku), jak również kosztów wejścia na rynek (stwierdzenia 3–6 na wykresie 24). Przeszkody wejścia na rynek według M. Portera mogą być związane m.in. z: ekonomią skali (konieczne jest uruchomienie produkcji od razu na dużą skalę, co wiąże się z wysokimi kosztami), lojalnością nabywców czy brakiem kanałów dystrybucji i koniecznością stworzenia własnych. W tym kontekście ważna jest również dynamika rynku, czyli tworzenie się nowych potrzeb po stronie popytu i nowych produktów, które takie potrzeby mogą zaspokoić (stwierdzenia 1–2). Nie należy też zapominać o tym, jak potencjalni przedsiębiorcy postrzegają okazje biznesowe na rynku (stwierdzenia 7–11).

**Wykres 24. Wejście na rynek: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Rynek towarów i usług konsumpcyjnych z roku na rok istotnie się zmienia; **2** – Rynek towarów i usług typu business-to-business z roku na rok istotnie się zmienia; **3** – Nowe i rozwijające się firmy mogą łatwo wejść na nowe rynki; **4** – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na koszty wejścia na rynek; **5** – Nowe i rozwijające się firmy wchodzące na rynek (nowe rynki) nie napotykają na bariery bezprawnie tworzone przez firmy już funkcjonujące na tym rynku; **6** – Prawo antymonopolowe jest skuteczne i dobrze egzekwowane; **7** – Istnieje wiele dobrych okazji do zakładania nowych firm; **8** – Istnieje więcej dobrych okazji do zakładania nowych firm, niż jest ludzi, którzy są w stanie z nich skorzystać; **9** – Ilość dobrych okazji do otwarcia nowych firm znacząco wzrosła w ciągu ostatnich pięciu lat; **10** – Osoby fizyczne mogą łatwo wyszukiwać okazje sprzyjające założeniu firmy; **11** – Istnieje wiele dobrych okazji dla tworzenia firm o dużym potencjale wzrostu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

W opinii ekspertów polski rynek należy raczej do dynamicznych – stwierdzenie 1 na wykresie 24 (4,14). Jest to wartość zdecydowanie powyżej średniej dla krajów nastawionych na innowacje (wynik lepszy o ponad 34%). Jest to zresztą najwyższy wynik spośród wszystkich krajów biorących udział w badaniu oraz jeden z najwyższych ocenianych obszarów w Polsce. W tej kwestii eksperci byli wyjątkowo zgodni (odchylenie standardowe wyniosło ok. 0,8).

Jeśli chodzi o bariery wejścia na rynek, to sytuacja wygląda słabiej. Ekspertcy ocenili łatwość wejścia na rynek na poziomie 2,97, co w skali od 1 do 5 jest wynikiem raczej niskim (stwierdzenie 3). Warto jednak zauważyć, że na tle innych badanych krajów jest to najlepszy wynik. Kraje o gospodarce nastawionej na innowacje średnio osiągają wynik niższy o ok. 9%.

Szansę na rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce eksperci ocenili powyżej wartości przeciętnej (na poziomie 3,46). Jest to jeden z aspektów lepiej ocenianych przez ekspertów w Polsce oraz wynik nieznacznie powyżej średniej dla krajów o gospodarce nastawionej na innowacyjność (o ok. 3%). W tym bloku pojawił się również temat wysokiego wzrostu (stwierdzenie 11), ale został on omówiony w rozdziale 4.9.

Podsumowując, eksperci pozytywnie ocenili możliwości rynkowe zakładania firmy. Polski rynek, w ich ocenie, stwarza wiele okazji do rozpoczęcia biznesu i nie nastęrcza większych trudności w rozpoczęciu działalności. Za główną zaletę w tym aspekcie można uznać wysoką dynamikę rynku.

## 4.6. Transfer badań i rozwoju

Poniższy blok otwiera tematykę innowacyjności. Poruszone tu będą tematy związane ze współpracą nauki i biznesu, dostępu do wyników badań dla firm czy wsparcia transferu technologii.

Wydatki na badania i rozwój, współpraca nauki z biznesem, komercjalizacja rozwiązań naukowych to w ostatnich latach pojęcia nieodzowne podczas publicznych dyskusji na temat innowacyjności oraz stały element programów rządowych bardzo wielu krajów. Jest to również ten obszar, w którym spotykamy wiele barier o różnych źródłach. Dokonując oceny kondycji transferu badań i rozwoju w Polsce, można wyróżnić co najmniej cztery grupy ograniczeń napotykanych w tym procesie: **strukturalne** (wynikające ze specyfiki sektorów gospodarki oraz sektora B+R, ograniczonej funkcjonalności strategii i stosowanych polityk), **systemowe** (wynikające z nadmiernej liczby aktów prawnych, przerostu regulacji oraz braku regulacji stymulujących sektor badawczy i gospodarkę do działań innowacyjnych), **świadomościowo-kulturowe** (brak zaufania pomiędzy potencjalnymi partnerami procesu transferu badań i rozwoju, ograniczone zrozumienie i akceptacja postaw innowacyjnych w społeczeństwie) oraz **kompetencyjne** (ograniczone umiejętności i skuteczność działania uczestników systemu zarządzania procesem innowacyjnym)<sup>20</sup>.

Ekspertki analizujący zjawisko transferu technologii i komercjalizacji wiedzy, obok barier, dostrzegają też siły motoryczne tego systemu specyficzne dla Polski. W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na szybkość przemian w ostatnim 20-leciu – głęboką restrukturyzację gospodarki, szybką modernizację w zakresie produkcji, wprowadzanie nowych rozwiązań organizacyjnych oraz imponujący import technologii. Zmiany te powinny być umacniane i kontynuowane w ramach obecnej i przyszłej perspektywy finansowej (budżet UE na lata 2007–2013 oraz 2014–2020). Zatem obecność Polski w Unii Europejskiej i cele rozwojowe wyznaczane przez Unię dla krajów członkowskich to kolejne siły motoryczne naszego rozwoju<sup>21</sup>. Również w obszarze regulacyjnym dokonało się w ostatnich latach kilka ważnych zmian stymulujących rozwój B+R oraz transfer rozwiązań naukowych<sup>22</sup>. Obszar świadomościowo-kulturowy jest trudny ze względu na obiektywną trwałość nawyków kulturowych i w efekcie trudność przedstawienia się na inne myślenie. Pozytywnie należy ocenić poziom świadomości istniejących problemów po stronie decydentów, o czym świadczą pogłębione diagnozy stanu badań i rozwoju w Polsce (w tym ocena poszczególnych podmiotów zaangażowanych w proces transferu wyników badań do gospodarki) znajdujące się w dokumentach strategicznych i operacyjnych na różnych poziomach funkcjonowania państwa<sup>23</sup>. W tej chwili jednym z najważniejszych zadań wydaje się przełamanie zidentyfikowanych schematów myślenia i funkcjonowania (wspomniany wyżej obszar świadomościowo-kulturowy) poszczególnych interesariuszy, o których już wiadomo, że są dysfunkcyjne i stanowią istotne źródło hamowania procesu transferu technologii i komercjalizacji wiedzy.

W badaniu eksperckim GEM polscy respondenci bardzo słabo ocenili omawiany wyżej obszar. Średnia ocen dla Polski ze wszystkich pytań wyniosła 2,21, czyli nieco powyżej 85% średniej dla krajów nastawionych na innowacje, co dało Polsce 30 pozycję

<sup>20</sup> K.B. Matusiak, J. Guliński, *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – siły motoryczne i bariery*, PARP 2010.

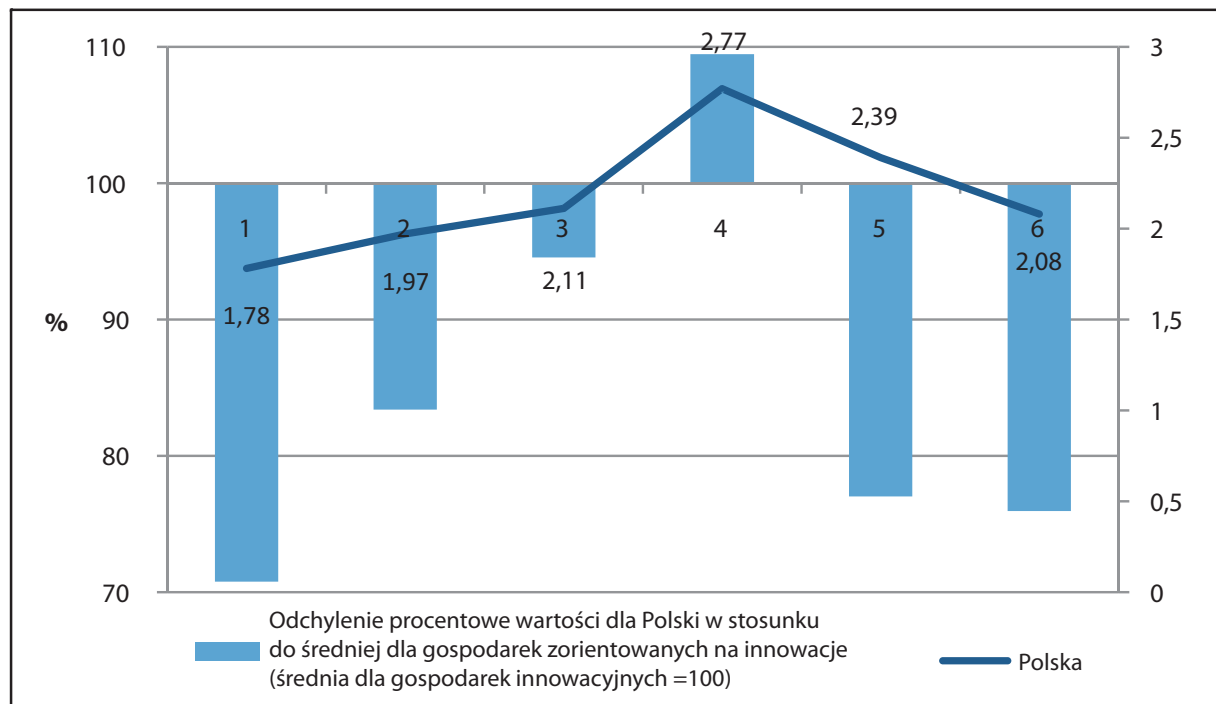
<sup>21</sup> Ibidem.

<sup>22</sup> Np.: Ustawa z 25 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej wprowadzająca zmiany w ustawach o podatku dochodowym od osób prawnych i osób fizycznych, których celem było stworzenie zachęty podatkowej na zakup nowych technologii. Jedną z najważniejszych zmian legislacyjnych w ostatnich latach w obszarze zwiększenia tworzenia silniejszych powiązań między uczelniami a otoczeniem gospodarczym stanowi nowelizacja Ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym z października 2011 r., na mocy której uczelnie zobowiązane są do m.in. uchwalenia regulaminu zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz prawami własności przemysłowej oraz zasad komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych. Nowelizacja ustawy w art. 86a. ust. 1 umożliwia również uczelni, w celu komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych, utworzenie spółki celowej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej. Spółkę celową tworzy rektor za zgodą senatu uczelni lub innego organu kolegialnego uczelni. Do zadań spółki celowej należy w szczególności obejmowanie udziałów w spółkach kapitałowych lub tworzenie spółek kapitałowych, które powstają dla wdrożenia wyników badań naukowych lub prac rozwojowych prowadzonych w uczelni. Rektor, w drodze umowy, może natomiast powierzyć spółce celowej zarządzanie prawami własności przemysłowej uczelni w zakresie jej komercjalizacji.

<sup>23</sup> Istotną rolę w procesie uspołniania i ustalania priorytetów rozwojowych dla Polski odgrywa proces porządkowania strategii rozwojowych, zapoczątkowany w 2009 r. przyjęciem przez Radę Ministrów „Planu uporządkowania strategii rozwoju”, który zapoczątkował pracę nad dziesięcioma strategiami zintegrowanymi podporządkowanymi długookresowej i średniookresowej strategii rozwoju kraju. Przyjęte rozwiązanie zastępuje funkcjonujące do tego czasu 42 inne dokumenty strategiczne. Podstawą diagnostyczną dla opracowywanych strategii rozwoju jest Raport Polska 2030 opracowany w maju 2009 r. przez Zespół Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów.

w rankingu wszystkich 49 badanych krajów. Jeśli przyjrzymy się najbardziej innowacyjnym krajom, które brały udział w badaniu<sup>24</sup>, to ich wyniki są oczywiście lepsze od polskich, ale różnice *in plus* w stosunku do średniej dla krajów nastawionych na innowacje też są niewielkie. W zasadzie oprócz Szwajcarii żadna średnia z ocen wszystkich krajów uczestniczących w badaniu GEM nie przekracza 3 punktów. O czym to świadczy? To pokazuje, że jest to obszar problemowy dla wielu krajów i tym samym jedno z bardziej aktualnych wyzwań rozwojowych świata. Oznacza to również, że dobrze zdajemy sobie sprawę z tego, że transfer badań i rozwoju powinien przebiegać sprawniej. Natomiast jest to proces skomplikowany i angażujący wiele podmiotów, dlatego tym większy jest pesymizm ekspertów GEM oceniających poszczególne stwierdzenia.

**Wykres 25. Transfer badań i rozwoju: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Nowe technologie, nauka i inne rodzaje wiedzy są skutecznie przenoszone z uniwersytetów i publicznych ośrodków badawczych do nowych i rozwijających się firm; **2** – Nowe i rozwijające się firmy mają taki sam dostęp do nowych badań i technologii jak duże firmy dłużej funkcjonujące na rynku; **3** – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na pozyskanie najnowszych technologii; **4** – Istnieją wystarczające dotacje rządowe umożliwiające nowym i rozwijającym się firmom pozyskanie nowych technologii; **5** – Baza naukowa i techniczna skutecznie wspiera tworzenie światowej klasy nowe przedsięwzięcia oparte na technologii w co najmniej jednym obszarze; **6** – Istnieje dobre wsparcie komercjalizacji pomysłów inżynierów i naukowców przez nowe i rozwijające się firmy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Na sześć postawionych twierdzeń tylko w przypadku jednego średnia z ocen polskich ekspertów przewyższa średnią dla krajów nastawionych na innowacje. Dotyczy to stwierdzenia 4 na wykresie 25 – *Istnieją wystarczające dotacje rządowe umożliwiające nowym i rozwijającym się firmom pozyskanie nowych technologii*. Różnica w stosunku do średniej jest znaczna, ocena jest lepsza prawie o 10%. Dość dobrze na tle krajów nastawionych na innowacje (choć nie w porównaniu z pozostałymi blokami tematycznymi) wypadła dostępność nowych technologii dla nowych i rozwijających się firm (stwierdzenie 3). Ocena polskich ekspertów stanowi 95% średniej dla krajów nastawionych na innowacje, co musi łączyć się z poprzednim stwierdzeniem i wprost nawiązywać do schematów pomocowych dostępnych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, nastawionych bądź na rozwój własnego zaplecza B+R, bądź zakup gotowych technologii. Jednak spośród pozostałych stwierdzeń widać, że te dwa to tylko element „układanki”, bardzo zależny – jeśli chodzi o efektywność – od prawidłowego funkcjonowania pozostałych obszarów opisanych w tym bloku.

Ocenę bloku można podsumować jako negatywną. Z wyjątkiem wsparcia publicznego, wszystkie obszary wymagają znacznej poprawy.

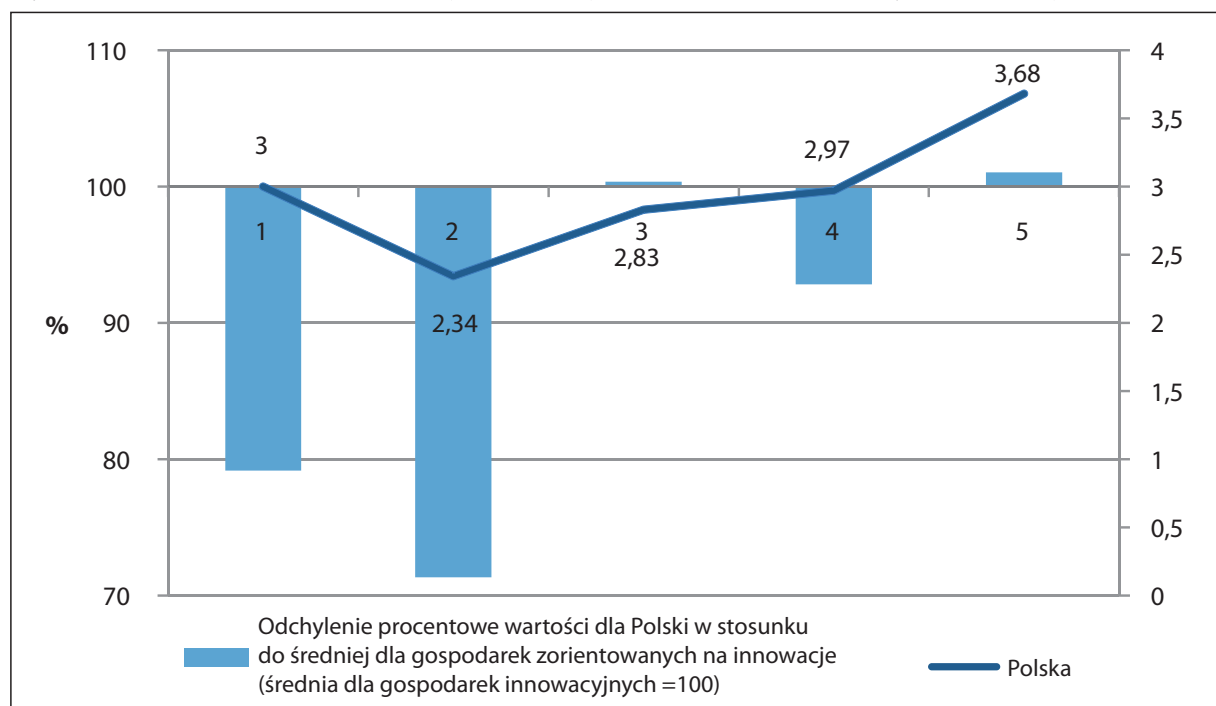
<sup>24</sup> Kraje znajdujące się w grupie Liderów w rankingu *Innovation Union Scoreboard* otrzymały następujące punkty sumaryczne dla bloku Transfer badań i rozwoju: Finlandia – 2,57, Szwecja – 2,63, Niemcy – 2,85. Innowacyjne gospodarki poza Europą: USA – 2,56, Tajwan – 2,87, przy średniej dla krajów nastawionych na innowacje równej 2,59 pkt.

## 4.7. Prawo własności intelektualnej

Prawo własności intelektualnej odnosi się do różnego typu wytworów działalności ludzkiej (np.: wynalazek, utwór muzyczny, wzór użytkowy), które pozwalają ich twórcom na czerpanie korzyści majątkowych z tytułu ich posiadania. Dobrze skonstruowane prawo własności intelektualnej, jego przestrzeganie i wykorzystywanie tak w działalności gospodarczej, jak i osobistej, jest uznawane za jeden z istotnych czynników rozwoju innowacyjności. Kraje, w których własność intelektualna nie jest dobrze chroniona, a także brakuje poszanowania dla tych praw w społeczeństwie, mogą być źródłem ograniczonego zainteresowania innowacjami w przestrzeni gospodarczej oraz braku napływu inwestorów z zewnątrz, obawiających się imitacji własnych produktów/wytworów. Współcześnie dyskusja na temat prawa własności intelektualnej bardzo się komplikuje, szczególnie w kontekście rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych. Generalnie zapisy prawa nie nadążają za aktywnością ludzką w sieci i jest niezwykle dyskusyjne, jak daleko powinny być one chronione w obliczu tak głębokich zmian w obszarze potrzeb społecznych oraz zmian rynkowych. Coraz silniej dochodzą też do głosu opinie, że to właśnie zbyt mocno chroniona własność intelektualna ogranicza rozwój innowacyjności, nie pozwala w pełni wykorzystywać już dokonanych osiągnięć – rozwijać je czy przetwarzać w nowe wytwory.

W tle toczącej się dyskusji i obserwowanych zmian (w szczególności w internecie), które te dyskusje napędzają, nadal prawo własności intelektualnej stanowi jeden z podstawowych mierników innowacyjności gospodarek. W najczęściej przywoływanym wskaźniku dotyczącym innowacyjności krajów europejskich (*Innovation Union Scoreboard – IUS*) Polska w obszarze własności intelektualnej zajmuje 6 miejsce od końca na 27 krajów UE. Natomiast, o ile liczba wniosków patentowych złożonych do Europejskiego Biura Patentowego jest bardzo niska (stanowi 8% średniej dla krajów UE), to wyraźną poprawę obserwujemy w przypadku rosnącej liczby znaków towarowych zarejestrowanych w Unii Europejskiej (to już ponad połowa średniej europejskiej), z którą europejską osiągamy w przypadku ochrony wzorów użytkowych<sup>25</sup>.

**Wykres 26. Prawo własności intelektualnej: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Prawo własności intelektualnej jest kompleksowe; **2** – Prawo własności intelektualnej jest skutecznie egzekwowane; **3** – Nielegalna sprzedaż „pirackiego” oprogramowania, wideo, płyt CD i innych produktów chronionych prawami autorskimi lub znakami handlowymi nie jest prowadzona na szeroką skalę; **4** – Nowe i rozwijające się firmy mogą ufać, że ich patenty, prawa autorskie i znaki handlowe będą przestrzegane; **5** – Po wszechśnie uznaje się, że prawa wynalazców do ich odkryć/wynalazków powinny być respektowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

W przypadku badania GEM *własność intelektualna* jest oceniana przez pryzmat wszechstronności prawa w tym obszarze, jego skuteczności oraz norm kulturowych związanych z respektowaniem cudzej własności intelektualnej. W skali 5-punktowej średnia dla wszystkich pytań wśród polskich ekspertów wyniosła 2,89 pkt, a najwyżżej ocenione zostało respektowanie praw wynalazcy – stwierdzenie 5 na wykresie 26 (średnia to 3,68 pkt) oraz wszechstronność prawa – stwierdzenie 1 (średnia równa 3). W przypadku ocen ekspertów z krajów nastawionych na innowacje również te dwa stwierdzenia uzyskały najwyższą liczbę punktów.

<sup>25</sup> *Innovation Union Scoreboard 2011*, European Commission, Pro inno Europe.



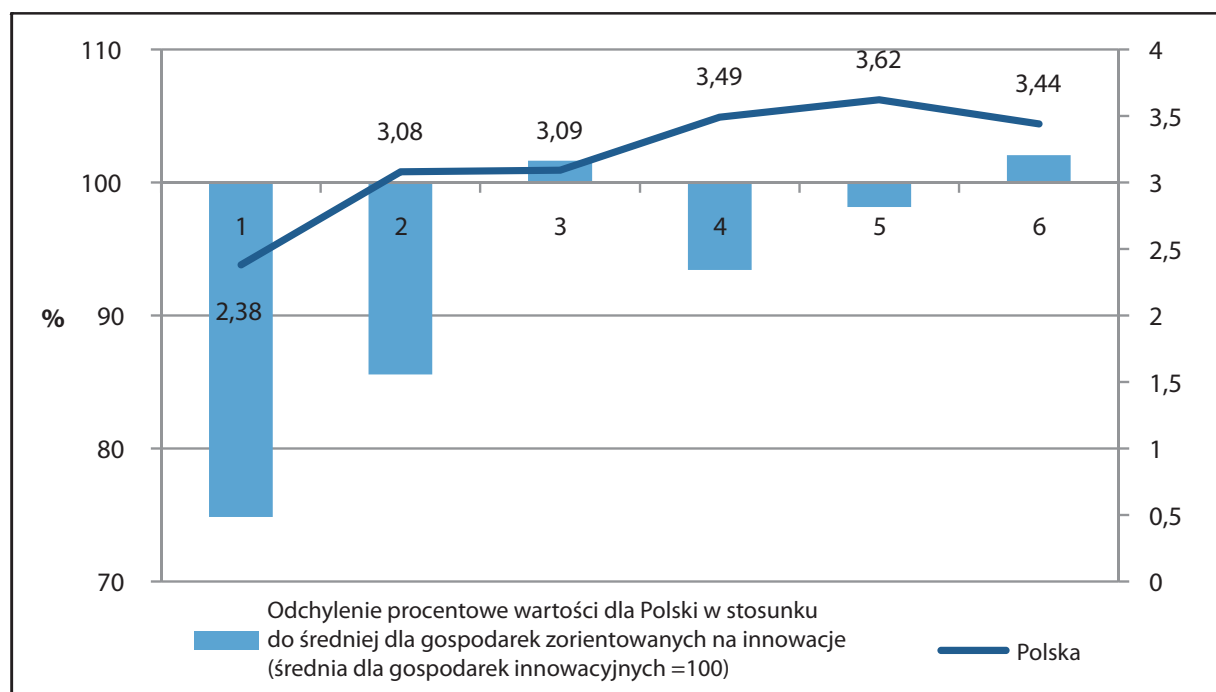
W przypadku Polski najniżej oceniona została skuteczność egzekwowania zapisów prawa – stwierdzenie 2 (średnia to 2,34), co stanowi nieco ponad 70% średniej dla krajów nastawionych na innowacyjność. W krajach nastawionych na innowacje najslabiej ocenionym elementem jest respektowanie patentów, praw, autorskich i znaków handlowych (stwierdzenie 4). W tym aspekcie oceny polskich i zagranicznych ekspertów względem swoich krajów są zbliżone.

Wskaźnik sumaryczny oceny polskich ekspertów stanowi prawie 87% oceny dla krajów nastawionych na innowacyjność. Jeśli natomiast przyjrzymy się wynikom zagregowanego obszaru dla krajów, które w IUS znajdują się w grupie liderów innowacyjności (Szwecja – 3,25, Niemcy – 3,58, Finlandia – 3,38), to faktycznie oceny polskich ekspertów są wyraźnie niższe (2,89). Nie są to jednak różnice tak ogromne, jak mogłoby się wydawać z dystansu technologicznego, jaki dzieli Polskę, kraj z grupy umiarkowanych innowatorów w stosunku do grupy liderów innowacyjności.

## 4.8. Zainteresowanie innowacjami

W bloku Zainteresowanie innowacjami starano się w syntetyczny sposób zderzyć zachowania przedsiębiorców (stwierdzenia 1–3 na wykresie 27) z zachowaniami konsumentów (stwierdzenia 4–6) w obszarze innowacyjności. Jest to ciekawy zabieg pozwalający na orientacyjną ocenę tego, czy w danym kraju istnieje współbieżność między ofertą firm a oczekiwaniami społecznymi (konsumentów) w obszarze innowacyjności. O ile potencjał innowacyjny polskich firm doczekał się stosownej literatury, systematycznie też mierzone są poszczególne podstawowe wymiary innowacyjności przedsiębiorstw, to badania postaw proinnowacyjnych wśród konsumentów nie są tak popularne, choć z pewnością tego typu analizy mogą być przeprowadzane na potrzeby indywidualnych firm.

**Wykres 27. Zainteresowanie innowacjami wśród firm i konsumentów: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Przedsiębiorstwa lubią eksperymentować z nowymi technologiami i nowymi sposobami działania; **2** – Innowacyjność jest wysoko ceniona przez firmy; **3** – Istniejące przedsiębiorstwa są otwarte na wykorzystanie nowych, przedsiębiorczych firm jako dostawców; **4** – Konsumenty lubią próbować nowe produkty i usługi; **5** – Innowacyjność jest wysoko ceniona przez konsumentów; **6** – Konsumenty są otwarci na zakup produktów i usług nowych, przedsiębiorczych firm.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Zagadnienia, które przeważają w różnych analizach dotyczących roli społeczeństwa w procesie innowacyjnym, dotyczą w szczególności takich pojęć jak kapitał społeczny, kapitał ludzki, potencjał kreatywny, a także potencjał kulturowy. Analiza tych zagadnień rzuca dość istotne światło na kondycję danego społeczeństwa i jego potencjalny wkład w rozwój innowacyjności. Ten w świetle wielu opracowań jest w Polsce dość niski (w szczególności w obszarze kapitału społecznego, potencjału kreatywnego), choć z drugiej strony pojawiają się wyłomy, które burzą przyjmowane dotąd pewniki<sup>26</sup>. W zgodzie z tymi powoli ukazującymi się

<sup>26</sup> Mowa tu np.: o zjawisku opisanym przez Edwina Bendyka w książce pt: „Bunt w sieci” pokazującej m.in. nowe formy uczestnictwa w kulturze, jakie ukształtowały się w Polsce za pośrednictwem internetu, w tym głośny bunt internautów przeciwko porozumieniu ACTA, pokazujący niezwykle silną grupę społeczną, praktycznie niedostrzeganą do tej pory w ramach prowadzonych badań społecznych.

trendami, w badaniu GEM, polscy eksperci zdają się dostrzegać potencjał innowacyjny konsumentów, za to w mniejszym stopniu widzą go w samych przedsiębiorcach.

W opinii polskich ekspertów *firmy* raczej nie lubią eksperymentować z nowymi technologiami i nowymi sposobami działania. Przywiązywanie wagi do innowacji – w ich przekonaniu – ma miejsce w firmach na średnim poziomie. W procesie innowacyjnym w sposób przeciętny oceniają też udział firm o ugruntowanej pozycji, czy raczej nie dostrzegają ich specjalnej roli. W sumie średnia ocena ekspertów dla trzech zagadnień z tego obszaru wyniosła 2,84 pkt, co stanowi nieco ponad 86% średniej dla krajów nastawionych na innowacje (3,28 pkt). Najsłabiej w triadzie tych zagadnień wypadła ocena skłonności firm do eksperymentowania (75% średniej dla krajów nastawionych na innowacje) – stwierdzenie 1.

Opinia na temat *postaw konsumentów* jest lepsza – eksperci powyżej przeciętnej oceniają zainteresowanie konsumentów nowymi produktami i usługami oraz innowacjami w ogóle. Powyżej przeciętnej postrzegają też otwartość konsumentów na produkty i usługi oferowane na rynku przez nowe podmioty. Średnia sumaryczna ocena polskich ekspertów (3,52 pkt) jest bardzo zbliżona do oceny ekspertów z krajów nastawionych na innowacje (3,62 pkt).

Zestawiając postawy przedsiębiorców i konsumentów, okazuje się, że w przypadku Polski raczej możemy mówić o pewnym stopniu rozbieżności. Różnica między średnią z ogólnej punktacji przyznanej konsumentom a przedsiębiorcom wynosi 0,67 pkt na korzyść konsumenta. W przypadku krajów nastawionych na innowacje ta różnica jest o połowę mniejsza i wynosi 0,33 pkt. Przeglądając się poszczególnym pytaniom, największa rozbieżność dla Polski występuje w przypadku stwierdzenia dotyczącego skłonności do eksperymentowania z nowymi technologiami – stwierdzenie 1 i 4 (różnica na korzyść konsumenta wynosi 1,1 pkt). W przypadku krajów nastawionych na innowacje wspomniana różnica wynosi 0,56 pkt. W dużym uproszczeniu można więc przyjąć, że polscy konsumenci – na poziomie postaw i oczekiwań – są bardzo podobni do konsumentów z krajów nastawionych na innowacje. Tych oczekiwań – w opinii ekspertów – nie spełniają polscy przedsiębiorcy, co przekłada się na istnienie luki między podażą i popytem. Informacja ta – raczej niepokojąca – niesie w sobie pewien pozytywny ładunek, ponieważ odkrywa potencjał do rozwoju, w odróżnieniu od sytuacji, gdyby obie omawiane grupy charakteryzowały się niskimi wskaźnikami.

## 4.9. Wsparcie wysokiego wzrostu

Warto na wstępie podkreślić, że sektor przedsiębiorstw ma wpływ na rozwój kraju poprzez wzrost gospodarczy i wzrost zatrudnienia. Jednak większość firm nie ma ambicji, aby się dynamicznie rozwijać i utrzymuje stały poziom obrotów oraz zatrudnienia. Jedynie nieliczne przedsiębiorstwa istotnie przyczyniają się do tego wzrostu. Nazywa się je firmami typu high-growth, gazelami lub firmami o dużym potencjale wzrostu<sup>27</sup>.

Firmy typu high-growth mogą przyczyniać się do rozwoju gospodarczego również w inny sposób. Większość z nich jest bardzo niestabilna w związku z faktem, że strategie szybkiego wzrostu wiążą się zwykle ze znacznie większym ryzykiem. Powoduje to, że wymiana „starych” firm na „nowe” przebiega bardzo dynamicznie, a to sprzyja dużej dynamice gospodarki. Firmy high-growth przyczyniają się również do większej innowacyjności w gospodarce oraz większej produktywności pracy. Często również wpływają na rozwój nowych technologii i produktów. Mogą też stanowić inspirację dla nowych przedsiębiorców. Co więcej, badania wykazały, że ambitna przedsiębiorczość jest ważniejszą determinantą wzrostu gospodarczego niż przedsiębiorczość generalnie.

W badaniu NES eksperci zostali poproszeni o ocenę 5 obszarów związanych ze wsparciem wysokiego wzrostu oraz kwestii związanych z możliwościami szybkiego wzrostu dla firm oraz posiadania umiejętności niezbędnych do szybkiego wzrostu (te dwie ostatnie kwestie zostały już zasygnalizowane we wcześniejszych podrozdziałach). Wsparcie wysokiego wzrostu w Polsce oceniono raczej negatywnie. Średnia ocen z poszczególnych obszarów wyniosła 2,74, co jest wynikiem raczej niskim. Dodatkowo w porównaniu ze średnią dla krajów o gospodarkach nastawionych na innowacje Polska wypadła o ok. 15% gorzej. Eksperci dość równo ocenili wszystkie aspekty związane ze wsparciem wysokiego wzrostu. Jedynie jeden aspekt (stwierdzenie 3) dotyczący poziomu kompetencji osób wspierających przedsiębiorców o wysokim potencjale wzrostu został oceniony na poziomie zbliżonym do średniej krajów innowacyjnych. W przypadku pozostałych osiągnęliśmy znacząco niższe wyniki (wykres 28).

W blokach dotyczących wejścia na rynek i edukacji również znalazły się zagadnienia dotyczące szybkiego wzrostu. Z jednej strony eksperci dość wysoko ocenili możliwości tworzenia firm o wysokim potencjale wzrostu (3,30 – o ok. 6% lepiej niż w krajach o gospodarkach nastawionych na innowacje – stwierdzenie 11 na wykresie 24), a z drugiej strony bardzo słabo ocenili wiedzę i umiejętności Polaków do tworzenia i zarządzania takimi firmami (1,92 i ok. 92% średniej dla krajów innowacyjnych – stwierdzenie 7 na wykresie 29).

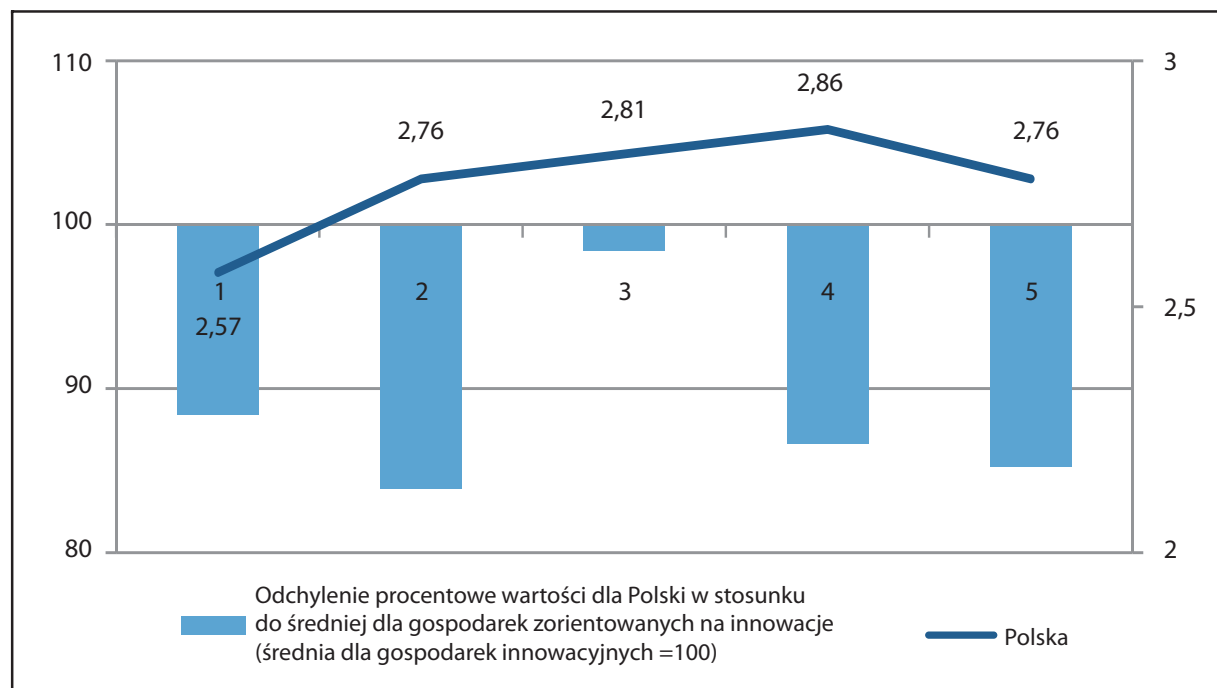
<sup>27</sup> Wszystkie te kategorie można definiować na różne sposoby. Niektóre definicje traktują je jako synonimy, inne są rozłączne (por. np. *High-growth firms in the UK: lessons from an analysis of comparative UK performance*, Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform, November 2008, s. 4). Na potrzeby niniejszego opracowania nie będziemy zagłębiać się w niuanse definicyjne i przyjmiemy, że są to firmy dynamicznie rozwijające się lub mogące się dynamicznie rozwijać w przyszłości.

Dodatkowo, sięgając do wyników badania populacji dorosłych (APS), można zaobserwować, że ambicje co do wzrostu w Polsce można ocenić jako wysokie. 30% przedsiębiorstw na wczesnym poziomie rozwoju (*Total Early-Stage Entrepreneurship*) ma wysokie oczekiwania co do wzrostu zatrudnienia (rozumiane jako chęć zatrudnienia powyżej 10 osób i jednocześnie zwiększenie własnego zatrudnienia o 50% w ciągu 5 lat). Jest to jeden z najwyższych wyników wśród krajów europejskich biorących udział w badaniu GEM w 2011 roku. Jednocześnie firmy o wysokim oczekiwanym wzroście zatrudnienia wśród firm działających na rynku powyżej 3 lat stanowią ok. 9%, co jest również jednym z wyższych wyników<sup>28</sup>.

Zestawiając te dane, widać, że opinie ekspertów różnią się z postrzeganiem sytuacji przez samych przedsiębiorców. Po pierwsze eksperci znacznie pesymistycznie oceniają szanse na szybki wzrost przedsiębiorstw w kontekście niskich umiejętności przedsiębiorców. Zjawisko to można tłumaczyć brakiem samokrytycznego spojrzenia przedsiębiorców (co jest zjawiskiem obserwowanym również w innych badaniach<sup>29</sup>). Po drugie warto zauważyć, że przedsiębiorcy są optymistycznie nastawieni do perspektyw wzrostu pomimo słabego, w ocenie ekspertów, systemu wsparcia dla tego wzrostu. Choć na podstawie dostępnych danych nie wiemy, jak przedsiębiorcy oceniają system wsparcia wysokiego wzrostu, można jednak założyć, że w swoich prognozach wzrostu nie uwzględniają konieczności, a nawet możliwości korzystania ze wsparcia państwa w tym zakresie.

Inne badania sugerują<sup>30</sup>, że szybki wzrost firm w większym stopniu warunkowany jest przez takie czynniki jak poziom wykształcenia społeczeństwa, dynamika rynku czy poziom przedsiębiorczości w społeczeństwie, czyli obszary niebędące instrumentami skierowanymi wprost do przedsiębiorców. Podkreślono jednak rolę elastycznego rynku pracy oraz łatwego dostępu do źródeł finansowania (ale niekoniecznie do środków rządowych).

**Wykres 28. Wsparcie wysokiego wzrostu: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Istnieje wiele inicjatyw, które są specjalnie dostosowane do wspierania działalności gospodarczej o wysokim potencjale wzrostu; **2** – Administracja publiczna jest świadoma znaczenia firm o wysokim potencjale wzrostu; **3** – Osoby zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości mają wystarczające umiejętności i kompetencje, by wspomagać firmy o dużym potencjale wzrostu; **4** – Potencjał firmy do szybkiego wzrostu jest często kryterium wyboru przy selekcji beneficjentów w programach wsparcia przedsiębiorczości; **5** – Wspieranie szybkiego rozwoju firmy jest priorytetem w polityce przedsiębiorczości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Podsumowując, w ocenie ekspertów wsparcie wysokiego wzrostu jest raczej na niskim poziomie, choć ich opinie nie są spójne z poglądami samych przedsiębiorców.

<sup>28</sup> Por. D. Węclawska, *Firmy typu high-growth – zarządzanie i uwarunkowania wzrostu*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

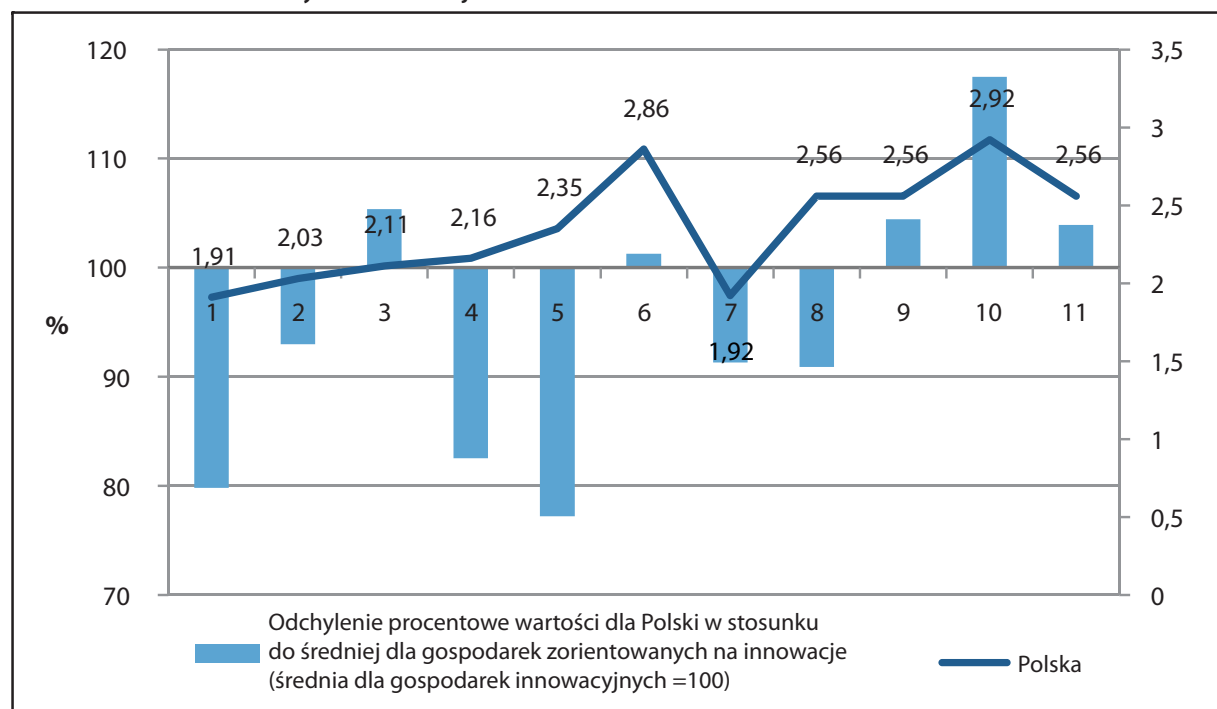
<sup>29</sup> Więcej na ten temat: W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategje przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP 2010, Raźniewski R. (red.), *Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw*, PARP 2010.

<sup>30</sup> D. Węclawska, *op.cit.*

## 4.10. Edukacja i szkolenia

Kolejny badany obszar to edukacja i szkolenia. Ekspertom zadano 6 pytań dotyczących zarówno edukacji na poziomie podstawowym, średnim i wyższym, jak i szkoleń profesjonalnych i kształcenia ustawicznego (stwierdzenia 1–6 na wykresie 29). Następnie spytano czy poziom wiedzy i umiejętności potencjalnych przedsiębiorców jest wystarczający do prowadzenia z powodzeniem własnej firmy (stwierdzenia 7–11).

**Wykres 29. Wiedza i umiejętności niezbędne do prowadzenie działalności gospodarczej: Polska a krajach nastawionych na innowacje**



**1** – Nauczanie w szkołach podstawowych i średnich zachęca do kreatywności, samodzielności i inicjatywy osobistej; **2** – Nauczanie w szkole podstawowej i średniej dostarcza odpowiedniej wiedzy z zakresu funkcjonowania gospodarki; **3** – Nauczanie w szkole podstawowej i średniej zwraca odpowiednią uwagę na przedsiębiorczość i tworzenie nowych firm; **4** – Uczelnie wyższe zapewniają dobre i adekwatne przygotowanie do rozpoczęcia i rozwoju nowych firm; **5** – Poziom edukacji w dziedzinie przedsiębiorczości i zarządzania zapewnia dobre i odpowiednie przygotowanie do założenia i rozwijania działalności gospodarczej; **6** – Kształcenie zawodowe, kursy profesjonalne oraz kształcenie ustawiczne stanowią dobre i adekwatne przygotowanie do założenia i rozwoju działalności gospodarczej; **7** – Wiele osób wie, jak założyć i zarządzać firmą o dużym potencjale wzrostu; **8** – Wiele osób wie, jak założyć i zarządzać małą firmą; **9** – Wiele osób ma doświadczenie w rozpoczynaniu działalności gospodarczej; **10** – Wiele osób umie szybko reagować na dobre okazje dla nowych przedsiębiorstw; **11** – Wiele osób ma zdolność zdobywania zasobów niezbędnych do założenia nowej firmy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Temat edukacji i jej wpływu na poziom przedsiębiorczości jest szeroko badany. Wyniki badań wskazują, że poziom wykształcenia ma pozytywny wpływ na efekty działalności gospodarczej, co potwierdza konieczność kształcenia potencjalnych przedsiębiorców<sup>31</sup>. Co więcej, istotne jest rozpoczęcie edukacji przygotowującej do przedsiębiorczości już na wczesnych etapach<sup>32</sup>. Ustalono, że na etapie szkoły podstawowej i średniej najlepiej nauczać motywacji do osiągnięć, potrzeby autonomii, kreatywności, stawiania sobie celów itp. Na poziomie wyższym najwyższą efektywność osiąga się poprzez nauczanie konkretnych umiejętności potrzebnych do prowadzenia firmy. Mogą one być wprowadzane zarówno w formie zajęć z przedsiębiorczości czy ekonomii, jak i jako element innych przedmiotów (np. w formie projektowych prac domowych czy pracy w grupie). Niniejsze badanie na grupie ekspertów pokazuje, że w Polsce poziom nauczania przedsiębiorczości jest na niezadowalającym poziomie.

Po pierwsze eksperci ocenili, że *edukacja* na poziomie podstawowym i średnim w niskim zakresie zachęca do kreatywności, niezależności, przejawiania inicjatywy osobistej czy też konkretnej wiedzy na temat funkcjonowania rynku oraz zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej (średnio na poziomie 2,02 w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza zdecydowanie się nie zgadzam,

<sup>31</sup> D. Węclawska, P. Zadura-Lichota, *Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do działalności gospodarczej, w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, PARP, Warszawa 2010.

<sup>32</sup> I. van der Kuip, I. Verheul, *Early development of entrepreneurial qualities: the role of Initial Education*, SCALES-paper N200311, EIM Business and Policy Research, 2003.

a 5 – zdecydowanie się zgadzam). W kontekście teorii przywołanej powyżej szczególnie powinien martwić bardzo niski wynik w stosunku do stwierdzenia 1: *Nauczanie w szkołach podstawowych i średnich zachęca do kreatywności, samodzielności i inicjatywy osobistej*. Jest to jeden z najgorzej ocenianych obszarów w tym zestawieniu (1,91). Edukację na poziomie wyższym (stwierdzenie 4) oceniono już trochę lepiej (średnio 2,16). Oba wyniki są jednak poniżej średniej dla krajów o gospodarce nastawionej na innowacje. Szczególnie duża różnica występuje w przypadku nauczania kreatywności i innowacyjności w szkołach podstawowych i średnich (ok. 20% poniżej średniego wyniku dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje) oraz w przypadku edukacji na poziomie wyższym (ok. 16%) – stwierdzenie 4. W tym obszarze zdecydowanie najlepiej oceniono edukację pozaszkolną, profesjonalną (2,86), co było wynikiem zbliżonym do poziomu uzyskanego przez kraje o gospodarce nastawionej na innowacje. Warto również podkreślić, że eksperci byli dość zgodni w ocenie obszaru edukacji i szkoleń (odchylenie standardowe dla poszczególnych odpowiedzi wyniosło ok. 0,9).

Z powyższych obserwacji wynika, że edukacja uznawana jest w Polsce za ważny czynnik rozwoju przedsiębiorczości i nie tylko Polska ma z nią problemy. Szczególnie niepokoić powinien fakt zaniedbywania nauczania przedsiębiorczości na początkowych etapach edukacji. O ile w przypadku szkolnictwa wyższego pojawiają się różne inicjatywy i reformy (m.in. reforma szkolnictwa wyższego), których celem jest poprawa poziomu nauczania przedsiębiorczości, o tyle niewiele dzieje się w szkolnictwie podstawowym i średnim. Wspomniana reforma szkolnictwa wyższego z 2011 roku wprowadziła Krajowe Ramy Kwalifikacji dla Szkolnictwa Wyższego, które określają efekty kształcenia m.in. w kategorii kompetencji w zakresie umiejętności pracy w zespole, kreatywności czy przedsiębiorczości.

Z racji tego, że edukacja w zakresie przedsiębiorczości została nisko oceniona, nie dziwi, że eksperci ocenili przeciętnie *poziomą zdolności i wiedzy potrzebnej do założenia działalności gospodarczej w Polsce* (2,5). To jeden ze słabiej ocenianych obszarów w ramach problematyki edukacji i szkoleń. Jest to jednak wynik na poziomie średniej dla krajów o gospodarce nastawionej na innowacje. Pośrednio można wywnioskować, że w Polsce poza edukacją formalną nie ma innych źródeł, z których można dowiedzieć się, jak z powodzeniem prowadzić własną firmę (np. rodzina czy media). Warto również zauważyć, że według badania APS Polacy swoje umiejętności ocenili znacznie lepiej – 52% badanych uważa je za wystarczające, co jest równe średniej dla gospodarek zorientowanych na efektywność i o 11 p.p. wyższe niż w krajach o gospodarkach nastawionych na innowacje.

Szczególnie nisko oceniono wiedzę związaną z założeniem i zarządzaniem firmą o dużym potencjale wzrostu (1,92) – stwierdzenie 7 na wykresie 29. Temu tematowi poświęcono osobny akapit w rozdziale 4.9. W porównaniu ze średnią dla krajów nastawionych na innowacje słabo wypadła również wiedza na temat założenia i zarządzania małą firmą – stwierdzenie 8 (ok. 10% poniżej średniej). Najlepiej eksperci ocenili umiejętności szybkiej reakcji na nowe okazje biznesowe – stwierdzenie 10 (2,92 i ok. 8% poniżej średniej).

Podsumowując, nauczanie przedsiębiorczości w Polsce jest raczej na niskim poziomie, co przekłada się na niskie umiejętności prowadzenia firmy.

## 4.11. Normy społeczne i kulturowe

Badacze od pewnego czasu zaczęli dostrzegać wpływ czynników kulturowych na poziom przedsiębiorczości w danym kraju. Podczas gdy determinanty ekonomiczne (np. dochód *per capita* czy rozwój technologii) tłumaczą głównie zmiany poziomu przedsiębiorczości w czasie, to zmienność między krajami jest tłumaczona głównie za pomocą czynników instytucjonalnych i kulturowych. Uznano, że przedsiębiorca pełni rolę społeczną, w związku z czym jest ona wpleciona w kontekst społeczny, polityczny i kulturowy. Przedsiębiorcy mogą realizować swoją rolę w kilku wymiarach: ekonomicznym – jako kreatorzy wzrostu gospodarczego i miejsc pracy, społecznym – jako twórcy klasy średniej z własnym systemem wartości i stylu życia, na poziomie wspólnot lokalnych powinni tworzyć społeczeństwo obywatelskie, a mentalnie – przyczyniać się do przełamывania zrutynizowanych sposobów działania.

Czynniki kulturowe kształtują otoczenie, w jakim prowadzona jest działalność gospodarcza. Poszukując kulturowych determinant przedsiębiorczości, Davidson w 1995 roku zdefiniował zagregowaną cechę psychologiczną (ang. *aggregate psychological trait*), która tłumaczy, że jeżeli w kraju jest więcej ludzi wysoko przedsiębiorczych, to jednocześnie w tym kraju jest więcej przedsiębiorców, czyli poziom przedsiębiorczości kraju jest wyższy<sup>33</sup>. Jest to, być może, oczywiste stwierdzenie, ale pozwala na połączenie stopnia przedsiębiorczości na poziomie kraju i na poziomie jednostki. Jednocześnie podkreślony został w ten sposób czynnik indywidualny w odróżnieniu od zewnętrznych determinant przedsiębiorczości.

<sup>33</sup> N. Fuduric, *The sources of Entrepreneurial Opportunities. Perspectives on Individuals and Institutions*, Publication Series, Department of Development and Planning, Aalborg University No. 2008-7, s. 27.

Drugi z poglądów tłumaczących przedsiębiorczość w kontekście kulturowym, to koncepcja legitymizacji społecznej przedsiębiorczości<sup>34</sup>. Wyższy poziom legitymizacji społecznej dla przedsiębiorczości przejawia się większą uwagą poświęconą nauczaniu przedsiębiorczości, wyższym statusem społecznym przedsiębiorców, jak również np. ulgami podatkowymi dla tej grupy.

Kolejna teoria – społecznej marginalizacji – upatruje źródeł przedsiębiorczości w marginalizacji społecznej niektórych grup. Innymi słowy, poziom przedsiębiorczości zależy od różnic w wyznawanych wartościach i przekonaniach pomiędzy całością społeczeństwa a potencjalnym przedsiębiorcą. To właśnie różnica w wartościach powoduje, że potencjalny przedsiębiorca poszukuje innych rozwiązań niż praca w typowej organizacji. Jest to odwrócenie koncepcji legitymizacji.

Na początku lat 80. Geert Hofstede zaproponował teorię wymiarów różnicujących kultury krajów. Wymiary zostały opracowane na podstawie różnic w funkcjonowaniu w rodzinie, społeczeństwie, szkole czy życiu publicznym. Teoria była wykorzystywana m.in. do zarządzania międzykulturowego w organizacjach. Zaproponowano cztery wymiary<sup>35</sup>: dystans władzy (*Power Distance Index* – PDI), indywidualizm i kolektywizm (*Individualism Index* – IDV), męskość i kobiecość (*Masculinity Index* – MAS) oraz unikanie niepewności (*Uncertainty Avoidance Index* – UAI). W większości badań ujawnia się pozytywny związek poziomu przedsiębiorczości z PDI, czyli większy dystans władzy w społeczeństwie ma pozytywny wpływ na poziom przedsiębiorczości. Większy dystans władzy wiąże się z większym podporządkowaniem i posłuszeństwem w stosunku do przełożonego. W takim środowisku jednostki przedsiębiorcze (cechujące się wewnętrznym umiejscowieniem kontroli i potrzebą niezależności) nie czują się dobrze i decydują się na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. W krajach, gdzie dystans władzy jest mniejszy, a co za tym idzie zależność podwładnego od przełożonego jest mniejsza, osoby przedsiębiorcze mogą realizować swoją potrzebę niezależności w ramach organizacji. Koncepcja ta oraz wymiary kulturowe (wysoka wartość PDI dla Polski) mogą częściowo tłumaczyć stosunkowo wysoki poziom przedsiębiorczości w Polsce. Ma to również związek z poziomem przedsiębiorczości pracowniczej, ale jest to temat na osobną analizę.

Szczególnie użyteczna dla wytłumaczenia m.in. znaczenia wizerunku przedsiębiorców jest koncepcja legitymizacji społecznej. Po pierwsze Glinka, analizując kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości, doszła do konkluzji, że w momencie decyzji o założeniu przedsiębiorstwa kluczowe znaczenie ma społeczne postrzeganie przedsiębiorców, stosunek do bogactwa i wyobrażenia na temat gospodarki. Autorka podkreśliła rolę wizerunku przedsiębiorcy w społeczeństwie przekazywanego przez media, opinię publiczną i autorytety społeczne<sup>36</sup>.

Po drugie wyniki badania Eurobarometr z 2009 r. pokazują, że przedsiębiorcy postrzegani są w Polsce negatywnie. Średnio w Unii Europejskiej (UE27) negatywną opinię o przedsiębiorcach ma 9% ludności, a w Polsce aż ok. 18%<sup>37</sup>.

W niniejszym badaniu eksperci zostali poproszeni również o wyrażenie swojej opinii o normach społecznych i kulturowych oraz o wizerunku przedsiębiorców, które mogłyby pozytywnie przyczynić się do poziomu przedsiębiorczości w kraju.

*Spoleczny wizerunek przedsiębiorczości* (stwierdzenia 6–10 na wykresie 30) oceniono dość przeciętnie (na poziomie 3,27), jednak trochę poniżej średniej dla krajów o gospodarce nastawionej na innowacje (3,37). Warto tu dokładniej przeanalizować jeden z aspektów tego obszaru, a mianowicie opinię, że otwarcie nowej firmy jest dobrym sposobem na to, aby stać się bogatym (stwierdzenie 6). Eksperti w większości zgadzali się z tym stwierdzeniem (na poziomie 3,92) i jednocześnie byli dość jednomyślni w swoim osądzie (odchylenie standardowe 0,76). Jest to też wynik znacznie powyżej średniej dla gospodarki zorientowanej na innowacyjność (ok. 20%). Taka różnica w podejściu do własnej firmy jako źródła dochodów może mieć związek z faktem, że w krajach innowacyjnych oczekuje się porównywalnych dochodów z pracy najemnej jak i z pracy na własny rachunek, a praca najemna zapewnia większą stabilność i bezpieczeństwo. Eksperti pozytywnie ocenili również opinię w społeczeństwie o przedsiębiorcach jako kompetentnych i zaradnych – stwierdzenie 10 (3,57). Z drugiej strony wśród ekspertów niejednoznaczna była ocena obecności w mediach pozytywnych historii o przedsiębiorcach – stwierdzenie 9 (odchylenie standardowe 1,11). Ten aspekt został oceniony dość nisko (na poziomie 2,62) i znacznie poniżej średniej dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje (o ok. 25% niżej). Również znacznie poniżej średniej dla tej grupy krajów oceniono stopień, w jakim zgadzano się ze stwierdzeniem, że przedsiębiorcy osiągający sukces cieszą się dobrą pozycją społeczną i szacunkiem – stwierdzenie 8 (o ok. 11%).

*Normy społeczne i kulturowe* (stwierdzenia 1–5 na wykresie 30) rozumiane jako wsparcie społeczne dla chęci odnoszenia osobistego sukcesu, podkreślanie roli samowystarczalności, przedsiębiorczości, kreatywności i innowacyjności w społeczeństwie eksperci ocenili raczej nisko. Jest to też wynik nieznacznie poniżej średniej dla krajów o gospodarce nastawionej na innowacje.

Powyższe wyniki świadczą o tym, że na tle krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje, społeczne postrzeganie przedsiębiorczości wypada przeciętnie. Warto tu przypomnieć, że w tej grupie krajów przedsiębiorczość jest na najniższym poziomie spośród wszystkich trzech grup państw ze względu m.in. na atrakcyjniejszą alternatywę w postaci pracy najemnej. Wyniki te

<sup>34</sup> Ibidem, s. 28.

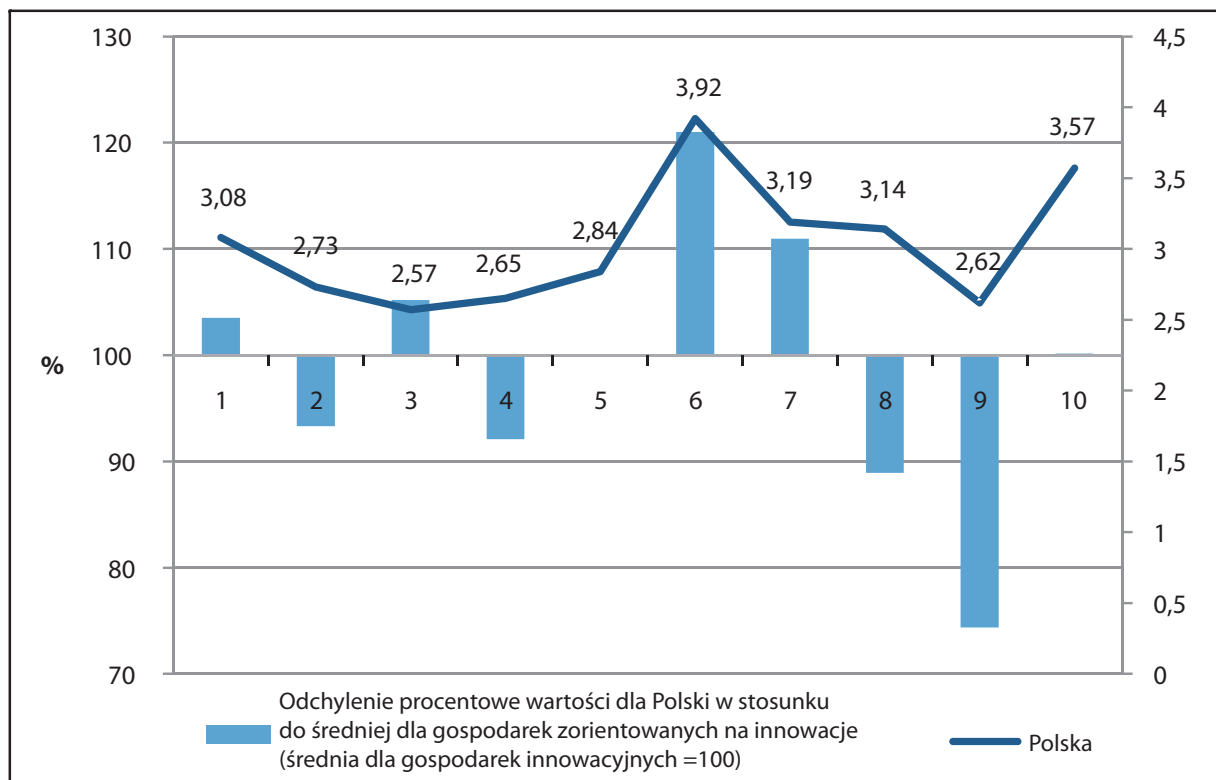
<sup>35</sup> G. Hofstede, *Cultures and organisations. Software of the mind*, McGraw-Hill, 1991.

<sup>36</sup> B. Glinka, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

<sup>37</sup> *Entrepreneurship in the EU and beyond. Analytical Report*, Flash Eurobarometr 283, The Gallup Organization, 2009, s. 163.

sugerują, że w Polsce istnieje potrzeba poprawy wizerunku przedsiębiorców. Działania w tym zakresie powinny przełożyć się na wzrost poziomu przedsiębiorczości.

**Wykres 30. Kultura i normy społeczne: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



1 – Kultura narodowa istotnie wspiera indywidualne sukcesy osiągnięte poprzez własne starania; 2 – Kultura narodowa kładzie nacisk na samowystarczalność, niezależność i inicjatywę osobistą; 3 – Kultura narodowa sprzyja podejmowaniu ryzyka przez przedsiębiorców; 4 – Kultura narodowa zachęca do kreatywności i innowacyjności; 5 – Kultura narodowa podkreśla odpowiedzialność osobistą (raczej niż zbiorową) w zarządzaniu własnym życiem; 6 – Podejmowanie nowych przedsięwzięć gospodarczych jest uważane za odpowiedni sposób, by stać się bogatym; 7 – Większość ludzi uważa, że zostanie przedsiębiorcą to pożądana ścieżka kariery; 8 – Przedsiębiorcy osiągający sukcesy cieszą się dobrą pozycją społeczną i szacunkiem; 9 – Bardzo często możesz zobaczyć w mediach historie o sukcesach przedsiębiorców; 10 – Większość ludzi uważa przedsiębiorców za osoby kompetentne i zaradne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

## 4.12. Przedsiębiorczość kobiet

Niniejszy rozdział prezentuje ocenę uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości kobiet. Analizie poddane są zarówno uwarunkowania społeczno-kulturowe (stwierdzenia 1–3), jak i kwestie dotyczące zdolności i szans do założenia działalności gospodarczej ze względu na płeć (stwierdzenia 4 i 5).

187 mln kobiet prowadzi działalność gospodarczą w Europie i innych krajach świata<sup>38</sup>. W tej grupie ponad 104 mln to kobiety rozpoczynające prowadzenie własnego biznesu i będące w jego pierwszej fazie. Pozostałe 83 mln stanowią właścicielki firm liczących ponad 3,5 roku.

Niepokoić może fakt trwałej dysproporcji między płciami na polu aktywności biznesowej – utrzymywała się ona w tych krajach przez ostatnich dziewięć lat, tj. w latach 2002–2010<sup>39</sup>. Potwierdzają to także dane Banku Światowego cytowane w raporcie OECD pt.: *Women in Business. Policies to Support Women's Entrepreneurship Development in the MENA Region*<sup>40</sup>, według których niewiele ponad jedna trzecia (35,3%) przedsiębiorstw na świecie to podmioty prowadzone przez kobiety. Co więcej, w porównaniu z mężczyznami kobiety zazwyczaj zaczynają od założenia mniejszego przedsiębiorstwa i najczęściej nie rozwijają się, pozostając na poziomie mikroprzedsiębiorstwa, mają niższy poziom kapitalizacji i rzadziej decydują się na ekspansję na rynki zagraniczne<sup>41</sup>.

<sup>38</sup> Dane dotyczą 2010 r., 59 krajów świata, *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Women's Report*, GEM 2011.

<sup>39</sup> Ibidem.

<sup>40</sup> *Women in Business. Policies to Support Women's Entrepreneurship Development in the MENA Region*, OECD, 2012.

<sup>41</sup> Ibidem.

Powodem tej sytuacji jest niewątpliwie to, że kobiety w porównaniu z mężczyznami średnio gorzej oceniają własne możliwości oraz szanse na sukces w działalności gospodarczej, są mniej zmotywowane i bardziej boją się porażki. Różnice te są największe w krajach rozwiniętych.

Jeśli spojrzymy na przedsiębiorczość w Europie mierzoną liczbą samozatrudnionych (przedsiębiorstw bez pracowników), to okazuje się, że chociaż pod względem liczby tego typu przedsiębiorstw jesteśmy na 5. miejscu w Europie, to jeśli chodzi o udział przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety w tej grupie podmiotów zajmujemy 12. miejsce ze wskaźnikiem 35,1%. Liderem w zestawieniu 29 krajów Europy jest Szwajcaria, gdzie prawie co drugie przedsiębiorstwo prowadzone w formie jednoosobowych działalności (47%) jest własnością kobiet<sup>42</sup>.

Polska wypada też całkiem dobrze na tle innych państw Europy pod względem liczby pracodawców (czyli firm zatrudniających pracowników) (7. miejsce wśród 29 krajów Europy i 6. miejsce w UE). Udział firm prowadzonych przez kobiety w tego typu przedsiębiorstwach daje nam z kolei 3. miejsce zarówno w UE, jak i w Europie ze wskaźnikiem 30,5%. Wyprzedzają nas jedynie Łotwa (33,6%) i Bułgaria (30,53%)<sup>43</sup>.

Analiza liczby przedsiębiorstw (zarówno samozatrudnionych, jak i pracodawców) w zestawieniu z odsetkiem firm prowadzonych przez kobiety pokazuje brak zależności między tymi kategoriami. Często w krajach o wysokiej liczbie pracodawców przedsiębiorstwa kobiece należą do mniejszości (jak np. w Turcji), obserwujemy także odwrotną zależność, jak np. na Łotwie, w Bułgarii czy w Portugalii, gdzie przy stosunkowo niskiej liczbie przedsiębiorstw z pracownikami, tych prowadzonych przez kobiety jest wyjątkowo dużo. A zatem rozwój przedsiębiorczości kobiet jest uzależniony od występowania innych czynników.

Eksperti bardzo dobrze (3,48) ocenili uwarunkowania dla rozwoju przedsiębiorczości kobiet w Polsce. W porównaniu z innymi krajami biorącymi udział w badaniu GEM w 2011 r. Polska znalazła się na 18. miejscu, przy czym najlepszy wynik osiągnięty w tym obszarze przez Norwegię wyniósł 4,00. W porównaniu ze średnią dla krajów o gospodarkach nastawionych na innowacje (3,41) wynik dla Polski okazał się być nieznacznie lepszy (o ok. 2%). Spośród krajów europejskich lepszą ocenę w tej kategorii oprócz wspomnianej Norwegii otrzymały takie państwa jak: Finlandia (3,93), Szwecja (3,71), Holandia (3,64), Francja (3,58), Słowenia (3,56), Łotwa (3,54) i Irlandia (3,50) – w sumie 8 krajów.

Eksperti oceniali zarówno uwarunkowania kulturowe i społeczne rozwoju przedsiębiorczości kobiet, jak i wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości kobiet. Według nich rozpoczęcie nowej działalności gospodarczej jest społecznie akceptowalną ścieżką kariery dla kobiet – stwierdzenie 2 na wykresie 31 (wynik 3,65). Jest to również bardzo dobry wynik na tle innych krajów biorących udział w badaniu GEM, jako że w ogólnym rankingu 49 krajów w tej kategorii zajmujemy 16. miejsce zaraz po Szwecji (3,72). Krajami, w których społeczeństwo w największym stopniu akceptuje kobiety w roli przedsiębiorców są Jamajka (4,29) oraz Singapur (4,22), a z krajów europejskich Norwegia (4,18). Państwem, w którym sytuacja kobiet przedsiębiorców jest najgorsza, jeśli chodzi o wsparcie społeczeństwa, są Węgry z wynikiem 2,27. W porównaniu z krajami o gospodarkach nastawionych na innowacje dla Polski wynik ten jest lepszy o ponad 2%.

Ocena ekspertów GEM jest zbieżna z wynikami badania PARP nt. przedsiębiorczości kobiet w Polsce. Bo choć wciąż w przypadku „ponad 40% przedsiębiorczyń, bezrobotnych i nieaktywnych oraz prawie 40% kobiet pracujących najemnie wszystkie lub większość prac domowych kobiety wykonują same”<sup>44</sup>, to w rodzinie co drugiej kobiety pracującej najemnie i co trzeciej kobiety-przedsiębiorcy występuje mniej więcej równy podział obowiązków domowych między kobietą a mężem/partnerem. Oznacza to, że normy kulturowe, zgodnie z którymi rolą kobiety jest przede wszystkim macierzyństwo oraz opieka nad domem, powoli odchodzą w niebyt.

Sytuacji, w której coraz więcej kobiet może decydować się na założenie własnej działalności gospodarczej, niewątpliwie sprzyja odpowiednie wykształcenie. Kobiety w Polsce są generalnie lepiej wykształcone niż mężczyźni, według danych BAEL za I kwartał 2012 r. wśród kobiet mamy ponad 22% z wykształceniem wyższym, podczas gdy mężczyzn z takim wykształceniem jest o 5 p.p. mniej, tj. 17%. Jednak jeśli przyjrzymy się profilom wykształcenia, okazuje się, że kobiety mają przede wszystkim wykształcenie humanistyczne, społeczne i ogólne, podczas gdy mężczyźni zdecydowanie przodują, jeśli chodzi o nauki ścisłe oraz inżynierię czy budownictwo<sup>45</sup>. Jeśli zestawimy te dane z wynikami badania PARP dotyczącego przedsiębiorczości kobiet, według którego poziom wykształcenia jest ujemnie skorelowany z prowadzeniem działalności gospodarczej<sup>46</sup>, jako że lepiej wykształconym osobom łatwiej jest znaleźć pracę najemną, to okazuje się, że sam fakt posiadania wysokiego wykształcenia przez kobiety niekoniecznie stanowi czynnik zachęcający do zakładania działalności gospodarczej. Z kolei jeśli chodzi o profil wykształcenia, tutaj jak widać

<sup>42</sup> OECD Labour Force Survey 2011 r.

<sup>43</sup> Ibidem

<sup>44</sup> B. Balcerzak-Paradowska, M. Bednarski, D. Głogosz, P. Kusztelak, A. Ruzik-Sierdzińska, J. Mirosław, *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*, PARP 2011, s. 87.

<sup>45</sup> Dane z BAEL za I kw. 2012 r. dla kobiet i mężczyzn w wieku 15 lat i więcej z wykształceniem wyższym – odsetek kobiet i mężczyzn o danym profilu w populacji kobiet i mężczyzn z wykształceniem wyższym.

<sup>46</sup> B. Balcerzak-Paradowska, *op.cit.*, s. 65



występują rozbieżności, które w zależności od aktualnego zapotrzebowania ze strony rynku pracy mogą niejako zmuszać pewne grupy kobiet do założenia własnej firmy.

Zdolności (w rozumieniu wiedzy i umiejętności) jak i szanse kobiet i mężczyzn na założenie firmy zostały poddane ocenie ekspertów GEM. Otóż przyznali oni, że kobiety i mężczyźni są równie zdolni do założenia biznesu – stwierdzenie 5 na wykresie 31 (wynik 4,38, lepszy od średniej dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje o ponad 7%). Co więcej, ich zdaniem obie płci mają równe szanse na założenie własnej działalności – stwierdzenie 4 (wynik 3,73). Równość szans w Polsce została oceniona lepiej niż w krajach innowacyjnych – o ponad 16%. W tej kategorii zajmujemy aż 5. miejsce w ogólnym zestawieniu wszystkich państw biorących udział w GEM w 2011 r., po Finlandii (3,86), Norwegii (3,82), Tajlandii (3,81) i Tajwanie (3,78). Zaś jeśli chodzi o ocenę równości pod względem zdolności obu płci zajmujemy 8. miejsce w ogólnym zestawieniu wszystkich krajów biorących udział w badaniu GEM w 2011 r. – tu na pierwszym miejscu jest Finlandia z wynikiem 4,69.

Jednym z kluczowych czynników wspierających rozwój przedsiębiorczości kobiet jest istnienie efektywnego systemu instytucjonalnej opieki nad dziećmi. Jest to szczególnie istotna kwestia w kontekście godzenia życia zawodowego z prywatnym. Bo chociaż jak twierdziły kobiety (zarówno pracujące najemnie, jak i przedsiębiorczynie) w badaniu PARP – własna firma pozwala lepiej zarządzać czasem poświęcanym obowiązkom domowym i pracy, to z drugiej strony dwie trzecie badanych przedsiębiorców (niezależnie od płci) uważa, że prowadzenie własnej działalności ogranicza czas poświęcany obowiązkom domowym.

Opieka instytucjonalna jest więc bez wątpienia bardzo istotna, a jak pokazują dane OECD, Polska ma jeden z najniższych odsetków dzieci w wieku poniżej 6 lat uczęszczających do żłobka czy przedszkola<sup>47</sup>. Wyniki badania PARP wskazują na problem związany z dostępnością opieki instytucjonalnej zarówno na poziomie edukacji przedszkolnej, jak i wczesnoszkolnej. Zdaniem respondentek – kobiet przedsiębiorców zbyt mało jest publicznych placówek opieki nad małymi dziećmi, często też opłaty są zdaniem badanych kobiet nadmiernie wysokie w porównaniu z możliwościami finansowymi. Według Kurowskiej<sup>48</sup> przyczyn niewystarczającego rozwoju instytucjonalnej opieki nad dziećmi można upatrywać w kilku czynnikach. Niewątpliwie jednym z nich była możliwość zapewnienia opieki nad dziećmi u krewnych (sprzyjały temu rozwiązania prawne umożliwiające przechodzenie na wcześniejszą emeryturę kobietom o 30-letnim stażu już w wieku 55 lat, ustawowo – w wieku 60 lat), wysokie wymogi formalne ograniczające założenie i prowadzenie takich placówek czy też zasada, wg której zakładanie, prowadzenie i utrzymywanie przedszkoli to zadanie własne gmin, co przy ich ograniczonych budżetach sprawia, że opłaty za korzystanie z tej formy opieki są wysokie. Zachodzące zmiany we wszystkich tych obszarach pozwalają mieć nadzieję na zmianę istniejącego stanu rzeczy. Zarówno podwyższenie wieku emerytalnego<sup>49</sup>, jak i nowa ustawa o opiece nad dziećmi do lat 3<sup>50</sup> oraz planowane wsparcie z budżetu państwa dla gmin, które pozwoli na subsydiowanie kosztów opieki nad dziećmi w przedszkolach powinny w najbliższych latach zmienić obecny stan rzeczy na lepszy.

Niemniej ocena ekspertów GEM, dotycząca dostępu do usług społecznych (stwierdzenie 1), jest zdecydowanie niewystarczająca, aby kobiety mogły kontynuować pracę nawet po założeniu rodziny. Ocena w tej kategorii wyniosła tylko 2,57 i była niższa o ponad 16% od średniej dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje. W ogólnym rankingu GEM pod względem dostępnych usług społecznych wspierających kobiety zajmujemy aż 30. miejsce. Z krajów Europejskich w czołówce zestawienia znajdują się kraje nordyckie – Finlandia (3,86) i Norwegia (3,8).

Według ekspertów kobiety w Polsce mogą liczyć na zachęty do rozpoczęcia pracy na własny rachunek lub rozpoczęcia nowej działalności gospodarczej (3,11) (stwierdzenie 3). Był to wynik nieznacznie lepszy (o ok. 2%) od średniej dla krajów nastawionych na innowacje. Niemniej w całkowitym zestawieniu 49 krajów biorących udział w GEM zajmujemy pod względem tej oceny 19. miejsce. Najlepszym krajem pod względem zachęt do rozpoczynania pracy na własny rachunek jest Norwegia z wynikiem 3,78.

To, że w kobietach drzemie znaczący potencjał do rozwijania się przez prowadzenie własnego biznesu, świadczy choćby aktywna postawa – ponad trzy z pięciu kobiet (63%) pracujących<sup>51</sup> najemnie oraz co druga bezrobotna i nieaktywna zawodowo bierze pod uwagę założenie własnej firmy w ciągu najbliższych 5 lat. Dodatkowo 64% tej samej grupy pracujących oraz 58% bezrobotnych i nieaktywnych już w przeszłości rozważało założenie własnej firmy, co oznacza, że przy odpowiednim wsparciu być może niedługo będzie można obserwować wzrost liczby nowo powstałych podmiotów należących do kobiet.

<sup>47</sup> OECD Family Database 2011; w Polsce 47,3% dzieci w wieku 3–5 lat objętych jest opieką instytucjonalną, co w zestawieniu 40 krajów świata daje nam 3. miejsce od końca przed Grecją i Turcją (średnia OECD wynosi 77%). Jeśli chodzi o opiekę nad dziećmi do lat 2 tylko niecałe 8% dzieci objętych jest opieką, co daje nam 4. miejsce w zestawieniu przed Malcią, Meksykiem czy Czechami przy średniej dla krajów OECD równej 30%.

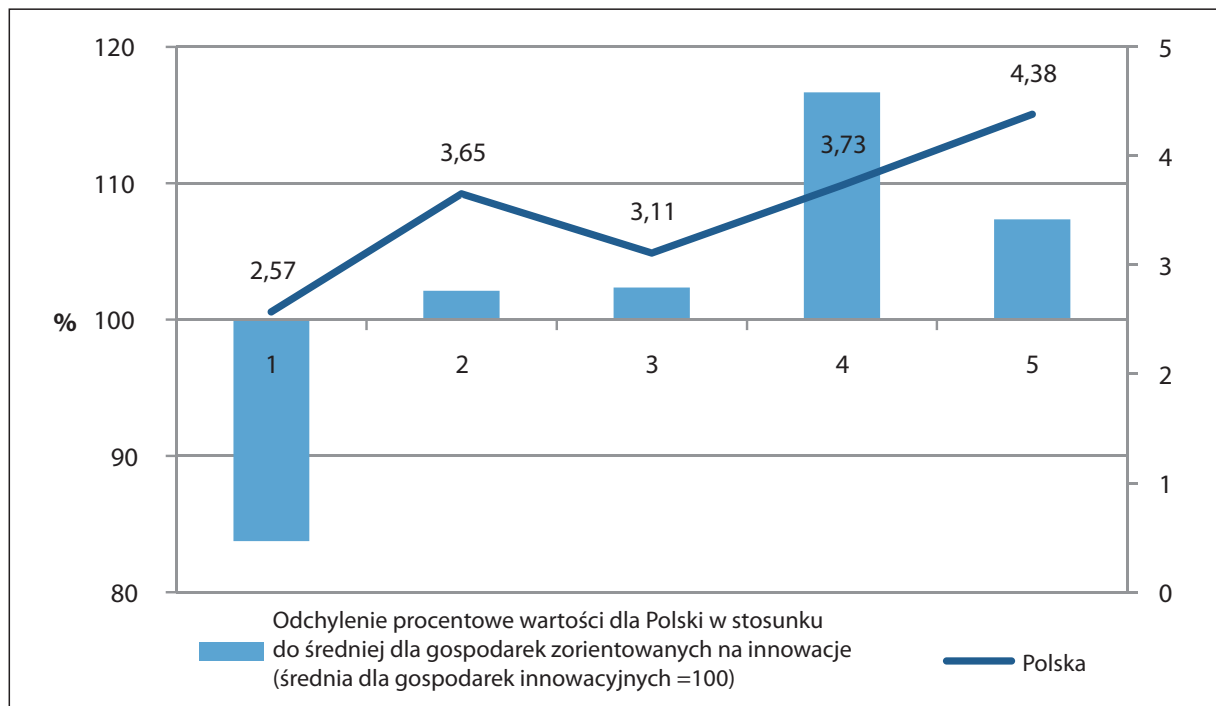
<sup>48</sup> A. Kurowska, I. Dwórzniak, P. Franczak, Ekspertyza pt.: *Prawo sprzyjające przedsiębiorczości kobiet w Polsce. Rekomendacje zmian*, PARP 2011.

<sup>49</sup> Czynnikiem ten najbliższych latach będzie tracił na znaczeniu, jako że od 2013 r. nie będzie możliwości skorzystania z wcześniejszych emerytur, zmianie uległ też ustawowy wiek przechodzenia na emeryturę – 67 lat, przy czym będzie możliwość przejścia na częściową emeryturę w wieku 62 lat dla kobiet. Emerytura częściowa będzie wynosić 50% wypracowanego uposażenia.

<sup>50</sup> Ustawa z dn. 4 lutego 2011 r. o opiece nad dziećmi w wieku do lat 3 (DZ. U. nr 45, poz. 235) w dużej mierze znosi te ograniczenia, wprowadzając m.in. nowe formy opieki nad dziećmi takie jak kluby malucha, dzienny opiekun czy niania (w tym przypadku wprowadzono także nową zachętę w postaci umów uaktywniających, które stanowią zachętę do legalnego zatrudniania opiekunek do dzieci, w postaci składek do ZUS opłacanych przez państwo).

<sup>51</sup> B. Balcerzak-Paradowska et al., *op.cit.*

**Wykres 31. Przedsiębiorczość kobiet. Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



**1** – Dostępne usługi społeczne są wystarczające, aby kobiety mogły kontynuować pracę nawet po założeniu rodziny; **2** – Rozpoczęcie nowej działalności gospodarczej jest społecznie akceptowaną ścieżką kariery dla kobiet; **3** – Kobiety zachęca się do pracy na własny rachunek lub rozpoczęcia nowej działalności gospodarczej; **4** – Mężczyźni i kobiety mają równe szanse na założenie nowego biznesu; **5** – Mężczyźni i kobiety są równie zdolni do założenia nowego biznesu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Zapewne nie bez znaczenia pozostaną uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości kobiet w naszym kraju. Ocena ekspertów daje powody do zadowolenia – na pięć ocenianych obszarów w czterech wynik dla Polski był lepszy niż w krajach o gospodarkach zorientowanych na innowacje. Szczególnie wysoką ocenę w kontekście tych krajów otrzymały stwierdzenia 4 i 5 mówiące o równości szans i zdolności do założenia własnej firmy. Sporo do zrobienia mamy natomiast w obszarze, jakim jest dostępność usług społecznych umożliwiających kobietom kontynuowanie pracy po założeniu rodziny. Nadzieję dają wspomniane powyżej zmiany, które zostały wprowadzone w 2011 i 2012 r., a więc nie zostały jeszcze w pełni urzeczywistnione w czasie realizacji badania eksperckiego.

### 4.13. Intraprzsiębiorczość

Rozdział ten prezentuje wyniki oceny uwarunkowań rozwoju intraprzsiębiorczości w Polsce poprzez przyjrzenie się takim czynnikom jak: wsparcie dla podejmowania działań przedsiębiorczych/innowacyjnych przez pracowników przedsiębiorstw zarówno na poziomie edukacji społeczeństwa, jak i w ramach funkcjonujących przedsiębiorstw (wsparcie ze strony pracodawców i współpracowników) oraz występowania odgórnego systemu podejmowania decyzji w firmach.

Intraprzsiębiorczość (inaczej: przedsiębiorczość pracownicza lub organizacyjna) oznacza dobrowolne podejmowanie nowych przedsięwzięć przez pracowników, w ramach istniejącej organizacji. Dlatego też określa się ją jako przedsiębiorczość pracowniczą tudzież organizacyjną.

Koncepcję intraprzsiębiorczości przypisuje się Giffordowi i Elizabeth Pinchot, którzy w swoim opracowaniu z 1978 r. pt. *Intra-Corporate Entrepreneurship* przedstawili ją jako odpowiedź na problemy dużych korporacji wynikające, co ciekawe, właśnie z ich wielkości. W większych organizacjach często ma miejsce swego rodzaju izolacja zarządzających względem pracowników szeregowych, która powoduje, że proces decyzyjny związany z rozwiązywaniem problemów, w obliczu których staje dana organizacja, odbywa się w oderwaniu od specjalistycznej wiedzy na temat przyczyn zaistnienia tychże problemów. Rozwiązaniem, które często w takich sytuacjach przyjmują firmy, jest decentralizacja procesu decyzyjnego poprzez zmianę struktury organizacyjnej na bardziej horyzontalną, w której funkcjonują niezależne od siebie działy. Jednak zdaniem G. i E. Pinchot takie działanie jest niewystarczające z punktu widzenia potrzeby identyfikacji pracowników kreatywnych, których proprzedsiębiorcza działalność może w istotny sposób przełożyć się na sukces całej organizacji. Dlatego też istotnym czynnikiem warunkującym rozwój przedsiębiorstwa jest zmiana systemu podejmowania decyzji z odgórnego na oddolny, czyli taki, w którym każdy z pracowników może pro-

ponować pewne rozwiązania i podejmować decyzje. Takie podejście gwarantuje zarówno zadowolenie i spełnienie na poziomie indywidualnego pracownika, jak i poprawę funkcjonowania oraz wzrost produktywności na poziomie całej organizacji.

Temat intraprzedsiebiorczosci podejmowany jest od lat 80. ubieglego wieku przez wielu badaczy, którzy w poprzedzajacych dzialaniach pracownikow dostrzegaja zrodlo nowych przewag konkurencyjnych dla wspolczesnych przedsiebiorstw, wyrazajacych sie w jej wyzszej innowacyjnosci, produktywnosci, zyskach i ogolnej rewitalizacji firmy<sup>52</sup>.

Maier i Zenovia (2011)<sup>53</sup>, zglębiajacyc podobienstwa i roznicze miedzy przedsiebiorcami i intraprzedsiebiorcami, tych drugich porównują do rewolucjonistów walczacych o przeprowadzenie zmian majacych na celu „odnowę” firmy z jej wnętrza. Z kolei Martiarena (2011)<sup>54</sup> uważa, że intraprzedsiebiorcy w przeciwienstwie do przedsiebiorców mają niższą skłonność do podejmowania ryzyka i są w gorszym stopniu wyposażeni w typowe dla przedsiebiorców umiejętności. Co więcej, w miarę nabywania doświadczenia w prowadzeniu intraprzedsiebiorczych dzialań, intraprzedsiebiorcy coraz bardziej upodabniają się do przedsiebiorców – na początku bardziej przypominają zwyklych pracownikow, natomiast na końcowym etapie, kiedy stają się tzw. zaangażowanymi intraprzedsiebiorcami (ang. *engaged intrapreneurs*), czyli takimi, którzy oczekują, że staną się udziałowcami w firmie, reprezentują już pełnię cech typowych dla przedsiebiorców.

Przykładem przedsiebiorstwa, w którym intraprzedsiebiorczosc jest kluczowym podejściem do prowadzenia biznesu, jest m.in. 3M, w której obowiązuje zasada mówiąca o tym, że pracownik może poświęcić przynajmniej 15% swojego czasu pracy na realizację zadań związanych z własnymi pomysłami biznesowymi. Również Steve Jobs opisywał zespół osób pracujacych nad macintoshem jako intraprojekt w ramach Apple'a. Niewątpliwie zarówno 3M jak i Apple to firmy-giganty, które dla wielu mniejszych podmiotow stanowią urzeczywistnienie marzeń lub po prostu przykład firm dzialajacych w innej rzeczywistosci.

Rozwój przedsiebiorczych zachowań pracownikow w Polsce przez pryzmat wsparcia wewnętrznego na poziomie danego przedsiebiorstwa był przedmiotem oceny eksperckiej w ramach badania GEM (stwierdzenia 1, 4, 5 na wykresie 32). Ocena wsparcia rozwoju intraprzedsiebiorczosci w ramach danego przedsiebiorstwa w Polsce wyniosła 2,94 i była niższa od średniej dla krajow o gospodarkach zorientowanych na innowacje o ok. 4%. W ogólnym zestawieniu krajow bioracych udział w badaniu GEM w 2011 r. zajmujemy 23. miejsce – liderem jest Singapur z wynikiem 3,77. Z krajow europejskich w czołówce rankingu znajdują się Norwegia (3,31) i Szwajcaria (3,3).

Ocenie ekspertow podlegał także fakt występowania w firmach jako dominujacej strategii zakladajacej tradycyjny model podejmowania decyzji (z góry na dół) – stwierdzenia 2 i 3. Stosunkowo wysoka ocena 3,72 potwierdza, że przedsiebiorcy w Polsce przyjmują sposób funkcjonowania, w którym odpowiedzialność za decyzje skoncentrowana jest na zarzadzajacych i właścicielach. Wynik ten jest zbliżony do średniej dla gospodarek innowacyjnych (3,79; 98% tej średniej). W ogólnym zestawieniu 49 krajow bioracych udział w badaniu GEM w 2011 r. zajmujemy jednak 35. miejsce, liderem jest Grecja z wynikiem 4,3.

Powyższe wyniki bazują na ocenie pięciu obszarow, spośród których najwyższą ocenę (3,77) uzyskało stwierdzenie 3 na wykresie 32 potwierdzajace brak występowania rozproszonego systemu podejmowania decyzji w polskich małych i średnich firmach. W przypadku dużych podmiotow (stwierdzenie 2) – ocena wyniosła 3,71, przy czym wynik dla krajow innowacyjnych był wyższy o 8%; w przypadku małych i średnich firm – niższy o 7%. Oznacza to, że w polskich dużych przedsiebiorstwach w porównaniu z krajami innowacyjnymi częściej odchodzi się od tradycyjnego modelu podejmowania decyzji, inaczej natomiast jest w przypadku małych i średnich firm – jak widać Polscy właściciele preferują centralistyczny model prowadzenia firmy, co najczęściej przy osiągnięciu pewnego stopnia rozwoju przestaje się sprawdzać. Ta preferencja bycia „Zosią Samosią” we własnej firmie właścicielei mniejszych podmiotow w Polsce jest związana z rozmiarem przedsiebiorstw i wynika przede wszystkim z wysokiej oceny własnych umiejętności, a także braku zaufania do pracownikow.

Eksperci zgodzili się także co do stwierdzenia (1 na wykresie 32), że w Polsce nie ma żadnych formalnych ograniczeń, jeśli pracownik chce rozpocząć dzialalność gospodarczą, wykorzystujacyc zasoby, wiedzę i kontakty, które uzyskał jako pracownik w obecnym miejscu zatrudnienia – ocena dość wysoka 3,57. Jest to wynik znacznie lepszy od średniej dla krajow innowacyjnych (o ok. 20%). Niższe oceny (na poziomie 2,8) uzyskały stwierdzenia informujacye o zapewnieniu wsparcia pracownikow, którzy przychodzą z nowymi pomysłami ze strony pracodawcow i współpracownikow. W porównaniu z krajami innowacyjnymi zachowanie polskich kolegow z pracy jest na podobnym poziomie (stwierdzenie 5) (ocena dla Polski jest o 6% niższa niż w krajach innowacyjnych), jednak postawa pracodawcow (stwierdzenie 4) jest znacznie gorsza (różnica o prawie 10% w porównaniu z tamtymi krajami).

Według B. Antoncica<sup>55</sup> rozwój intraprzedsiebiorczosci zależy od dwóch grup czynnikow: zewnętrznyc – pochodzacych z otoczenia zewnętrznego firm oraz wewnętrznyc – właściwych danej organizacji.

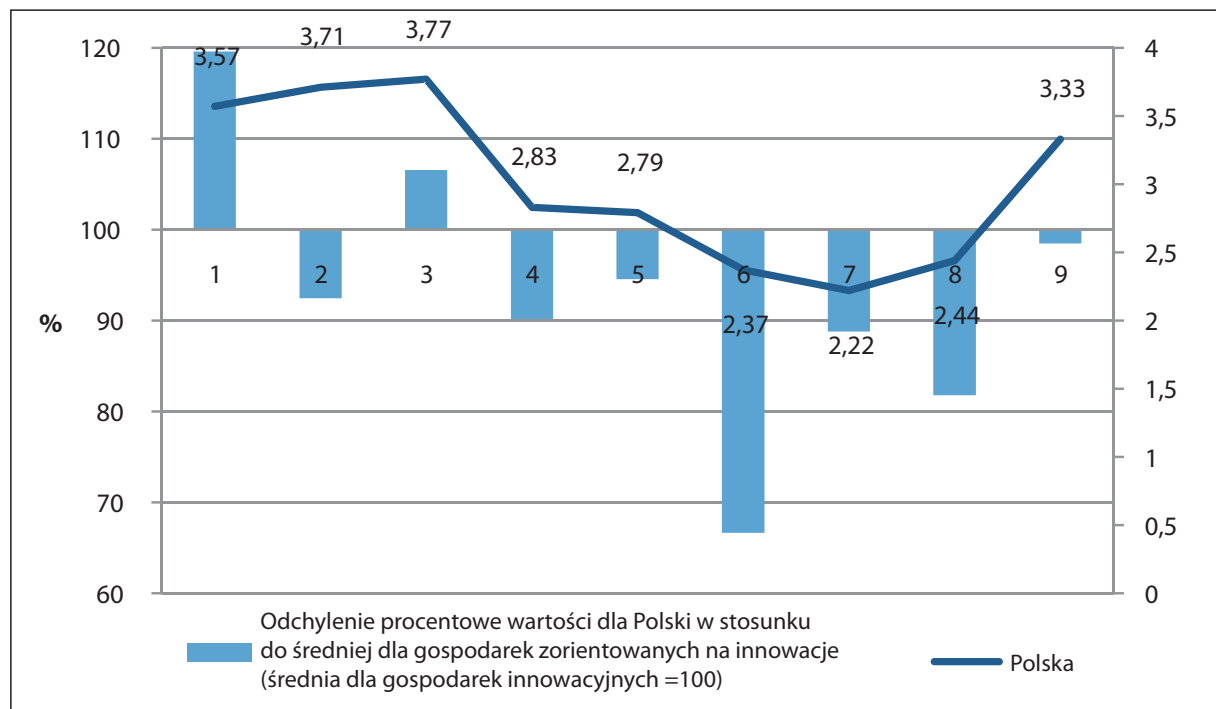
<sup>52</sup> B. Antoncic, *Intrapreneurship: a comparative structural equation modeling study*, Industrial Management & Data Systems, Vol. 107 No 3, 2007, Emerald Group Publishing Ltd, s. 309–327.

<sup>53</sup> V. Maier, C. Zenovia, *Entrepreneurship vs Intrapreneurship*, Review of International Comparative Management, Volume 12, Issue 5, December 2011.

<sup>54</sup> A. Martiarena, *What's so entrepreneurial about intrapreneurs?*, Small Business Economics, published online 01 July 2011.

<sup>55</sup> B. Antoncic, *op.cit.*

**Wykres 32. Przedsiębiorczość organizacyjna. Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje**



1 – Nie ma żadnych formalnych ograniczeń, jeśli chcesz rozpocząć działalność gospodarczą, wykorzystując zasoby, wiedzę i kontakty, które uzyskałeś jako pracownik w obecnej pracy; 2 – W dużych przedsiębiorstwach, odgórny system decyzyjny dominuje nad strategiami podejmowania decyzji na wszystkich szczeblach organizacji; 3 – W małych i średnich przedsiębiorstwach odgórny system decyzyjny dominuje nad strategiami podejmowania decyzji na wszystkich szczeblach organizacji; 4 – Pracodawcy zapewniają wsparcie pracownikom, którzy przychodzą z nowymi pomysłami; 5 – Pracownicy wspierają kreatywnych kolegów, którzy mają nowe pomysły; 6 – Przedsiębiorcy mają dużo mniejszy dostęp do ubezpieczeń społecznych niż pracownicy; 7 – System edukacji podkreśla innowacyjną i proaktywną postawę ludzi w ogóle; 8 – Pracodawcy stymulują proaktywne zachowania swoich pracowników; 9 – Poziom ochrony pracowniczej zniechęca pracowników do zakładania własnych przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Expert Survey 2011*.

Jeśli chodzi o środowisko zewnętrzne, tutaj najważniejszymi pozytywnie wpływającymi na rozwój przedsiębiorczości pracowniczej czynnikami są: dynamika rynku/branży, w której działa dany podmiot, rozwój technologiczny i występowanie okazji na wykorzystanie nowych technologii, popyt na nowe technologie. Natomiast niekorzystnie wpływają gwałtowne zmiany na rynku czy ostra walka konkurencyjna.

Na poziomie samego przedsiębiorstwa istotne są takie uwarunkowania jak: otwartość komunikacyjna (rozumiana jako jakość i ilość przekazywanych wewnątrz firmy informacji, jak również dzielenie się informacją i dostęp do niej, a także odpowiedzialność za jej przekazywanie); występowanie systemów monitoringu proprzedsiębiorczych działań w firmie; stałe poszukiwanie informacji o zmianach w otoczeniu firmy, wyszukiwanie potencjalnych zagrożeń i szans; pozyskiwanie informacji zwrotnej od klientów firmy oraz najważniejsze – sposób zarządzania firmą. W tym ostatnim obszarze istotne jest zaangażowanie kadry zarządzającej w działalność firmy, wsparcie dla pracowników, zaufanie, jakim obdarza się indywidualnego pracownika, odpowiedni system motywacji i nagród dla pracowników kreatywnych, proprzedsiębiorczych. Na tym tle nie wspomnieć o wartościach, czyli misji, wizji firmy dzielonej przez zarządzających i pracowników, a także swojego rodzaju kodzie etycznym obowiązującym w danej organizacji, które to często jednoczą pracowników wokół wspólnej idei i motywują ich do angażowania się w dodatkowe działania na rzecz firmy<sup>56</sup>.

Warunki rozwoju przedsiębiorczości pracowniczej w Polsce zostały ocenione przez ekspertów GEM w czterech obszarach. Na tej podstawie skonstruowano dwa zbiorcze wskaźniki, jakimi są pośrednie – zewnętrzne, publiczne czynniki rozwoju intraprzsiębiorczości (stwierdzenia 6, 7 na wykresie 32) oraz oddziałujące bezpośrednio – czynniki wewnętrzne (stwierdzenia 8, 9). Oceny tych czynników dla Polski wyniosły odpowiednio 2,88 i 2,33 i były niższe od średnich dla krajów innowacyjnych o 7% i 4%.

Największy dystans w porównaniu ze średnią dla krajów innowacyjnych dzieli Polskę w ocenie dostępu do ubezpieczeń społecznych dla przedsiębiorców i pracowników (stwierdzenie 6 na wykresie 32). Polscy eksperci nie do końca zgodzili się z tezą, że przedsiębiorcy mają gorszy dostęp do ubezpieczeń społecznych niż ich pracownicy. Wynik dla Polski wyniósł w tym obszarze tylko 2,37 i stanowił 67% średniej dla krajów innowacyjnych. Kolejna większa różnica w ocenie ekspertów polskich i z krajów inno-

<sup>56</sup> Ibidem.

wacyjnych dotyczyła stymulowania proaktywnych zachowań swoich pracowników przez pracodawców (stwierdzenie 8) (ocena dla Polski była niższa o 10% i wyniosła 2,44).

Oceniono także system edukacji jako ważny element podkreślania innowacyjnej i proaktywnej postawy społeczeństwa (stwierdzenie 7 na wykresie 32) – tutaj także Polska wypadła niekorzystnie z wynikiem tylko 2,22, podczas gdy ocena tego systemu dla krajów innowacyjnych to 2,50. Rozwojowi przedsiębiorczości pracowniczej sprzyja też poziom ochrony pracowniczej, który zniechęca pracowników do zakładania własnych przedsiębiorstw (stwierdzenie 9) – ocena dla Polski 3,33. Wynik ten jest podobny do średniej dla krajów innowacyjnych (3,38).

Według badania GEM przeprowadzonego w 2011 r. na osobach dorosłych w Polsce (APS, porównaj rozdział 3.11) intraprzedsiebiorcy stanowią 2,8% populacji i 5,7% pracowników (tych, którzy w ostatnich trzech latach przed badaniem podejmowali działania przedsiębiorcze w ramach podmiotu, w którym są zatrudnieni). Wyniki te są nieco wyższe od średniej dla krajów o gospodarkach podobnych do naszej (zorientowanych na efektywność), ale jednocześnie prawie dwukrotnie niższe od średniej dla krajów innowacyjnych (odpowiednio 5,8% i 9,1%).

We współczesnym świecie postęp technologiczny i procesy globalizacyjne sprawiają, że przedsiębiorcy muszą prowadzić działalność w sposób wysoce elastyczny, pozwalający na dostosowanie się do zachodzących zmian. Z drugiej zaś strony, aby utrzymać wysoką pozycję konkurencyjną, muszą oni być wysoce przedsiębiorczy i nie ustawać w kreowaniu nowych rozwiązań. To z kolei wymaga udziału ludzi – pracowników, którzy przejawiają typowe dla przedsiębiorcy cechy, tzn.: wysoką aktywność i chęć działania, kreatywność i innowacyjność, odpowiedzialność, zaangażowanie i wysoką jakość wykonywanych zadań.

Na dobrej pozycji są pracodawcy, którzy stworzyli warunki do rozwoju intraprzedsiebiorczości. Co mogą zrobić te podmioty, które są w przeciwnej sytuacji? Otóż, zdaniem G. Pinchota, warto zacząć od zapewnienia większej swobody i niezależności na poziomie indywidualnego pracownika, a następnie wprowadzić system, który będzie promował przedsiębiorcze zachowania w firmie.

Jak jednak widać w ocenie eksperckiej, rozwój intraprzedsiebiorczości w Polsce może być trudny ze względu na kilka czynników. W naszych firmach dominuje odgórny model podejmowania decyzji, wsparcie kreatywnych pracowników ze strony pracodawców i współpracowników jest niewystarczające, aby je można uznać za bodziec dla rozwoju przedsiębiorczości pracowniczej.

#### **4.14. Podsumowanie**

Analizując wszystkie badane obszary, wylania się ciekawy obraz. Z jednej strony poziom obciążeń administracyjnych i fiskalnych uznano za bardzo wysoki, a system edukacji za niewspierający rozwoju przedsiębiorczości. Z drugiej strony uznano, że rozwój przedsiębiorczości jest jednym z priorytetów rządu. Również nisko eksperci ocenili wsparcie dla wysokiego rozwoju. Co więcej, zarówno transfer technologii, jak i infrastruktura komercyjna i usługowa zostały ocenione negatywnie. Pozytywnie eksperci wypowiedzieli się na temat infrastruktury fizycznej oraz warunków wchodzenia na rynek.

Można na tej podstawie postawić hipotezę, że w Polsce mamy pozytywne uwarunkowania rozwoju drobnej przedsiębiorczości, tzw. „small business’u”, który wyróżniają niska ambicja do intensywnego rozwoju czy niechęć do podejmowania dużych, ryzykownych, innowacyjnych przedsięwzięć.

Na pewno polska przedsiębiorczość ma potencjał do dalszego rozwoju w kierunku bardziej ambitnego sposobu działania. Świadczy o tym m.in. wysoka ocena innowacyjności konsumentów. Jednak aby to osiągnąć, niezbędna jest poprawa transferu technologii, wsparcia firm typu high-growth, dostępu do finansowania (w szczególności tego dla bardziej ryzykownych przedsięwzięć) czy jakości infrastruktury komercyjno-usługowej (np. w zakresie księgowości zarządczej). Bardziej ambitna przedsiębiorczość, jak już wspomniano w podrozdziale 3.9, ma zdecydowanie większy wpływ na tempo rozwoju gospodarczego, dlatego działania w tym zakresie warte są zachodu.

Warto również podkreślić wagę uwarunkowań kulturowych przedsiębiorczości (ocenionych dość przeciętnie), które następnie przekładają się na inne obszary jak edukacja czy system podatkowy. Jednak aby zmienić stosunek społeczeństwa, trzeba na nie oddziaływać już od wczesnych lat – w szkole podstawowej i średniej. Dlatego tworzy się tu rodzaj sprzężenia zwrotnego: postawy społeczne w stosunku do przedsiębiorczości mają wpływ na jego nauczanie, a zmiana postaw jest łatwiejsza do przeprowadzenia na wcześniejszych etapach edukacji. W takiej sytuacji konieczne jest bardzo świadome kształtowanie postaw w społeczeństwie, z jednej strony poprzez docieranie do szerokiej rzeszy odbiorców, a z drugiej poprzez naukę zachowań przedsiębiorczych już w szkole podstawowej.

## 5. Bibliografia

Antoncic B., *Intrapreneurship: a comparative structural equation modeling study*, Industrial Management & Data Systems, Vol. 107 No 3, 2007, Emerald Group Publishing Ltd.

Balcerzak-Paradowska B., Bednarski M., Głogosz D., Kusztełak P., Ruzik-Sierdzińska A., Mirosław J., *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*, PARP 2011.

Bąkowski A., Mażewska M., *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, PARP 2012.

BERR, *High-growth firms in the UK: lessons from an analysis of comparative UK performance*, Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform, November 2008.

Bosma N., Wennekers S. i Amoros J.E., *Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, London, Global Entrepreneurship Research Association 2012.

Busenitz L.W., Gomez C. i Spencer J.W., *Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena*, „Academy of Management Journal”, nr 5, 2000.

Douglass M.E., *Entrepreneurial education level related to business performance*, „Academy of Management Proceedings”, 1976.

European Commission, *2011 SMEs Access to Finance Survey, Analytical Report*, 7 December 2011.

European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2011*, Pro inno Europe.

Fuduric N., *The sources of Entrepreneurial Opportunities. Perspectives on Individuals and Institutions*, Publication Series, Department of Development and Planning, Aalborg University No. 2008-7.

Fulara J., Kierzkowski T., Mrowiec M., Stasiak A., Woźniczka T., *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011*, Pekao S.A., grudzień 2011.

Gallup Organisation, *Entrepreneurship in the EU and Beyond*, Flash Eurobarometr 283, December 2009.

GEM, *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Women's Report*, 2011.

Glinka B., *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

Hofstede G., *Cultures and organisations. Software of the mind*, McGraw-Hill, 1991.

IBnGR, *Mechanizmy inżynierii finansowej w podnoszeniu efektywności absorpcji środków UE i ich znaczenie w polityce spójności po 2013 roku*, Gdańsk, listopad 2010.

Isenberg D.J., *The global entrepreneur*, „Harvard Business Review”, nr 12, 2008.

Kurowska A., Dwórzniak I., Franczak P., Ekspertyza pt.: *Prawo sprzyjające przedsiębiorczości kobiet w Polsce. Rekomendacje zmian*, PARP 2011.

Łobejko S., *Wykorzystanie kosztów transakcyjnych jako czynnika rozwoju przedsiębiorstw sieciowych*, SGH 2010.

Maier V. and Zenovia C., *Entrepreneurship vs Intrapreneurship*, Review of International Comparative Management, Volume 12, Issue 5, December 2011.

Martiarena A., *What's so entrepreneurial about intrapreneurs?* Small Business Economics, published online 01 July 2011.

Matusiak K.B., Guliński J., *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – siły motoryczne i bariery*, PARP 2010. OECD, *Women in Business. Policies to Support Women's Entrepreneurship Development in the MENA Region*, 2012.

OECD Labour Force Survey 2011.

OECD Family Database 2011.

- Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D., *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP 2010.
- PARP, *Wizerunek PARP wśród przedsiębiorców w Polsce*, TNS OBOP dla PARP, 2009.
- Peters R.M., Brijlal P., *The relationship between levels of education of entrepreneurs and their business success: A study of the province of KwaZulu-Natal, South Africa*. "Industry and Higher Education", nr 4, 2011.
- Porter M.E., Sachs J.J., McArthur J., *Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development*, w: *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, M.E. Porter, J.J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur and K. Schwab (red.), New York, NY, 2002: Oxford University Press.
- Raźniewski R. (red.), *Strategia niszy rynkowe jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw*, PARP 2010.
- Sarasvathy S.D., Dew N., Velamuri S.R., Venkataraman S., *Three views of entrepreneurial opportunity*, w: Z.J. Acs, D.B. Audretsch (red.): *Handbook of entrepreneurship research. An interdisciplinary survey and introduction*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003.
- Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, World Economic Forum.
- van der Kuip I., Verheul I., *Early development of entrepreneurial qualities: the role of Initial Education*, SCALES-paper N200311, EIM Business and Policy Research, 2003.
- Venkataraman S., *The distinctive domain of entrepreneurship research*, w: *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*. Greenwich: JAI Press, 1997.
- Węclawska D., *Firmy typu high-growth – zarządzanie i uwarunkowania wzrostu*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
- Węclawska D., Zadura-Lichota P., *Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do działalności gospodarczej*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, PARP, Warszawa 2010.
- World Bank, *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, 2012.
- Załęski W., *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP 2012.

*Notatki*



*Notatki*