

Redakcja naukowa:

Alojzy Z. Nowak, Mariusz Szałański

MIKROFIRMY

siłą napędową gospodarki Mazowsza



Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego



MIKROFIRMY SIŁĄ NAPĘDOWĄ
GOSPODARKI MAZOWSZA

MIKROFIRMY SIŁĄ NAPĘDOWĄ GOSPODARKI MAZOWSZA

REDAKCJA NAUKOWA:
ALOJZY Z. NOWAK
MARIUSZ SZALAŃSKI

WARSZAWA 2013



Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego



Recenzent naukowy: dr hab. Jacek Pasieczny

Redakcja: Jerzy Jagodziński

Projekt okładki: Agnieszka Miłaszewicz

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013

ISBN: 978-83-63962-12-8

ISBN: 978-83-63962-13-5 (on line)

DOI: 10.7172/2013.wwz.4



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA,
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel./fax 22 635 03 01, 22 635 17 85
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

Spis treści

Wstęp	7
Wprowadzenie. Kryzys a innowacje	
<i>Alojzy Z. Nowak</i>	11
Rozdział 1	
<i>Hanna Bednarska</i>	
Demografia mikroprzedsiębiorstw województwa mazowieckiego w świetle zmian populacji ludności i sytuacji gospodarczej regionu w latach 2004–2011	21
Rozdział 2	
<i>Ewa Krakowińska</i>	
Ekonomia społeczna jako czynnik aktywizacji zawodowej kobiet na Mazowszu	64
Rozdział 3	
<i>Jan Śliwa, Rafał Pawlicki</i>	
Mikroprzedsiębiorstwa jako czynniki aktywizacji gospodarczej na Mazowszu	90
Rozdział 4	
<i>Władysława Zborowska, Mariusz Szatański</i>	
Postawy przedsiębiorcze studentek i studentów na tle przedsiębiorczości kobiet w Polsce i na Mazowszu	112
Rozdział 5	
<i>Tomasz Zalega</i>	
Zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych z osobą bezrobotną na Mazowszu a strategię marketingowo-organizacyjne handlu detalicznego w okresie kryzysu	137

Rozdział 6*Sławomir Wymysłowski*

- Wspieranie przedsiębiorczości na Mazowszu z wykorzystaniem środków unijnych w ramach Działania 6.2 w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki 160

Rozdział 7*Michał Luczewski*

- Rozwój mikroprzedsiębiorczości na obszarach pozametropolitalnych Mazowsza – możliwości wsparcia w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego na przykładzie gminy miasto Płock 186

Rozdział 8*Katarzyna Trzpięta*

- Dotacje unijne – wybrane aspekty rachunkowo-podatkowe w przedsiębiorstwach regionu mazowieckiego 208

Rozdział 9*Andrzej Nałęcz*

- Prawnoadministracyjne podstawy wsparcia mikroprzedsiębiorców – wybór zagadnień 247

Rozdział 10*Tomasz Ochowski, Agnieszka Kseba*

- Podmiotowość – relacyjność – zakorzenienie. Społeczna historia biznesu jako źródło dobrych praktyk dla MSP w warunkach kryzysu ... 263

Wstęp

Opracowanie monograficzne, które przedkładamy Czytelnikom, dotyczące opisu firm mikro jako siły napędowej gospodarki Mazowsza, powstało w rezultacie badań prowadzonych przez pracowników naukowych Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Jest to doroczna, szósta już publikacja, pokazująca znaczącą część dorobku badawczego pracowników Wydziału, dotyczącego różnorodnych zagadnień związanych z rozwojem regionu mazowieckiego i Polski. Poprzednie publikacje poświęcone były takim zagadnieniom, jak: siedmioletni okres obecności Polski i Mazowsza w Unii Europejskiej, społeczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju Mazowsza i regionu płockiego, oraz analiza czynników i barier rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu.

W 2013 r. w monografii przedmiotem badań uczyniono rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, a w szczególności firm mikro oraz ich wpływu na podniesienie przedsiębiorczości i konkurencyjności regionu i całej polskiej gospodarki. Badania pokazują, że w szczególności firmy mikro, stają się kluczowym czynnikiem rozwoju i atrakcyjności gospodarczej Mazowsza. Analiza czynników i występujących barier w rozwoju mikrofirm ma zasadnicze znaczenie dla zrozumienia stanu gospodarki regionalnej, jej perspektyw oraz przyspieszenia zrównoważonego rozwoju.

Monografia ma następujący układ rozdziałów.

We wprowadzeniu Alojzy Z. Nowak analizuje wpływ innowacji i ich rosnące znaczenie na gospodarkę w okresie kryzysu, zarówno na poziomie lokalnym, krajowym, jak i europejskim. Region staje się coraz częściej miejscem interakcji potrzebnych do zaistnienia procesów modernizacyjnych, a jego cechy i specyficzny potencjał sprzyja redukcji ryzyka innowacyjnego, ułatwia absorpcję różnego rodzaju wiedzy, daje możliwość interaktywnego uczenia się i wymiany doświadczeń.

W rozdziale pierwszym Hanna Bednarska wykorzystuje techniki demograficzne do analizy funkcjonowania mikrofirm, ich narodzin, działalności

i likwidowania w kontekście zmian w populacji ludności. Z analiz, które przeprowadziła autorka wynika, że występuje silne zróżnicowanie rozwoju mikroprzedsiębiorstw w różnych podregionach województwa mazowieckiego oraz współwystępowanie efektu przyciągania (pull) i wymuszania (push) pracy na własny rachunek. Oznacza to potrzebę prowadzenia zdywersyfikowanej i elastycznej polityki wspierania mikroprzedsiębiorczości

W rozdziale drugim Ewa Krakowińska pokazuje jak ekonomia społeczna wpływa na aktywizację zawodową kobiet na Mazowszu. Analiza bezrobocia na Mazowszu z uwzględnieniem sytuacji bezrobotnych kobiet, także ocena kondycji działających na Mazowszu organizacji pozarządowych z uwzględnieniem ich obszarów działań, pozwala zauważyć, że sektor ten rozwija się, staje się bardziej profesjonalny w zakresie świadczonych usług na rynku pracy, coraz lepiej współpracuje z państwowymi agendami na rynku pracy, przez co staje się znaczącym „aktorem” na tym rynku.

W rozdziale trzecim Rafał Pawlicki oraz Jan Śliwa analizują jak, i w jakim stopniu, mikrofirmy mogą być czynnikami aktywizacji zawodowej na Mazowszu. Bowiem w coraz większym stopniu mikroprzedsiębiorstwa stanowią ważne źródło dochodów gmin. Rozwojem tego sektora przedsiębiorstw zainteresowana jest także Unia Europejska, przeznaczając na ten cel miliardy euro.

W rozdziale czwartym Władysława Zborowska i Mariusz Szałański analizowali na podstawie własnych badań przedsiębiorczość studencką na tle ogólnopolskich badań przedsiębiorczości kobiet, przeprowadzonych przez PARP. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują m.in. na to, że należy promować postawy przedsiębiorcze wśród studentów w okresie ich edukacji na studiach wyższych, tak aby wystąpiła zbieżność celów edukacji menedżerskiej z celami strategii rozwoju gospodarek: krajowej i europejskiej. Duża rola w tym zakresie przypada uczelniom wyższym przez odpowiednie zmiany w programie nauczania, w szczególności wprowadzenie zajęć praktycznych z zakresu promowania idei przedsiębiorczości jako satysfakcjonującej i świadomej ścieżki przyszłej aktywności na rynku pracy

Rozdział piąty, napisany przez Tomasza Zalegę, dotyczy badań nad strategiami marketingowo-organizacyjnymi MSP wobec zmian w zachowaniach konsumpcyjnych gospodarstw domowych na Mazowszu. Z wielu konkluzji zwartych w tym artykule warto zwrócić na jedną z nich: ponad 2/3 ankietowanych bezrobotnych stwierdziła, że w wyniku kryzysu gospodarczego pogorszyła się sytuacja materialna w ich rodzinie. Kierunki oddziaływania kryzysu na zachowania konsumpcyjne i przekształcenia w budżetach gospodarstw domowych są wyrazem stosowanych przez nie strategii adaptacyjnych. Rodzaj przyjętej strategii jest uzależniony od sytuacji materialnej ankietowa-

nych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną oraz od postrzegania przez nich zagrożeń.

Rozdział szósty, przygotowany przez Sławomira Wymysłowskiego, dotyczy wspierania przedsiębiorczości na Mazowszu przy wykorzystaniu środków unijnych z programu operacyjnego – Kapitał Ludzki. Środki pochodzące z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej pełnią trudną do przecenienia rolę w stymulowaniu przedsiębiorczości w regionach, w tym na Mazowszu. Bez wsparcia z ich strony wiele przedsięwzięć nie doszłoby do skutku, w tym większość spośród stu dofinansowanych w ramach Projektu „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych”.

W rozdziale siódmym Michał Luczewski przeanalizował wybrane aspekty rozwoju mikro przedsiębiorczości w regionie płockim. Jego artykuł prezentuje szczególną rolę Europejskiego Funduszu Społecznego w kreowaniu rozwoju mikroprzedsiębiorczości na obszarach pozametropolitarnych. Autor koncentruje się na przykładach dobrych praktyk w promowaniu działań na rzecz mikropodmiotów w ramach projektów współfinansowanych ze środków EFS w mieście Płocku.

Z kolei w rozdziale ósmym Katarzyna Trzpioła analizuje wybrane aspekty rachunkowo-podatkowe w przedsiębiorstwach mazowieckich. W opracowaniu, opartym na badaniach własnych, omówione zostały m.in. konsekwencje otrzymania dotacji pochodzących ze środków europejskich dla sprawozdawczości finansowej i rozliczeń podatkowych. W segmencie mikro i średnich przedsiębiorstw nieprawidłowości w tym zakresie mogą skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania albo dotkliwymi sankcjami podatkowymi. Zaistnienie tych niekorzystnych zdarzeń może prowadzić do upadku podmiotu.

W rozdziale dziewiątym Andrzej Nałęcz opisuje różnorodne aspekty prawno- administracyjne wsparcia postaw mikroprzedsiębiorczych w Polsce. Oceniając rozwiązania przyjęte ostatnio w prawie administracyjnym autor twierdzi, że idą one w dobrym kierunku, ale zarazem są niedoskonałe. Podaje charakterystyczny przykład – umożliwiono elektroniczny udział w postępowaniu administracyjnym, zapomniano jednak np. o możliwości udzielenia w tej formie pełnomocnictwa. Jedną z konkluzji tej pracy brzmi: ustawodawca powinien dokonać przeglądu obowiązujących ustaw i usunąć istniejące mankamenty o charakterze systemowym.

W rozdziale dziesiątym Tomasz Ochowski oraz Agnieszka Kseba dokonali interesującej analizy wybranych elementów projektu „Nowej Kultury Pracy”, który był zarysowany na łamach czasopisma „Tygodnik Warszawski” w latach 1947–48. Projekt ten został częściowo zaaplikowany współcześnie

jako filozofia działań biznesowych przez Piotra Gołaszewskiego, współwłaściciela stołecznej firmy „Biedroneczka” (działającej od 2002) z sektora MSP.

Mamy nadzieję, że tak jak w przypadku poprzednich publikacji, wyniki badań, których częścią jest kolejne, niniejsze opracowanie, dotyczące sektora MSP, okaże się przydatne przy realizacji strategii rozwoju regionalnego na Mazowszu, a może także posłuży wypracowaniu mechanizmów generujących rozwój gospodarczy w Polsce.

*Alojzy Z. Nowak
Mariusz Szatański*

Prof. dr hab. Alojzy Z. Nowak

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Wprowadzenie

Kryzys a innowacje

Na pytanie, czy obecny kryzys gospodarczy już się kończy eksperci dają wymijające odpowiedzi. Jedni uważają, że interwencja na szeroką skalę ostatecznych pożyczkodawców (rządów i banków centralnych) zakończyła dalszą eskalację utraty płynności finansowej przez podstawowe podmioty gospodarcze i finansowe (banki komercyjne, fundusze inwestycyjne, fundusze ubezpieczeniowe, etc.) oraz, że spowodowało to wzrost optymizmu w gospodarce realnej, co wkrótce powinno przełożyć się na trwalszy wzrost gospodarczy i owołne, ale konsekwentne wychodzenie z kryzysu. Inni natomiast wskazują, że po pierwsze, ze względu na wielkość i różnorodność środków finansowych, a wśród nich tzw. aktywów toksycznych, będących wciąż w obiegu, obecny kryzys został tylko przyhamowany, a najgorsze jeszcze przed nami. Po drugie, poza USA oraz niektórymi krajami w Azji, wciąż problemem jest pogarszanie się nastrojów konsumenckich, ograniczona wiara w przyszłość, sprzeczne strategie rozwoju gospodarki światowej i wiodących krajów oraz ugrupowań gospodarczo-politycznych, a również wciąż dające się odczuć zachwianie zasad moralnych i etycznych w biznesie.

Wydaje się, że ta zasadnicza różnica poglądów na przyszłość gospodarki światowej wynika z tego, że obecny kryzys nie jest podobny do poprzednich przypadków załamania koniunktury. Niekiedy tysiące szczegółowych, a często sprzecznych ze sobą informacji, napływających z różnych krajów nie rozjaśniają, lecz wręcz zaciemniają obraz zmian zachodzących w gospodarce światowej. Mamy od czynienia z przemieszaniem informacji pozytywnych i negatywnych, które mogą prowadzić do błędnych wniosków. W coraz większym stopniu rynki finansowe zdają się wpływać na poczynania władz

politycznych i ekonomicznych w wielu krajach. Jednak możliwe scenariusze wychodzenia gospodarki światowej z obecnego spowolnienia zakładają¹:

- **pojawienie się na poziomie podmiotów gospodarczych potrzeby odnowy zdolności wytwórczych starzejących się, również w fazie depresji.** W rezultacie wzrasta powoli z jednej strony popyt na dobra inwestycyjne – maszyny, urządzenia, nowe technologie, a z drugiej także na odnowienie lub zmianę zapasów; Jest to proces powolny, ale dający się już zauważyć w realnej gospodarce. Widać to szczególnie w USA, czy w kilku krajach Azji, szczególnie w Chinach, gdzie coraz wyraźniejsze sygnały ożywienia gospodarczego dają nadzieję na zmianę klimatu inwestycyjnego w całej gospodarce globalnej,
- **pojawienie się możliwości wdrożenia innowacji, powstałych lub ujawnionych w fazie depresji.** Z reguły w okresie kryzysu swoją aktywność zwiększają uczelnie i instytuty badawcze, niejednokrotnie dofinansowywane z budżetów centralnych, bądź lokalnych w celu absorpcji bezrobotnej młodzieży i dla podwyższenia kwalifikacji. Doświadczenia wskazują, że w rezultacie tego procesu połączonego ze wzrostem przedsiębiorczości, zarówno firm, jak i pracowników, wzrasta skłonność do innowacji oraz tworzenia i wprowadzania nowoczesnych technologii².

Jednocześnie obserwujemy, iż poszczególne rządy podejmują zróżnicowane działania, których celem jest przełamanie stagnacji gospodarczej i konsekwencji z tym związanych, oraz nadanie nowych impulsów rozwojowych w sferze realnej gospodarki. Tradycyjne metody wychodzenia z kryzysu podejmowane przez rządy to, z jednej strony: dyscyplina budżetowa oraz fiskalna, ograniczenia wydatków publicznych, podnoszenie podatków, z drugiej zaś: pobudzanie gospodarki, luzowanie fiskalne, działania na rzecz zwiększania konsumpcji i ograniczania bezrobocia.

W okresie kryzysu obserwujemy, iż niektóre rządy wykraczają poza działania standardowe i zwiększają lub nie ograniczają wydatków publicznych na obsługę potrzeb ludzi starszych, w takich dziedzinach jak: – biomedycyna, odnowa zdrowia, opieka społeczna, gdyż w rozwoju tych specjalności widzą

¹ Ruth Taplin, Nowak A.Z., (edit.), (2010), The financial crises, intellectual property and prospects for recovery. *The case of Poland and Central and Eastern Europe in: Intellectual Property, Innovation and Management in Emerging Economies*, Routledge, London-New York.

² Alojzy Z. Nowak, Kazimierz Ryć, (2010), Out of crises-but how?, in: *Global Economy. In search for solutions to stabilize the global economy*, Volume 5, (edit): M. Balamoune-Lutz, A.Z. Nowak, J. Steagall, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Coggin College of Business, University of North Florida, Warsaw-Jacksonville.

także potencjalne źródło powstawania nowych, perspektywicznych produktów, czy technologii innowacyjnych.

Dotychczasowe doświadczenia zdają się też potwierdzać, że obie wspomniane wcześniej strategie działań antykryzysowych mają – w zamierzeniu – przynieść pozytywne rezultaty w średnim okresie czasu. Nie przekreślając zasadności, czy konieczności takich poczynań, **w dłuższym okresie kluczem do bardziej stabilnego rozwoju gospodarczego wydają się być systematyczne działania na rzecz podniesienia konkurencyjności i produktywności danej gospodarki.**

W tej sytuacji **innowacje** stają się, w szczególności w okresie kryzysu:

- siłą napędową współczesnej gospodarki,
- ważnym czynnikiem pro modernizacyjnym, podnoszącym efektywność gospodarczą,
- budując podwaliny pod trwały wzrost ekonomiczny, wzmacniają potencjał gospodarczy i,
- mają zasadniczy wpływ nie tylko na rozwój przedsiębiorstw, ale również na standardy życia konsumentów.

Dlatego rządy, stawiający na ten model rozwojowy dążą do:

- poszerzania obszaru gospodarki i usług, opartych na wiedzy,
- wdrożenia takiego systemu edukacji, w którym priorytet nadaje się kreatywności i tworzeniu nowych kompetencji,
- reformy wyższych uczelni, by powiązane były w większym stopniu z potrzebami i wyzwaniem lokalnej i globalnej gospodarki, oraz budowaniem solidnych podstaw do wyzwalania kapitału intelektualnego,
- wspierania edukacji publicznej, gdzie istotną rolę w propagowaniu postaw innowacyjnych odegrać mogą media elektroniczne, Internet oraz E-edukacja.
- tworzenia ram prawnych i instytucjonalnych dla sprawnego państwa, przyjaznego dla polityki innowacyjnej.

Złożoność, koszt oraz ryzyko, jakie pojawiają się w procesie innowacji sprawiają, że państwo staje się ważnym podmiotem w tworzeniu systemowych uwarunkowań, sprzyjających, powstawaniu nowych produktów i modeli biznesowych. Choć rola państwa w tych kwestiach jest niepodważalna, to jednak ostatecznie kluczem do wzrostu konkurencyjności i przewagi na rynkach, należy szukać w samych podmiotach gospodarczych i finansowych i ich podejściu do innowacji.

Dziś nie trudno uchwycić główne tendencje w ich polityce innowacyjnej:

1. *Odchodzenie od dotychczasowego modelu kreacji polityki innowacyjnej, opartej na jednej firmie na rzecz modelu opartego na współpracy wielu firm, działających na wielu komplementarnych obszarach przedsiębiorczości. Coraz bardziej powszechne staje się tworzenie klastrów nowych*

technologii, czy konsorcjów, których współpraca opiera się nie tylko na zbliżonych poziomach naukowych, czy technologicznych, ale także na lepszym rozeznaniu specyfiki danego, lokalnego rynku, również w wymiarze kulturowym.

2. *Region staje się coraz częściej miejscem interakcji potrzebnych do zaistnienie procesów modernizacyjnych*, a jego cechy i specyficzny potencjał sprzyja redukcji ryzyka innowacyjnego, ułatwia absorpcję różnego rodzaju wiedzy, daje możliwość interaktywnego uczenia się i wymiany doświadczeń³.
3. *W coraz większym stopniu małe i średnie firmy – MSP będą miały znaczący udział w innowacjach*, bowiem ich głównym motorem nie jest tylko poziom wydatków na badania, ale kreatywność i możliwość wykorzystania wysokiego poziom rozwoju nauk ścisłych, które mogą być spożytkowane przez jednostki i stosunkowo niewielkie grupy osób. Stąd rosące znaczenie na rynku innowacyjnych firm rodzinnych.
4. Rosnąca złożoność oraz koszty i ryzyko innowacji będą sprawiać, że *coraz bardziej wartościowe stawać się będą powiązania pomiędzy podmiotami, wykraczającymi poza zwykłe relacje rynkowe*. Idzie o związki firm z wyższymi uczelniami, laboratoriami badawczymi, dostawcami usług doradczych i technicznych.
5. *Znaczącą metodą wdrażania innowacji, nastawioną na kreowanie nowych pomysłów i rozwiązań staje się koncepcja popytowego podejścia do innowacji*⁴. Opiera się ona na lepszym zrozumieniu oraz poznaniu jawnych oraz ukrytych wymagań – oczekiwań – potrzeb konsumentów. Jej realizacja następuje poprzez tworzenie skutecznych mechanizmów pozyskiwania i wykorzystania informacji płynących od konsumentów, a także bardzo często przez wykorzystywanie ich pomysłów oraz gotowych rozwiązań.
6. *Działalność innowacyjna firm w XXI wieku nie będzie wyłącznie zorientowana na maksymalizację zysku*, ale także w większym stopniu na określone, zmieniające się w czasie potrzeby człowieka. Te oczekiwania mogą spełniać szczególnie małe i średnie firmy. Zatem należy oczekiwać nowej dynamiki w rozwoju takich dziedzin, w których istotne znaczenie odgrywać będą:
 - tzw. zielone technologie,
 - technologie medyczne,
 - technologie informatyczne,
 - biotechnologie i nanotechnologia.

³ Adam Oleksiuk, (2012), *Uwarunkowania i mechanizmy tworzenie innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego*, wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, s. 317.

⁴ PARP, (2012), *Dlaczego warto wykorzystywać popytowe podejście do tworzenia innowacji? Wnioski ze spotkań Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw*, Warszawa, Polska.

7. *Na poziom innowacyjności firm i gospodarek wpływać będą w jeszcze większym wymiarze czynniki kulturowe, tradycje, wysoki poziom kultury organizacyjnej oraz modele rozwoju gospodarczego.*

Doświadczenia dwóch różnych krajów: USA oraz Japonii, dotyczące poziomu i charakteru innowacji pozwalają na stwierdzenie, że nie ma gotowych i tych samych recept na podstawowe siły sprawcze, warunkujące sukces potencjału innowacyjnego. W obu wspomnianych krajach występują nierzadko różne uwarunkowania i mechanizmy tworzenia innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego.

W przypadku Stanów Zjednoczonych nie bez znaczenie jest to, że:

- Amerykanie są zainteresowani odnoszeniem sukcesów i podejmowaniem ryzyka biznesowego.
- Bankructwa postrzegane są także pozytywnie i rozumiane jako nowe doświadczenie biznesowe oraz szansa na uzdrowienie firmy.
- Już od momentu utworzenia państwa (1776) ochrona własności intelektualnej traktowana jest jako fundament rozwoju. Pierwszy patent w USA był już przyznany w 1790 r.
- Istnieje przychylny innowacjom system podatkowy.
- Na szczeblu federalnym i stanowym tworzone są fundacje wspierające przedsiębiorczość i innowacje.
- Duże inwestycje (prywatne i publiczne) w B+R, w szczególności w technologiach informatycznych, nanotechnologię, biotechnologię, wspierane są przez uniwersytety techniczne.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa są bardzo często inicjatorami rozwoju przedsiębiorczości i biznesu o znaczącym stopniu ryzyka.

Z kolei specyfika Japonii polega na tym, iż w odróżnieniu od Stanów Zjednoczonych, przemożny wpływ na sukcesy innowacyjne wywiera:

- *Kultura kolektywistyczna*, w której od wieków kładzie się nacisk na większe znaczenie grupy niż jednostki, a przynależność do sieci powiązań społecznych jest dla członków społeczeństwa źródłem identyfikacji i poczucia bezpieczeństwa, które zapewnia im także związek między jednostką a korporacją⁵.
- *Kaizen*, czyli doskonalenie pracy, jest pojęciem nadrzędnym w japońskim modelu zarządzania. Tworzy atmosferę, w której przedsiębiorstwa bez większych konfliktów mogą rozwiązywać swoje problemy wewnętrzne. Liczą się małe usprawnienia dokonywane przy zachowaniu społecznego *status quo*. *Adaptacyjność, praca zespołowa, przywiązanie wagi do szczegó-*

⁵ G. Hofstede, 2000, *Kultury i organizacje; zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa.

łów, i stałe wprowadzania drobnych zmian, świetnie wzbogaca i uzupełnia procesy innowacyjne.

- *Partnerstwo* pomiędzy dużymi firmami i MSP opiera się często nie tylko na przesłankach ekonomicznych i dążeniu do maksymalizacji zysku, ale również na wszechobecnym duchu współpracy i kredycie zaufania.
- *Rząd* wspiera i inicjuje tworzenie konsorcjów naukowych, horyzontalnych sieci współpracy, klastrów, etc.
- **Japonia w roku 2010 z liczbą zgłoszonych patentów w kraju – 295,315 zajęła pierwsze miejsce w świecie.**

Japończycy dzięki wspomnianym kulturowym uwarunkowaniom, specyficznym rozwiązaniom, oraz podejściu do poszukiwań nowych technologii, oferują produkty doskonałe pod względem wykonania i nie przez przypadek od dawna znajdują się w samej czołówce różnych rankingów innowacji. Co charakterystyczne, także inne kraje azjatyckie, przede wszystkim Singapur, Hongkong, czy Chiny także stają się liderami w tej rywalizacji.

Tablica 1

Ranking 10 wyprodukowanych, najwydajniejszych komputerów świata w 2011 r.

Pozycja w 2011 r.	Rok budowy	Komputer producent	Lokalizacja	Kraj	Wydajność działania PFLOPS
1	2011	K computer Fujitsu	Riken Advanced Institute For Computational Science, Kobe	Japonia	10,510
2	2010	Tianhe-1A NUDT	National Supercomputing Center, Tianjin	Chiny	2,566
3	2009	Jaguar Cray	Oak Ridge National Laboratory	USA	1,759
4	2010	Nabulae Dawning	National Supercomputing Center Shenzhen	Chiny	1,271
5	2010	Tsubame NEC/HP	GSIC, Center, Tokio Institute of Technology	Japonia	1,192
6	2011	Cielo Cray	Los Alamos National Laboratory, Los Alamos	USA	1,110
7	2011	Plejades SGI	NASA Ames Research Center, Mountain View	USA	1,088
8	2010	Hooper Cray	National Energy Research Scientific Computing Center, Berkeley	USA	1,054

cd. tablicy 1

Pozycja w 2011 r.	Rok budowy	Komputer producent	Lokalizacja	Kraj	Wydajność działania PFLOPS
9	2010	Tera 100 Bull	Commissariat a l'Energie Atomique(CEA), Bruyeres-le-Chateel	Francja	1,050
10	2009	Roadrunner IBM	Los Alamos National Laboratory, Los Alamos	USA	1,042

Źródło: Top 500 Supercomputer Sites.

Z dotychczasowych rozważań, nie ulega kwestii, że wysoki poziom innowacyjności w danym kraju w dużej mierze zależy także od tego, czy rząd, różne sektory przemysłu i usług, środowiska naukowe, akademickie tworzą system powiązań, wzajemnie się dopełniających. W poszukiwaniu wspólnych, nowych źródeł wiedzy i technologii powinna towarzyszyć odpowiednia infrastruktura instytucjonalna i prawna.

Tworzenie nowej, oryginalnej wiedzy i jej dyfuzja nie są możliwe bez znaczących publicznych i prywatnych wydatków na B+R jako procent PKB. Obecne doświadczenia pokazują silny związek pomiędzy wynikami na B+R oraz liczbą patentów, zgłoszonych w szczególności poza granicami oraz udziałem dóbr wysokiej technologii w eksporcie.

Tablica 2

Wskaźniki innowacyjności w wybranych państwach świata w 2010 r.

Lp.	Kraj	Wydatki publiczne na B+R (%PKB)	Liczba patentów zgłoszonych poza granicami kraju	Liczba patentów zgłoszonych w kraju	Udział dóbr wysokiej technologii w eksporcie ogółem (w %)
1.	Izrael	4,86	5,387	1,387	23
2.	Japonia	3,44	53,281	295,315	20
3.	USA	2,82	231,194	224,912	23
4.	Chiny	–	85,477	229,096	31
5.	Niemcy	2,72	11,724	47,859	16
6.	Szwecja	3,75	306	2,549	17
7.	Finlandia	3,46	127	1,806	18
8.	Francja	2,02	1,809	14,295	23
9.	Wielka Brytania	1,88	6,480	15,985	23

cd. tablicy 2

Lp.	Kraj	Wydatki publiczne na B+R (%PKB)	Liczba patentów zgłoszonych poza granicami kraju	Liczba patentów zgłoszonych w kraju	Udział dóbr wysokiej technologii w eksporcie ogółem (w %)
10.	Dania	2,72	131	1,518	18
11.	Holandia	1,63	53	908	24
12.	Austria	2,66	292	2,263	11
13.	Czechy	1,47	92	789	16
14.	Hiszpania	1,34	207	3,596	5
15.	Włochy	1,18	903	8,814	8
16.	Rosja	1,03	12,966	25,589	9
17.	Chorwacja	0,90	68	250	12
18.	Polska	0,61	242	2,899	5
19.	Rumunia	0,59	37	1,054	10
20.	Słowacja	0,47	63	176	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MFSZ/countries> (data pobrania 07.02.2013).

Tablica 2 pokazuje, że istnieje zależność pomiędzy wysokością wydatków publicznych na B+R mierzonych procentowym udziałem w PKB, a udziałem dóbr wysokiej technologii w eksporcie. Takie kraje, jak Izrael, Japonia, Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Wielka Brytania czy Holandia są dziś liderami na rynku eksportowanych dóbr zaawansowanej technologii – na ogół są to też wyroby opatentowane zagranicą. W tej grupie znajdują się również Chiny, aż 31 procentowy udział dóbr wysokiej technologii w ich eksporcie potwierdza tylko to co wydaje się już bardzo prawdopodobne – kraj ten staje się eksporterem coraz bardziej wyszukanej technologii, nie tylko na rynkach tzw. Trzeciego Świata, ale także w Azji, USA i Europie.

Chiny najwyraźniej z etapu rozwoju opartego na kopiowaniu rozwiązań przechodzą do ekspansji na rynkach światowych poprzez ofertę towarów i usług, opartą w coraz większym stopniu na rozwiązaniach oryginalnych i innowacyjnych. Z kolei takie kraje z ostatnich miejsc w tablicy 2, jak Polska, Rumunia, Słowacja, także dobrze ilustrują, jak niski procentowy udział wydatków publicznych w PKB przekłada się na bardzo słaby procentowy udział dóbr wysokiej technologii w ich eksporcie.

Tablica także dobitnie pokazuje, dlaczego Budapeszt na Węgrzech, a nie Wrocław w Polsce został siedzibą Europejskiego Instytutu Technologii.

Udział dóbr wysokiej technologii w węgierskim eksporcie wyniósł w 2010 r. aż 26 procent ogółu eksportu, podczas gdy w Polsce zaledwie 5 procent.

Polska relatywnie słabiej odczuła skutki kryzysu światowego, także paradoksalnie dzięki względnemu zacofaniu technologicznemu w sektorze bankowym oraz stosunkowo małemu udziałowi w operacjach na światowych rynkach finansowych. Obecnie, w zakresie innowacyjności stoi wobec wyzwań, które wiążą się z przejściem z obecnego etapu rozwoju, do etapu, w którym dominować będą poszukiwania nowych źródeł wiedzy i technologii oraz możliwości ich praktycznej aplikacji. Świadomość, że innowacje stały się siłą napędową współczesnej gospodarki, jak wspomniano wcześniej – i są czynnikiem pro modernizacyjnym, podnoszącym jej efektywność, wzmacniają potencjał gospodarczy, a poprzez eksport budują podwaliny pod trwały wzrost ekonomiczny, staje się coraz bardziej powszechna. Także w Europie centralnej i wschodniej.

BIBLIOGRAFIA

- Edvinsson L. (2012), Universal Networking, Intellectual Capital in: *European Integration Process in the Regional and Global Settings*, red: (E. Latoszek, I. Kotowska, A. Z. Nowak, A. Stępnia), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, Polska.
- Hall B.H., Mairesse J. (January/2009), *Measuring corporate R&D returns. Presentation to the Knowledge for Growth Expert Group*, Directorate General for Research, European Commission, Brussels.
- Hiroka M. (2006), *Innovation dynamism and economic growth. A non-linear perspective*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Hofstede G. (2000), *Kultury i organizacje; zaprogramowanie umysłu, (Cultures and Organizations. Software of the Mind)*, PWE, Warszawa, Polska.
- Klincewicz K. (2011), *Dyfuzja Innowacji*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, Polska.
- Kołodko G. (2012), *Ekonomia kryzysu, czy kryzys ekonomii w: Kryzys i co dalej?* (red.) I. Lichniak, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, Polska.
- Legrain Ph. (2010), *Aftershock: Reshaping the World Economy after Crisis*, Little Brown, London.
- Nowak A.Z., Ryć K. (2010), *Out of crises-but how?*, in: *Global Economy. In search for solutions to stabilize the global economy*, volume 5, (edit): M. Balamoune-Lutz, A. Z. Nowak, J. Steagall, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Coggin College of Business, University of North Florida, Warsaw-Jacksonville.
- OECD (2010), *The OECD Innovation strategy. Getting a Head Start on Tomorrow*, <http://www.oecd.org/innovation/strategy/>, Paris.
- Oleksiuk A. (2012), *Uwarunkowania i mechanizmy tworzenia innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego*, wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, Poland.

- Oliveira M.G., Rozenfeld H. (2010), *Integrating technology roadmapping and portfolio management at the front-end of new product development*, Technological Forecasting & Social Change, nr. 77, p. 65.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości – PARP (2012), *Dlaczego warto wykorzystywać popytowe podejście do tworzenia innowacji? Wnioski ze spotkań Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw*, Warszawa, Polska.
- Prahalad C.K., Krishnan M.S. (2010), *Nowa era innowacji (The new age of innovation: Driving Co-Created Value Through Global Networks)*, PWN, Warszawa, Polska.
- Taplin R., Nowak A.Z., (edit.) (2010), *The financial crises, intellectual property and prospects for recovery. The case of Poland and Central and Eastern Europe in: Intellectual Property, Innovation and Management in Emerging Economies*, Routledge, London-New York.
- Tidd J., Bessant J. (2011), *Zarządzanie innowacjami (Managing innovation)*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa, Polska.

Doc. dr Hanna Bednarska

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział I

Demografia mikroprzedsiębiorstw województwa mazowieckiego w świetle zmian populacji ludności i sytuacji gospodarczej regionu w latach 2004–2011

Streszczenie

W artykule przedstawiona jest charakterystyka ilościowa mikroprzedsiębiorstw w woj. mazowieckim w świetle zmian populacji ludności i sytuacji gospodarczej mierzonej dynamiką PKB. Analiza wykazała silne zróżnicowanie rozwoju mikroprzedsiębiorstw w różnych podregionach województwa oraz współwystępowanie efektu przyciągania (pull) i wymuszania (push) pracy na własny rachunek. Oznacza to potrzebę prowadzenia zdywersyfikowanej i elastycznej polityki wspierania mikroprzedsiębiorczości.

Wstęp

Odradzanie się w świecie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 80. XX w. niemal zbiegło się z okresem transformacji systemowej w Polsce. Sektor MSP, od początku przemian w naszym kraju, odgrywa kluczową rolę w rozwoju gospodarki. Przedsiębiorstwa tego sektora (jest ich ponad 99% ogółu), szczególnie prywatne, mają duży udział w poziomie zatrudnienia i wytwarzaniu PKB. Rozwój sektora MSP, a szczególnie najmniejszych przedsiębiorstw, czyli mikrofirm¹, które dominują w tym sektorze

¹ Pojęcie mikroprzedsiębiorstwa zostało wprowadzone przez Komisję Europejską Zaleceniem nr 2003/361/EC (Dz.Urz. WE nr L 124, 20/05/2003). Zalecenie to ujednotoczyło zarazem obecnie obowiązujące definicje MSP. Polska dość szybko dostosowała się

(ponad 95%) i mają niebagatelny wpływ na stan całej polskiej gospodarki, nie jest jednak jednolity, zarówno w czasie, jak i w przestrzeni. Z jednej strony wiąże się to z sytuacją na krajowym rynku pracy, co z kolei jest uzależnione od ogólnej koniunktury gospodarczej. Z drugiej jest uwarunkowane przez czynniki lokalne, o najrozmaitszym charakterze. Mogą to być kwestie związane z siecią osiedleńczą (miasto-wieś), dostępnością infrastruktury (drogi, koleje, telekomunikacja), zasobami naturalnymi, ale również cechami ludności (wykształcenie, zakorzenienie, wyznawane wartości). Stąd analizy prowadzone w wymiarze przestrzennym są w ekonomii ważne, również dla badań nad drobną i średnią przedsiębiorczością.

Prezentowane studium poświęcone jest badaniu sytuacji mikropodmiotów w województwie mazowieckim. Jest to obszar centralnie położony w państwie, jednolity narodowościowo, o ludności względnie zakorzenionej (nie był zasiedlany po II wojnie światowej od nowa, jak Ziemia Zachodnie i Północne), z przyzwoitą jak na Polskę infrastrukturą, wprawdzie bez zasobów naturalnych, ale z niezłe rozbudowaną siecią szkolnictwa, w tym wyższego (szczególnie po 1990 r.). Jednocześnie jest silnie zróżnicowany ze względu na obecność tu potężnej aglomeracji warszawskiej z jednej strony i, z drugiej – dużych obszarów tradycyjnego rolnictwa. Równoległe istnieje tu szereg ośrodków średniej wielkości, byłych miast wojewódzkich, jak Płock, Ciechanów, Ostrołęka, Siedlce czy Radom. Wszystko to musi silnie rzutować na warunki rozwoju przedsiębiorczości w tym regionie, tworząc dla niego specyficzne stymulanty i destymulanty.

Poniższe rozważania dotyczą problematyki demografii mikroprzedsiębiorstw, skupiając się na opisie tej populacji na tle ogółu przedsiębiorstw. Opis ten będzie prowadzony w dwóch przekrojach – łącznym dla całego województwa i przestrzennym – w rozbiciu na podregiony. Analiza całościowa jest niezbędna, bo województwo mazowieckie to formalnie wydzielona

do wskazówek podyktowanych przez KE i 2 lipca 2004 r. uchwalono ustawę o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004/07, Nr 155, poz. 1095), w której m.in. zdefiniowany jest mikroprzedsiębiorca jako ten, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie od 0 do 9 pracowników oraz
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro.

W Polsce praktykuje się pewne uproszczenie powyższej definicji dla celów statystycznych, które polega na wyodrębnieniu mikropodmiotów wyłącznie w oparciu o liczbę pracowników nie przekraczającą 9 osób.

jednostka terytorialna, z własną władzą samorządową, polityką, finansami. Wnioski z niej mogą być przydatne dla działań wspierających mikroprzedsiębiorczość na szczeblu całego województwa. Z kolei analiza prowadzona w podziale na podregiony uwzględnia silne zróżnicowanie przestrzenne Mazowsza na: Warszawę, regiony jej bezpośredniego oddziaływania i pozostałe. Dla rozwoju mikrofirm tworzy to zupełnie inne uwarunkowania.

Analiza w obu przekrojach będzie miała charakter wielopłaszczyznowy. Z jednej strony pokazane zostaną liczebności firm (w rozbiciu na statystyki pełne i odnoszące się tylko do jednostek aktywnych) oraz ich dynamiki. Z drugiej – zmiany w demografii firm odniesione zostaną do innych wielkości ekonomicznych (PKB, bezrobocie, liczba ludności). W ten sposób będzie można sformułować choćby wstępne hipotezy dotyczące wzajemnych sprzężeń między rozwojem mikroprzedsiębiorstw a stanem gospodarki. W prowadzonej analizie zostanie wykorzystana koncepcja teoretyczna zgodnie z którą rozwój firm może być skutkiem działania czynników przyciągających (pull), a więc będzie korelować z koniunkturą i korzystnymi warunkami rozwoju, albo wymuszających (push). Wówczas ekspansja drobnych podmiotów nastąpi, gdy w gospodarce regionu będzie recesja, bo w nich właśnie ludzie będą szukali pracy oraz zarobku, gdy uzyskanie zatrudnienia najemnego będzie trudne².

Całość opracowania powinna pokazać złożoność rozwoju mikrofirm, w tak specyficznym regionie Polski, jakim jest województwo mazowieckie.

1. Demografia przedsiębiorstw

Pojęcie „demografia przedsiębiorstw”, czy szersze „demografia biznesu”³, jest stosowane poprzez analogię do demografii ludności. Według Encyklopedii PWN demografia to „dyscyplina naukowa, która podejmuje badania zjawisk ludnościowych, zmierzające do wykrycia prawidłowości, którym te zjawiska podlegają”⁴. Czyli demografia opisuje populację pod kątem stanu i struktury, na które mają wpływ liczne zjawiska, m.in. takie jak: narodziny,

² P. Dominiak (2005), *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa, oraz M. Orhan, D. Scott (2001) *Why women enter into entrepreneurship: An explanatory model: Women in Management Review* 16 (5).

³ *Business demography in Europe, Results for 10 Member States and Norway*, Luxemburg, 2003.

⁴ *Nowa Encyklopedia Powszechna PWN*, t. 2, red. B. Petrozdin-Skowrońska, PWN, Warszawa 1998, s. 54.

zgony czy długość życia. Demografia przedsiębiorstw od demografii ludności różni się zasadniczo przedmiotem badań. Przedstawia w wymiarze statystycznym populację firm, a nie ludzi, i zachodzące w niej procesy.

Analiza demografii przedsiębiorstw ma za zadanie poznanie wszelkich przemian zachodzących w populacji podmiotów gospodarczych. W tym celu zajmuje się ona badaniami dotyczącymi następujących zagadnień:

- wielkości populacji (ogółem i w przeliczeniu na 1000 mieszkańców);
- struktury populacji według wielkości przedsiębiorstw;
- struktury populacji według rodzajów działalności;
- dynamiki populacji;
- średniej wielkości przedsiębiorstwa;
- stopy narodzin (tworzenia nowych firm);
- stopy zgonów (likwidowania firm);
- stopy przeżycia⁵.

Wymienione powyżej zagadnienia, służące analizowaniu demografii przedsiębiorstw, teoretycznie nie są trudne do opisanego, ale w praktyce łączy się to z wieloma problemami. Jednym z nich są trudności z dostępem do pewnych danych i rejestrów, co powoduje, że informacje statystyczne potrzebne do wyliczeń są z reguły niepełne, a próba ich uzupełnienia, poprzez korzystanie z rozmaitych źródeł (publikowanych przez różne instytucje, np. GUS, EUROSTAT, OECD) wymaga dużej ostrożności, gdyż statystyki tam podawane często się między sobą różnią, co redukuje możliwość poznania rzeczywistości. Poza tym niektóre informacje podawane są z dużym opóźnieniem, co z kolei powoduje, że przeanalizowanie danego okresu, np. roku, wymaga sięgania do źródeł z różnych lat.

Dane statystyczne dotyczące populacji przedsiębiorstw są też trudne do porównania w czasie i przestrzeni, gdyż zmieniały się układy w jakich je gromadzono. Inną jeszcze kwestią jest definiowanie poszczególnych terminów. Szczególnie dotyczy to pojęcia narodzin firm, inaczej wejść oraz zgonów firm, inaczej wyjść. Wprawdzie Komisja Europejska w 1998 r. wydała dyrektywę⁶ określającą co należy rozumieć pod tymi pojęciami, ale są to tylko sugestie, co należy uwzględnić w statystykach. Zaś same pojęcia są bardzo pojemne. I tak do definicji narodzin firm można zaliczyć następujące zdarzenia: nowy przedsiębiorca, nowa firma starego przedsiębiorcy, zmiany formy prawnej, przejście, podział, połączenie, zmiana lokalizacji, zmiana rodzaju działalności. Natomiast w definicji zgonów firm uwzględnić można zdarzenia takie

⁵ P. Dominiak, op. cit., s. 184.

⁶ Commission Regulation nr 2700/98, Dz.U. WE nr L 344, 18/12/1998.

jak: bankructwo, likwidacja z innych przyczyn, zmiany formy prawnej, przejęcia, połączenia, zmiana lokalizacji, zmiana rodzaju działalności⁷.

Wymienione powyżej niektóre z problemów statystycznych i definicyjnych związanych z demografią przedsiębiorstw jeszcze w większym stopniu niż całej populacji, dotyczą mikroprzedsiębiorstw, gdyż odnośnie tych ostatnich wiele statystyk ustalanych jest szacunkowo.

Mimo, że analizy z zakresu demografii przedsiębiorstw mają pewne niedoskonałości i wiążą się z wieloma problemami, dziedzina ta rozumiana jako gałąź wiedzy o przemianach w populacji przedsiębiorstw, o dynamice powstawania nowych i upadku już istniejących firm, dostarcza wiele dodatkowych wskaźników (m.in. stopa narodzin, stopa zgonów, obrót przedsiębiorstw, liczba firm na 1000 mieszkańców), które mogą być traktowane jako barometr koniunktury gospodarczej kraju, oprócz podstawowego wskaźnika w tym zakresie tj. dynamiki wzrostu PKB. Należy tu podkreślić, że są to bardzo interesujące wskaźniki, ponieważ opierają się nie tylko na tzw. twardych czynnikach wzrostu gospodarczego, ale rejestrują również te, których nie da się zmierzyć, które wynikają z nastrojów przedsiębiorców i ich skłonności do podejmowania ryzyka prowadzenia własnej działalności gospodarczej, z nadzieją na jej powodzenie.

2. Rozwój przedsiębiorstw gospodarki narodowej z uwzględnieniem mikroprzedsiębiorstw w województwie mazowieckim w latach 2004–2011⁸

2.1. Liczebność ogółu przedsiębiorstw oraz mikroprzedsiębiorstw

W końcu grudnia 2011 r. w województwie mazowieckim zarejestrowanych⁹ było 675,1 tys. podmiotów gospodarki narodowej, co stanowiło 17,4% ogółu podmiotów wpisanych do rejestru REGON¹⁰ w Polsce. Przy czym w woj. mazowieckim, podobnie jak w całym kraju, mikropodmiotów było

⁷ P. Dominiak, op. cit., s. 192.

⁸ Od 2004 r. zmiana klasyfikacji i wyróżnienie w sektorze MSP mikroprzedsiębiorstw – Dz.U. 2004/07, Nr 155, poz. 1095.

⁹ Źródło danych: Urząd Statystyczny w Warszawie – Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w woj. mazowieckim w 2004 i 2011 r., Warszawa 2005, 2011.

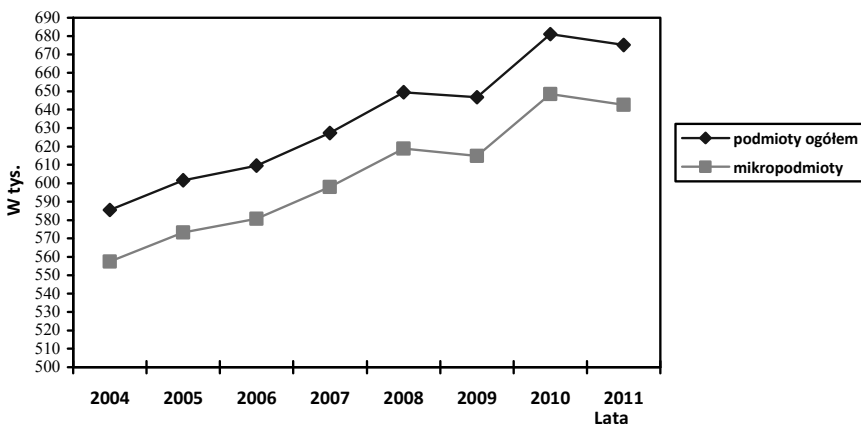
¹⁰ Rejestr REGON – krajowy rejestr urzędowy podmiotów gospodarki narodowej, prowadzony przez Prezesa GUS, w oparciu o przepisy ustawy z 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej (Dz.U. Nr 88, poz. 439 z późn. zm.) oraz przepisy rozporządzenia Rady

ponad 95% ogółu. Siedem lat wcześniej, w 2004 r., podmiotów ogółem było blisko 90 tys. mniej, liczba ich wynosiła 585,5 tys., co stanowiło 16,5% ogółu podmiotów Polski, a mikroprzedsiębiorstwa podobnie jak w 2011 r. stanowiły nieco ponad 95% ogółu. Z powyższych danych widać, że liczebność podmiotów w województwie mazowieckim wzrosła intensywniej niż w kraju.

Charakterystykę trendu rozwojowego liczby podmiotów ogółem i mikroprzedsiębiorstw w województwie mazowieckim ilustruje wykres 1. Można z niego odczytać, jak równomierny jest udział populacji mikroprzedsiębiorstw w ogólnej ich liczbie.

Wykres 1

Podmioty oraz mikroprzedsiębiorstwa gospodarki narodowej w województwie mazowieckim w latach 2004–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Urząd Statystyczny w Warszawie; Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w woj. mazowieckim dla lat 2004–2011, Warszawa 2005–2012.

Ponieważ na przestrzeni analizowanych lat, mikroprzedsiębiorstwa stanowią tak duży i prawie jednakowy corocznie udział w ogólnej liczbie podmiotów województwa mazowieckiego, to zmiana ich liczebności kształtuje zmiany w całej populacji podmiotów.

Choć na przestrzeni lat podmiotów w woj. mazowieckim przybywało, to jednolity trend wzrostowy istniał tylko do 2008 r., po którym to, na skutek ogólnoswiatowego kryzysu, nastąpiło zmniejszenie ich liczebności. W 2010 r.

Ministrów z dnia 27 lipca 1999 r. w sprawie sposobu i metodologii prowadzenia i aktualizacji rejestru podmiotów gospodarki narodowej (Dz.U. Nr 69, poz. 763 z późn. zm.).

miał miejsce ponowny wzrost i to dość duży, ale krótkotrwały, bo w 2011 r. ponownie ich liczba była mniejsza. Pojawiła się kolejna „odsłona” kryzysu. Omawiany wykres pokazuje, jak dalece rozwój mazowieckiej mikroprzedsiębiorczości zależy od trendów ogólnoswiatowych.

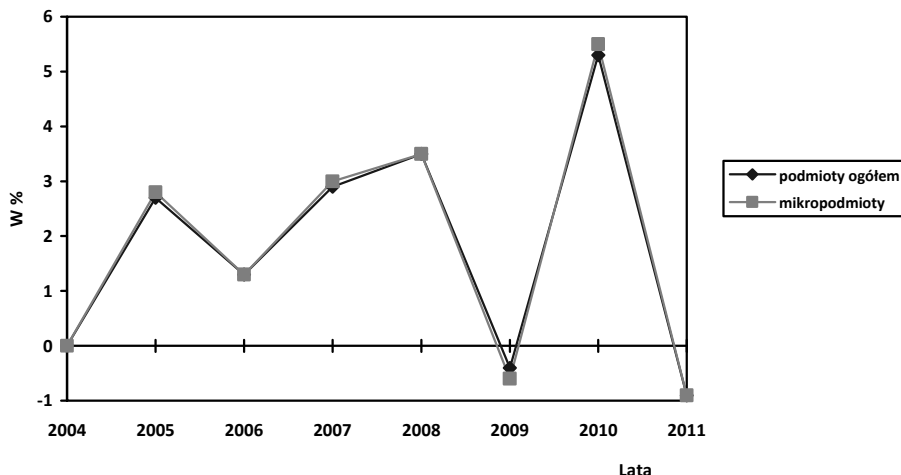
2.2. Dynamika zmian liczby przedsiębiorstw ogółem i mikroprzedsiębiorstw

Powyżej opisane coroczne zmiany w liczebnościach podmiotów i mikroprzedsiębiorstw woj. mazowieckiego można lepiej przedstawić poprzez dynamikę tych zmian, co ilustruje wykres 2.

Trwający do 2008 r. trend wzrostowy populacji podmiotów i mikroprzedsiębiorstw charakteryzował się zmiennym tempem przyrostów, przy czym nieco intensywniejsze zmiany miały miejsce wśród mikroprzedsiębiorstw niż wszystkich podmiotów. To samo zjawisko, tzn. intensywniejszych zmian wśród mikroprzedsiębiorstw daje się zauważyć w latach 2009–2011, gdzie już miały miejsce także spadki liczebności obu rozważanych grup podmiotów.

Wykres 2

Dynamika zmian liczby podmiotów gospodarki narodowej oraz mikroprzedsiębiorstw w woj. mazowieckim w latach 2004–2011 (rok poprzedni = 100%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie wykresu 1.

Obserwując wykres dynamiki podmiotów ogółem i mikroprzedsiębiorstw widać sinusoidalny przebieg zmian, co świadczy o ciągłym ruchu w omawia-

nych populacjach, a zatem powstawaniu nowych podmiotów i likwidowaniu już istniejących. Mimo istotnego obniżenia się liczby podmiotów w 2009 i 2011 r., na przestrzeni lat 2004–2011 ich przyrost był znaczący i wyniósł 15,3% dla całej populacji, jak i dla populacji mikropodmiotów.

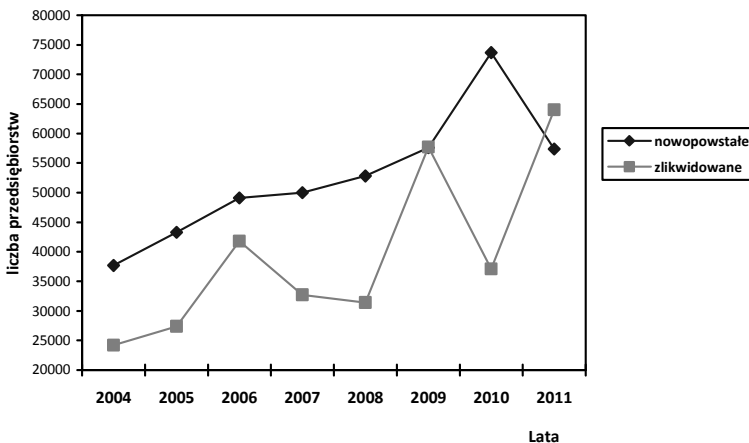
Powyższy wykres pokazuje już bardzo wyraźnie związek gospodarczej aktywności lokalnej z sytuacją ekonomiczną na świecie.

2.3. Liczba przedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych

O stanie i dynamice zmian populacji podmiotów gospodarczych decydują liczby nowopowstałych i zlikwidowanych firm. Co można, posługując się pojęciami z zakresu demografii przedsiębiorstw, nazwać narodzinami i zgonami przedsiębiorstw.

Wykres 3

Liczba przedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych w woj. mazowieckim w latach 2004–2011



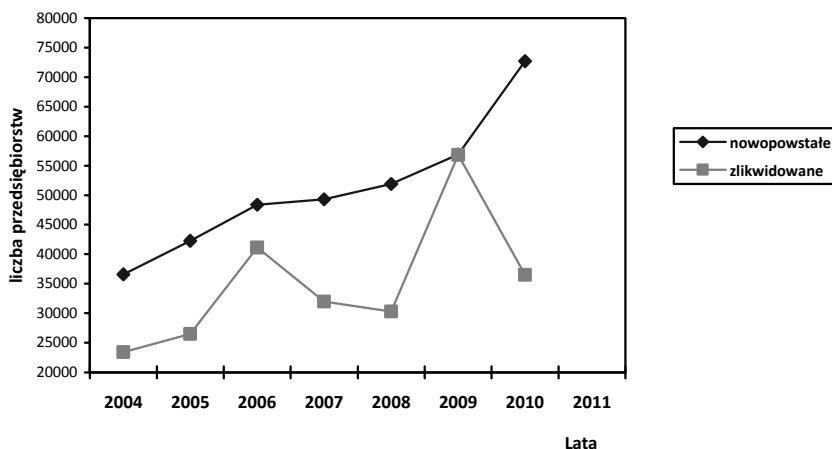
Źródło: opracowanie własne na podstawie PARP, Raporty o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce dla lat 2004–2011, Warszawa 2005–2012.

Jeśli chodzi o trend zmian liczebności przedsiębiorstw nowopowstałych w woj. mazowieckim, to aż do 2010 r. wykazuje on tendencję rosnącą zarówno dla ogółu podmiotów, jak i mikrofirm. Dopiero w 2011 r. następuje załamanie (zob. wykres 3 i 4). Czyli jeśli chodzi o narodziny nowych podmiotów nie widać tu, w 2009 r., konsekwencji początków kryzysu z 2008 r. Przeciwnie,

daje się zauważyć wyraźne ożywienie w powstawaniu przedsiębiorstw, które jest jeszcze kontynuowane, ze wzmoczoną siłą w 2010 r., w którym to powstało o 27% więcej podmiotów, jak i mikroprzedsiębiorstw w stosunku do 2009 r. Dopiero w 2011 r. następuje znaczny spadek uruchamiania nowych firm. Dla ogółu podmiotów wyniósł on 22,1% w stosunku do roku poprzedniego (brak jeszcze danych dla mikrofirm). Zupełnie inaczej wyglądała dynamika zmian liczby przedsiębiorstw likwidowanych niż nowopowstających. Trend rosnący wśród przedsiębiorstw umierających był do 2006 r., a w latach późniejszych nie było tu jednolitej tendencji, gdyż występowały naprzemiennie spadki i wzrosty likwidacji firm ogółem, jak i mikrofirm.

Wykres 4

Liczba mikroprzedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych w woj. mazowieckim w latach 2004–2011



Źródło: jak dla wykresu 3.

Szczególnie dużo zgonów firm nastąpiło w 2009 r., o 83% więcej niż w 2008 r., a dla mikrofirm nawet o 87% więcej, co było w dużej mierze konsekwencją pogorszenia się warunków prowadzenia działalności gospodarczej, w związku z kryzysem. W 2010 r. zlikwidowano dużo mniej firm (spadek zlikwidowanych firm w stosunku do 2009 r. o blisko 35% i mikrofirm o 39%), zaś 2011 r. znowu okazał się okresem sprzyjającym likwidacji dużej liczby przedsiębiorstw (ogół zlikwidowanych podmiotów wzrósł w stosunku do 2010 r. o 72%).

Z przeprowadzonej powyżej analizy zmian liczby podmiotów nowopowstających i likwidowanych daje się zauważyć, że to głównie wahliwy trend

zmian liczby podmiotów likwidowanych rzutował na sinusoidalny kształt dynamiki rozwoju liczebności podmiotów i mikroprzedsiębiorstw województwa mazowieckiego w latach 2004–2011 (zob. wykres 2). Również można stwierdzić, że sytuacja gospodarcza bardziej rzutuje na zgony firm, niż na ich narodziny, co szczególnie było zauważalne w 2009 r., gdzie nadal był wzrost nowopowstających przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw, mimo kryzysu i jednoczesnej dużej liczbie firm likwidowanych. Sytuacja taka może w pewnym stopniu wynikać z tego, że zlikwidowanie jednej firmy może pociągać za sobą powstanie na jej miejsce innej, być może założonej przez tę samą osobę, gdyż zgon firmy nie oznacza rezygnacji z aktywności przedsiębiorcy, który może zarejestrować nowy podmiot licząc, że będzie to lepsze przedsięwzięcie od poprzedniego¹¹. Częściowo takie postępowanie mogło wynikać z przyspieszonego, w tym okresie, wdrażania programów pomocowych na rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej. Jednak w 2009 r. liczba firm i mikrofirm zlikwidowanych była nieco większa niż nowopowstałych, co przyczyniło się do obniżenia liczebności podmiotów i mikroprzedsiębiorstw w stosunku do 2008 r. (zob. wykres 1). Zdecydowanie większa przewaga firm zlikwidowanych nad nowopowstałymi była w 2011 r. niż w 2009 r., co wynikało zarówno z dużego wzrostu liczby firm likwidowanych, jak i spadku firm nowopowstałych, co nie miało miejsca w latach wcześniejszych. Może być to odzwierciedleniem załamania się popytu na skutek trwającej od kilku lat recesji. Wszystko razem doprowadziło do spadku ogólnej liczby podmiotów i mikroprzedsiębiorstw w 2011 r. w stosunku do roku poprzedniego.

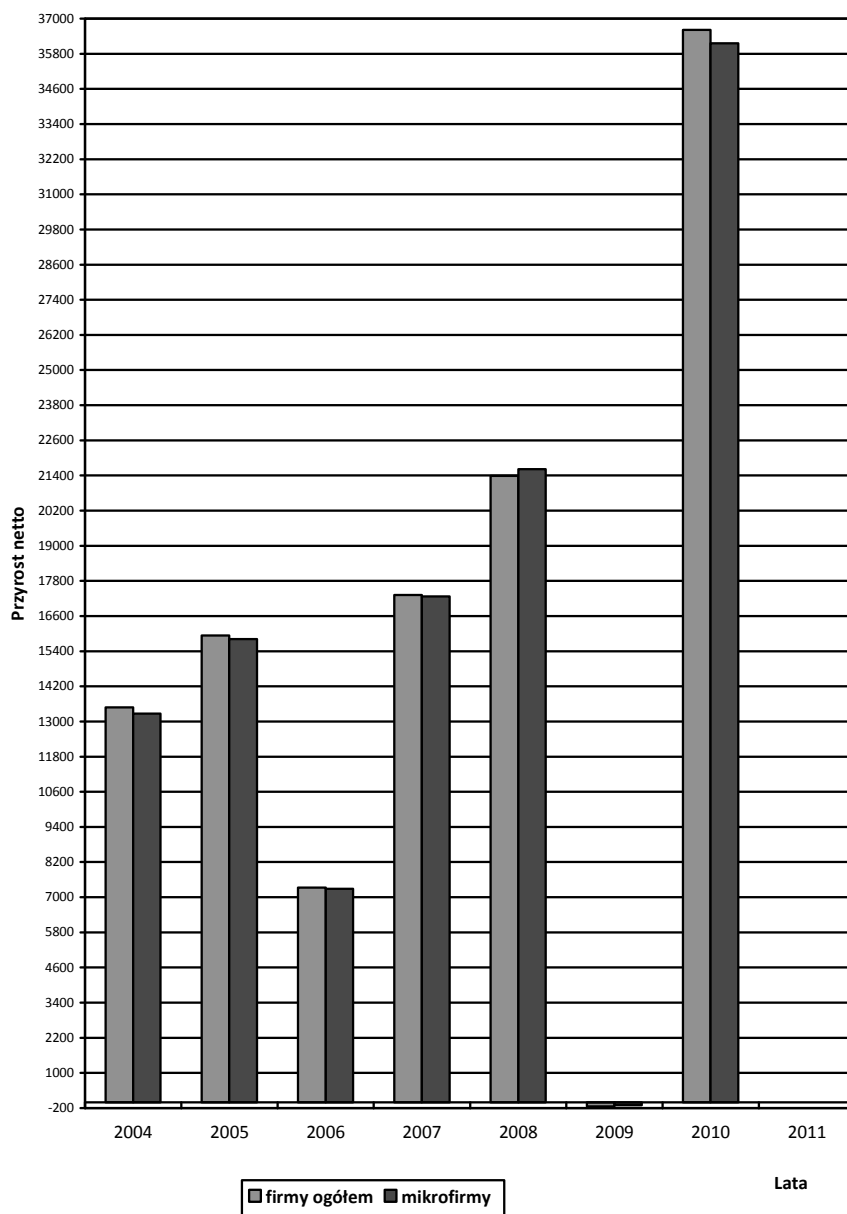
Przedstawiona sytuacja narodzin i zgonów firm dla ostatnich czterech lat może świadczyć o tym, że w 2009 r., mimo kryzysu, ludność wykazywała się dużą przedsiębiorczością, licząc na to, że nowe przedsięwzięcia, w miejsce zlikwidowanych, mogą być lekarstwem na wyjście z kryzysu. Natomiast sytuacja w 2011 r., w którym liczba podmiotów zlikwidowanych znacznie przewyższyła liczbę nowopowstających, może oznaczać, że przedsiębiorcy nie liczyli już na to, że likwidując jedną firmę i podejmując inną działalność mogą uniknąć konsekwencji kryzysu i utrzymać się na rynku.

Podsumowaniem narodzin i zgonów podmiotów w woj. mazowieckim w latach 2004–2011 jest przyrost netto liczby firm w poszczególnych latach, co ilustruje wykres 5.

¹¹ O tym, że zgon firmy dla kapitalistycznej gospodarki jest niezbędny, gdyż stanowi on podwaliny dla nowych firm, pisze m.in. T. Piasecki w *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa 2001, s. 76–77.

Wykres 5

Przyrosty netto liczby firm i mikrofirm woj. mazowieckiego w latach 2004–2011



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z wykresów 3 i 4.

2.4. Podmioty gospodarki, a liczba ludności

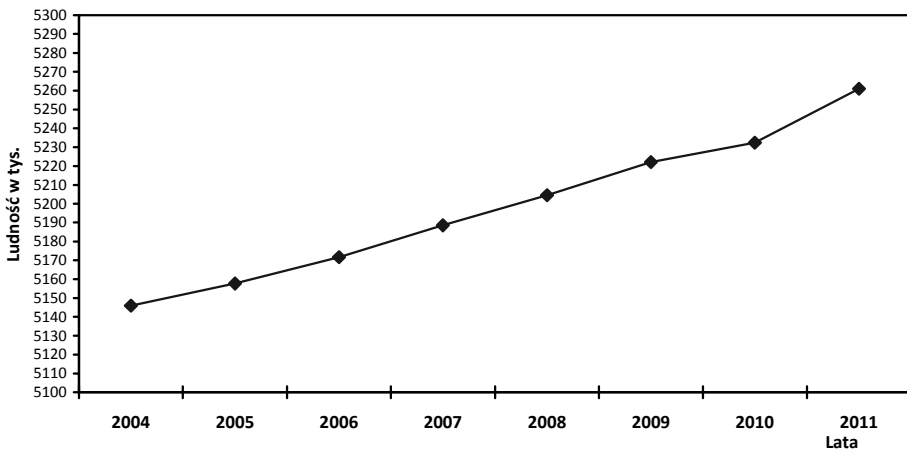
2.4.1. Wskaźnik liczby podmiotów na 1000 mieszkańców

Istotną charakterystyką przemian demografii przedsiębiorstw jest nie tylko zmiana ich liczebności ogółem, ale także zmiany ich populacji w stosunku do liczebności populacji ludzkiej.

Liczba ludności woj. mazowieckiego w latach 2004–2011 systematycznie wzrastała (zob. wykres 6). Ogólny przyrost wyniósł 115 tys. osób, choć wynikało to nie z przyrostu naturalnego w województwie, lecz ruchu migracyjnego. W 2005 r. przyrost ludności z tytułu dodatkowego salda migracji na pobyt stały wyniósł 2,94 osoby na 1000 ludności, natomiast z tytułu ujemnego przyrostu naturalnego spadł o 0,34 osoby na 1000 ludności, zaś w 2011 r. przyrost wynikał już z obydwu przyczyn, ale z tytułu migracji wyniósł 2,27, a przyrostu naturalnego tylko 0,8 osoby na 1000 mieszkańców¹².

Wykres 6

Ludność w woj. mazowieckim w latach 2004–2011



Źródło: Urząd Statystyczny w Warszawie, Rynek pracy woj. mazowieckiego w 2010 r. Warszawa 2011 oraz Urząd Statystyczny w Warszawie – Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa mazowieckiego 2011, kwiecień 2012 r.

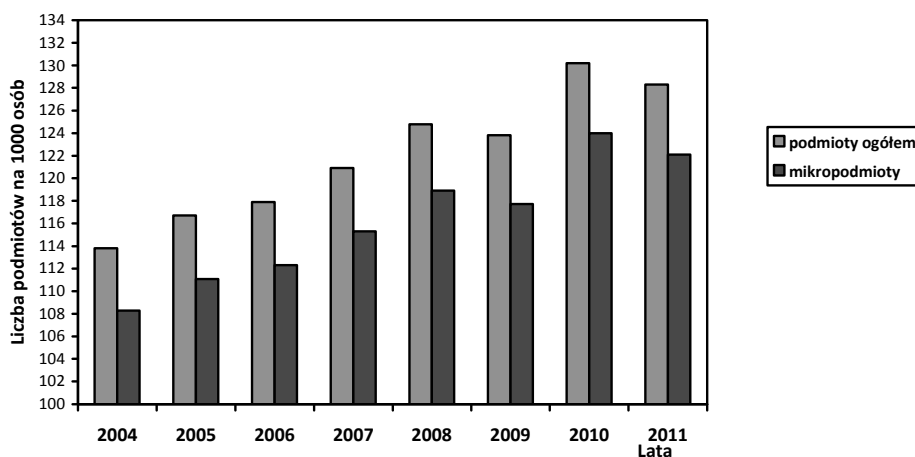
Mimo corocznego przyrostu ludności i to początkowo niemal według trendu liniowego, liczba przedsiębiorstw oraz mikroprzedsiębiorstw na 1000

¹² Urząd Statystyczny w Warszawie, *Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa mazowieckiego 2011*, kwiecień 2012 r.

mieszkańców wzrastała do 2008 r., w 2009 r. nieco spadła, a w 2010 r. nastąpił znaczny wzrost i w 2011 r. znów spadek, ale bardzo mały. Ilustruje to wykres 7.

Wykres 7

Liczba podmiotów i mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców woj. mazowieckiego w latach 2004–2011



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z wykresów 1 i 6.

Świadczy to o tym, że liczby podmiotów ogółem i podpopulacji mikroprzedsiębiorstw wykazywały się większym tempem przyrostu niż populacja ludności, a bezwzględne spadki liczby podmiotów w 2009 r i 2011 r. tylko nieznacznie obniżyły ich liczbę przypadającą na 1000 mieszkańców. Zatem „nasylenie” województwa w badanym okresie niezależnie od wahań koniunktury rośnie, co może świadczyć o generalnie zachęcających tu warunkach do uprawiania działalności gospodarczej.

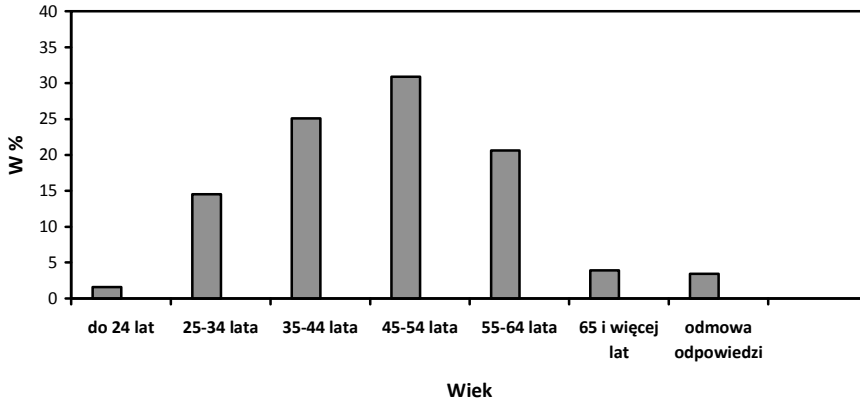
2.4.2. Wskaźnik liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym

Ponieważ zdecydowana większość przedsiębiorstw, w tym również mikroprzedsiębiorstw (jak wynika z badań PARP) należy do osób w wieku produkcyjnym (zob. wykres 8), interesujące jest pokazanie ich populacji w stosunku do tej grupy wiekowej ludności¹³.

¹³ Ludność w wieku produkcyjnym tj.: mężczyźni 18–64 lata, kobiety 18–59 lat.

Wykres 8

Struktura mikroprzedsiębiorstw w Polsce według wieku właściciela



Źródło: PARP, Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw, PARP, Warszawa 2010.

Jednak, ponieważ udział ludności w wieku produkcyjnym w ogólnej liczbie ludności woj. mazowieckiego w poszczególnych latach okresu 2004–2011 utrzymywał się na zbliżonym poziomie, w przedziale 63,1–63,8%, z niewielką tendencją wzrostową do 2008 r. (zob. tablica 1), to i tendencje zmian liczby podmiotów i mikropodmiotów na 1000 osób w wieku produkcyjnym były podobne, jak w przeliczeniu na 1000 mieszkańców województwa ogółem. To znaczy utrzymywał się trend wzrostowy, z załamaniem w 2009 r. Ilustruje to wykres 9.

Tablica 1

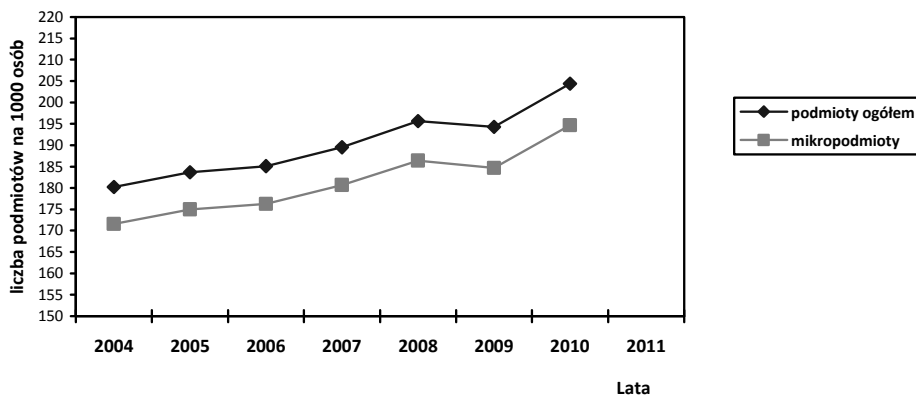
Ludność województwa mazowieckiego ogółem oraz w wieku produkcyjnym według faktycznego miejsca zamieszkania w latach 2004–2010

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ludność ogółem (w tys.)	5146,0	5157,7	5171,7	5188,5	5204,5	5222,2	5232,4	5261,0
Ludność w wieku produkcyjnym (w tys.)	3248,8	3274,6	3293,7	3309,4	3319,5	3329,0	3331,5	
Udział ludności w wieku produkcyjnym w ogólnej liczbie (w %)	63,13	63,49	63,69	63,78	63,78	63,74	63,67	

Źródło: jak dla wykresu 6 oraz obliczenia własne.

Wykres 9

Liczba podmiotów i mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym w woj. mazowieckim w latach 2004–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tablicy 1 i wykresu 1.

2.5. Przedsiębiorstwa aktywne

2.5.1. Liczba przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw aktywnych

Liczba podmiotów aktywnych¹⁴ utrzymuje się od lat na bardzo niskim poziomie w stosunku do zarejestrowanych w REGON. Dla ogółu podmiotów, jak i mikrofirm, udział ten w analizowanym okresie w woj. mazowieckim, podobnie jak w całym kraju, nie przekraczał 50%. Sytuacja taka w dużej mierze wynikała z tego, że nie ma obowiązku wyrejestrowywania firm nieaktywnych z rejestru REGON¹⁵. Dla lat 2004–2009¹⁶ udział podmiotów i mikroprzedsiębiorstw aktywnych wahał się od 43% do blisko 49% w liczbie zarejestrowanych. Najwięcej aktywnych podmiotów było w 2007 r., jak również ich udział wśród zarejestrowanych był w tym roku najwyższy i wyniósł 47,9% dla ogółu firm i 48,7% dla mikrofirm, a najniższy udział firm aktywnych był w 2009 r. i wynosił 42,9% dla ogółu i 43,3% dla mikrofirm (zob. wykresy 10 i 11).

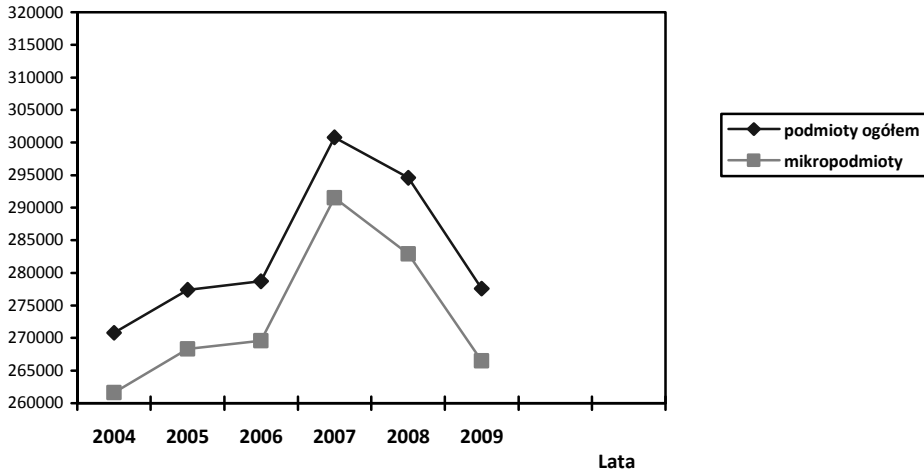
¹⁴ Przedsiębiorstwa aktywne to te, które w danym roku rzeczywiście prowadziły działalność gospodarczą.

¹⁵ Liczba firm aktywnych też jest tylko wielkością szacowaną przez GUS na podstawie badań prowadzonych metodą reprezentacyjną.

¹⁶ Brak danych dla pozostałych lat badanego okresu.

Wykres 10

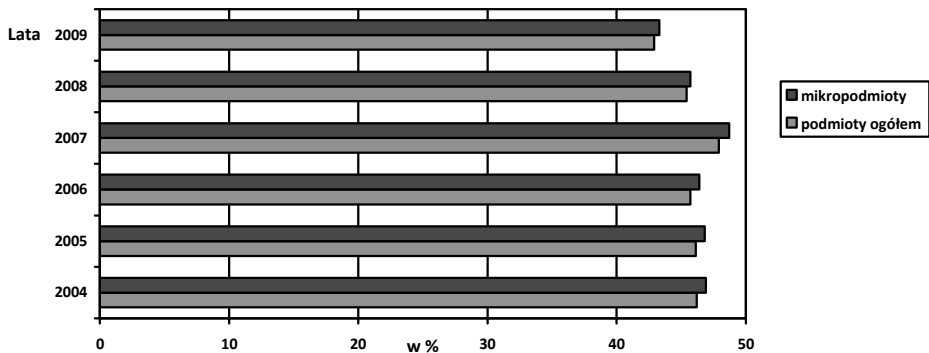
Liczba podmiotów i mikroprzedsiębiorstw aktywnych w woj. mazowieckim w latach 2004–2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie jak: dla wykresu 3.

Wykres 11

Udział podmiotów i mikroprzedsiębiorstw aktywnych w liczbie zarejestrowanych w woj. mazowieckim w latach 2004–2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z wykresu 1 i 10.

Mimo kilkupunktowej (punkty procentowe) zmienności w poszczególnych latach udziału podmiotów aktywnych, w populacji podmiotów zarejestrowanych, w całym opisywanym okresie wyższy jest udział firm aktywnych wśród mikrofirm niż wśród ogólnej ich zbiorowości (zob. wykres 11). Zwraca

też uwagę fakt, że wrażliwość firm aktywnych na ogólną koniunkturę jest znacznie większa niż wszystkich zarejestrowanych w REGON. Tu kryzys lat 2008–2009 jest bardzo widoczny (dla kolejnych lat nie ma jeszcze danych).

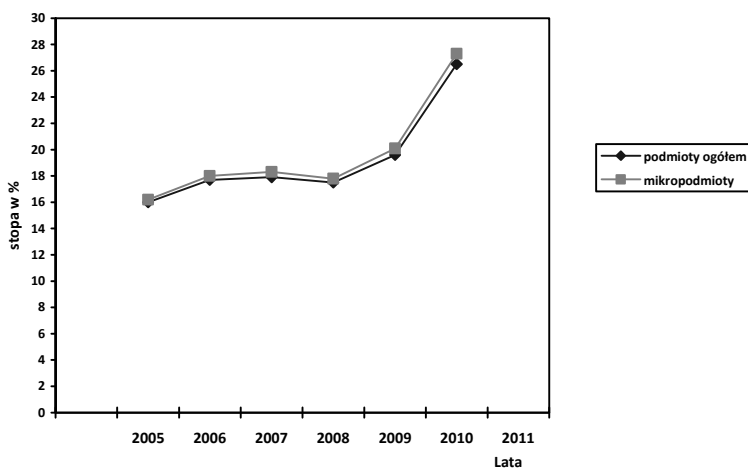
2.5.2. Przedsiębiorstwa aktywne a narodziny i zgony firm

2.5.2.1. Stopa narodzin firm

Poprzez stopę narodzin określa się stosunek liczby nowopowstałych w danym okresie firm do liczby firm istniejących na początku okresu¹⁷. Na ogół liczba narodzin jest tu odnoszona do firm aktywnych¹⁸.

Wykres 12

Stopa narodzin podmiotów i mikroprzedsiębiorstw w woj. mazowieckim w latach 2005–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z wykresów 3,4,10.

W województwie mazowieckim stopa narodzin ogółu podmiotów, jak i mikroprzedsiębiorstw charakteryzuje się w latach 2005–2010, z wyjątkiem 2008 r., tendencją rosnącą i to w znacznym tempie, gdyż dla ogółu firm stopa ta wzrosła z 16,0% w 2005 r. do 26,5% w 2010 r., tj. o przeszło 10 punktów procentowych, a dla mikrofirm z 16,2 do 27,3%, czyli nawet ponad 11 punktów procentowych. Częściowo może to wynikać z malejącej (w 2008 r.

¹⁷ P. Dominiak, op. cit., s. 189.

¹⁸ W niniejszej pracy liczone stopę narodzin jako liczbę firm nowopowstałych w danym roku w stosunku do liczby firm aktywnych na koniec roku poprzedniego.

i 2009 r.) liczby podmiotów aktywnych (zob. wykres 10), ale przede wszystkim świadczy o intensywności wzrostu narodzin firm w stosunku do już działających (zob. wykresy 3 i 4).

Istotną charakterystyką stóp narodzin firm dla woj. mazowieckiego jest również to, że mikropodmioty mają tę stopę wyższą w każdym roku, niż cała populacja.

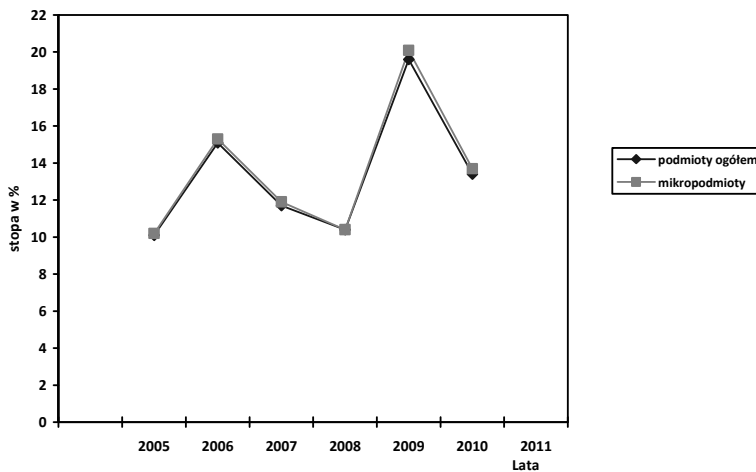
Zmiany stóp narodzin podmiotów i mikropodmiotów w woj. mazowieckim dla lat 2005–2010 przedstawia wykres 12. Co ciekawe, stopa narodzin firm okazuje się, w przeciwieństwie do liczby podmiotów aktywnych, niewrażliwa na kryzys.

2.5.2.2. Stopa zgonów firm

Pod pojęciem stopy zgonów rozumie się stosunek liczby firm zlikwidowanych w jakimś okresie do ilości firm istniejących na początku tego okresu¹⁹.

Wykres 13

Stopa zgonów podmiotów i mikropodmiotów w woj. mazowieckim w latach 2005–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z wykresów 3, 4, 10.

Stopa zgonów ogółu podmiotów, jak i mikropodmiotów w woj. mazowieckim w latach 2005–2010 wzrosła z 10,1% do 13,4% dla całej popula-

¹⁹ W niniejszej pracy liczone stopę zgonów jako liczbę firm zlikwidowanych w danym roku w stosunku do liczby firm aktywnych na koniec roku poprzedniego.

cji i z 10,2% do 13,7% dla mikrofirm, ale zmiany te nie wykazywały trendu liniowego (zob. wykres 13). Największa zmiana miała miejsce w 2009 r., gdzie stopa zgonów firm gwałtownie wzrosła, dla ogółu podmiotów o 9,2%, a dla mikropodmiotów aż o blisko 10%. W 2010 r. nastąpił ponowny spadek. Takie zmiany stopy zgonów firm odzwierciedlają sytuację gospodarczą kraju w 2009 r., związaną z kryzysem, co – jak już wcześniej było powiedziane – bardziej przejawiało się w likwidowaniu firm, niż w nie powstawaniu nowych.

Całkowita zmiana stopy zgonów firm nie była w omawianym okresie tak duża (wynosiła tylko 3,3 punktu procentowego), jak zmiana stopy narodzin, ale wykazywała dużo większą dynamikę w poszczególnych podokresach.

Dla stopy zgonów charakterystyczne jest również to, że wykazuje się ona w każdym roku wyższą wartością dla mikropodmiotów niż dla całej populacji, co dało się także zauważyć w przypadku stopy narodzin.

2.5.2.3. Stopa narodzin i zgonów firm, a PKB

Poziom i dynamika stóp narodzin i zgonów firm są związane z otoczeniem przedsiębiorstw. Jedną z istotnych tu zmiennych otoczenia jest produkt krajowy brutto (PKB). Analizując zmiany tych trzech zmiennych, tzn. stopy narodzin firm, stopy zgonów firm i PKB na osobę daje się zauważyć, tak dla całej populacji, jak i dla mikropodmiotów, że w kolejnych latach poczynając od 2006 r. wraz ze wzrostem PKB/*per capita* rosła rozpiętość między obydwoma stopami, czyli zwiększał się przyrost netto²⁰, aż do czasu kryzysu, który spowodował, że w 2009 r. mimo wzrostu PKB na osobę, stopy te zrównały się ze sobą, ale w 2010 r. ponownie rozpiętość między stopami wzrosła (zob. wykres 14). Można z powyższego wyciągnąć wniosek, że słabsza dynamika wzrostu PKB w 2009 r. wpłynęła na decyzje o likwidowaniu firm, ale nie zaburzyła rosnącego trendu zakładanych nowych firm (o czym wcześniej już było napisane).

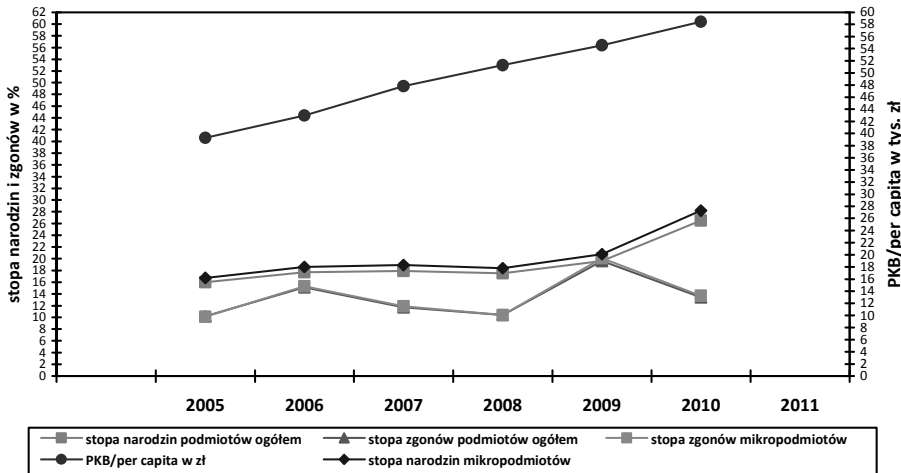
Taka sytuacja spowodowała, że w latach 2009–2010 zaczął rosnąć obrót przedsiębiorstw²¹, który jest mierzony sumą stopy narodzin i zgonów. W latach wcześniejszych obrót ten wzrósł w 2006 r., ale następnie był malejący. Przy czym mikropodmioty wykazywały się w całym omawianym okresie wyższymi wskaźnikami obrotu niż cała populacja (zob. tablica 2).

²⁰ Przyrost netto = stopa narodzin – stopa zgonów.

²¹ P. Dominiak, op. cit., s. 234.

Wykres 14

Stopa narodzin i zgonów podmiotów, mikroprzedsiębiorstw i PKB/per capita w woj. mazowieckim w latach 2005–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z wykresów 12 i 13 oraz GUS – Bank Danych Lokalnych – Rachunki Regionalne, www.stat.gov.pl (15.12.2012).

Tablica 2

Obrót przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw woj. mazowieckiego w latach 2005–2010

Obrót przedsiębiorstw	Rok					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przedsiębiorstwa ogółem	26,1	32,8	29,6	27,9	39,2	39,9
Mikroprzedsiębiorstwa	26,4	33,3	30,1	28,2	40,2	41,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z wykresów 12, 13.

Rosnący w latach 2009–2010 obrót przedsiębiorstw uważany za jeden z ważniejszych mierników dynamiki gospodarczej, może być sygnałem, że w najbliższych latach zmniejszy się prawdopodobieństwo przetrwania firm, a szczególnie słabszych mikrofirm. Potwierdzeniem tego może być już 2011 r., w którym wprawdzie dużo firm jeszcze przetrwało (ale mniej niż rok wcześniej), ale jeszcze więcej ich zlikwidowano (porównaj wykres 3 i 7)²². Wzrastający obrót firm w kryzysie świadczy o aktywności mazowiec-

²² Dane dotyczące obrotu przedsiębiorstw zostały tu wykorzystane do zasygnalizowania zmian zjawiska przeżycia firm, ale brak danych statystycznych na ten temat dla województwa mazowieckiego nie pozwala na przeanalizowanie tego zagadnienia.

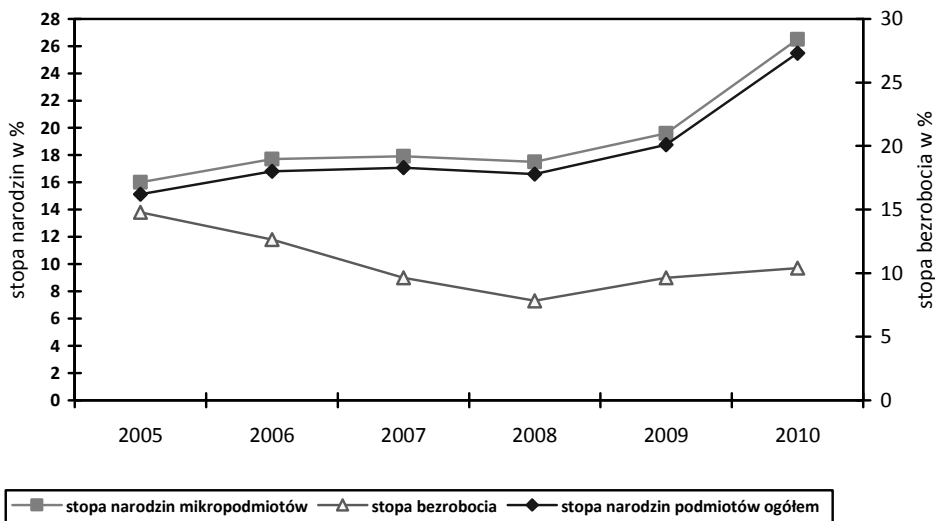
kich przedsiębiorców, którzy rezygnując z nieopłacalnej działalności szukają nowych korzystnych nisz dla swojej aktywności.

2.5.2.4. Stopa narodzin firm, a stopa bezrobocia

Relacje między stopą bezrobocia, a kreacją nowych podmiotów w latach 2005–2010 nie wykazują jednolitej tendencji (zob. wykres 15).

Wykres 15

Zależność między stopą narodzin podmiotów i mikroprzedsiębiorstw, a stopą bezrobocia w woj. mazowieckim w latach 2005–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z wykresu 12 oraz GUS – Bank Danych Lokalnych – Rynek Pracy, www.stat.gov.pl (15.12.2012).

W początkowym okresie, jeszcze przed recesją 2008 r., można zauważyć negatywną korelację między stopą narodzin firm, jak i mikrofirm, a stopą bezrobocia, tzn. obniżała się stopa bezrobocia i rosła stopa narodzin firm, a jeszcze bardziej mikrofirm. Można by sądzić, że powstawanie nowych firm przyczynia się do obniżania bezrobocia, ale sytuacja taka miała miejsce jedynie w okresie dobrej koniunktury gospodarczej. Zaś od 2008 r., wraz z kryzysem, występuje dodatnia korelacja między obydwoma omawianymi stopami. Z tym, że w 2008 r. obydwie stopy obniżyły się, a od 2009 r. zarówno stopa

bezrobocia, jak i narodzin firm rosły. Przy czym stopa narodzin firm, a szczególnie mikrofirm charakteryzują się dużo intensywniejszą dynamiką wzrostu (odpowiednio: 9,0 i 9,5 punktu procentowego) niż stopa bezrobocia (przyrost o 2,4 pkt. procentowego).

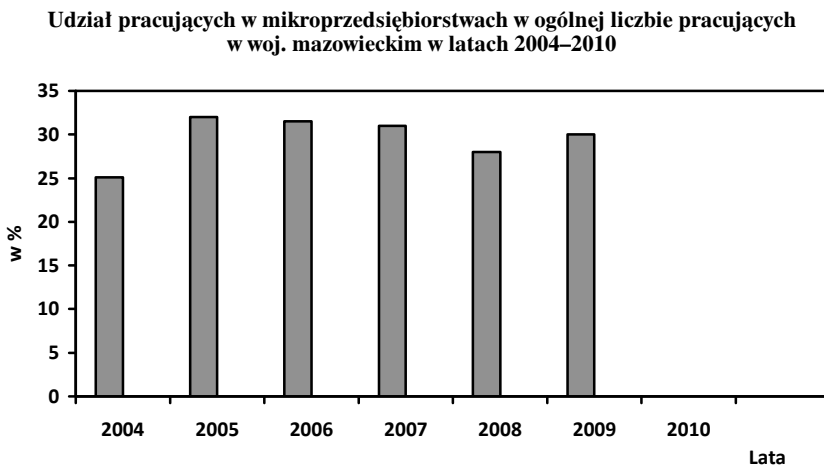
Na podstawie obserwacji tych ostatnich lat, można sądzić, że i poziom bezrobocia determinuje kreację nowych przedsiębiorstw. Tak więc relacje między narodzinami firm a bezrobociem wykazują zależności dwukierunkowe, na co ma duży wpływ ogólna sytuacja gospodarcza w danym okresie.

2.6. Udział mikroprzedsiębiorstw w tworzeniu miejsc pracy

2.6.1. Liczba i dynamika pracujących w mikrofirmach na tle ogółu pracujących

Mimo, że mikroprzedsiębiorstwa w całym kraju, jak i w woj. mazowieckim stanowią 95–96% ogółu przedsiębiorstw, to ze względu na liczebność jednostek w nich pracujących (nie przekraczającą 9 osób), ich udział w tworzeniu liczby miejsc pracy jest zdecydowanie mniejszy. W woj. mazowieckim pracujący w mikrofirmach stanowili w latach 2004–2010 od 25 do 32% ogółu pracujących (zob. wykres 16).

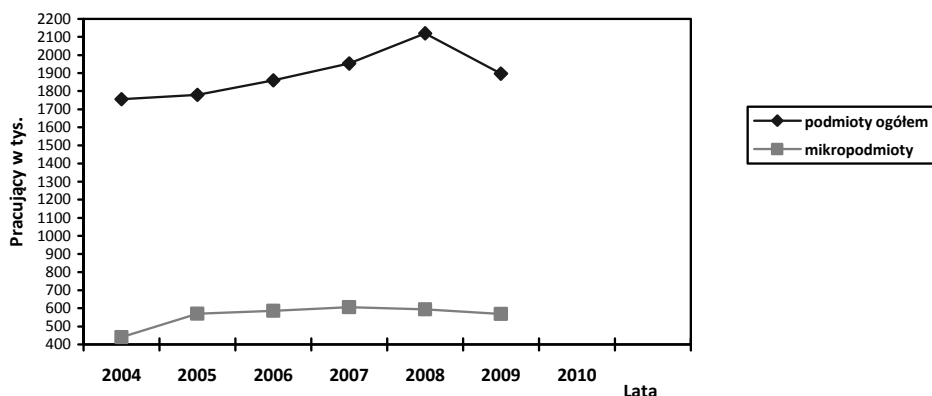
Wykres 16



Źródło: opracowanie własne na podstawie: jak dla wykresu 3.

Wykres 17

**Liczba pracujących w przedsiębiorstwach ogółem i w mikroprzedsiębiorstwach
w woj. mazowieckim w latach 2004–2010**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: jak dla wykresu 3.

Tablica 3

**Dynamika liczby pracujących ogółem i w mikroprzedsiębiorstwach woj. mazowieckiego
w latach 2004–2010 (rok poprzedni = 100%)**

	Rok						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Pracujący ogółem	100	101,4	104,5	105,0	108,5	89,4	
Pracujący w mikroprzedsiębiorstwach	100	129,2	102,9	103,4	98,0	95,8	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z wykresu 17.

Mimo że liczba pracujących w mikrofirmach stanowiła niespełna 1/3 ogółu pracujących w woj. mazowieckim, to istotne są szybsze działania tych firm w zmianie liczby pracujących pod względem zmieniającej się sytuacji gospodarczej całego kraju. Jest to zauważalne szczególnie w dwóch latach – 2005 i 2008 r. W 2005 r. liczba pracujących w mikrofirmach województwa wzrosła o blisko 30%, podczas gdy ogół pracujących wzrósł tylko o 1,4% (zob. tablica 3), co w konsekwencji spowodowało zwiększenie udziału mikroprzedsiębiorstw w liczbie pracujących ogółem z 25% do 32% (zob. wykres 16). Na taką zmianę, można sądzić, w dużej mierze wpłynął akt akcesji Polski do Unii Europejskiej dokonany rok wcześniej. Mikroprzedsiębiorstwa zareagowały na to intensywnym wzrostem zatrudnienia, ze względu na

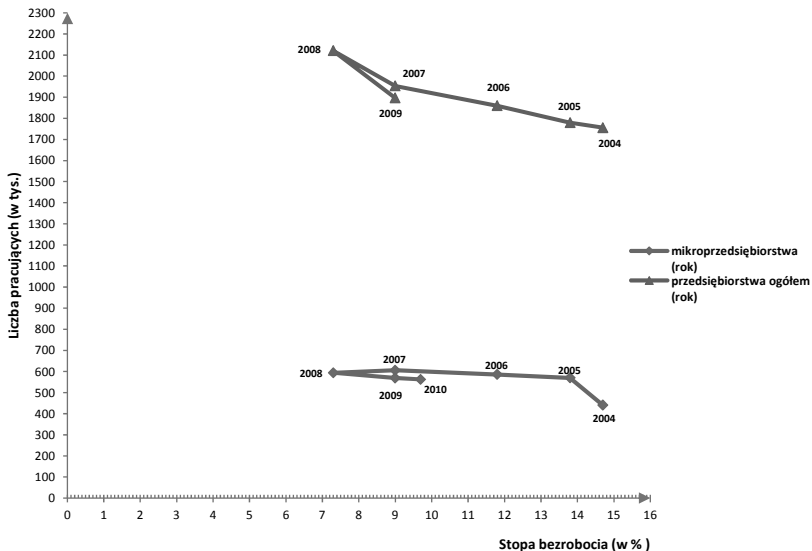
otwierające się nowe rynki zbytu w UE. Z kolei w 2008 r. zauważalny jest spadek liczby pracujących w mikrofirmach (o 2%), jako reakcja na rozpoczynający się kryzys światowy, podczas gdy ogół przedsiębiorstw zareagował na to obniżeniem liczby pracujących dopiero rok później. Ale amplituda wahań była tu zdecydowanie mniejsza, zapewne z uwagi na sygnalizowaną wcześniej skłonność mikroprzedsiębiorców do tworzenia nowych firm, nawet w nie-sprzyjających warunkach.

2.6.2. Liczba pracujących a stopa bezrobocia

Potwierdzeniem szybszej reakcji mikroprzedsiębiorstw na ogólne zmiany ekonomiczne w kraju jest porównanie liczby pracujących i stopy bezrobocia (zob. wykres 18). Między liczbą pracujących w przedsiębiorstwach ogółem, a stopą bezrobocia w woj. mazowieckim w całym omawianym okresie występuje korelacja ujemna. Początkowo, od 2004 do 2008 r. spada stopa bezrobocia i wzrasta liczba pracujących, a następnie w 2009 r. – stopa bezrobocia wzrasta i maleje liczba pracujących.

Wykres 18

Liczba pracujących w przedsiębiorstwach ogółem i mikroprzedsiębiorstwach oraz stopa bezrobocia w woj. mazowieckim w latach 2004–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z wykresów 12 oraz GUS – Bank Danych Lokalnych – Rynek Pracy, www.stat.gov.pl (15.12.2012).

W przypadku zaś mikrofirm korelacja negatywna między stopą bezrobocia i liczbą pracujących występuje, ale z wyjątkiem 2008 r., w którym to stopa bezrobocia jeszcze spadła, ale firmy te już obniżyły liczbę pracujących w obawie przed rozpoczynającą się recesją.

3. Struktura branżowa przedsiębiorstw ogółem i mikroprzedsiębiorstw woj. mazowieckiego w latach 2004–2011

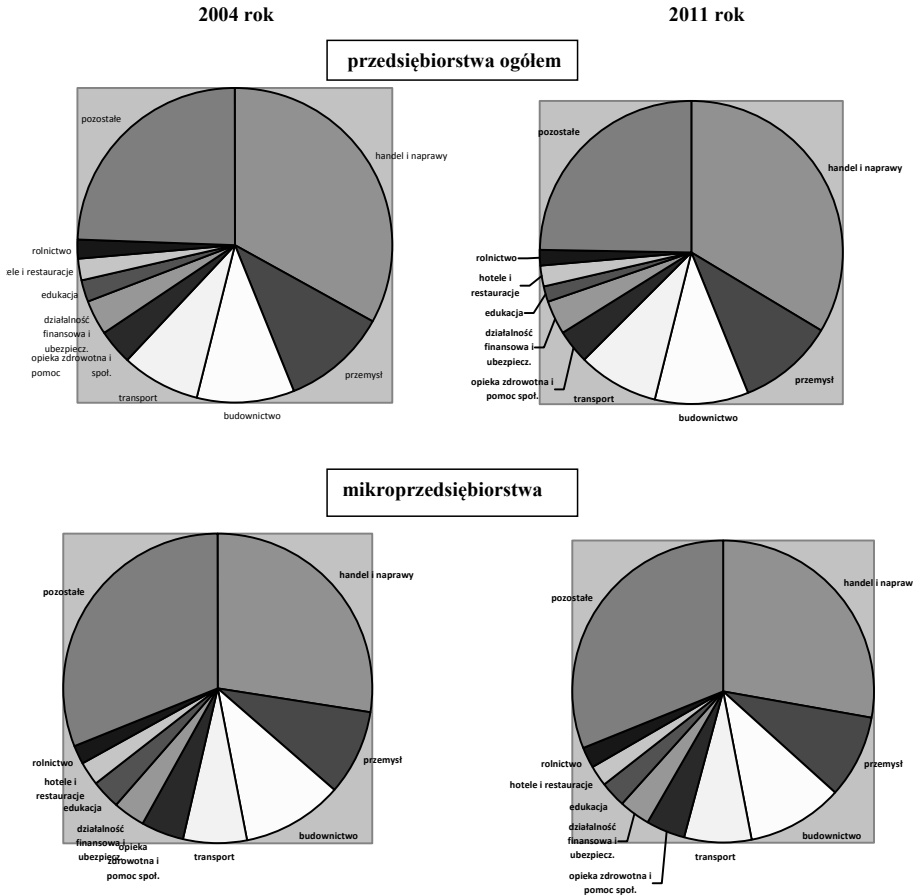
W całym okresie lat 2004–2011 struktura branżowa mikroprzedsiębiorstw, jak i jej zmiany, były podobne do sytuacji ogółu podmiotów woj. mazowieckiego w tym zakresie. Najwięcej podmiotów i mikropodmiotów działało w sekcji handel i naprawy. Przy czym udział tej sekcji w strukturze branżowej, mimo że nadal jest największy, systematycznie malał – z 33,1% w 2004 r. do 27,6% w 2011 r. dla ogółu firm i z 33,7% do 27,6% dla mikrofirm. Warto tu również zaznaczyć, że handel i naprawy stanowiły nieco wyższy udział w strukturze firm mikro niż ogółu. Znaczący udział w strukturze branżowej miały jeszcze trzy sekcje: przemysł, budownictwo i transport. Z tego budownictwo wykazywało się niewielkim rosnącym udziałem na przestrzeni lat (z minimalnym spadkiem w 2011 r. o 0,2 punktu procentowego) i identycznym dla ogółu firm i mikro. Udział ten wynosił 9,9% w 2004 r. i 10,3% w 2011 r. Natomiast przemysł i transport wykazywały się malejącymi trendami w strukturze. Udział przemysłu zmalał z 10,8% dla ogółu firm i z 10,3% dla mikrofirm w 2004 r. do 8,8% dla obu populacji w 2011 r. Udział transportu zaś, który był minimalnie większy dla firm mikro niż ogółu, spadł w omawianych latach dla tych pierwszych z 8,5% do 6,9%, a dla ogółu z 8,2% do 6,7%.

Pozostałe sekcje były zdecydowanie mniej liczne. W granicach 2–4% plasowały się: opieka zdrowotna, działalność finansowa i ubezpieczenia, edukacja, hotele i restauracje oraz rolnictwo. Warto zaznaczyć, że w omawianym okresie w woj. mazowieckim, oprócz budownictwa, rozwijającymi się sekcjami były: opieka zdrowotna oraz edukacja, ale w tej ostatniej mikrofirmy miały mniejszy udział niż ogół podmiotów.

Ponieważ udział poszczególnych działów w strukturze branżowej podmiotów i mikropodmiotów w latach 2004–2011 wykazywał albo jednokierunkowy trend zmian, albo stabilność, dlatego zilustrowane to zostało tylko wykresami dla roku początkowego i końcowego (wykres 19).

Wykres 19

Struktura branżowa podmiotów i mikroprzedsiębiorstw w woj. mazowieckim w 2004 i 2011 r.



Źródło: Urząd Statystyczny w Warszawie: Zmiany struktury grup podmiotów gospodarki narodowej w woj. mazowieckim dla lat 2004–2011, Warszawa, 2005–1012.

4. Populacja przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw w podregionach woj. mazowieckiego

Województwo mazowieckie, zgodnie z wprowadzonym od 1 stycznia 2008 r. rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 listopada 2008 r.²³, dzieli

²³ Dz. U. 2007/11, Nr 214, poz. 1573.

się na 6 podregionów, wśród których wyróżnia się 37 powiatów i 5 miast na prawach powiatu.

Podregiony województwa mazowieckiego to:



- ciechanowsko-płocki (z 7 powiatami i 1 miastem na prawach powiatu – Płock);
- ostrołęcko-siedlecki (z 10 powiatami i 2 miastami na prawach powiatu – Ostrołęka, Siedlce),
- radomski (z 7 powiatami i 1 miastem na prawach powiatu – Radom),
- M.st. Warszawa (ten podregion to 1 miasto – Warszawa na prawach powiatu)
- warszawski wschodni (z 6 powiatami),
- warszawski zachodni (z 7 powiatami).

Wcześniej, przed 2008 r., województwo dzieliło się na 5 podregionów²⁴. Był jeden podregion warszawski, który łączył w sobie powiaty obecnie należące do obydwu podregionów warszawskich, z wyłączeniem powiatu garwolińskiego zaliczanego uprzednio do podregionu radomskiego, a obecnie podregionu warszawskiego wschodniego. Ta zmiana Nomenklatury Jednostek Terytorialnych wprowadzona od 2008 r. utrudnia nieco analizę w dłuższym okresie w układzie regionalnym. W związku z powyższym, w celu porównywalności danych dla całego okresu 2004–2011, dla lat 2004–2007 w niniejszej części pracy dokonano przeliczenia danych dla podregionów województwa mazowieckiego według ich obecnego podziału i granic²⁵.

4.1. Liczebność i dynamika zmian podmiotów ogółem i mikropodmiotów w podregionach

Najwięcej podmiotów jest zarejestrowanych w podregionie m.st. Warszawy. W 2011 r. było ich tu 340,8 tys., podczas gdy w 2008 r. – 324,3 tys., a w 2004 r. tylko 287,2 tys. (zob. wykres 20). Zmiany te oznaczają przyrost podmiotów w Warszawie w 2011 r. w stosunku do 2004 r. aż o 18,7%, ale tylko o 5,1% w stosunku do 2008 r. (zob. tablica 4).

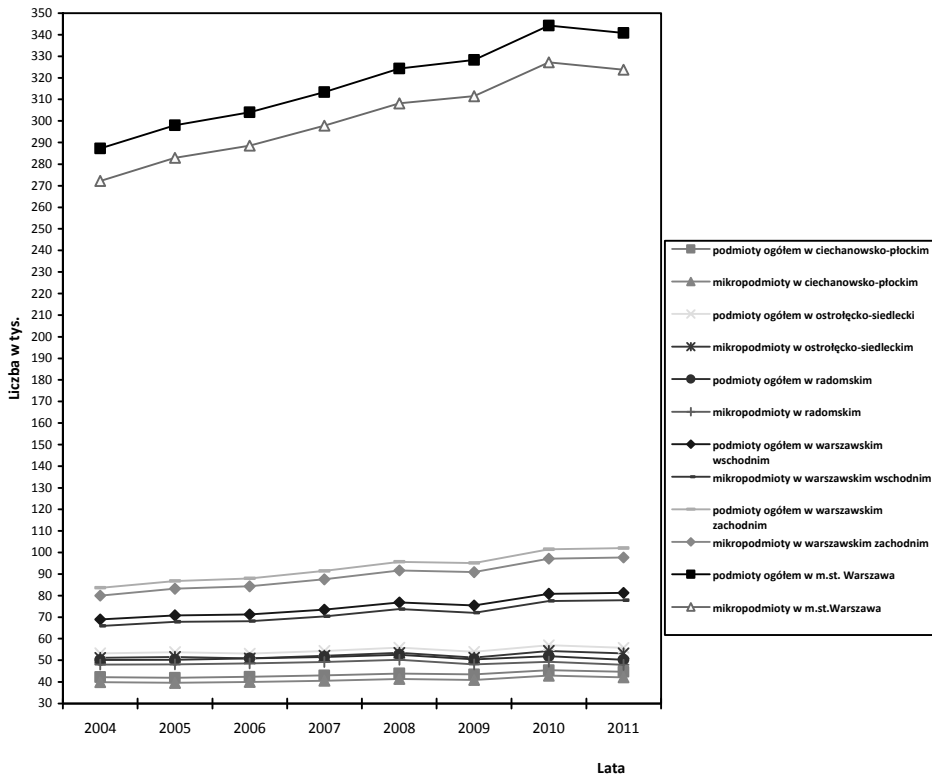
²⁴ Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z 13 lipca 2000 r. (Dz.U., 2000/07, Nr 58, poz. 685).

²⁵ Tzn. – region warszawski podzielono na podregiony: warszawski wschodni, do którego dołączono pow. garwoliński z podregionu radomskiego i podregion warszawski zachodni, a podregion radomski przedstawiono bez powiatu garwolińskiego.

Podobnie do ogółu podmiotów w podregionie m.st. Warszawy rozwijały się mikroprzedsiębiorstwa. Ogólna ich liczba zmieniała się z 272,2 tys. w 2004 r. do 308,1 tys. w 2008 r. i 323,7 tys. w 2011 r. Dało to w sumie przyrost o 18,9%, czyli nawet intensywniejszy wzrost niż ogółu podmiotów, ale w latach 2008–2011 przyrost był zdecydowanie słabszy i wyniósł 5,1%, czyli tyle ile ogółu podmiotów.

Wykres 20

Podmioty gospodarki narodowej ogółem oraz mikroprzedsiębiorstwa w podregionach woj. mazowieckiego w latach 2004–2011 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Urząd Statystyczny w Warszawie – Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w woj. mazowieckim dla lat: 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 i 2011.

Żaden inny podregion woj. mazowieckiego nie miał tak dużej liczby podmiotów, ale jeśli chodzi o dynamikę, to szybciej od Warszawy rozwijały się liczebnościowo podmioty w podregionie warszawskim zachodnim. Ich licz-

ba ogółem wzrosła tu z 83,6 tys. w 2004 r. do 95,6 tys. w 2008 r. i 102,1 tys. w 2011 r., co dało całkowity przyrost o 22,1%, a w stosunku do 2008 r. o 6,7%. Przyrost mikropodmiotów był tu podobny z 80,0 tys. w 2004 r. do 91,7 tys. w 2008 r. i 97,7 tys. w 2011 r., tj. ich liczba wzrosła o 22,1% w całym okresie i tylko o 6,5% od 2008 r.

Tablica 4

Dynamika zmian liczebności podmiotów i mikropodmiotów w podregionach woj. mazowieckiego w 2011 r. w stosunku do 2008 r. i 2004 r. (w %)

Wyszczególnienie	2011(2004 r. = 100)		2011 (2008 r. = 100)	
	podmioty	mikropodmioty	podmioty	mikropodmioty
Ogółem woj. mazowieckie	115,3	115,3	104,0	103,8
W tym:				
Ciechanowsko-Płocki	106,0	105,4	101,9	101,6
Ostrołęcko-Siedlecki	104,6	104,0	99,8	99,5
Radomski (w obecnych granicach)	100,2	99,7	95,7	95,2
M.st. Warszawa	118,7	118,9	105,1	105,1
Warszawski wschodni	117,8	118,0	105,7	105,7
Warszawski zachodni	122,1	122,1	106,7	106,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z wykresu 20.

Z podobną intensywnością jak w Warszawie rozwijały się podmioty w podregionie warszawskim wschodnim. Ich całkowity przyrost wyniósł 17,8%, a mikroprzedsiębiorstw 18%, a w latach 2008–2011, zarówno liczba wszystkich podmiotów, jak i mikropodmiotów zwiększyła się tu o 5,7%. Ale w liczbach bezwzględnych zmiany te były dużo mniejsze niż w regionie Warszawy i wyniosły w sumie 12,3 tys. w całym okresie dla ogółu podmiotów, tj. z 69 tys. w 2004 r. do 81,3 tys. w 2011 r., a dla mikropodmiotów wzrost wyniósł 11,9 tys. (z 66 tys. do 77,9 tys.). Należy tu podkreślić, że region warszawski wschodni rozwijał się najwolniej w aglomeracji warszawskiej, ale zarazem najbardziej równomiernie w całym okresie lat 2004–2011.

W pozostałych podregionach woj. mazowieckiego, dalej położonych od stolicy, nie było już tak intensywnego rozwoju liczebnościowego podmiotów. Podregion ciechanowsko-płocki i ostrołęcko-siedlecki miały w całym okresie niewielki przyrost bezwzględny liczby ogółu przedsiębiorstw (o ok. 2,5 tys. każdy) i mikroprzedsiębiorstw (o ok. 2 tys. każdy) Ale już w stosunku do 2008 r. w 2011 r. niewielki wzrost liczebności podmiotów i mikropodmiotów

był tylko w ciechanowsko-płockim, gdyż region ostrołęcko-siedlecki dla obydwu populacji firm wykazał się bezwzględny spadkiem liczebności, o 0,2% dla ogółu podmiotów i 0,5% dla mikroprzedsiębiorstw. Najgorzej wyglądała zaś sytuacja rozwoju podmiotów w podregionie radomskim. Ogólna liczba podmiotów w 2011 r. w stosunku do 2004 r. prawie się nie powiększyła, a mikroprzedsiębiorstw ubyło o 0,3%. Natomiast od 2008 r. ubytek ogółu podmiotów wyniósł tu 4,3%, a mikroprzedsiębiorstw 4,8%.

Podsumowując zmiany liczebnościowe podmiotów i mikroprzedsiębiorstw w poszczególnych podregionach woj. mazowieckiego należy podkreślić, że m.st. Warszawa charakteryzuje się największą liczbą podmiotów i największym ich bezwzględny przyrostem w omawianym okresie. Region warszawski zachodni miał zaś największe tempo przyrostów. Z kolei obszar warszawski wschodni wykazywał się trochę mniejszym tempem wzrostu od zachodnich okolic Warszawy i mniejszą liczbą podmiotów, ale za to równomiernym tempem w całym okresie. W podregionach ciechanowsko-płockim i ostrołęcko-siedleckim niewielki był rozwój liczebności podmiotów, choć w ostrołęcko-siedleckim było ich więcej. Jedynym regionem w województwie mazowieckim, który wykazał się całkowitą stagnacją w rozwoju liczebnościowym podmiotów był obszar radomski, w którym liczba mikroprzedsiębiorstw w 2011 r. nawet była mniejsza niż w 2004 r.

4.2. Liczba przedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorstw w podregionach a liczba ludności

4.2.1. Wskaźnik liczby podmiotów na 1000 osób

Najlepiej można uchwycić relacje między zmianami w liczebności podmiotów, a liczebnością populacji ludzkiej, analizując liczby podmiotów przypadające na 1000 mieszkańców.

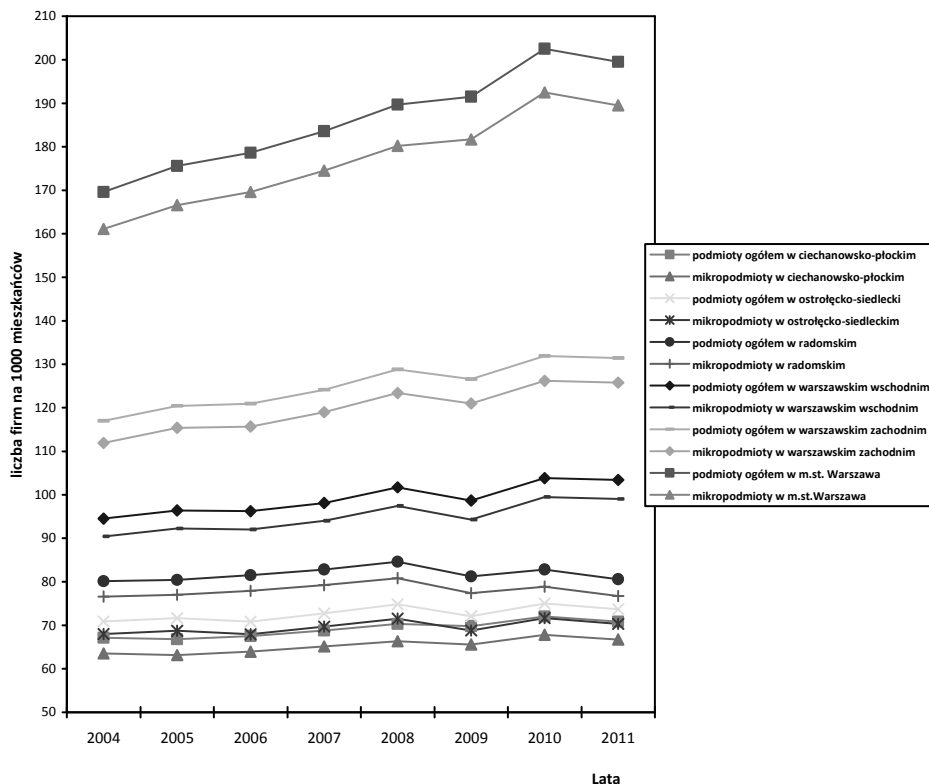
Charakterystyczną cechą zmian liczby podmiotów i mikroprzedsiębiorstw przypadających na 1000 osób w woj. mazowieckim jest to, że w podregionach o największej liczbie podmiotów przypada ich zarazem najwięcej na 1000 mieszkańców, jak i jest największy ich przyrost w stosunku do ludności (zob. wykres 21), której liczby wzrastały na przestrzeni lat 2004–2011 z wyjątkiem niewielkiego spadku w podregionie radomskim (o 2 tys. osób).

Najwięcej podmiotów na 1000 osób przypada w m.st. Warszawie i dynamika ich zmian jest tu najintensywniejsza, gdyż ze 169,6 podmiotów na 1000 osób w 2004 r. ich liczba wzrosła do 202,2 w 2010 r., a w 2011 r. wyniosła 199,5, czyli nieco spadła. Podobnymi zmianami charakteryzowała się grupa

mikropodmiotów, których liczba na 1000 osób zmieniła się ze 161,1 w 2004 r. do 192,5 w 2010 r. i 189,5 w 2011 r. Ogólnie więc liczba podmiotów na 1000 mieszkańców w Warszawie wzrosła o 29,9, a mikropodmiotów o 28,4, co ponad dwukrotnie przewyższa zmiany dla całego województwa (wynosiły one odpowiednio: 13,9 oraz 13,3 – zob. wykres 7). Należy tu jeszcze zaznaczyć, że ze wszystkich podregionów jedynie w Warszawie był wzrost tych liczb aż do 2010 r., czyli bez załamania w 2009 r.

Wykres 21

Liczba podmiotów i mikropodmiotów na 1000 mieszkańców w podregionach woj. mazowieckiego w latach 2004–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Urząd Statystyczny w Warszawie: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w woj. mazowieckim w latach 2004–2011, Warszawa; dla lat 2005–2012 Ludność, ruch naturalny i migracje w woj. mazowieckim dla lat 2004–2011, Warszawa, 2005–2001.

W żadnym innym podregionie województwa mazowieckiego nie przypada tak dużo podmiotów na osobę jak w Warszawie, choć wyższą od średniej dla całego województwa liczbę miał jeszcze podregion warszawski zachodni, gdzie liczba podmiotów na 1000 osób wynosiła w 2004 r. 117,0, zaś w 2011 r. – 131,4, a mikropodmiotów odpowiednio 111,9 oraz 125,8. Zmiany liczby podmiotów i mikropodmiotów na 1000 osób były tu zbliżone do średnich dla województwa, choć nieco wyższe i wynosiły odpowiednio 14,4 oraz 13,9.

Pozostałe podregiony charakteryzowały się już niższymi liczbami podmiotów przypadających na 1000 osób niż średnia w województwie, jak i niższymi przyrostami. Jedynie w regionie warszawskim wschodnim przyrost był jeszcze stosunkowo wysoki i wynosił 8,9 podmiotów ogółem i 8,6 mikropodmiotów na 1000 osób. W ciechanowsko-płockim przyrosty te wynosiły nieco poniżej 3, a ostrołęcko-siedleckim trochę poniżej 3.

Natomiast podregion radomski wykazał się stagnacją i liczby zarówno podmiotów, jak i mikropodmiotów w stosunku do ludności były cały czas niemal takie same, co wynika z niewielkiego spadku liczby ludności, minimalnego wzrostu ogółu podmiotów i niewielkiego spadku mikropodmiotów.

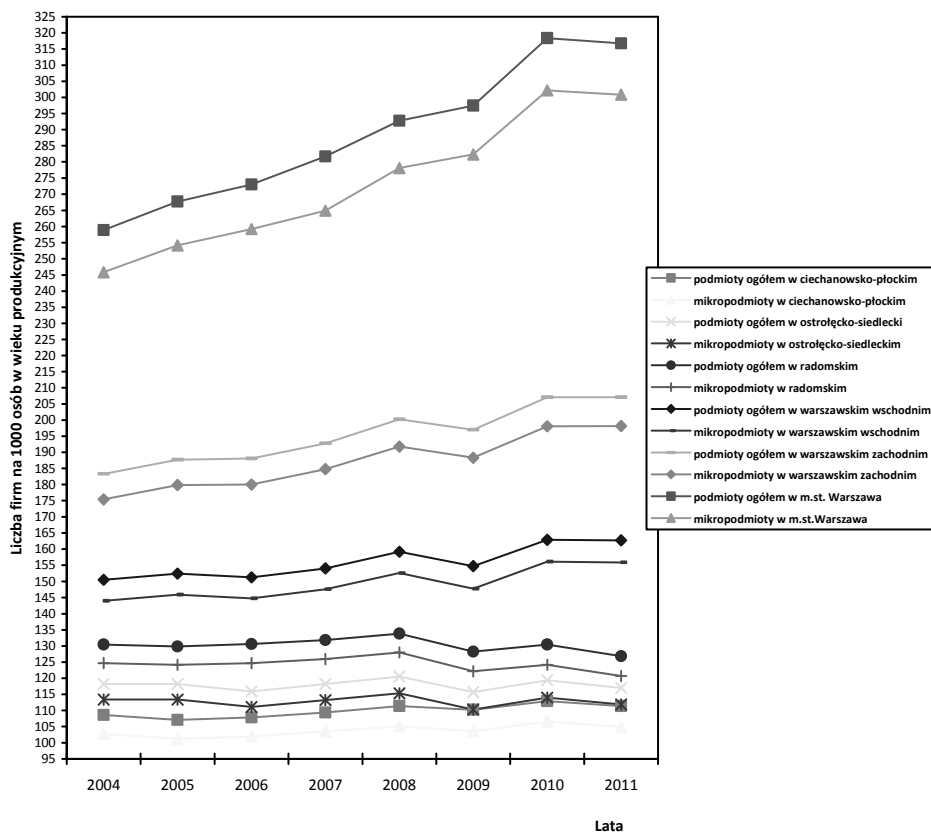
4.2.2. Wskaźnik liczby podmiotów na 1000 osób w wieku produkcyjnym

Zmiany wskaźników liczby podmiotów i mikropodmiotów na 1000 osób w wieku produkcyjnym były ukierunkowane dla poszczególnych podregionów podobnie jak zmiany wskaźników na 1000 mieszkańców, ale wykazywały się intensywniejszą dynamiką (porównaj wykres 22 z 21). Szczególnie jest to zauważalne dla regionu Warszawy i warszawskiego zachodniego, gdzie na przestrzeni analizowanych lat omawiane wskaźniki dla obydwu populacji podmiotów i mikropodmiotów wzrosły intensywniej na 1000 osób w wieku produkcyjnym niż na ogół mieszkańców, zaś w regionie radomskim i ostrołęcko-siedleckim wykazały się intensywniejszym spadkiem na 1000 osób w wieku produkcyjnymi niż mieszkańców ogółem.

Należy również zwrócić uwagę, że dużo większe są dysproporcje między poszczególnymi regionami jeśli chodzi o wskaźniki podmiotów i mikropodmiotów przypadających na 1000 osób w wieku produkcyjnym niż mieszkańców ogółem (porównaj wykresy 21 i 22).

Wykres 22

Liczba podmiotów i mikropodmiotów na 1000 osób w wieku produkcyjnym wg podregionów woj. mazowieckiego w latach 2004–2011



Źródło: jak dla wykresu 21.

4.3. Struktura podmiotów i mikropodmiotów woj. mazowieckiego według podregionów

Przedstawione w punkcie 4.1. liczby podmiotów ogółem i mikropodmiotów oraz ich zmiany kształtują strukturę regionalną w tym zakresie. Rozkład terytorialny podmiotów w województwie nie jest równomierny. Największy udział w strukturze ma podregion m.st. Warszawy, gdzie mieści się połowa

wszystkich podmiotów, jak i mikropodmiotów (zob. wykres 23)²⁶. I mimo tak dużego ich skupienia w stolicy, udział tego podregionu w strukturze województwa na przestrzeni analizowanych lat, jeszcze wzrósł. Dla podmiotów ogółem z 49% w 2004 r. do 50,5% w 2011 r., tj. o 1,5 punktu procentowego, zaś dla mikropodmiotów z 48,8% do 50,4%, tj. o 1,6 punktu procentowego.

Podobną do Warszawy tendencją wzrostową udziału w strukturze podmiotów i mikropodmiotów według podregionów województwa mazowieckiego, choć przy zdecydowanie niższym poziomie, wykazały się regiony podwarszawskie, tzn. warszawski wschodni, a szczególnie warszawski zachodni. Dla regionu warszawskiego wschodniego udział ogółu podmiotów w strukturze województwa wzrósł z 11,8% do 12%, czyli tylko o 0,2 punktu procentowego, a mikropodmiotów z 11,8% do 12,1%, czyli o 0,3 punktu procentowego, natomiast dla Warszawy – Zachód zmiany te były intensywniejsze i wyniosły 0,8 punktu procentowego dla wszystkich podmiotów (z 14,3% do 15,1%, jak i dla mikropodmiotów (z 14,4% do 15,2%).

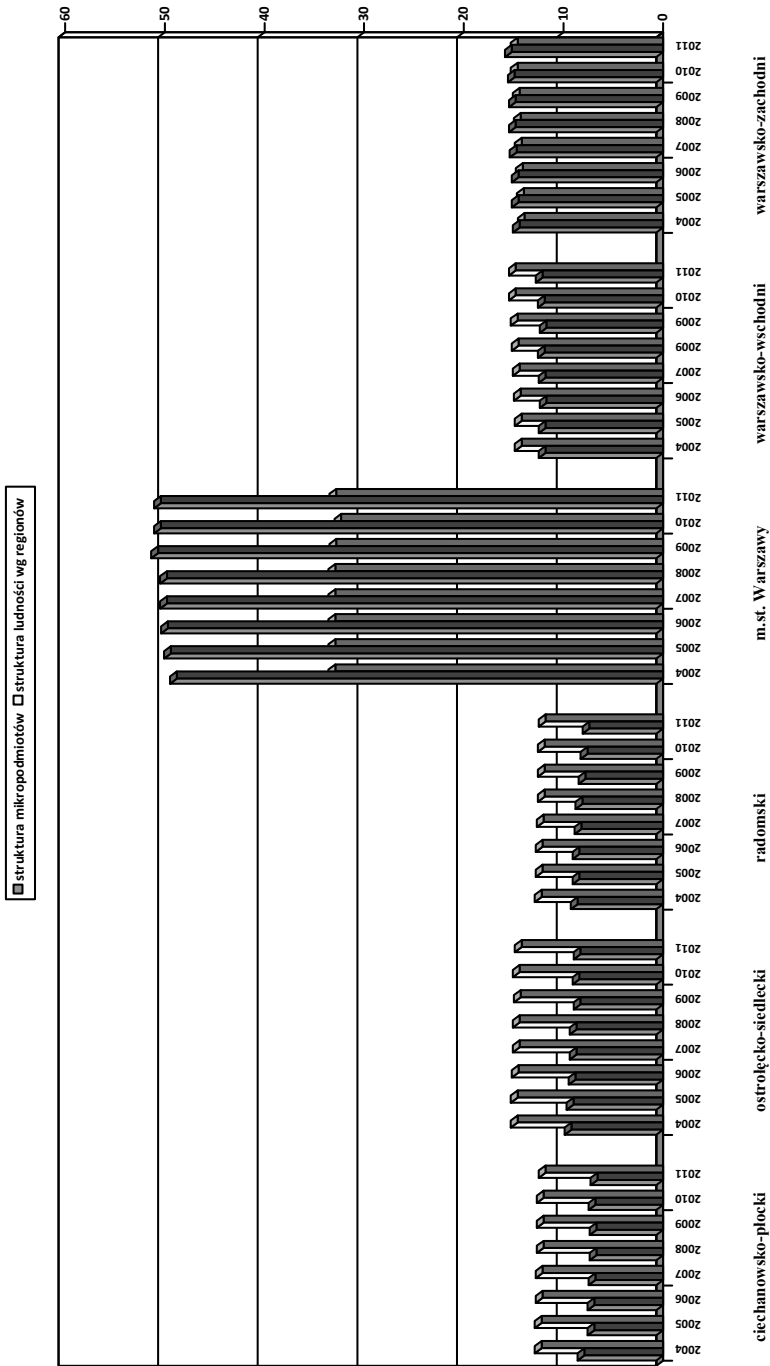
Tendencją przeciwną w zmianach, jak i zdecydowanie niższym udziałem w strukturze, w stosunku do regionów warszawskich, charakteryzowały się pozostałe podregiony województwa. Udział ciechanowsko-płockiego regionu był najmniejszy i jeszcze się obniżył zarówno dla ogółu podmiotów, jak i mikropodmiotów z 7,2% w 2004 r. do 6,6% w 2011 r. Zdecydowanie bardziej spadł udział podregionu ostrołęcko-siedleckiego z 9,1% do 8,3% dla ogółu podmiotów i z 9,2% do 8,3% dla mikropodmiotów. Zaś najbardziej obniżył się w strukturze województwa udział regionu radomskiego, dla ogółu podmiotów spadł z 8,6% w 2004 r. do 7,5% w 2011 r., tj. o 1,1 punktu procentowego, a mikropodmiotów z 8,6% do 7,4%, tj. o 1,2 punktu procentowego.

Z przedstawionych zmian struktury podmiotów według regionów wyraźnie widać, że aglomeracja warszawska się rozwija, zwiększając swój udział w strukturze, zaś podregiony dalej położone od stolicy wykazują się dużo mniejszym rozwojem liczebności przedsiębiorstw lub nawet stagnacją (radomskie), obniżając tym samym swoje udziały w strukturze podmiotowej woj. mazowieckiego.

²⁶ Wykres 23 uwzględnia tylko, dla jasności ilustracji, strukturę mikropodmiotów według podregionów, gdyż struktura ogółu podmiotów jest podobna.

Wykres 23

Zmiany udziału poszczególnych podregionów w strukturze mikroprzedsiębiorstw i ludności woj. mazowieckiego w latach 2004–2011 (w %)



Źródło: jak dla wykresu 21.

4.4. Zmiany struktury ludności w stosunku do zmiany struktury przedsiębiorstw według podregionów

Udział poszczególnych podregionów w strukturze ludności woj. mazowieckiego w latach 2004–2011 jest stosunkowo stabilny (zob. wykres 23)²⁷. Regiony ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki i radomski wykazują się minimalnym zmniejszeniem udziału, region m.st. Warszawy utrzymuje stały udział (z wyjątkiem obniżenia w 2010 r.), zaś regiony warszawy wschodniej i zachodniej zwiększyły nieco swój udział w liczbie ogółu ludności woj. mazowieckiego.

Tendencje tych niewielkich zmian poszczególnych podregionów w strukturze ludności woj. mazowieckiego są w zasadzie zgodne, z tendencjami zmian udziału podregionów w strukturze podmiotów i mikropodmiotów (która była omawiana w poprzednim podpunkcie tekstu). Ale nie to jest tu najistotniejsze. Interesująca jest inna zależność, a mianowicie podregiony, których udział na przestrzeni omawianych lat maleje w ogólnej liczbie podmiotów i mikropodmiotów woj. mazowieckiego, charakteryzują się wyższym udziałem w strukturze ludności województwa niż w strukturze podmiotów. Są to regiony ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki i radomski. Natomiast regiony, które najbardziej zwiększyły swój udział w strukturze podmiotów województwa, charakteryzują się niższym udziałem w strukturze ludności niż podmiotów. Jest to podregion warszawski zachodni i m.st. Warszawy. Z kolei region warszawski wschodni, którego udział w strukturze podmiotów wzrósł, ale bardzo niewiele miał wprawdzie większy udział w strukturze ludności województwa niż podmiotów, ale nieznacznie.

Z opisanych powyżej zależności między udziałem danego obszaru w strukturze ludności i w strukturze podmiotów województwa można wyciągnąć wniosek, że im bardziej udział w strukturze ludności przewyższa dla danego regionu jego udział w strukturze podmiotów, tym intensywniej obniża się udział tego regionu w strukturze podmiotów, zaś czym dla danego obszaru bardziej udział w strukturze podmiotów przewyższa udział w strukturze ludności, tym intensywniej wzrasta udział tego regionu w strukturze podmiotów województwa. Lepiej rozwinięte regiony zwiększają więc jeszcze swoją przewagę.

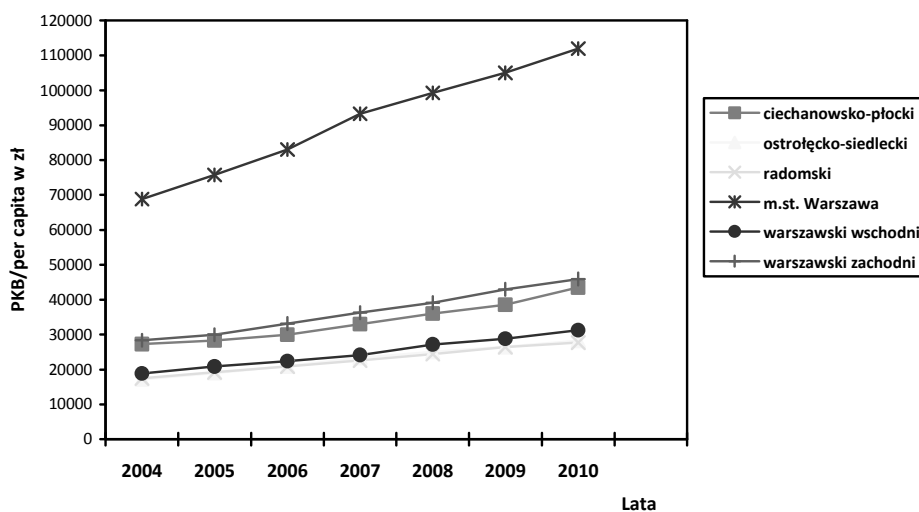
²⁷ Patrz wyjaśnienie w przypisie 26.

4.5. Produkt krajowy brutto w podregionach, a mikroprzedsiębiorstwa²⁸

Produkt krajowy brutto przypadający na 1 mieszkańca jest bardzo zróżnicowany w poszczególnych podregionach woj. mazowieckiego. Przy czym, mimo systematycznego wzrostu PKB na osobę, proporcje między podregionami w poszczególnych latach pozostają stałe. Co więcej daje się zauważyć, że tam gdzie wskaźnik ma wyższe wartości, tam też jego przyrosty w liczbach bezwzględnych są większe. Najwyższy PKB na mieszkańca przypada oczywiście w m.st. Warszawie, gdzie w 2010 r. wyniósł 111,7 tys. zł, podczas gdy w 2004 r. – 68,6 tys. i zdecydowanie jego wartość odbiega tu od pozostałych podregionów (zob. wykres 24). Zbliżone do siebie wartości PKB na

Wykres 24

Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca (PKB/*per capita*) w podregionach woj. mazowieckiego w latach 2004–2010



Źródło: GUS, Bank Danych Lokalnych – Rachunki Regionalne, www.stat.gov.pl (15.12.2012).

osobę miały podregiony warszawski zachodni i ciechanowsko-płocki, gdzie dla pierwszego z nich w latach 2004–2010 wskaźnik wzrósł z 28 tys. zł do 46 tys. zł, a dla drugiego z 27 tys. zł do 43 tys. zł. Pozostałe 3 podregiony

²⁸ Przyjęto tu do analizy porównawczej podregionów PKB (w cenach bieżących) na 1 mieszkańca i wskaźnik liczby mikropodmiotów na 1000 mieszkańców, pominięto wskaźnik podmiotów ogółem na 1000 mieszkańców, gdyż jego zmiany były podobne do rozważanego (zob. wykres 8).

charakteryzowały się również podobnymi do siebie wartościami wskaźnika, ale dużo niższymi niż wyżej wymienione. W regionie warszawskim wschodnim w omawianym okresie PKB na osobę wzrósł z 18,9 tys. zł do 31 tys. zł, ostrołęcko-siedleckim z 17 tys. zł do 28 tys. zł, a w radomskim z 17,5 tys. zł do 27,8 tys. zł. Tak więc z punktu widzenia poziomu gospodarczego podregionów, mierzonego PKB na mieszkańca, można podzielić woj. mazowieckie na trzy podobszary. Jeden o najwyższym PKB na osobę to m.st. Warszawa, drugi to obszar warszawski zachodni i ciechanowsko-płocki (czyli na północny zachód od stolicy, i trzeci najślabszy pod tym względem, obejmujący obszary południowo-wschodnie województwa, czyli podregiony warszawski wschodni, ostrołęcko-siedlecki i radomski.

Porównując liczbę mikroprzedsiębiorstw na 1000 osób z PKB na osobę można zauważyć pewną prawidłowość dla obszarów najlepiej i najgorzej rozwiniętych, a mianowicie w podregionach najlepiej rozwiniętych, tj. w Warszawie i warszawskim zachodnim, jest również stosunkowo duża liczba mikrofirm na 1000 mieszkańców, w obszarach zaś najślabiej rozwiniętych, tj. ostrołęcko-siedleckim i radomskim, jest z kolei stosunkowo mało mikroprzedsiębiorstw przypadających na 1000 osób. Natomiast dla dwóch pozostałych podregionów ich rozwój nie idzie w parze ze wskaźnikiem liczby mikrofirm przypadających na 1000 osób. Obszar ciechanowsko-płocki, mający w województwie najmniej mikrofirm w przeliczeniu na 1000 osób ma stosunkowo wysoki PKB na osobę, zaś obszar warszawski wschodni, w którym jest stosunkowo dużo mikrofirm na 1000 osób należy do podregionów o niskim PKB/per capita (porównaj wykresy 24 i 21).

4.6. Stopa bezrobocia w podregionach a mikroprzedsiębiorstwa²⁹

Stopa bezrobocia dla poszczególnych podregionów woj. mazowieckiego wykazywała jednakową tendencję w całym analizowanym okresie, tzn. systematycznie malała od 2004 r. do 2008 r., a następnie rosła. Mimo jednakowych tendencji zmian podregiony w sposób znaczący różniły się poziomem tej stopy (zob. wykres 25). Aglomeracja warszawska tzn. stolica z podregionem zachodnim i wschodnim miały dużo niższe bezrobocie (szczególnie Warszawa, gdzie stopa ta wahała się w granicach 2–6%) w stosunku do obszarów dalej położonych od centrum województwa tzn. ciechanowsko-płockiego, ostrołęcko-siedleckiego, a szczególnie radomskiego (gdzie stopa bezrobocia

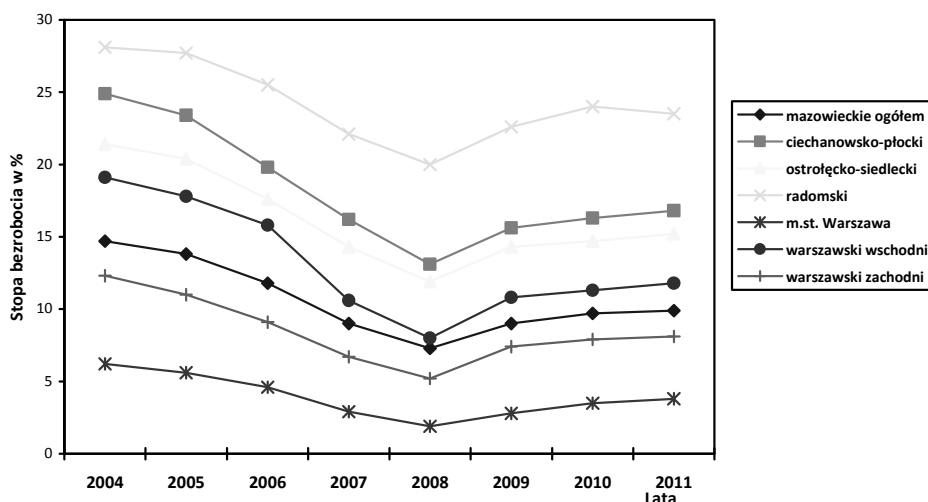
²⁹ Przyjęto tu do analizy porównawczej ze stopą bezrobocia tylko wskaźnik liczby mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, pominięto wskaźnik ogół podmiotów na 1000 mieszkańców, gdyż jego zmiany były podobne do rozważanego (zob. wykres 8).

była kilkakrotnie wyższa niż w Warszawie i wynosiła powyżej 20% w całym okresie lat 2004–2011).

W podregionach woj. mazowieckiego charakteryzujących się stosunkowo wysoką stopą bezrobocia w całym okresie lat 2004–2011, tj. radomskim, ciechanowsko-płockim i ostrołęcko-siedleckim przypada mało mikropodmiotów na 1000 mieszkańców (porównaj wykres 21 z wykresem 25). Zaś podregiony z niską stopą bezrobocia, tj. m.st. Warszawa i podregion warszawski zachodni charakteryzują się dużą liczbą mikropodmiotów na 1000 osób. Podregion warszawski wschodni zarówno jeśli chodzi o stopę bezrobocia, jak i wskaźnik mikrofirm na 1000 osób znajduje się na średnim poziomie.

Wykres 25

Stopa bezrobocia w woj. mazowieckim ogółem i w podregionach w latach 2004–2011



Źródło: GUS, Bank Danych Lokalnych – Rynek Pracy, www.stat.gov.pl (15.12.2012).

Porównując w czasie zmiany liczby mikropodmiotów na 1000 mieszkańców ze zmianami stopy bezrobocia w poszczególnych podregionach woj. mazowieckiego daje się zauważyć pewną prawidłowość. A mianowicie spadająca do 2008 r. stopa bezrobocia wiązała się z wzrastającą wszędzie liczbą mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, zaś jej wzrost w 2009 r. wiąże się ze spadkiem liczby mikropodmiotów przypadających na 1000 mieszkańców we wszystkich podregionach, z wyjątkiem m.st. Warszawy. Przy czym w podregionach charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia (radom-

ski, ostrołęcko-siedlecki, ciechanowsko-płocki) liczba mikropodmiotów na 1000 osób, już po 2009 r. nie podniosła się powyżej maksymalnej wielkości z 2008 r., natomiast w pozostałych, mimo dalszych wzrostów i spadków, poziom liczby mikropodmiotów na 1000 osób pozostał powyżej tego z 2008 r.

Wnioski

Przeprowadzona analiza statystyczna demografii mikroprzedsiębiorstw w woj. mazowieckim prowadzi do wielu interesujących wniosków, które również mogą być wykorzystane dla polityki wobec tego sektora w badanym regionie.

Przed wszystkim nie dają się dostrzec istotnie różne trendy w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw i firm ogółem. Potrzebna jest więc przede wszystkim polityka wszechstronnego wsparcia aktywności gospodarczej, bo sektor przedsiębiorstw stanowi wzajemnie powiązaną całość. Działania adresowane tylko do mikropodmiotów, choć ważne, odgrywają rolę drugoplanową. Analiza statystyczna potwierdziła istotną odrębność Warszawy i całej aglomeracji warszawskiej, również na badanym obszarze (a nie tylko w skali kraju), co uzasadnia prowadzenie analizy tak łącznej dla województwa, jak i w wymiarze podregionów.

Również trafnym, z perspektywy metodologicznej, rozwiązaniem okazało się odrębne analizowanie wszystkich zarejestrowanych podmiotów oraz tak zwanych aktywnych. Wnioski z ich obserwacji pokazują różne aspekty badanego zagadnienia. Zwraca więc uwagę regularny wzrost liczby mikrofirm przez cały badany okres, ze słabym wahnięciem w dół w latach kryzysowych 2009 i 2011. Tymczasem w mikrofirmach aktywnych widoczny jest istotny spadek ich liczebności już od 2008 r. (czy nastąpiło odbicie w 2010 r., jak wśród ogółu firm, nie wiadomo ponieważ brak jeszcze danych). Bierze się to głównie ze spadku udziału mikrofirm aktywnych wśród ogółu. To prowadzi do hipotezy „pull”, a więc rozwoju przyciąganego przez dobrą koniunkturę. Zjawisko to, co interesujące, ma miejsce w warunkach przyrostu ludności na Mazowszu, głównie z migracji oraz wzrostu liczby mikrofirm na 1000 mieszkańców. Ten pozytywny proces nie jest wprawdzie w stanie skompensować, w sensie ilościowym, procesu zawieszania aktywności podmiotów w dekonunkturze, ale pokazuje rosnące nasycenie przedsiębiorczością województwa. Może to być traktowane jako sygnał potrzeby rozwijania w regionie zasobów infrastruktury koniecznej dla dalszego rozwoju mikrofirm. Nasycenie nimi jest już stosunkowo wysokie, ale w kryzysie słabsze firmy mają widoczne problemy.

Wyłącznie hipotezy „pull” jako czynnika decydującego o powstawaniu mikrofirm podważa jednak analiza liczby przedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych. Liczba nowopowstałych rosła nieustająco mimo kryzysu do 2010 r., natomiast w przypadku likwidowanych – załamania związane z kryzysem w 2008 i 2010 r. są bardzo widoczne. Sugeruje to prawdziwość dla niektórych mikropodmiotów hipotezy „push” – wymuszania powstawania firm w dekonunkturze, gdy brak pracy najmniejszej. W regionie mazowieckim w kryzysach mikropodmioty są likwidowane, ale jednocześnie powstają, do pewnego przynajmniej momentu, nowe.

Współwystępowanie obu efektów ilustruje też analiza stóp narodzin i stóp zgonów aktywnych mikrofirm. Stopa narodzin, w badanym okresie, nieustannie rośnie, w kryzysie szczególnie szybko, co sugeruje w tym czasie efekt „push”. Potwierdza to spadek w kryzysie stopy zgonów (w 2008 i 2010 r.).

Powyższej hipotezy broni także analiza stóp narodzin i zgonów mikropodmiotów w kontekście zmian PKB. Słabnąca dynamika wzrostu PKB (w 2009 r.) wpływa na decyzje o likwidowaniu firm (efekt „pull”), ale nie hamuje rosnącego trendu zakładania nowych firm (efekt „push”).

Podobne efekty daje spojrzenie na stopę narodzin mikrofirm i stopę bezrobocia. W okresie koniunktury spadkowi stopy bezrobocia towarzyszy wzrost stopy narodzin (efekt „pull”), ale w dekonunkturze wraz z bezrobociem stopa narodzin również (poza krótkim okresem) rośnie (efekt „push”). Jest to bardzo ważne, bo oznacza, że ekspansja mikrofirm, wówczas kiedy działa efekt „push”, pozostaje w przeciwfazie do cyklu koniunkturalnego. Działa więc jak amortyzator wobec bezrobocia o charakterze keynesowskim. Pokazuje to również relacja pracujących ogółem do liczby pracujących w mikrofirmach. W nich spadek zatrudnienia w kryzysie był minimalny (choć pojawił się wcześniej, bo już w 2008 r.), gdy we wszystkich firmach załamanie w 2009 r. było głębokie.

Te konstatacje prowadzą do istotnych wniosków dla lokalnej polityki wobec mikropodmiotów. Musi ona być zróżnicowana, w zależności od fazy koniunktury. W fazie ekspansji powinna być nastawiona na promocję nowej, aktywnej grupy „prawdziwych przedsiębiorców” szukających szybkiej ekspansji i innowacji w dobrym dla gospodarki okresie. Należy więc wspierać efekt „pull”. Natomiast w kryzysie, gdy pragną utworzyć mikrofirmy szukający tu ratunku przed bezrobociem „rzemieślnicy”, trzeba im ułatwić wejście na rynek z względnie prostymi produktami, aby mogli uzyskać dochód pozwalający utrzymać rodzinę³⁰. Tu należy wzmocnić efekt „push”.

³⁰ K. Baćłowski, Sz. Bielecki, (2004), *Polacy – przedsiębiorczym społeczeństwem?*, GEM, IPiSS, Warszawa.

Statystyki pokazują także pewne cechy mikroprzedsiębiorczości woj. mazowieckiego z perspektywy jej struktury branżowej. Okazuje się ona dość stabilna, a zmiany powstają zgodne z generalnymi tendencjami kurczenia się handlu i napraw, przemysłu, transportu kosztem usług niematerialnych w edukacji i opiece zdrowotnej.

Interesujące wnioski można wysnuć również z analizy statystyk opisujących mikropodmioty w układzie podregionów. Potwierdziła się hipoteza, że mikroprzedsiębiorczość jest bardzo silnie zróżnicowana w ramach całego województwa mazowieckiego. Pod każdym względem dominuje tu miasto Warszawa – liczby mikrofirm, dynamiki liczebności, nasycenia na 1000 mieszkańców czy udziału w łącznej populacji mikropodmiotów. Za Warszawą, w istotnym odstępie, podążają dwa podregiony z nią graniczące (a szczególnie warszawski zachodni) i tworzące łącznie aglomerację warszawską. Widać tu silny wpływ miasta stołecznego. Inne podregiony pozostają w tyle. Pozytywna korelacja występuje również w relacji PKB/*per capita* i liczebności mikrofirm na 1000 mieszkańców, choć wyłamuje się tu region ciechanowsko-płocki z względnie wysokim PKB i względnie niskim nasyceniem mikropodmiotami. Zapewne jest to wpływ PKN „Orlen”, który generuje wysoką wartość dodaną, co nie przekłada się adekwatnie na rozwój mikroprzedsiębiorczości. Generalnie jednak w skali poszczególnych podobszarów województwa potwierdza się hipoteza „pull”. Wysoki PKB przyciąga przedsiębiorczość. Hipotezę tę potwierdza także analiza relacji między stopą bezrobocia w podregionach i liczbą mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców. Znow w województwie obserwuje się silne zróżnicowanie. Przeważa, jak zawsze, miasto Warszawa i aglomeracja warszawska, gdzie niskiemu bezrobociu towarzyszy duże nasycenie mikrofirmami. Ciekawie rysuje się badana zależność w czasie – generalnie występuje relacja odwrotna. Tylko w Warszawie w 2009 r. wzrostowi stopy bezrobocia towarzyszył przyrost mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców. A więc tylko tu, w pierwszej fazie złej koniunktury, broni się hipoteza „push” – w kryzysie to w mieście stołecznym ludzie szukają szansy w działalności na własny rachunek.

Z przeprowadzonej analizy da się dla polityki gospodarczej wysnuć istotny wniosek. W woj. mazowieckim wspieranie mikroprzedsiębiorczości musi odbywać się różnymi metodami w różnych podregionach. Nie jest celowa polityka jednolita dla całego, silnie zróżnicowanego regionu.

Jest jeszcze inny istotny dylemat. Czy ograniczone zasoby na wspieranie drobnej przedsiębiorczości kierować do aglomeracji warszawskiej, co zapewne da ich efektywne wykorzystanie, ale doprowadzi do pogłębienia różnic w województwie i wewnętrznych migracji, czy też skierować je do podregio-

nów słabszych, gdzie zostaną gorzej wykorzystane. W sumie w warunkach wahającej się koniunktury, w silnie zróżnicowanym województwie polityka wspierania mikroprzedsiębiorczości musi być maksymalnie elastyczna, oddziałując, w zależności od potrzeb, na efekt „pull” albo „push” oraz sprofilowana subregionalnie.

Generalnie, jak pokazują przeprowadzone analizy, nie tyle mikroprzedsiębiorstwa są szansą rozwoju regionów, ale regionalne warunki gospodarcze, często będące efektem wieloletnich procesów społeczno-ekonomicznych tworzą przesłanki dla rozwoju mikrofirm.

BIBLIOGRAFIA

- Bacławski K., Bielecki Sz. (2004), *Polacy – przedsiębiorczym społeczeństwem?*, GEM, IPiSS, Warszawa.
- Business demography in Europa*, (2003), *Results for 10 Member States and Norway*, Luxemburg.
- Dominiak P., (2005), *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa.
- GUS, Bank Danych Lokalnych, www.stat.gov.pl
- Nowa Encyklopedia Powszechna PWN*, (1998), t. 2, red. B. Petrozolin-Skowrońska, s. 54, Warszawa.
- Orhan M., Scott D., (2001), *Why women enter into entrepreneurship: An explanatory model*, *Women in Management Review* 16 (5).
- PARP, (2005–2012), *Raporty o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach: 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011*, Warszawa.
- PARP, (2010), *Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw*, PARP.
- Piasecki T. (2001), *Ekonomia i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa, s. 76–77.
- Urząd Statystyczny w Warszawie (2004–2011), – *Podmioty gospodarki narodowej w rejestrze REGON województwa mazowieckiego*, www.stat.gov.pl
- Urząd Statystyczny w Warszawie (kwiecień/ 2012), *Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa mazowieckiego 2011*.
- Urząd Statystyczny w Warszawie (2011), *Rynek pracy woj. mazowieckiego w 2010 r.* Warszawa.
- Urząd Statystyczny w Warszawie (2005–2012) – *Zmiany struktury grup podmiotów gospodarki narodowej w woj. mazowieckim dla lat 2004–2011*, Warszawa.
- Dz.U. WE nr L 344, 18/12/1998.
- Dz.U. WE nr L 124, 20/05/2003.
- Dz.U., 1995/06, Nr 88, poz. 439 z późn. zm.
- Dz.U. 2004/07, Nr 155, poz. 1095.
- Dz.U. 2007/11, Nr 214, poz. 1573.

Doc. dr Ewa Krakowińska

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział II

Ekonomia społeczna jako czynnik aktywizacji zawodowej kobiet na Mazowszu

Streszczenie

Celem opracowania jest przybliżenie ekonomii społecznej, ściślej fundacji i stowarzyszeń jako wąsko rozumianych przedsiębiorstw społecznych, które realizują cele społeczne poprzez, między innymi, aktywizację zawodową osób bezrobotnych. Podmioty ekonomii społecznej pełnią na rynku pracy funkcję pracodawcy, instytucji wspierających zatrudnienie, a także dostarczają usług na rynku pracy.

Analiza bezrobocia na Mazowszu z uwzględnieniem sytuacji bezrobotnych kobiet, także analiza kondycji działających na Mazowszu organizacji pozarządowych z uwzględnieniem ich obszarów działań, pozwala zauważyć, że sektor ten rozwija się, staje się bardziej profesjonalny w zakresie świadczonych usług na rynku pracy, coraz lepiej współpracuje z państwowymi agendami na rynku pracy, przez co staje się znaczącym „aktorem” na tym rynku.

Wstęp

Obecnie gospodarka oparta jest na mechanizmie rynkowym, który pozostaje poza kontrolą jednostek i społeczności. Wywiera on wpływ nie tylko na działalność gospodarczą, ale także na wiele aspektów życia ludzi, jak na zaspokojenie ich egzystencjalnych potrzeb, poczucie alienacji i niepewności. Wszystko to sprawia, że coraz więcej osób nie może się odnaleźć w takim systemie gospodarczym, przez co często stają się bezrobotnymi i wykluczonymi.

Jeżeli przyjmiemy, że rynek, to zbiór określonych reguł działania, które mają na celu efektywne wykorzystanie zasobów w gospodarce w celu realizacji zysku, to tak ogólnie zdefiniowany rynek jest otwarty dla wszystkich i dla

wszystkich jest anonimowy, ale również charakteryzuje się instrumentalnym podejściem do jego uczestników. Siłą takiego rynku jest jego efektywność, co powoduje, że w gospodarce zasoby produkcyjne, towary, usługi i ludzie przenoszone są bez ograniczeń w pogoni za nowymi możliwościami zarabiania pieniędzy. Wymuszony przez rynek przymus mobilności kapitału ma wpływ na duże ograniczenie możliwości społecznego zakorzenienia się działalności gospodarczej.

Brak działań na rzecz rozwoju całego społeczeństwa powoduje, że tolerowane są regiony masowego bezrobocia, biedy i wykluczenia społecznego, a to doprowadza do marnotrawienia potencjału ludzkiego. Istnieje zatem potrzeba nieco innego postrzegania gospodarki i społeczeństwa, tak aby ludzie stali się głównym celem i podmiotem działań.

R. Harrington ujął kwestię istoty ekonomii społecznej w sposób niezwykle zwięzły, pisząc: „Jeśli chcesz pomóc biednym tego świata, przede wszystkim zadbaj oto, aby nie stać się jednym z nich”¹, bowiem celem ekonomii społecznej jest generowanie nadwyżki ekonomicznej w celu wypełniania misji społecznej.

Kryzys państwa opiekuńczego na zachodzie Europy oraz kryzys gospodarczy, który dotyka wielu gospodarek, zmusza do poszukiwania rozwiązań dla pojawiających się problemów ekonomicznych i społecznych. Choć idea ekonomii społecznej na pewno nie zaradzi wszystkim tym problemom, to obecnie, wiele państw dostrzega, jak znaczący jest jej wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy, oraz to, że nie znosi ona potrzeby pomocy socjalnej, a jest jej dobrym substytutem. Przedsiębiorcy również postrzegają przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty, które tworzą możliwości, pozwalające dotrzeć z usługami do osób najbiedniejszych. Idea ekonomii społecznej zyskuje też coraz większe poparcie w środowisku organizacji pozarządowych, które często poszukują trwałych rozwiązań dla swoich podopiecznych oraz mechanizmów ekonomicznej samodzielności dla nich.

Ekonomia społeczna działa w specyficznych obszarach rynku, mało atrakcyjnych dla biznesu, zysk nie jest jej jedynym celem. Dla osób indywidualnych jest szansą przejścia z pozycji klienta pomocy społecznej, czy bycia przedmiotem filantropii – osoby zależnej od pomocy innych, na stanie się osobą samodzielną, zdolną do zadbania o swój los i los najbliższych, co jest związane z koniecznością uzyskiwania dochodów z pracy.

¹ J. Bosche, (2008), Migracja od innowacyjności do przedsiębiorczości: Ewolucja organizacji non-profit w kierunku trwałego rozwoju i samowystarczalności, w: *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa, s. 242.

Dla przedsiębiorstw ekonomii społecznej i organizacji pomocy społecznej pojawia się szansa stania się suwerennymi podmiotami zdolnymi do podejmowania działań w sferze publicznej poprzez umiejętność zdobywania środków na własne działania, szczególnie obecnie, gdy zmniejsza się ilość środków publicznych i prywatnych na wydatki związane z pomocą społeczną. Z kolei dla wspólnot lokalnych, ekonomia społeczna jest szansą dla samodzielnego opracowywania strategii rozwoju lokalnego, w oparciu o własne zasoby i w ten sposób pozwala im realizować prawdziwą samorządność i przyczyniać się do poprawy dobrobytu społeczności lokalnej. Widzimy zatem, że ekonomia społeczna jest praktycznym sposobem rozwiązywania wielu problemów społecznych w skali lokalnej, tworzy podwaliny ekonomii sąsiedzkiej, aktywności małych grup lokalnych, stwarza szansę tworzenia lokalnych usług pożytku publicznego, itp. Ale także jest mechanizmem istotnych zmian dotyczących samej gospodarki rynkowej, w której jest miejsce na społeczną odpowiedzialność biznesu, a z perspektywy państwa, na partnerstwo publiczno-społeczno-prywatne.

Reasumując, dotychczasowe rozważania możemy wyróżnić podstawowe funkcje ekonomii społecznej:

- a) w zakresie polityki zatrudnienia i rynku pracy, ekonomia społeczna przyczynia się do powstawania nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do osób marginalizowanych lub zagrożonych społeczną marginalizacją, otwiera również możliwość pojawienia się usług związanych ze szkoleniem zawodowym, a także szansą wejścia na rynek pracy i pozostania na nim,
- b) w zakresie polityki społecznej ekonomia społeczna dostarcza usługi socjalne dla jednostek i zbiorowości, czy wspólnot lokalnych przede wszystkim tam, gdzie sektor publiczny i prywatny nie są w stanie zaspokoić potrzeb społecznych,
- c) w zakresie integracji społecznej zadaniem ekonomii społecznej jest pomnażanie kapitału społecznego².

Ekonomia społeczna, jak już wspomniano, nie wyeliminuje tradycyjnej pomocy społecznej i nie rozwiąże problemu aktywizacji zawodowej wszystkich osób. Jest specyficzną formą aktywności społecznej, gdyż wymaga ona zmiany nastawienia do własnych problemów, a więc promuje aktywność a nie roszczeniowość, w zakresie rozwiązywania problemów wymaga zbiorowe-

² A. Giza-Oleszczuk, J.J. Wygnański (red.), (2008), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa, s. 16.

go działania, a nie indywidualnego, natomiast w zakresie stawianych celów realizuje dobro wspólne, a nie wąsko rozumiane interesy grupowe. Z założenia opiera się na wartościach solidarności, partycypacji, samorządności, wspomaga proces budowania społeczeństwa obywatelskiego i jest ważnym elementem modernizacji polityki społecznej.

W sytuacji zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej i zmian demograficznych, tradycyjne państwo opiekuńcze okazuje się niewydolne, problem bezrobocia, który najczęściej dotyczy kobiet, osób chorych, wykluczonych społecznie, nie znajduje satysfakcjonujących rozwiązań w ramach tradycyjnych działań państwa. Niewystarczające są też działania służb zatrudnienia i pomocy społecznej. Coraz większe są również koszty świadczeń socjalnych, których sektor publiczny nie zawsze jest w stanie udźwignąć, stąd też coraz większego znaczenia w rozwiązywaniu problemów społecznych ma ekonomia społeczna.

1. Rynek pracy województwa mazowieckiego

Zgodnie z definicją ludności faktycznie zamieszkałej, w województwie mazowieckim mieszkało 5492 tys. osób, według Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań w 2011 roku, jest to o 7,2% więcej w stosunku do NSP w 2002 roku. Mieszkańcy Mazowsza stanowili 14,3% ogółu ludności kraju³.

Proporcje ludności według płci między spisami zmieniły się nieznacznie. W porównaniu do 2002 roku populacja kobiet zwiększyła się o 8,6%, a mężczyzn o 5,7%, w 2011 roku udział kobiet zamieszkałych w województwie mazowieckim wynosił 52,6%, a na 100 mężczyzn przypadało 111 kobiet.

Pomiędzy spisami nastąpiły też nieznaczne zmiany w poszczególnych grupach wiekowych ludności, o 6,9% zmniejszyła się liczba osób w wieku przedprodukcyjnym (0-17 lat) w stosunku do 2002 r. i spadek ten dotyczył zarówno kobiet, jak i mężczyzn, odpowiednio o: 6,6% i 7,1%. Ludność w wieku produkcyjnym (18-59 lat kobiety i 18-64 lata mężczyźni) była o 9,5% większa w porównaniu z 2002 r. natomiast liczba osób w wieku poprodukcyjnym (60 lat i więcej kobiety, 65 lat i więcej mężczyźni) w 2011 r. była o 16,8% większa w porównaniu z 2002 r., szczególnie istotny wzrost nastąpił w populacji kobiet bo o 20,7%⁴.

³ Mazowiecki Ośrodek Badań Regionalnych, Warszawa, (2012), *Województwo mazowieckie w świetle wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011*, s. 7.

⁴ Ibidem, s. 8.

Aktywność ekonomiczna ludności w wieku 15 lat i więcej⁵ w latach 2002 i 2011 również uległa zmianom, gdyż w 2002 r. 58,3% ludności w wieku 15 lat i więcej była aktywna zawodowo, a w 2011 r. 54,6% (spadek o 3,7%), nastąpił wzrost liczby osób pracujących z 48,1% do 48,9% (wzrost o 0,8%), osoby bezrobotne w tej grupie wiekowej stanowiły 10,2% w 2002 r. i 5,7% w 2011 r. (nastąpił spadek o 4,5%), a liczba osób biernych zawodowo pomiędzy spisami zwiększyła się o 18,9%, bierni zawodowo w województwie mazowieckim w 2011 r. stanowili 13,8% ogółu tej grupy w kraju⁶.

W 2011 roku w miejskich i powiatowych urzędach pracy województwa mazowieckiego zarejestrowano o 11,3% mniej osób bezrobotnych w stosunku do 2010 r. Wśród 283.070 nowo rejestrujących się, 75,2% ogółu napływu stanowiły osoby, które poprzednio pracowały, 75% to osoby, które powróciły do rejestracji po raz kolejny, 47,6% napływu do bezrobocia, stanowiły kobiety, 29,3% to były osoby do 25 roku życia, 41% stanowiły osoby długotrwale bezrobotne, a 24,8% ogółu napływu do bezrobocia, to były osoby, które nie posiadały prawa do zasiłku, 17,8% napływu stanowiły osoby po 50 roku życia, 5,5%, to były osoby samotnie wychowujące jedno dziecko do 18 roku życia, oraz 3,7% to osoby niepełnosprawne⁷.

Sytuacja kobiet bezrobotnych na rynku pracy w województwie mazowieckim, a także na terenie kraju, mimo równości gwarantowanej prawem i wyższych od mężczyzn kwalifikacji zawodowych jest trudna. Porównując rok 2010 i 2011 można zauważyć, że w miejskich i powiatowych urzędach pracy zarejestrowanych było o 6,2% więcej kobiet, gdy bezrobocie ogółem wzrosło o 3,5%, największy wzrost bezrobotnych kobiet zanotowano w analizowanym okresie w m. Płocku bo o 14,2%, a w 2010 w stosunku do 2009 w m. st. Warszawie, wzrost o 23,6%. Analizę bezrobocia kobiet w województwie mazowieckim w 2009–2011 roku w poszczególnych miesiącach przedstawia wykres 1.

W 2011 roku bezrobotne kobiety dominowały w następujących kategoriach:

- 89,7% osób po zakończeniu kontraktu socjalnego, 53,2% osób, które dotychczas nie pracowały oraz 52,4% osób zwolnionych z przyczyn dotyczących zakładów pracy⁸.

⁵ Nie uwzględniono osób z nieustalonym stosunkiem na rynku pracy.

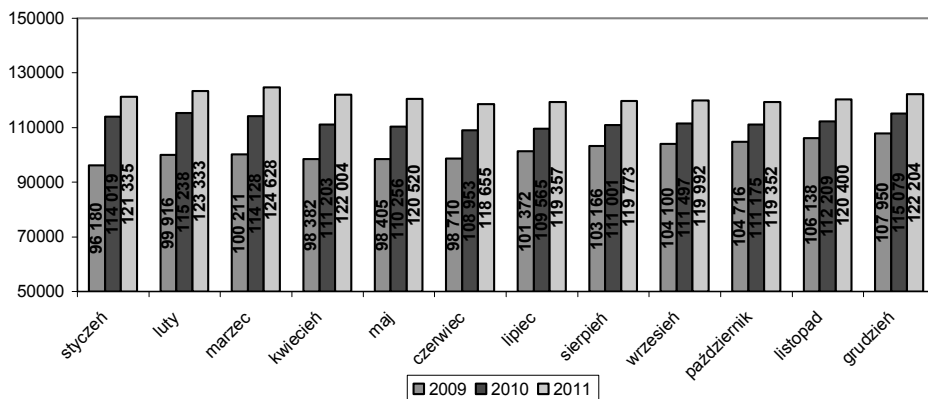
⁶ *Województwo mazowieckie w świetle wyników...*, s. 12.

⁷ Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, (kwiecień/2012), *Rynek pracy województwa mazowieckiego w 2011 roku*, część 1 opisowa, Warszawa, s. 11–12.

⁸ *Ibidem*, s. 15.

Wykres 1

Bezrobotne kobiety w Województwie Mazowieckim w latach 2009–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rynek pracy Województwa Mazowieckiego w 2010 roku, część 1 opisowa, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, Warszawa, kwiecień 2011, s. 16, oraz Rynek pracy Województwa Mazowieckiego w 2011 roku, część 1 opisowa, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, Warszawa, kwiecień 2012, s. 14.

Natomiast wśród osób bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy, kobiety przeważały w następujących kategoriach – 86,9% stanowiły kobiety samotnie wychowujące co najmniej jedno dziecko do 18 roku życia, 52,6% stanowiły kobiety bez doświadczenia zawodowego, a 51,3% kobiety długotrwale bezrobotne, a kobiety do 25 roku życia stanowiły 51,2% osób bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy⁹. Gdy weźmie się pod uwagę wiek, to 32,4% ogółu bezrobotnych kobiet, stanowiły kobiety w wieku 25–34 lata, a 20,3% kobiety w wieku 35–44 lata.

Spośród długotrwale bezrobotnych kobiet 49,0% stanowiły kobiety posiadające wykształcenie poniżej średniego (25,1% ogółu długotrwale bezrobotnych kobiet), 31,6% to kobiety w wieku 24–34 lata (16,2% ogółu długotrwale bezrobotnych) i 24,4% to kobiety bez stażu pracy (12,5% ogółu długotrwale bezrobotnych kobiet).

Na koniec 2011 roku w rejestrach urzędów pracy zarejestrowanych było wśród długotrwale bezrobotnych kobiet 42,9% kobiet posiadających wykształcenie poniżej średniego (stanowiły one 25,3% ogółu długotrwale bezrobotnych), 31,7% kobiet w wieku 25–34 lata (stanowiły one 25,5% ogółu

⁹ Ibidem, s. 15.

długotrwale bezrobotnych) i 24,4% kobiet bez stażu pracy (stanowiły one 12,4% ogółu długotrwale bezrobotnych)¹⁰.

W końcu grudnia 2011 roku nastąpił wzrost liczby bezrobotnych i stopy bezrobocia, w powiatowych urzędach pracy województwa mazowieckiego. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych wzrosła o 3,5% w stosunku do 2010 roku, ale w województwie mazowieckim odwrotnie niż w kraju w roku 2011 przeważali mężczyźni, stanowili oni 50,5% ogółu zarejestrowanych bezrobotnych w urzędach pracy. Jednocześnie odnotowano o 6,2% wzrost populacji bezrobotnych kobiet, w stosunku do roku poprzedniego i stanowiły one 49,5% ogółu zarejestrowanych bezrobotnych¹¹.

Największą grupę wśród bezrobotnych w województwie (2011 rok) stanowiły osoby w wieku 25–34 lata, których udział w ogólnej liczbie bezrobotnych zmniejszył się w porównaniu do 2010 roku, w grupie wiekowej 45–54 lata nastąpił spadek bezrobocia, ale w grupie osób 55 lat i więcej nastąpił wzrost bezrobocia w porównaniu z poprzednim rokiem.

W 2011 roku w grupie osób pozostających bez pracy dłużej niż rok odnotowano największy wzrost liczby bezrobotnych o 4,4% w stosunku do 2010 roku, pogorszyła się też sytuacja osób z najdłuższym stażem pracy (powyżej 30 lat), których liczba wzrosła o 14,9%, odsetek zwiększył się o 0,3% w stosunku do 2010 roku.

Stopa bezrobocia rejestrowanego w 2011 roku w kraju wzrosła o 0,1% (była na poziomie 12,5%) w stosunku do grudnia 2010 roku, a w województwie mazowieckim wzrosła o 0,2% w porównaniu z 2010 rokiem (była na poziomie 9,9%).

W 2011 roku w powiatowych urzędach pracy województwa mazowieckiego zarejestrowano o 8,4 tys. osób więcej niż wyłączono z ewidencji i relacja napływu do odpływu z bezrobocia była na poziomie 103,1% (w kraju 101,1%), ale jednocześnie zmniejszyła się liczba ofert zatrudnienia zgłaszanych do urzędów pracy o 27,2%, w związku z tym na jedną ofertę pracy przypadało 119 bezrobotnych (przed rokiem 110 bezrobotnych), w kraju średnio 90 bezrobotnych¹².

Wzrosła w 2011 roku liczba osób aktywnych zawodowo w województwie mazowieckim i dotyczyło to zarówno populacji kobiet i mężczyzn, ale wyższy współczynnik aktywności zawodowej wystąpił wśród mężczyzn niż kobiet

¹⁰ Ibidem, s. 18.

¹¹ *Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa mazowieckiego 2011*, GUS, Warszawa 2012, s. 33–34.

¹² Ibidem, s. 38.

(69,5% wobec 53%), a wśród osób biernych zawodowo przeważały kobiety (63,6%)¹³.

Zmiany na mazowieckim rynku pracy w 2011 roku przyczyniły się do zmniejszenia obciążenia pracujących osobami niepracującymi, gdyż w 2011 roku na 1000 pracujących przypadało 783 osoby bezrobotne, gdy w 2010 roku 843 osoby, w województwie mazowieckim obciążenie to było mniejsze niż średnio w kraju¹⁴.

W porównaniu z resztą kraju Mazowsze charakteryzuje się korzystną sytuacją jeśli chodzi o poziom potencjału ekonomicznego, ale jednocześnie jest ono zróżnicowane, szczególnie jeśli analizuje się lokalny rynek pracy. Na dobrą sytuację Mazowsza ma wpływ aglomeracja warszawska i powiaty wokół stolicy, natomiast w wielu powiatach leżących dalej od centrum województwa wciąż niska jest aktywność zawodowa ludności, wysoki jest odsetek osób długotrwale bezrobotnych i stopą bezrobocia często ponad dwukrotnie wyższą od stopy bezrobocia w kraju oraz najwyższy odsetek osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym¹⁵.

Analiza bezrobotnych według sekcji działalności gospodarczej (PKD – Polskiej Klasyfikacji Działalności) w pewnym stopniu jest odzwierciedleniem przemian zachodzących w gospodarce związanych z procesem transformacji. Wśród bezrobotnych na koniec 2010 roku, były osoby z sekcji: działalność niezidentyfikowana (27,5% bezrobotnych poprzednio pracujących), osoby, które pracowały w zakładach należących do sekcji: przetwórstwo przemysłowe (16,6% osób, które poprzednio pracowały), kolejną grupą bezrobotnych, są ci którzy poprzednio pracowali w zakładach należących do sekcji: handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów (14,1% bezrobotnych poprzednio pracujących) oraz poprzednio pracujący w budownictwie (8,1% bezrobotnych poprzednio pracujących). Dodać należy, że z ogólnej liczby bezrobotnych poprzednio pracujących, większość pochodziła z sektora prywatnego.

W stosunku do 2010 roku największy przyrost bezrobocia osób poprzednio pracujących dotyczył działalności w zakresie usług administrowania i działalności wspierającej, bezrobocie zwiększyło się o 31,6%, gospodarstw domowych zatrudniających pracowników o 16,5% w zakresie edukacji wzrost o 15,6% oraz działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją – wzrost o 14,8%¹⁶.

¹³ Ibidem, s. 42–43.

¹⁴ Ibidem, s. 44.

¹⁵ A. Antoszyk, E. Wyszomierska, (2012) *Analiza potencjału ekonomicznego powiatów województwa mazowieckiego i powiatów sąsiadujących*, Mazowiecki Ośrodek Badań Regionalnych, Warszawa, s. 13.

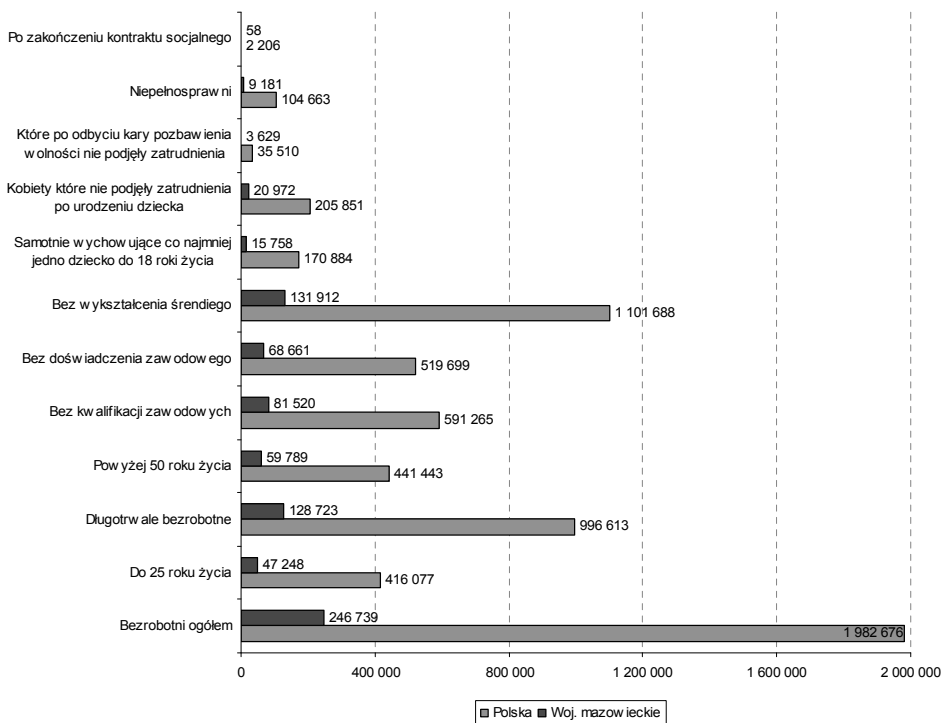
¹⁶ *Rynek pracy Województwa Mazowieckiego...*, s. 38–39.

Na Mazowszu w 2011 roku w szczególnej sytuacji na rynku pracy były osoby: bez wykształcenia średniego (53,5% ogółu bezrobotnych), długotrwale bezrobotne (42,2%), bez kwalifikacji zawodowych (33,0%), bez doświadczenia zawodowego (27,8%), powyżej 50 roku życia (24,2%), kobiety, które po urodzeniu dziecka nie podjęły zatrudnienia (8,5%), osoby samotnie wychowujące co najmniej jedno dziecko do 18 roku życia (6,4%), osoby niepełnosprawne (3,7%), osoby, które po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęły zatrudnienia (1,5%), oraz osoby po zakończeniu realizacji kontraktu socjalnego (0,02%).

Patrz wykres 2.

Wykres 2

Osoby bezrobotne w szczególnej sytuacji na rynku pracy w grudniu 2011 roku,
Polska i Województwo Mazowieckie



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rynek pracy Województwa Mazowieckiego w 2011 roku, część 1 opisowa, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, Warszawa, kwiecień 2012, załącznik nr 65.

W stosunku do osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy powiatowe i miejskie urzędy pracy w okresie do 6 miesięcy od momentu rejestracji, powinny przedstawić im propozycję zatrudnienia, innej pracy zarobkowej, stażu, szkolenia zawodowego w miejscu pracy lub stworzyć możliwość zatrudnienia w ramach prac interwencyjnych lub robót publicznych¹⁷.

Analiza zaprezentowanych powyżej danych statystycznych pozwala zauważyć, że stopa bezrobocia wśród kobiet w 2011 roku jest wyższa niż stopa bezrobocia mężczyzn, choć wśród zarejestrowanych bezrobotnych w urzędach pracy więcej było mężczyzn. Kobietom jest znacznie trudniej powrócić na rynek pracy po urlopie macierzyńskim i wychowawczym, a także trudniej jest znaleźć pracę kobietom poszukującym jej po raz pierwszy.

Należy zauważyć, że bezrobotne kobiety są lepiej wykształcone niż bezrobotni mężczyźni. Przeszło 57% bezrobotnych kobiet w grudniu 2011 posiadało wykształcenie średnie, policealne i wyższe (w Polsce ponad 64%). W końcu 2011 roku prawo do zasiłku posiadało 16,3% ogółu bezrobotnych kobiet (w kraju 15,9%), zarówno w kraju, jak i na Mazowszu mężczyźni częściej niż kobiety nabywali prawo do zasiłku. W kategorii rejestrujących się bezrobotnych kobiet przeważają osoby zamieszkałe w miastach, największy wzrost bezrobocia wśród kobiet w ewidencji urzędów pracy zanotowano w województwie mazowieckim.

Analiza średniego czasu pozostawania bez pracy pokazuje, że kobiety pozostają w ewidencji urzędów pracy dłużej o 1,7 miesiąca niż mężczyźni.

Można zatem powiedzieć, że kobiety są bardziej narażone na długotrwałe bezrobocie niż mężczyźni, a niższy wiek kobiet zarejestrowanych w urzędach pracy, a także wyższy poziom wykształcenia nie pomagają kobietom w szybszym wychodzeniu z bezrobocia.

Zarówno wśród bezrobotnych kobiet jak i mężczyzn dominują osoby, które pracowały przed nabyciem statusu bezrobotnego, ale szybciej wzrasta populacja bezrobotnych kobiet niż mężczyzn.

Wzrasta bezrobocie wśród kobiet, które dotychczas pracowały w handlu hurtowym i detalicznym, w zakładach pracy należących do przetwórstwa przemysłowego, w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej, turystyce, gastronomii, edukacji działalności finansowej i ubezpieczeniowej, gdy wśród mężczyzn najwyższe były udziały bezrobotnych poprzednio pracujących w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie oraz handlu hurtowym i detalicznym¹⁸.

¹⁷ Ibidem, s. 43.

¹⁸ Wydział Analiz i Statystyki Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, (2011), *Sytuacja kobiet na rynku pracy w 2010 roku*, Warszawa.

2. Analiza kondycji organizacji pozarządowych w Polsce i na Mazowszu

Najbardziej liczną grupę podmiotów ekonomii społecznej stanowią organizacje pozarządowe, a wśród nich stowarzyszenia i fundacje.

Stowarzyszenia opierają swoją działalność na pracy społecznej członków i są dobrowolnymi, samorządnymi trwałymi zrzeszeniami, które swoją działalność opierają na pracy społecznej swoich członków, mogą one prowadzić działalność gospodarczą, z której dochód może być przeznaczony na cele statutowe i nie może być przeznaczony do podziału między członków stowarzyszenia.

Fundacje są organizacjami powołanymi do realizacji celów społecznie lub gospodarczo użytecznych (cele gospodarcze nie mogą być celami zarobkowymi), mogą one również prowadzić działalność gospodarczą służącą realizacji jej celów, a środki uzyskane z działalności powinny być przeznaczone na działalność statutową.

Zarówno stowarzyszenia, jak i fundacje prowadzące działalność gospodarczą, stają się przedsiębiorcami w zakresie tej działalności z chwilą wpisania do rejestru przedsiębiorców.

Spółdzielnie są dobrowolnymi zrzeszeniami nieograniczonej liczby członków, które w interesie swoich członków prowadzą działalność gospodarczą. Wyróżniamy wśród nich:

- spółdzielnie pracy, których przedmiotem działalności gospodarczej jest prowadzenie wspólnych przedsiębiorstw w oparciu o osobistą pracę członków,
- spółdzielnie inwalidów i spółdzielnie niewidomych, które zatrudniają osoby niepełnosprawne i duży nacisk kładą na ich rehabilitację zawodową,
- spółdzielnie socjalne, które zgodnie z ustawą z dnia 27.04.2006 roku o spółdzielniach socjalnych, określane są jako przedsiębiorstwa społeczne, a przedmiotem ich działalności jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków a ich działalność ma na celu społeczną i zawodową reintegrację ich członków.

Centra Integracji Społecznej (CIS-y) są jednostkami utworzonymi przez jednostki samorządu terytorialnego lub organizacje pozarządowe, które prowadzą działalność związaną z reintegracją zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym – nabywanie umiejętności zawodowych, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych oraz nabywanie umiejętności niezbędnych do codziennego życia.

Kluby Integracji Społecznej (KIS-y), które działają na rzecz integrowania osób o podobnych trudnościach i problemach życiowych, którym pomagają podejmować wspólne przedsięwzięcia w zakresie aktywizacji zawodowej oraz tworzenia własnych miejsc pracy.

Zakłady Aktywizacji Zawodowej (ZAZ-y), które mogą prowadzić działalność gospodarczą w celu zatrudnienia osób niepełnosprawnych, nie są one samodzielną formą prawną, a są organizacyjnie i finansowo wydzielonymi jednostkami, które uzyskują status zakładu aktywności zawodowej.

Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (T UW-y), które oferują swoim członkom tanią ochronę ubezpieczeniową w zamian za składki pokrywające wypłacane świadczenia i koszty ich działalności.

Warsztaty Terapii Zajęciowej (WTZ-ty) organizowane przez fundacje, stowarzyszenia lub inne podmioty w celu rehabilitacji społecznej i zawodowej w zakresie pozyskiwania lub przywracania umiejętności zawodowych, które mogą czerpać dochody ze sprzedaży produktów i usług wykonywanych przez uczestników warsztatów w ramach realizowanych programów.

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej działają również na bazie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, których działalność ma wymiar społeczny, działają one zgodnie z Kodeksem spółek handlowych. Powstało ich dotychczas niewiele z powodu wysokości wymaganego kapitału zakładowego, który to kapitał zakładowy obecnie uległ zmniejszeniu z 50 tys. PLN do 5 tys. PLN.

Omówione powyżej typy organizacji pozarządowych różnią się od siebie nie tylko uwarunkowaniami prawnymi prowadzenia działalności, ale również instytucjonalnym potencjałem. Tych różnic pomiędzy organizacjami jest więcej, ale w tym miejscu naszych rozważań możemy je dodatkowo podzielić na organizacje „nowe”, których rozwój został zapoczątkowany wraz z narodzinami III RP i transformacją w gospodarce. Zalicza się do nich fundacje i stowarzyszenia oraz „stare”, czyli organizacje o długiej tradycji i historii do których zalicza się OSP (Ochotnicza Straż Pożarna), organizacje związane z Kościołem, organizacje samorządu gospodarczego, kasy zapomogowo-pożyczkowe.

W 2008 roku w Polsce działało:

- około 78 tys. stowarzyszeń i fundacji, które zatrudniały około 72 tys. pracowników,
- około 13 tys. spółdzielni (zatrudniały one ok. 500 tys. pracowników),
- 145 spółdzielni socjalnych (zatrudniających ok. 1 tys. pracowników),
- 55 Centów Integracji Społecznej (zatrudniających ponad 500 osób),

- 51 Zakładów Aktywizacji Zawodowej (zatrudniających ok. 2,5 tys. osób),
- 9 Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych (zatrudniających 500 osób) i
- 643 Warsztaty Terapii Zajęciowej (zatrudniające ok. 6,7 tys. osób)¹⁹.

Według danych z rejestru REGON na dzień 1.10.2009 r. w Polsce było zarejestrowanych 64,5 tys. stowarzyszeń i 10,1 tys. fundacji, a w 2010 roku zarejestrowanych było 77 tys. stowarzyszeń i 12 tys. fundacji, dane te odnoszą się do „wąskiej” definicji sektora pozarządowego. W Warszawie w 2010 r. zarejestrowanych było 5579 stowarzyszeń i 3819 fundacji, co oznacza, że warszawskie organizacje pozarządowe stanowiły 11% wszystkich działających w kraju organizacji (bez OSP)²⁰.

Liczba organizacji pozarządowych w Polsce i na Mazowszu wskazuje na ich prężny rozwój, jednak wciąż trudno jest ustalić liczbę aktywnych organizacji, gdyż jak wykazują badania GUS spora część organizacji figurujących w statystykach oficjalnych nie prowadzi w praktyce działalności. Przeprowadzona w 2008 roku weryfikacja rejestru REGON przez GUS wskazuje, że „martwe dusze” nie przekraczają 25% ogółu zarejestrowanych podmiotów, a to oznacza, że jeśli ten odsetek jest podobny w przypadku sektora warszawskiego, to w stolicy działa około 7 tys. organizacji.

Bezwzględna największa liczba zarejestrowanych organizacji jest w województwie mazowieckim a najwięcej ich skupia Warszawa – 38% fundacji i 59% stowarzyszeń, w stolicy większy jest odsetek fundacji w odniesieniu do danych ogólnopolskich.

Zarówno w kraju, jak i na Mazowszu, rośnie liczba organizacji aktywnych, które liczą sobie ponad 10 lat (29% i 53%) a jednocześnie 38% nie ma więcej niż 5 lat w kraju, a w Warszawie to 10% takich organizacji.

W tak dużej liczbie działających stowarzyszeń i fundacji działa kilka milionów Polaków, ale tylko część z nich faktycznie angażuje się w działalność, a pozostałych poza formalnym członkostwem niewiele łączy z organizacjami (średnio ponad jedna trzecia członków). W Warszawie aktywnie włączających się w życie organizacji członków jest 45%, gdy w kraju 50%.

Obok członków i władz organizacji, na których spada większość nieodpłatnej pracy na rzecz organizacji, w działania stowarzyszeń i fundacji

¹⁹ *Ekonomia Społeczna w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki*, opracowanie przygotowane przez Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej /SEKS/ we współpracy z Ogólnopolską Federacją Organizacji Pozarządowych oraz w porozumieniu z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego, Warszawa, styczeń 2009, s. 13.

²⁰ M. Gumkowska, J. Przewłocka, (2011), *Kondycja III sektora w Warszawie – raport z badania na temat zdolności pozyskiwania przez organizacje pozarządowe środków finansowych na działalność własną*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa, s. 5.

angażują się również osoby do nich nie należące, ale nieodpłatnie wspierające ich działalność, czyli wolontariusze zewnętrzni, z którymi współpracuje 56% organizacji warszawskich i 44% w skali całego sektora. Wolontariusze zewnętrzni działają najczęściej w organizacjach zajmujących się usługami socjalnymi i pomocą społeczną – 66%, w ochronie zdrowia – 61%, edukacji i wychowaniu – 53%, sporcie, turystyce i rekreacji – 45%, w rozwoju lokalnym – 42%, i tylko 11% w organizacjach zajmujących się sprawami pracowniczymi i branżowymi²¹.

Polskie stowarzyszenia i fundacje bazują na pracy swoich członków oraz wolontariuszy, ale prawie połowa z nich zatrudnia personel płatny, 24% współpracuje z płatnymi pracownikami na stałe, 20% deklaruje, że korzystały z pracy płatnych pracowników na zasadzie jednorazowych umów i zleceń. Oznacza to, że 0,7% zatrudnienia w gospodarce narodowej poza rolnictwem, co sytuuje Polskę wśród krajów o najniższym poziomie zatrudnienia w organizacjach pozarządowych, w prawie połowie organizacji liczba stałych pracowników nie przekracza czterech osób, ale w dużych organizacjach zatrudnionych jest 25 i więcej osób²². Przy czym organizacje najmłodsze, które mają mniej niż sześć lat, bazują głównie na pracy wolontariuszy i członków, w organizacjach starszych, powstałych więcej niż piętnaście lat temu, częściej korzysta się z pomocy współpracowników płatnych zatrudnionych na stałe, co jest związane z ich lepszą sytuacją finansową.

W Warszawie 33% działających stowarzyszeń i fundacji zatrudnia na stałe pracowników, a 22% z nich korzysta z płatnej pracy na zasadzie jednorazowych zleceń. Stołeczne stowarzyszenia i fundacje częściej zatrudniają pracowników – 20% wszystkich warszawskich organizacji zatrudnia ponad 3 osoby, a więcej niż 10 osób co trzecia organizacja, w Polsce co czwarta²³.

Analiza liczby zatrudnionych pracowników jest określana, niezależnie od czasowego wymiaru ich pracy, wielkość zatrudnienia określa się poprzez przeliczenie czasu pracy na etaty, czyli 40-godzinny wymiar pracy tygodniowo. Tak przeliczona na etaty praca powoduje, że w połowie warszawskich organizacji praca płatnego personelu przekłada się na trzy pełne etaty (Polska: 2), a w 10% tych organizacji liczba w ten sposób liczonych etatów prze-

²¹ J. Herbst, J. Przewłocka, (2011), *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych*, Raport z badania 2010, Stowarzyszenie Klon/ Jawor, Warszawa, s. 53.

²² N. Klonek, (2011), *Organizacje pozarządowe w Polsce i w Warszawie – zarys problematyki*, w: W. Klaus, A. Winiarska (red.), *Bariery rozwoju warszawskich organizacji pozarządowych. Punkt widzenia kadry organizacji oraz współpracujących z nimi urzędników*, Stowarzyszenie Interwencji Prywatnej, Warszawa s. 12.

²³ M. Gumkowska, J. Przewłocka, *Kondycja III sektora w Warszawie...*, s. 21.

kracza dwadzieścia (Polska: 15), w oparciu o ponad pięć etatów działa 9% warszawskich organizacji, a tylko 6% w Polsce²⁴.

Zaprezentowana powyżej analiza wykorzystania pracy płatnej przez organizacje pozarządowe zgodnie z przyjętą konwencją: liczba pracowników w przeliczeniu na całe etaty pozwala oszacować potencjał zatrudnienia w III sektorze.

W 2010 roku na rzecz organizacji pozarządowych pracowało 191 tys. osób zatrudnionych na umowę o pracę oraz na innych zasadach, jednak w tym wypadku była to współpraca stała, a w przeliczeniu na pełne etaty organizacje zatrudniały 104 tys. osób. Dane zawarte w tablicy 1, które pozwalają na porównanie zatrudnienia w stowarzyszeniach i fundacjach w poprzednich latach wskazują, że następuje dość wyraźny wzrost zatrudnienia w organizacjach pozarządowych, choć przeprowadzone badania w poprzednich latach przez Stowarzyszenie Klon/ Jawor obejmowały mniejszą reprezentacyjną próbę organizacji (1000–2000), a w 2010 roku 3766 organizacji, stąd lata wcześniejsze mogą być obciążone pewnym błędem.

Tablica 1

Szacunki dotyczące zatrudnienia w stowarzyszeniach i fundacjach

Rok	Liczba pracowników	Liczba pracowników w przeliczeniu na pełne etaty
2006	115 tys.	64 tys.
2008	140 tys.	72 tys.
2010	191 tys.	104 tys.

Źródło: J. Herbst, J. Przewłocka, Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badania 2010, Stowarzyszenie Klon/ Jawor, Warszawa 2011, s. 60.

Z przeprowadzonych w 2010 roku badań organizacji pozarządowych wynika, że jedna czwarta organizacji w kraju zatrudniających pracowników na stałe, w ciągu roku przyjęła do pracy nowe osoby, większość jedną bądź dwie, ale były też przypadki zatrudnienia kilkunastu pracowników, kilkudziesięciu, a w skrajnym przypadku i ponad stu osób, mało też było organizacji, w których liczebność zatrudnionego personelu zmalała. W rezultacie w 18% organizacji liczba zatrudnionych pracowników wzrosła, w 6% zatrudnienie zmalało, w trzech czwartych organizacji zatrudnienie pracowników na stałe nie uległo zmianie²⁵. W ciągu roku 2010 na bazie deklaracji przedstawicieli

²⁴ Ibidem, s. 22.

²⁵ Ibidem, s. 61.

sektora pozarządowego liczba pracowników tego sektora wzrosła o 14 tys. Zatrudnienie zwiększały organizacje działające 5 lat i mniej – 26% organizacji, natomiast w organizacjach działających powyżej 15 lat zatrudnienie wzrosło w 11% organizacji²⁶. Wzrost zatrudnienia w organizacjach związane są z poprawą ich warunków finansowych, stabilizacją ich działalności, co niewątpliwie wpływa na profesjonalizację sektora i jego działalności.

Stowarzyszenia i fundacje prognozują dalszy wzrost zatrudnienia w kolejnych latach, dwie trzecie polskich organizacji nie zamierza zmienić liczby zatrudnionych osób, 3% myśli o redukcji zatrudnienia, ale 13% deklaruje, że w następnym roku zwiększy zatrudnienie płatnych pracowników, a w przypadku organizacji, które nie angażują obecnie pracowników na stałe, że w ogóle ich zatrudni. 16% organizacji liczących mniej niż 5 lat, działających na rynku pracy w zakresie rozwoju regionalnego przy wsparciu dla organizacji i inicjatyw społecznych oraz w zakresie edukacji i wychowania, deklaruje wzrost zatrudnienia pracowników na stałe.

Na zakończenie rozważań związanych z analizą zatrudnienia na stałe w fundacjach i stowarzyszeniach, zobaczmy, jaki jest w nich odsetek kobiet i mężczyzn zaangażowanych w prace organizacji.

Wśród członków organizacji większość stanowili mężczyźni – 60%, a w konsekwencji większy też jest udział mężczyzn we władzach organizacji – 58% i nie nastąpiły tu jakieś znaczące różnice w porównaniu do 2008 roku. Rozkład płci wśród wolontariuszy i pracowników wygląda inaczej i w tym przypadku kobiety stanowią 60% osób zaangażowanych w działalność organizacji²⁷, co przedstawia poniższa tablica 2.

Tablica 2

Odsetek kobiet wśród osób zaangażowanych w działania organizacji

Wyszczególnienie	Średni odsetek kobiet w poszczególnych kategoriach osób zaangażowanych w prace organizacji
Członkowie organizacji	40%
Zarząd organizacji	42%
Pracownicy	60%
Pracownicy etatowi	62%
Wolontariusze ściślej związani z organizacją	59%

Źródło: J. Herbst, J. Przewłocka, Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badań 2010, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2011, s. 63.

²⁶ Ibidem, s. 62.

²⁷ J. Herbst, J. Przewłocka, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych...*, s. 62.

W większości organizacji zajmujących się ochroną zdrowia, pomocą społeczną i edukacją, czy organizacji sfeminizowanych duży jest udział kobiet zaangażowanych w ich działalność, natomiast w organizacjach zajmujących się sportem, turystyką, rekreacją i hobby pracują mężczyźni. Niezależnie od typu organizacji wyższy też jest odsetek kobiet w organizacjach zajmujących się kulturą i sztuką, jest to związane z feminizacją niektórych zawodów, więcej kobiet pracuje w ochronie zdrowia, pomocy społecznej, edukacji, kulturze i sztuce, natomiast w sporcie i rekreacji więcej mężczyzn.

3. Obszary, w których działają podmioty ekonomii społecznej

W globalnej gospodarce zarówno czynniki produkcji, jak i firmy charakteryzują się dużą mobilnością, co związane jest z podążaniem za sygnałami rynkowymi i pojawiającymi się możliwościami zdobycia zysku.

Zarówno w Europie, jak i w Polsce, przedsiębiorstwa silnie są związane z otoczeniem społecznym, co wynika z tradycji niektórych firm i ich większego wyczulenia na uwarunkowania kulturowe i kontekst społeczny. Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej są przeciwwagą mobilnych przedsiębiorstw spekulacyjnych, gdyż w większym stopniu zaspakajają oczekiwania współczesnego człowieka jako osoby społecznej i osoby wykraczającej poza schemat homo oeconomicus²⁸.

Warszawa jest siedzibą zarządów organizacji o rozbudowanych strukturach terenowych i podmiotów o zasięgu ogólnopolskim, 69% działających podmiotów w stolicy deklaruje, że działa na terenie całego kraju, a w Polsce jest takich organizacji 36%. Tak zachwiane proporcje, jeśli chodzi o zasięg działania organizacji w Warszawie, nie powoduje mniejszego udziału organizacji działających na poziomie lokalnym (osiedla, dzielnicy) – w stolicy na poziomie lokalnym działa 37% organizacji (w Polsce -31%), a 8% ogranicza swoje działania tylko do poziomu lokalnego (w Polsce 7%)²⁹.

Wśród działających na terenie kraju organizacji nie dominują organizacje ogólnopolskie, ale nieduże stowarzyszenia funkcjonujące w skali lokalnej. 21% organizacji nie wykracza swoimi działaniami ponad województwo, a 35% ogranicza się tylko do własnej gminy lub powiatu³⁰.

²⁸ J. Wilkin, (2008), *Przedsiębiorstwo – rynek – społeczeństwo. Przegląd koncepcji teoretycznych*, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 65.

²⁹ M. Gumkowska, J. Przewłocka, *Kondycja III sektora w Warszawie...*, s. 8.

³⁰ J. Przewłocka, (2011) *Polskie organizacje pozarządowe. Najważniejsze pytania, podstawowe fakty*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa, s. 10.

Przedmiotem działań przedsiębiorstw społecznych jest sport, turystyka, które stanowią trzon ich działalności, dwukrotnie mniej jest organizacji zajmujących się kulturą i sztuką, edukacją i wychowaniem, dość liczne są jeszcze stowarzyszenia i fundacje zajmujące się usługami socjalnymi i pomocą społeczną (w porównaniu z organizacjami zajmującymi się sportem i turystyką jest ich pięciokrotnie mniej). Na terenie kraju działają również organizacje, które zajmują się zupełnie nowymi obszarami działania jak np. ekologia, ochrona zdrowia, prawa człowieka. Przy czym wiele organizacji nie ogranicza się tylko do funkcjonowania w jednej dziedzinie, ale w wielu, aby lepiej spełniać oczekiwania lokalnych społeczności.

Główne dziedziny działalności stowarzyszeń i fundacji od 2004 roku do chwili obecnej nie zmieniły się zasadniczo w czasie. Pomiędzy rokiem 2004 a 2010 można zaobserwować nieznaczny spadek udziału organizacji skupionych na sporcie, turystyce i rekreacji (odpowiednio 39%, 36%), oraz zajmującymi się usługami socjalnymi i pomocą społeczną (odpowiednio 10%, 7%), natomiast rośnie udział organizacji skupiających się na edukacji i wychowaniu (odpowiednio 10%, 15%) i zajmujących się kulturą i sztuką (odpowiednio 12%, 14%)³¹.

Sektor warszawski charakteryzuje się mniejszym udziałem organizacji zajmujących się sportem – 17% stołecznych organizacji, na działanie w zakresie edukacji wychowania wskazuje 18% organizacji, a 19% stołecznych organizacji zajmuje się kulturą i sztuką. W Warszawie większy odsetek organizacji zajmuje się prawem i jego ochroną, badaniami naukowymi oraz sprawami zawodowymi i rynkiem pracy, a mniej organizacji zajmuje się rozwojem lokalnym i ekonomicznym, wsparciem dla instytucji, NAGO, inicjatyw obywatelskich oraz ochroną środowiska³².

Wśród najczęściej wskazywanych obszarów działań organizacji pozarządowych są sport, turystyka, rekreacja i hobby. Działania w obszarze sportu obejmują organizację zajęć w zakresie amatorskiej kultury fizycznej, organizowanie zawodów sportowych i prowadzenie obiektów sportowych. Natomiast działania w zakresie turystyki, rekreacji i hobby skupiają się na organizacji imprez turystycznych i rekreacyjnych, prowadzeniu obiektów służących turystyce i rekreacji, a działalność związana z hobby to prowadzenie klubów i kół zainteresowań.

Aktywność w dziedzinie edukacji związana jest z prowadzeniem działalności wychowawczej, formacyjnej dzieci i młodzieży, a także jest ukierunko-

³¹ J. Herbst, J. Przewłocka, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych...*, s. 31,32.

³² M. Gumkowska, J. Przewłocka, *Kondycja III sektora w Warszawie...*, s. 10–11.

wana na kształcenie ustawiczne, edukację dorosłych, prowadzenie szkoleń i kursów uzupełniających lub pozwalających na zmianę kwalifikacji.

Organizacje zajmujące się kulturą i sztuką angażują się w działalność sceniczną, teatralną, muzyczną, a także działa w obszarze sztuk plastycznych, malarstwa, rzeźby, fotografii, architektury, wzornictwa. Zajmują się również ochroną zabytków, miejscami pamięci narodowej, podtrzymywaniem tradycji narodowych, regionalnych, kulturowych, prowadzą izby pamięci, muzea, skanseny.

Kolejnym znaczącym obszarem działania organizacji jest ochrona zdrowia, w tym zakresie promuje się zdrowie, profilaktykę i zajmuje się edukacją zdrowotną i krwiodawstwem. Znacząca też grupa organizacji zajmuje się rehabilitacją i terapią, prowadzi sanatoria, ośrodki rehabilitacyjne, zakłady opiekuńczo-lecznicze i pielęgnacyjno-opiekuńcze, ale także opieką szpitalną lub ambulatoryjną, ratownictwem medycznym, dystrybucją leków, sprzętu medycznego.

Działania w zakresie usług socjalnych i pomocy społecznej związane są z pomocą osobom niepełnosprawnym lub chorym, ale również wspomaganie rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji materialnej, albo rodzin niewydolnych wychowawczo, oraz pomocą rodzinom wielodzietnym, czy interwencją w przypadku występowania przemocy w rodzinie.

Szczegółowe pola działania organizacji zajmujących się rozwojem lokalnym społecznym i ekonomicznym, to tworzenie wspólnot lokalnych, pomoc sąsiedzka, praca na rzecz sąsiadów, wspieranie lokalnej przedsiębiorczości, infrastruktury lokalnej, usługi finansowe i doradcze dla przedsiębiorstw, jak również działaniami związanymi z rozwojem infrastruktury technicznej – drogi, transport, wodociągi, oraz budownictwo mieszkaniowe.

Ostatnim znaczącym obszarem działania organizacji jest ekologia, w tym zakresie prowadzone są działania związane z edukacją ekologiczną, działania na rzecz parków narodowych, ale też i miejskich, działania związane z ochroną środowiska przyrodniczego, lasów i rezerwatów, ochrona zasobów naturalnych jak woda, powietrze i działania związane z kontrolą i redukcją zanieczyszczeń.

Realizacja obranych obszarów działania przez organizacje pozarządowe jest najczęściej kierowana do ich członków lub podopiecznych. Ponad połowa fundacji i stowarzyszeń chce ze swoimi działaniami dotrzeć do szerszych grup odbiorców oraz chce dotrzeć do nich z informacjami o swojej działalności.

4. Znaczenie ekonomii społecznej na rynku pracy

Zaprezentowana wcześniej szczegółowa analiza obszarów działania ekonomii społecznej wskazuje, że jest to ważny „aktor” na rynku pracy kobiet, ponieważ większość obszarów działań podmiotów ekonomii społecznej, może poza sportem, infrastrukturą i budownictwem, to typowe sfeminizowane zawody, jak edukacja, wychowanie, pomoc społeczna.

Jedną z ważnych funkcji ekonomii społecznej jest podnoszenie zatrudnienia wśród osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy w tym kobietom.

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej, które działają na rynku pracy, pełnią ważne funkcje w zakresie:

- **usługodawcy na rynku pracy** – organizacja szkoleń, poradnictwo zawodowe, pośrednictwo, pomoc w aktywnym poszukiwaniu pracy,
- **pracodawcy** – tworzenie miejsc pracy,
- **instytucji wspierającej zatrudnienie** – pomoc w tworzeniu miejsc pracy.

W 2010 roku 1% (w 2008 r. -2%) organizacji pozarządowych, deklaroowało, że ich najważniejszym polem działań jest rynek pracy, zatrudnienie, aktywizacja zawodowa. Na Mazowszu również 1% organizacji wskazywało na rynek pracy jako najważniejsze pole działań, a 9% organizacji wskazało je jako jedno z trzech głównych pól działań.

Badania w ramach programu „*Bezrobocie – co robić? Rola organizacji pozarządowych na rynku pracy w Polsce 2006*”, po analizie baz danych pozwoliło oszacować liczbę aktywnych organizacji w zakresie rynku pracy na 1000–1300, z tych organizacji 500 prowadziło działalność certyfikowaną, 116 miało status Agencji Zatrudnienia, a 393 była zarejestrowana w WUP jako jednostki szkoleniowe³³.

Organizacje pozarządowe, które są instytucjami rynku pracy działają w rozkładzie geograficznym, odpowiadającym rozkładowi terytorialnemu organizacji pozarządowych w ogóle, czyli częściej działają w miastach wojewódzkich, raczej zamożnych niż biednych. Jest to między innymi spowodowane podnoszeniem poziomu usług zatrudnieniowych, profesjonalizacją działań i rozwoju instytucjonalnego, a to wszystko zależy od kapitału ludzkiego, którym organizacje dysponują oraz od dostępu do zasobów, dzięki

³³ I. Gosk, (2006), Ekonomia społeczna jako aktor na rynku pracy, *Ekonomia Społeczna*, nr 22, s. 7.

którym mogą się rozwijać. Wszystkich tych zasobów więcej jest w bogatych miastach wojewódzkich.

Ponad 70% organizacji pozarządowych, które są instytucjami na rynku pracy, angażuje się w organizację szkoleń dla osób bezrobotnych. Ponad 60% prowadzi działania związane z doradztwem zawodowym i poradnictwem w zakresie pracy, około 50% organizacji zajmuje się pośrednictwem pracy. Wszystkie działania związane z rynkiem pracy są kierowane do konkretnych osób, adresatami ich jest młodzież, długotrwale bezrobotni i kobiety.

Szacunki w ramach prowadzonego programu „Bezrobocie – co robić?” wskazują, że organizacje pozarządowe wsparły w 2005 roku około 200.000–300.000 beneficjentów, na Mazowszu w 2011 roku publiczne służby zatrudnienia aktywnymi formami wsparcia objęło prawie 74.117 tys. bezrobotnych (ponad 50% objętych wsparciem stanowiły kobiety).

W 2011 roku na Mazowszu napływ bezrobotnych w stosunku do pozyskanych wolnych miejsc pracy wskazuje, że na jedno pozyskane miejsce pracy przypadało prawie czterech bezrobotnych (3,8)³⁴.

Działające w kraju organizacje pozarządowe deklarują tworzenie miejsc pracy dla bezrobotnych takie jak: zatrudnienie socjalne, w przedsiębiorstwach społecznych, zatrudnienie wspomagane, pracę tymczasową, staże, praktyki.

Kobiety na rynku pracy, z jednej strony, mają niższe zarobki, z drugiej strony, rzadziej są zatrudniane ze względu na ich funkcje biologiczne i społeczne, co znacząco utrudnia otrzymanie pracy w sektorze przedsiębiorstw prywatnych, to sektor pozarządowy może raczej zaoferować kobietom elastyczne formy zatrudnienia i organizacji czasu pracy lub wykonywanie pracy w domu. W co trzeciej organizacji pozarządowej zatrudniającej płatny personel, kobiety są jedynymi pracownikami, stąd niezależnie od przyczyn takiego stanu rzeczy, organizacje pozarządowe są znaczącym pracodawcą dla tej grupy.

Dodajmy jeszcze, że Rozporządzenie Rady (WE) ustanawiające przepisy ogólne, dotyczące EFRR, EFS, FS mają zapewnić wsparcie zasady równości mężczyzn i kobiet, a także uwzględniać problematykę płci w procesie wdrażania funduszy. Chodzi w tym wypadku o podejmowanie działań na rzecz zwalczania dyskryminacji ze względu na płeć oraz o wyrównywanie szans kobiet i mężczyzn na rynku pracy³⁵. Największym zainteresowaniem organi-

³⁴ *Rynek pracy województwa mazowieckiego...*, s. 47.

³⁵ *Ekonomia społeczna w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki*, (2009), Wydawnictwo SEKS, Warszawa s. 19.

zacji pozarządowych cieszył się Program Operacyjny Kapitał Ludzki (POKL) do którego aplikowała ponad połowa organizacji w kraju, jak i w Warszawie, odpowiednio 54%, 52%, ale też i najwięcej organizacji z tego programu uzyskało fundusze. O fundusze europejskie w latach 2009–2010 aplikowała co piąta stołeczna organizacja, ale wspólne składanie wniosku z innymi partnerami nie jest częstą praktyką, 17% warszawskich organizacji składało wnioski samodzielnie³⁶. Prawie połowa aplikujących organizacji otrzymała środki z funduszy europejskich, które między innymi skierowała na działania związane z rynkiem pracy z uwzględnieniem problematyki płci.

Od 2004 roku ponad 3,6 mln. kobiet wzięło udział w projektach współfinansowanych ze środków unijnych dzięki czemu mogły podwyższyć swoje kwalifikacje zawodowe, założyły własne firmy lub znalazły zatrudnienie pozwalające im pogodzić pracę zawodową z obowiązkami rodzinnymi. Projekty współfinansowane przez EFS przyczyniły się do znalezienia pracy przez 38% kobiet pozostających bez pracy i 16,6% kobiet zagrożonych wykluczeniem społecznym, a także 25,5% kobiet w przedziale wiekowym 50–64 lata, dzięki wsparciu w ramach projektów, znalazło pracę. Kobiety częściej niż mężczyźni preferują wsparcie przygotowujące je do podjęcia pracy niż do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. 45% kobiet wzięło udział w organizowanych stażach lub praktykach i częściej korzystają z pośrednictwa pracy i doradztwa zawodowego oraz wsparcia psychologicznego. Dotację na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej otrzymało 23% mężczyzn i tylko co dziesiąta kobieta, oznacza to, że wśród osób, które 6 miesięcy po zakończeniu wsparcia podjęły samozatrudnienie, 12,5% stanowiły kobiety³⁷.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt znaczenia ekonomii społecznej na rynku pracy kobiet.

Rynek pracy w Polsce ma charakter lokalny, co jak się wydaje, może wynikać z braku przepływu informacji o sytuacji na rynku pracy pomiędzy gminami, powiatami, lub ze słabej infrastruktury uniemożliwiającej swobodny przepływ osób poszukujących pracy. Dlatego też organizacje pozarządowe skupiają się na realizowaniu polityki rynku pracy na poziomie lokalnym³⁸. Rośnie z roku na rok liczba dorosłych Polaków, którzy korzystają z usług lokalnych organizacji, zajmujących się pomocom osobom bezrobotnym lub

³⁶ M. Gumkowska, J. Przewłocka, *Kondycja III sektora w Warszawie...*, s. 29–30.

³⁷ www.bezrobocie.org.pl [pobrano dn. 19.04 2012].

³⁸ P. Frączek, J.J. Wygnański (red.), (2008) *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju. Zaproszenie do dyskusji*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa, s. 51.

innymi usługami rynku pracy, co powoduje, że działań tych organizacji nie należy traktować marginalnie.

Proces transformacji gospodarki stawia przed nią wciąż nowe wyzwania, między innymi związane z rosnącą stopą bezrobocia. Realizacja zadań w zakresie świadczeń dla bezrobotnych wymaga wysokich kwalifikacji pracowników organizacji pozarządowych. Nie dziwi zatem, że co piąta warszawska organizacja uczestniczyła w ostatnim roku w szkoleniach związanych z funkcjonowaniem organizacji pozarządowych, a 26% organizacji podjęło edukację w dziedzinie, w której prowadzi działalność. W 35% warszawskich organizacji korzystających ze szkoleń uczestniczyło około jednej czwartej ich pracowników (kraj – 47%), a w 28% organizacji stołecznych szkolenia przeszła więcej niż połowa zaangażowanego w działania organizacji pracowników (w kraju 25%)³⁹.

W 2011 roku badaniom poddano 275 ofert szkoleniowych skierowanych do warszawskich NAGO, z czego 40 z nich dotyczyło szeroko rozumianego zarządzania. Badanie wykazało, że należy w szkoleniach uwzględnić w większym stopniu specyfikę pracy organizacji i dopasować szkolenia do potrzeb osób w nich zatrudnionych, by w większym stopniu przyczyniały się do poszerzenia kompetencji pracowników⁴⁰.

Widzimy zatem, że działające na terenie Mazowsza organizacje dysponują dobrze przygotowanymi do pracy z bezrobotnymi pracownikami, podobnie jest w całym kraju, stąd należy dobrze wykorzystać ten kapitał ludzki do pomagania bezrobotnym.

Organizacje pozarządowe intensywnie współpracują finansowo z administracją, strumień pieniędzy publicznych, które do nich trafiają zwiększa się, rośnie też odsetek organizacji pozyskujących środki unijne, a także coraz więcej organizacji posiada swoje strony internetowe i wzrasta też skala wykorzystania przez nie Internetu do prowadzenia działalności.

Wszystko to powoduje, że ich działalność jest lepiej oceniana przez społeczeństwo polskie i coraz więcej osób stwierdza, że większa jest skuteczność działań organizacji pozarządowych w stosunku do efektywności instytucji państwowych, szczególnie w zakresie działań lokalnych⁴¹.

³⁹ M. Gumkowska, J. Przewłocka, *Kondycja III sektora w Warszawie...*, s. 34–35.

⁴⁰ J. Figura, (2011), Ocena warszawskiego rynku szkoleń dla organizacji pozarządowych, w: W. Klaus, A. Winiarska (red.), *Bariery rozwoju warszawskich organizacji pozarządowych. Punkt widzenia kadry organizacji oraz współpracujących z nimi urzędników*, Stowarzyszenie Interwencji Prywatnej, Warszawa, s. 129.

⁴¹ J. Przewłocka, *Polskie organizacje pozarządowe...*, s. 31.

Wydaje się zatem, że potencjał jakim dysponują organizacje pozarządowe może obecnie stanowić podstawę do formułowania polityki zatrudnieniowej zarówno w kraju, jak i na Mazowszu. Może również stanowić podstawę do podejmowania decyzji o finansowaniu polityki zatrudnieniowej w tym także ze środków finansowych Unii Europejskiej, bowiem gdy weźmie się pod uwagę, w czasie obecnego kryzysu, rosnący niedobór środków na aktywne polityki rynku pracy oraz deficyt w zakresie metodologii rozwiązywania problemów społecznych, to ekonomia społeczna może w tym zakresie pomóc w rozwiązywaniu problemów osób bezrobotnych.

5. Zakończenie

Przemiany zachodzące w gospodarce zmuszają do poszukiwania nowych mechanizmów w celu modernizacji tradycyjnego i mało wydolnego w obecnych warunkach państwa opiekuńczego.

Brak działań na rzecz rozwoju całego społeczeństwa powoduje, że tolerowane są regiony masowego bezrobocia, biedy i wykluczenia społecznego, co doprowadza do marnotrawienia potencjału ludzkiego. Istnieje zatem potrzeba nieco innego postrzegania gospodarki, potrzeb społecznych i rozwoju nowych obszarów działań, związanych z modelem państwa opiekuńczego. Wydaje się, że właśnie ekonomia społeczna dobrze wpisuje się w proces dostosowania do tego modelu.

Przedsiębiorstwa społeczne zapewniają powstawanie nowych miejsc pracy, dostarczają na rynek produkty i usługi, i to niejednokrotnie takie, których przedsiębiorstwa prywatne nie podejmują się dostarczać. Tworzenie miejsc pracy i zatrudnianie bezrobotnych oraz produkcja stymulują nie tylko rozwój gospodarczy, ale również rozwój w aspekcie społecznym i kulturowym. Przedsiębiorstwa społeczne bazują bowiem na aktywności i przedsiębiorczości, na zaufaniu i więziach międzyludzkich.

Ekonomia społeczna oferuje aktywne formy pomocy, współodpowiedzialność zamiast roszczeń a także uniezależnienie od pomocy społecznej, oraz mobilizację społeczną zamiast rozbudowy systemu biurokratycznego, przez co staje się sojusznikiem państwa w kształtowaniu i realizowaniu polityki społecznej w tym również polityki rynku pracy⁴².

⁴² K. Wygnański, (2008), *Kompetencje przedsiębiorstw społecznych jako aktorów na rynku pracy*, Biuletyn nr 14, FISE, Warszawa, s. 13.

W miastach województwa mazowieckiego pracuje 71% kobiet w wieku 18–59 lat, 8% kobiet jest bezrobotna, kobiety w wieku 55+ częściej stają się bezrobotne, pracuje ich tylko 42%. Wśród kobiet nie mających dzieci odsetek biernych zawodowo wynosi 8%, a wśród mających dzieci wzrasta do 27%⁴³. Bezrobotne kobiety są lepiej wykształcone od mężczyzn, ale dłużej pozostają bez pracy, jest im trudniej otrzymać pierwsze zatrudnienie.

Zarówno wśród bezrobotnych kobiet, jak i mężczyzn, dominują osoby, które pracowały przed nabyciem statusu bezrobotnego, ale szybciej wzrasta populacja bezrobotnych kobiet niż mężczyzn.

W Warszawie w 2010 r. zarejestrowanych było 5579 stowarzyszeń i 3819 fundacji, co oznacza, że warszawskie organizacje pozarządowe stanowiły 11% wszystkich działających w kraju. 33% działających w Warszawie stowarzyszeń i fundacji zatrudnia na stałe pracowników, a 22% z nich korzysta z płatnej pracy na zasadzie jednorazowych zleceń.

W 2010 roku w 18% organizacji liczba zatrudnionych pracowników wzrosła, a 13% deklaruje, że w następnym roku zwiększy zatrudnienie płatnych pracowników.

W 2010 roku 1% (w 2008 r. -2%) organizacji pozarządowych, deklaroowało, że ich najważniejszym polem działań jest rynek pracy, zatrudnienie, aktywizacja zawodowa. Na Mazowszu również 1% organizacji wskazywało na rynek pracy jako najważniejsze pole działań, a 9% organizacji wskazało je jako jedno z trzech głównych pól działań.

W co trzeciej organizacji pozarządowej zatrudniającej płatny personel, kobiety są jedynymi pracownikami, stąd niezależnie od przyczyn takiego stanu rzeczy, organizacje pozarządowe są znaczącym pracodawcą dla tej grupy.

Sektor pozarządowy może zaoferować kobietom elastyczne formy zatrudnienia i organizacji czasu pracy lub wykonywanie pracy w domu, co niewątpliwie wpłynie na zmniejszenie bezrobocia wśród kobiet, gdyż pomoże im łączyć obowiązki zawodowe i rodzinne.

BIBLIOGRAFIA

Antoszczyk A., Wyszomierska E., (2012), *Analiza potencjału ekonomicznego powiatów województwa mazowieckiego i powiatów sąsiadujących*, Mazowiecki Ośrodek Badań Regionalnych, Warszawa.

⁴³ *Kobiety na rynku pracy województwa mazowieckiego*, (2011), Raport z badań w ramach projektu „Równościowa polityka zatrudnienia szansą kobiet na rynku pracy województwa mazowieckiego”, Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa, s. 15–19.

- Bosche J., (2008), Migracja od innowacyjności do przedsiębiorczości: Ewolucja organizacji non-profit w kierunku trwałego rozwoju i samowystarczalności, w: *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Ekonomia Społeczna w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki*, (styczeń/2009), Opracowanie przygotowane przez Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej /SEKS/ we współpracy z Ogólnopolską Federacją Organizacji Pozarządowych oraz w porozumieniu z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Figura J., (2011), Ocena warszawskiego rynku szkoleń dla organizacji pozarządowych, w: W. Klaus, A. Winiarska (red.), *Bariery rozwoju warszawskich organizacji pozarządowych. Punkt widzenia kadry organizacji oraz współpracujących z nimi urzędników*, Stowarzyszenie Interwencji Prywatnej, Warszawa.
- Frączek P., Wygnański J.J. (red.), (2008), *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju. Zaproszenie do dyskusji*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Giza-Oleszczuk A., Wygnański J.J. (red.), (2008), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, FISE, Warszawa.
- Gosk I., (2006), Ekonomia społeczna jako aktor na rynku pracy, *Ekonomia Społeczna*, nr 22.
- Gumkowska M., Przewłocka J., (2011), *Kondycja III sektora w Warszawie – raport z badania na temat zdolności pozyskiwania przez organizacje pozarządowe środków finansowych na działalność własną*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Herbst J., Przewłocka J., (2011), *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych*. Raport z badania 2010, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Kłorek N., (2011), Organizacje pozarządowe w Polsce i w Warszawie – zarys problematyki, w: W. Klaus, A. Winiarska (red.), *Bariery rozwoju warszawskich organizacji pozarządowych. Punkt widzenia kadry organizacji oraz współpracujących z nimi urzędników*, Stowarzyszenie Interwencji Prywatnej, Warszawa.
- Kobiety na rynku pracy województwa mazowieckiego*, (2011), Raport z badań w ramach projektu „Równościowa polityka zatrudnienia szansą kobiet na rynku pracy województwa mazowieckiego”, Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.
- Przewłocka J., (2011), *Polskie organizacje pozarządowe. Najważniejsze pytania, podstawowe fakty*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa mazowieckiego 2011*, (2012), GUS, Warszawa.
- Rynek pracy Województwa Mazowieckiego w 2011 roku*, (kwiecień/ 2012) część 1 opisowa, Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, Warszawa.
- Sytuacja kobiet na rynku pracy w 2010 roku*, (2011), Wydział Analiz i Statystyki Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa.
- Wilkin J., (2008), Przedsiębiorstwo – rynek – społeczeństwo. Przegląd koncepcji teoretycznych, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Województwo Mazowieckie w świetle wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011*, (2012), Mazowiecki Ośrodek Badań Regionalnych, Warszawa.
- Wygnański K., (2008), *Kompetencje przedsiębiorstw społecznych jako aktorów na rynku pracy*, Biuletyn nr 14, FISE, Warszawa.
- www.bezrobocie.org.pl [pobrano dn. 19.04.2012].

Prof. dr hab. Jan Śliwa

Katedra Finansów i Rachunkowości
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Mgr Rafał Pawlicki

Rozdział III

Mikroprzedsiębiorstwa jako czynniki aktywizacji gospodarczej na Mazowszu

Streszczenie

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią ważny czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego, aktywizują procesy gospodarcze, ograniczają bezrobocie i wypełniają nisze rynkowe towarów i usług dostosowanych do indywidualnych odbiorców. Rozwojem mikroprzedsiębiorstw zainteresowane są władze centralne i samorządowe wszystkich szczebli, zatem podejmują niezbędne przedsięwzięcia w tym zakresie. Zarazem mikroprzedsiębiorstwa stanowią ważne źródło dochodów gmin. Rozwojem tego sektora przedsiębiorstw zainteresowana jest także Unia Europejska, przeznaczając na ten cel miliardy euro. W niniejszym artykule podjęto próbę analizy szeregu barier hamujących rozwój przedsiębiorczości w Polsce, w szczególności barier na jakie napotykają mikroprzedsiębiorstwa.

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa są ważnym czynnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego, aktywizują rynki lokalne, regionalne i rynki Unii Europejskiej. Są wiodącym sektorem gospodarki Unii Europejskiej. Stanowią ok. 99% wszystkich przedsiębiorstw Unii i zatrudniają ponad 74 milionów osób, wytwarzają przy tym 60% unijnego PKB i generują blisko 70% miejsc pracy na terenie całej UE¹ Przedsiębiorstwa te charakteryzują się następującymi właściwościami:

- nie wymagają angażowania wysokich kapitałów,

¹ A.Z. Nowak, K. Ryc, „Małe i Średnie przedsiębiorstwa Polsce – wyzwania i problemy”.

- działają z reguły na rynkach lokalnych,
- szybko dostosowują profil swej działalności do zmian zachodzących w popycie rynkowym,
- wypełniają nisze rynkowe nie zagospodarowane przez większe firmy,
- wytwarzają specyficzne produkty i usługi dostosowane do indywidualnych potrzeb konsumentów,
- źródłem finansowania ich działalności są z reguły kapitały własne z uwagi na trudności w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania,
- są konkurencyjne w stosunku do większych firm,
- łagodzą skutki bezrobocia,
- mają przeciętną większą produktywność niż duże korporacje, są na ogół lepiej zarządzane².

Istnieją dokładne kryteria ilościowe określające przynależność przedsiębiorstw do poszczególnych grup klasyfikacji. Za ogólnie uznawane kryterium w Europie, można przyjąć aktualną rekomendację Komisji Europejskiej³. Według niej do sektora małych i średnich przedsiębiorstw można zaliczyć podmioty gospodarcze spełniające kryteria dotyczące liczby zatrudnionych w firmie oraz wielkości sprzedaży i sumy bilansowej.

Tablica 1

Kryteria wyodrębnienia sektora małych średnich przedsiębiorstw (MSP) w Unii Europejskiej obowiązujące od 01.01.2005 r.

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych	Obroty (w min euro)	lub	Suma bilansowa (w min euro)
Mikro	< 10	do 2		do 2
Małe	< 50	do 10		do 10
Średnie	< 250	do 50		do 43
Duże	250 i więcej	ponad 50		ponad 43

Źródło: Commission Recommendation, the 6 of May 2003 concerning the definition of micro-, small, and medium – sized enterprises (notified under dokument numer C(2003)1422) Official Journal L 124, 2003, s. 0034 za Teresa Łuczka (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa, Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, rozdział V, napisany przez: Paweł Przepiora, „Sektor Małych i średnich przedsiębiorstw oraz jego finansowanie w Wielkiej Brytanii”, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005.

W strukturze małych i średnich przedsiębiorstw na szczególną uwagę zasługują mikro przedsiębiorstwa stanowią one 99% wszystkich przedsię-

² Op. cit.

³ Rekomendacja Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 (z dniem wejścia w życie: kryteriów określających pojęcie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw).

biorstw. Dają zatrudnienie rządu 37% wszystkich pracujących w firmach. Generują 27% obrotu i 22% wartości dodanej brutto oraz 14% nakładów inwestycyjnych. 1,7 miliona mikro przedsiębiorstw plasuje Polskę na 2 pozycji wśród krajów członkowskich UE. Bardziej szczegółowe informacje ujęte zostały w tablicach dalszej części pracy.

1. Działalność gospodarcza mikroprzedsiębiorstw⁴

W 2010 roku działalność gospodarczą prowadziło 1716,3 tys. tych przedsiębiorstw. Oznaczało to wzrost w stosunku do 2009 r. o 3%. Stanowiło ca 99% wszystkich przedsiębiorstw. W 2010 r. pracowało w nich 3.479,300. osób. Było to o 47,5 tys. mniej niż rok wcześniej. Podobnie, jak w 2009 roku, dla 80,4% było to główne miejsce ich pracy.

Spośród wszystkich pracujących w mikroprzedsiębiorstwach najwięcej osób związanych było z działalnością:

- handlową i naprawa samochodów 33,2%,
- budowlaną 12,9%,
- przemysłową 11,7%.

Z ogólnej liczby zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach, 3.087,500 tys. osób pracowało w podmiotach prowadzonych przez osoby fizyczne oraz w spółkach cywilnych – (88,7%).

Przychody z działalności mikroprzedsiębiorstw osiągnęły w roku 2010 761,4 mld zł i były wyższe w porównaniu do roku 2009 o 3,2%. Stanowiło to 21,1% produkcji dodanej brutto wszystkich przedsiębiorstw.

Największą część przychodów wypracowały przedsiębiorstwa prowadzące działalność:

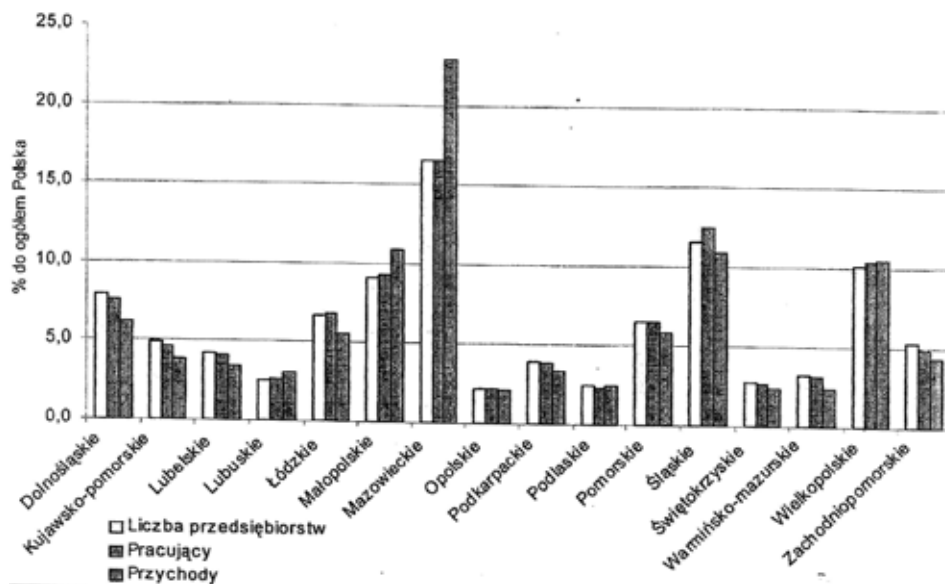
- handlową i naprawę samochodów 45%,
- budowlaną 12,1%,
- przemysłową 8,2%,
- pozostałą (finanse, ubezpieczenia, nieruchomości) 34,6%.

⁴ GUS – Informacje bieżące, Departament Przedsiębiorstw, 2011.10.18.

Działalność mikroprzedsiębiorstw w układzie terytorialnym przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1

Liczba przedsiębiorstw, pracujący oraz przychody według województw w 2010 r.



Źródło: GUS – Informacje bieżące, Departament Przedsiębiorstw, 2011.10.18.

Nie trudno zauważyć, że najwięcej mikroprzedsiębiorstw prowadziło działalność na terenie województwa:

- mazowieckiego – 16,5% całej zbiorowości,
- śląskiego – 11,6% całej zbiorowości,
- wielkopolskiego – 10,1% całej zbiorowości.

Najmniej w województwie opolskim (2,2%) i podlaskim (2,4%).

W województwie mazowieckim i śląskim w mikro-przedsiębiorstwie znalazło pracę odpowiednio 16,5% i 12,5% łącznej liczby mikro-przedsiębiorstw.

Interesujące informacje o mikroprzedsiębiorstwach zawiera tablica 2.

Tablica 2

Przedsiębiorstwa, pracujący, przeciętne zatrudnienie oraz przeciętne miesięczne wynagrodzenie według podstawowego rodzaju działalności w 2010 r. w mikroprzedsiębiorstwach

WYSZCZEGÓLNIENIE	Ogółem			Przeciętne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę	Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł
	liczba jednostek	pracujący	w tym: dla których jest to główne miejsce pracy		
Ogółem	1716255	3479325	2797884	1283101	1879,1
Sekcja A (dział 02, 03)					
Leśnictwo i rybactwo.....	9208	20764	18199	9232	1496,8
Sekcja B + C + D + E.					
Przemysł.....	160940	407800	345776	186224	1802,8
w tym:					
Sekcja C					
Przetwórstwo przemysłowe.....	153537	386204	328230	175939	1768,9
Sekcja F.					
Budownictwo.....	223449	449623	362606	186200	1683,8
Sekcja G					
Handel i naprawa poj. samochod.....	503839	1159278	990687	460538	1845,6
Sekcja H					
Transport i gospodarka magazynowa.....	135058	260764	206962	98168	1619,3
Sekcja I					
Zakwaterowanie i gastronomia.....	47417	123358	98629	51483	1576,5
Sekcja J					
Informacja i komunikacja.....	53527	94380	69821	28099	2964,5
Sekcja K					
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa.....	56442	85431	59914	22096	2091,3
Sekcja L					
Obsługa rynku nieruchomości.....	34137	73883	53252	27690	2681,2
Sekcja M					
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.....	182527	320172	241329	99791	2350,3
Sekcja N (bez podklasy 81.30.Z)					
Administrowanie i działalność wspierająca.....	47953	88249	67126	28921	2100,9
Sekcja P					
Edukacja.....	41365	60190	40919	11045	2171,5
Sekcja Q (bez podklasy 86.10.Z)					
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna.....	126231	181851	125054	36199	2091,5
Sekcja R					
Kultura i rekreacja.....	16882	26636	17660	5685	2003,3
Sekcja S (działy 95, 96)					
Pozostała działalność usługowa.....	77279	126946	99950	31729	1504,3

Źródło: GUS – Informacje bieżące, Departament Przedsiębiorstw, 2011.10.18.

Z kolei wyniki działalności mikroprzedsiębiorstw ujmuje **tablica 3**.

Tablica 3

Przychody i koszty w przedsiębiorstwach według podstawowego rodzaju działalności w 2010 r. w podmiotach o liczbie pracujących do 9 osób.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Przychody			Koszty			Udział kosztów w przychodach w %
	ogółem	na jeden zakład	na jednego pracującego	ogółem	na jeden zakład	na jednego pracującego	
	w tysiącach złotych						
Ogółem.....	761424452	443,7	218,8	668696192	389,6	192,2	87,8
Sekcja A (dział 02, 03)							
Leśnictwo i rybactwo.....	2188444	237,7	105,4	1358360	147,5	65,4	62,1
Sekcja B + C + D + E							
Przemysł.....	62379510	387,6	153,0	54130227	336,3	132,7	86,8
w tym:							
Sekcja C							
Przetwórstwo przemysłowe.....	53978003	351,6	139,8	45720376	297,8	118,4	84,7
Sekcja F							
Badownictwo.....	91937375	411,4	204,5	78675543	352,1	175,0	85,6
Sekcja G							
Handel i naprawa poj. samoch.....	343557320	681,9	296,4	322400099	639,9	278,1	93,8
Sekcja H							
Transport i gospodarka magazynowa.....	45196824	334,6	173,3	38740998	286,8	148,6	85,7
Sekcja I							
Zakwaterowanie i gastronomia.....	9888442	208,5	80,2	9053648	190,9	73,4	91,6
Sekcja J							
Informacja i komunikacja.....	15841335	296,0	167,8	12586775	235,1	133,4	79,5
Sekcja K							
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa.....	70955205	1257,1	830,6	67480067	1195,6	789,9	95,1
Sekcja L							
Obsługa rynku nieruchomości.....	32562632	953,9	440,7	23890052	699,8	323,4	73,4
Sekcja M							
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.....	44866029	245,8	140,1	29959567	164,1	93,6	66,8
Sekcja N (bez podklasy 81.30.Z)							
Administrowanie i działalność wspierająca.....	12361494	257,8	140,1	10193061	212,6	115,5	82,5
Sekcja P							
Edukacja.....	4403889	106,5	73,2	3439585	83,2	57,1	78,1
Sekcja Q (bez podklasy 86.10.Z)							
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna.....	16294128	129,1	89,6	9581845	75,9	52,7	58,8
Sekcja R							
Kultura i rekreacja.....	3610419	213,9	135,5	3199120	189,5	120,1	88,6
Sekcja S (działy 95, 96)							
Pozostała działalność usługowa.....	5381406	69,6	42,4	4007245	51,9	31,6	74,5

Źródło: GUS – Informacje bieżące, Departament Przedsiębiorstw, 2011.10.18.

Przeciętne wynagrodzenie w mikroprzedsiębiorstwach w układzie terytorialnym zawiera **tablica 4**.

Tablica 4

**Przedsiębiorstwa, pracujący oraz przeciętne wynagrodzenie według województw w 2010 r.
w mikroprzedsiębiorstwach**

Województwa	Przedsiębiorstwa		Pracujący		Przeciętna liczba zatrudnionych na podstawie umowy o pracę	Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł
	ogółem	na 1000 mieszkańców	ogółem	na 1000 mieszkańców		
Polska.....	1716255	44,9	3479325	91,1	1283101	1879,1
Dolnośląskie	135559	47,1	264478	91,9	95189	1956,1
Kujawsko-pomorskie	84946	41	160915	77,8	55325	1738,7
Lubelskie.....	73120	34	144798	67,3	49254	1661,8
Lubuskie	44568	44,1	93192	92,2	34834	1769,8
Łódzkie	115401	45,5	236090	93,2	86235	1701
Małopolskie.....	155946	47,1	321721	97,2	114684	1765,8
Mazowieckie.....	283081	54	575127	109,7	222418	2341,3
Opolskie	36834	35,8	77288	75,1	29420	1801,7
Podkarpackie	68035	32,3	134239	63,8	47414	1627,4
Podlaskie.....	41908	35,3	79553	66,9	28110	1720
Pomorskie.....	111667	49,8	225709	100,7	85111	1870,9
Śląskie	198630	42,8	433406	93,5	164708	1801,7
Świętokrzyskie	46867	37	91565	72,3	32377	1588,6
Warmińsko-mazurskie	55397	38,8	110481	77,4	43709	1662,3
Wielkopolskie	173286	50,7	360473	105,4	136843	1840,5
Zachodniopomorskie	91011	53,8	170289	100,6	57470	1822,7

Źródło: GUS – Informacje bieżące, Departament Przedsiębiorstw, 2011.10.18.

Na uwagę zasługuje, że przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto jest najwyższe w województwie mazowieckim. Wynika to z faktu, że w skład tego województwa wchodzi Warszawa, gdzie wynagrodzenia są relatywnie wyższe.

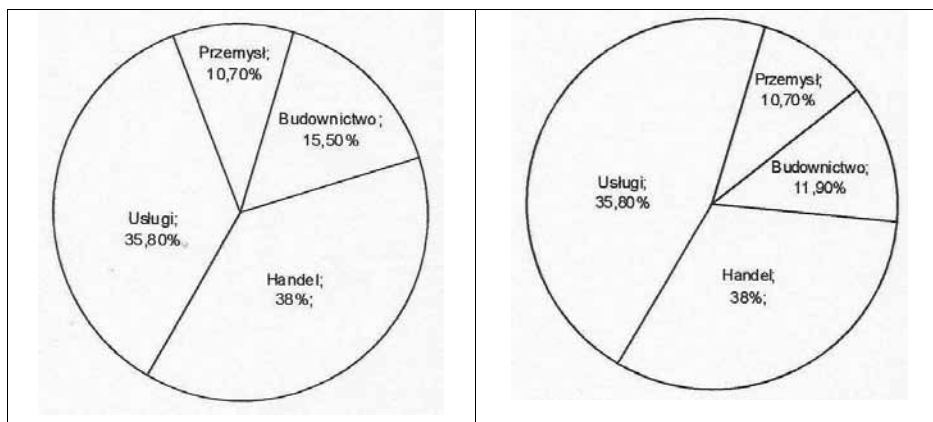
2. Mikroprzedsiębiorstwa w strukturze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej

Interesująco wypada analiza struktury i liczby mikroprzedsiębiorstw w Polsce na tle Unii Europejskiej.

Rysunek 2 prezentuje strukturę i liczbę mikroprzedsiębiorstw w Polsce (z lewej) i Unii Europejskiej – 27 (z prawej).

Rysunek 2

Struktura i liczba mikroprzedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej



Źródło: P. Zadura-Piechota, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce PARP 2011, s. 46.

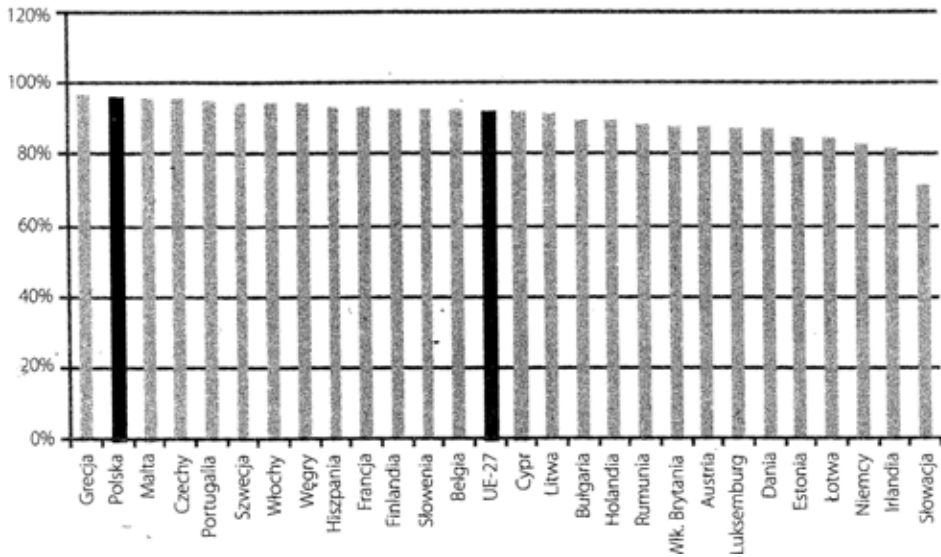
Nie trudno zauważyć, że działalność mikroprzedsiębiorstw koncentruje się głównie w handlu i usługach. Prowadzenie działalności w tych sferach nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych. Są to kioski, drobne stragany, a w usługach niewielkie gabinety, a często świadczenie usług u klienta.

Jedna piąta mikrofirm to przedsiębiorstwa sezonowe. Działają one także w takich branżach jak: zakwaterowanie i gastronomia, edukacja, kultura, rozrywka i rekreacja.

Rysunek 3 dotyczy udziału mikrofirm w liczbie przedsiębiorstw ogółem w Polsce i innych krajach UE

Rysunek 3

Udział mikrofirm w liczbie przedsiębiorstw ogółem w Polsce i innych krajach UE

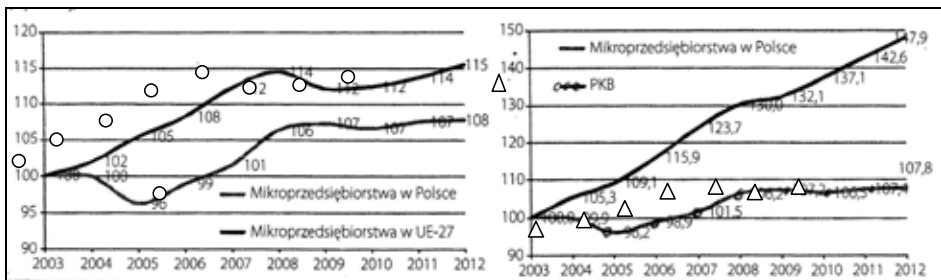


Źródło: P. Zadura-Lichota, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, 2011, s. 46.

Wykres 1 to: dynamika liczby mikroprzedsiębiorstw w Polsce i UE-27 (z lewej oraz dynamika liczby przedsiębiorstw w Polsce i PKB (z prawej)

Wykres 1

Dynamika liczby przedsiębiorstw w Polsce i PKB



Źródło: op. cit.

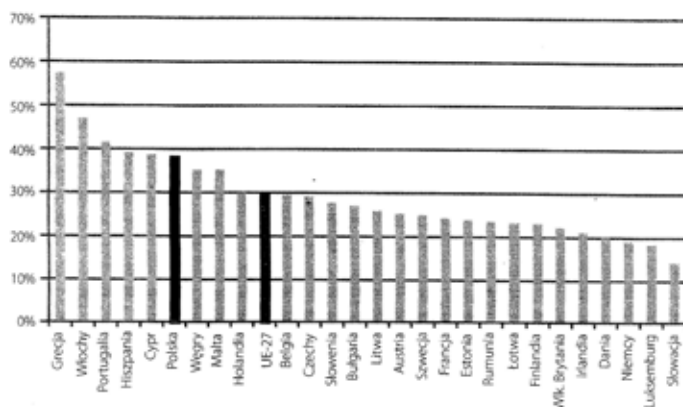
Wysokim udziałem mikroprzedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw charakteryzują się kraje o różnym poziomie zamożności. Szwecja (94,6%), Francja (53,0%). Największy udział tych przedsiębiorstw występuje w Grecji (96,5%).

2.1. Pracujący i zatrudnienie

W Unii Europejskiej mikroprzedsiębiorstwa dają pracę 39,3 mln osób, co stanowi około jednej trzeciej ogółu pracujących w przedsiębiorstwach. Niemal dwie trzecie pracujących w mikrofirmach w UE świadczy pracę w krajach UE większych od Polski: Włoszech – 7,2 mln, Hiszpanii – 5,0 mln, Niemczech – 4,3 mln, Wielkiej Brytanii – 4,0 mln i Francji – 3,6 mln. W Polsce znaczenie najmniejszych podmiotów w liczbie pracujących jest nieco większe niż przeciętnie w UE – udział mikrofirm w liczbie pracujących daje Polsce szóstą pozycję w UE. Najmniejsze podmioty stanowią miejsca pracy dla 3,5 mln (39,2% pracujących w firmach), a zatrudnienie 1,36 mln osób (20,8% zatrudnionych). Porównanie tych dwóch wielkości pokazuje, że funkcjonowanie mikrofirm opiera się w znacznej mierze na pracy właścicieli i członków ich rodzin – zaledwie nieco więcej niż co trzeci pracujący w mikrofirmach jest osobą zatrudnioną na podstawie stosunku pracy (38,9%)⁵.

Rysunek 4

Udział mikrofirm w strukturze pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

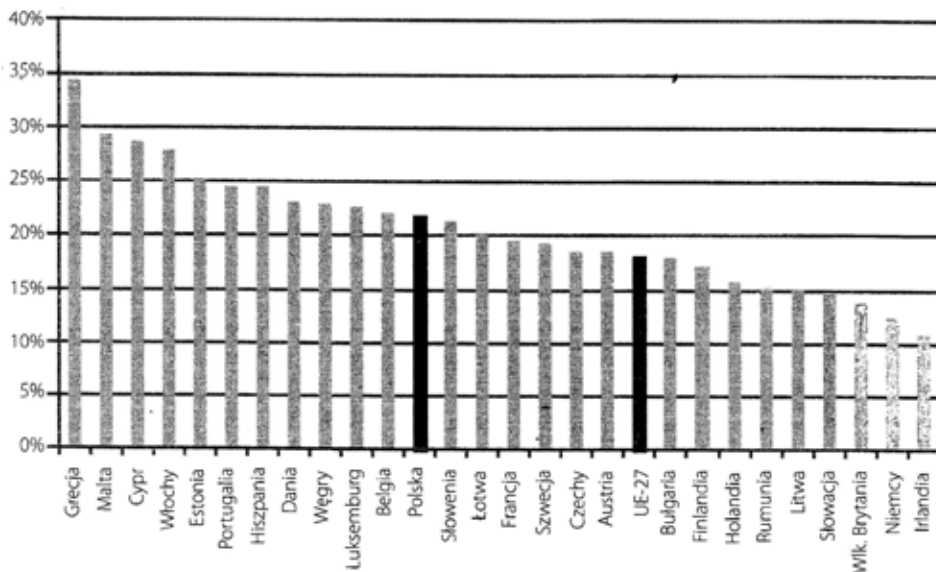
⁵ Paulina Zadura-Lichota, op. cit., s. 47.

W grupie mikroprzedsiębiorstw osoby fizyczne stanowią 95% populacji. Z tego ponad dwie trzecie przedsiębiorstw to osoby samozatrudnione. Prowadzą one jednoosobową działalność gospodarczą (1,1 mln). Samozatrudnienie dominuje w firmach wszystkich branż gospodarki. W szczególności dotyczy to sektora usług: opieka, zdrowotne, edukacja, kultura, rozrywka i rekreacja. Samozatrudnieni rzadko stawiają na rozwój swej działalności.

Z kolei rysunek 5 pokazuje procentowy udział mikrofirm w obrotach przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.

Rysunek 5

Udział mikrofirm w obrotach przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, op. cit., s. 50.

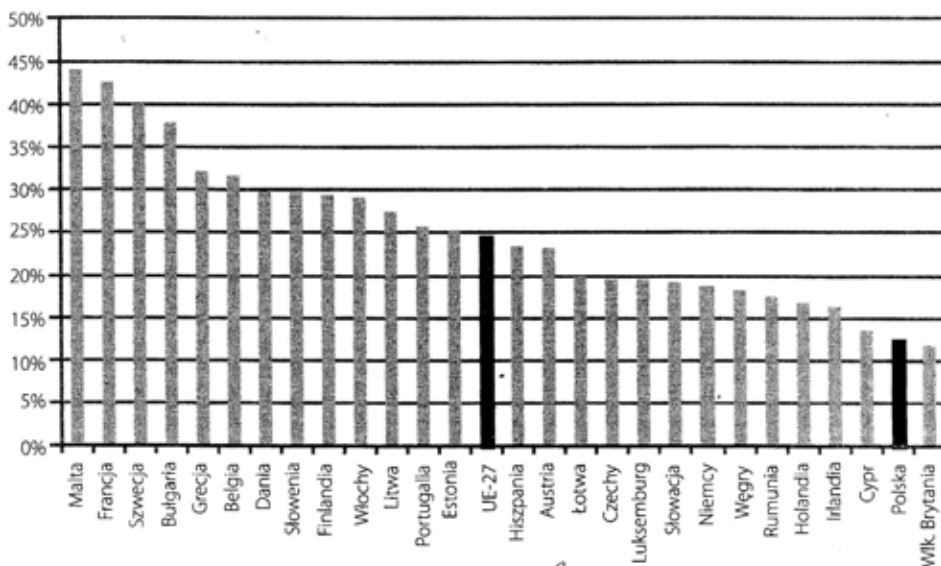
2.2. Nakłady inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw w Polsce i UE

Polska zajmuje przedostatnie miejsce w UE pod względem wysokości nakładów inwestycyjnych przez mikroprzedsiębiorstwa.

Obrazuje to rysunek 6.

Rysunek 6

Udział mikrofirm w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, op. cit., s. 52.

Tak niski poziom nakładów inwestycyjnych w Polsce wynika m.in. z trudności w dostępie do pozyskiwania kapitałów przez te przedsiębiorstwa, a także z rodzaju prowadzonej działalności. Jak już wcześniej wskazano większość sektora mikroprzedsiębiorstw prowadzi działalność handlowo usługową, która nie wymaga wysokich nakładów inwestycyjnych.

3. Działania UE na rzecz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw⁶

W działaniach UE na rzecz rozwoju MSP uczestniczą:

- mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników,
- małe przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 pracowników,
- średnie przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 pracowników.

⁶ Wielkie perspektywy dla małych przedsiębiorstw, Komisja Europejska – Przedsiębiorstwa i Przemysł, wydanie 2011 r., <http://ec.europa.eu/small-business>

Wszystkie te firmy działają w ramach Small Business Act (SBA) dla Europy. Obejmuje on rozległy zestaw środków ułatwiających funkcjonowanie MSP. W styczniu 2009 roku Komisja Europejska wdrożyła obowiązkowy „test MSP”, sprawdzający czy nowe instrumenty polityki oraz prawa UE mają wpływ na małe przedsiębiorstwa. Ogólna konkluzja jest taka, że: *„fundusze europejskie są dla firm sektora MSP ważnym czynnikiem rozwojowym, w szczególności dla firm młodych i rozpoczynających działalność gospodarczą. Szczególnym przypadkiem są przedsiębiorstwa start-upy powstałe w dowolnej branży, najczęściej związane z nowymi technologiami. Cechami charakterystycznymi tych firm są niskie koszty rozpoczęcia działalności, za to wyższe niż w przypadku „standardowych” przedsięwzięć ryzyko, oraz potencjalnie wyższy w stosunku do „standardowych” przedsięwzięć zwrot z inwestycji. Jedną z metod finansowania projektów rozpoczynanych jako start-up jest korzystanie z funduszy venture capital, ale w coraz większym zakresie także z środków unijnych”*⁷.

3.1. Zasadnicze działania UE na rzecz MŚP

Unia Europejska podejmuje działania mające sprzyjać tworzeniu konkurencyjnego sektora MSP. Dlatego przywiązuje dużą wagę do:

- **Ograniczenia biurokracji**

Biurokracja wciąż zabiera zbyt dużo cennego czasu, który powinien być poświęcony na rozwój przedsiębiorstwa. Według wycień instytucji unijnych ograniczenie biurokracji może podnieść wzrost PKB nawet o 1,4 punktu procentowego. Podjęte już działania mają pozwolić na zaoszczędzenie 7,6 mld euro.

- **Uproszczenia zasad rozliczenia: faktury VAT**

Po wdrożeniu dyrektywy organy podatkowe będą akceptowały faktury elektroniczne na takich samych warunkach jak faktury papierowe⁸.

Państwa członkowskie mogą obecnie wprowadzać fakultatywną metodę kasową dla przedsiębiorstw wykazujących obrót poniżej 2 mln euro. Metoda taka została wprowadzona w Polsce w 2012 roku.

- **Wprowadzenia zasady „jednego okienka”**

Oznacza to ułatwienie i uproszczenie procedur związanych z zakładaniem nowej firmy. Łączy się to ze skróceniem czasu zakładania firmy i ograniczeniem kosztów. Czas taki powinien być ograniczony maksymalnie do 1 miesiąca.

⁷ A.Z. Nowak, K. Ryc „Małe i Średnie przedsiębiorstwa Polsce – wyzwania i problemy”.

⁸ Komisja Europejska szacuje, że równe traktowanie faktur papierowych i elektronicznych może przynieść oszczędności rządu 18,4 mld euro.

- **Uproszczenia i skrócenia procedur związanych z likwidacją przedsiębiorstwa**
Obecnie procedury są zbyt uciążliwe i długotrwałe. Program SBA zachęca władze krajowe aby umożliwiły uczciwym przedsiębiorcom załatwienie wszystkich kwestii prawnych związanych z likwidacją przedsiębiorstwa w ciągu jednego roku.

- **Finansowania MSP w postaci gwarancji kredytowych**
Ogranicza to ryzyko w ich działalności oraz umożliwia udzielanie im większej liczby kredytów. Są to ułatwienia, szczególnie dla tych przedsiębiorstw, które nie posiadają zabezpieczenia.

- **Zwiększenia podaży mikrokredytu**
Chodzi o zwiększenie podaży mikrokredytów do kwoty 25 tys. euro. Mają one zachęcić do tworzenia nowych przedsiębiorstwa i pobudzania wzrostu gospodarczego.

Gwarancje mikro kredytowe udzielane są przez UE w ramach Programu ramowego na rzecz konkurencji i innowacji. Programem tym zarządza Europejski Fundusz Inwestycyjny.

- **Większej pomocy finansowej Europejskiego Banku Inwestycyjnego**

Bank ten przeznaczył 30 mld euro na wsparcie MSP. Znalazło to swój wyraz w transferze miliardów euro do MSP za pośrednictwem banków komercyjnych.

- **Finansowania kapitałowego i finansowania typu mezzanine**

Finansowanie kapitałowe obejmuje fundusze podwyższonego ryzyka. Są one udostępniane przedsiębiorstwom we wczesnej fazie jego wzrostu na finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych. Finansowanie mezzanine jest przeznaczone na wspieranie MSP w różnych fazach cyklu jego życia.

- **Uproszczenia przepisów w sprawie pomocy publicznej dla MSP**

Komisja Europejska uprościła przepisy w sprawie pomocy publicznej dla MSP. W tym celu przygotowała podręcznik na temat zasad udzielania MSP pomocy państwowej. Ujmuje ona przegląd form wsparcia, jakie mogą proponować MSP w ramach nowych ustaleń.

- **Uproszczenia prawa spółek w celu wykorzystania zalet rynku wewnętrznego UE**

Komisja Europejska zgłosiła propozycję statutu europejskiej spółki prywatnej, który zlikwiduje pewne bariery rynku wewnętrznego. Ułatwia to zakładanie firm usługowych, które mogą działać w całej Europie.

Przedstawione w najbardziej syntetycznym ujęciu działania UE na rzecz MŚP świadczą o przywiązywaniu dużej wagi do tej formy działalności gospodarczej. Mają one na celu stworzenie warunków dla roli MSP w rozwoju społeczno-gospodarczym w całej UE. Chodzi tu nie tylko o wzrost MSP,

ale zwiększenie ich innowacyjności i konkurencyjności na całym rynku wewnętrznym UE.

4. Mikroprzedsiębiorcy działający w Polsce⁹

Większość mikroprzedsiębiorstw działających w Polsce można zakwalifikować do firm niszowych (98,5%). Wytwarzają one unikalne produkty lub usługi z reguły na lokalnych rynkach. Ich rozwój jest uwarunkowany wielkością niszy. Wśród właścicieli mikrofirm dominują mężczyźni (64,3%) z wykształceniem wyższym. Są to osoby w wieku produkcyjnym w przedziale 35–54 lata (56%).

Do motywów podejmowania działalności można zaliczyć:

- chęć samorealizacji (37%),
- dostrzeżona okazja (37,2%),
- zagrożenie bezrobociem (12,4%),
- przejęcie rodzinnej firmy (4,3%).

Prowadzenie działalności na małą skalę w określonej niszy rynkowej nie daje podstaw do działania perspektywicznego, a także do podejmowania działań innowacyjnych.

Ważną przyczyną ograniczającą rozwój i działalność mikrofirm w dłuższym okresie są trudności w pozyskiwaniu kapitałów. Firmy te nie posiadają z reguły zdolności kredytowych, co uniemożliwia im dostęp do tego popularnego źródła finansowania, jakim jest kredyt. Oprocentowanie kredytów jest stosunkowo wysokie, któremu mikrofilmy mogą nie sprostać. Fundusze pożyczkowe i gwarancyjne wymagają zabezpieczenia¹⁰. Nierzadko mikrofirmy ubiegają się o kredyt w obawie przed wejściem w tzw. pętlę zadłużenia.

Brak kapitałów własnych i trudności w dostępie do źródeł zewnętrznych stanowi barierę korzystania ze środków pomocowych funduszy UE. Środki pomocowe z określonych programów operacyjnych stanowią jedynie dofinansowanie w określonym procencie projektów inwestycyjnych wymagających wsparcia.

Zdarza się, że mikroprzedsiębiorstwa nie są w stanie samodzielnie przygotować złożonych wymaganych dokumentów, które sprostałyby warunkom

⁹ Anna Tarnawa, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, rozdział 9, Nowe firmy na rynku: uwarunkowania i perspektywy rozwoju, PARP 2011, s. 89 i dalsze.

¹⁰ Przedsiębiorco! Skorzystaj!, Krajowy system Usług, PARP 2011.

konkursu, stanowiącym podstawę udzielenia pomocy¹¹. W takiej sytuacji mikroprzedsiębiorstwo praktycznie nie korzysta ze środków pomocowych UE.

Większość pomocy unijnej kierowanej do MSP dotyczy współfinansowania inwestycji różnego charakteru. Rozkład korzystających z wielkości wsparcia finansowego UE przedstawiał się następująco:

- średnie przedsiębiorstwa: 48% firm korzystających z pomocy,
- małe przedsiębiorstwa: 44% firm korzystających z pomocy,
- mikroprzedsiębiorstwa: 8% firm korzystających z pomocy.

Zainteresowanie środkami finansowymi z funduszy unijnych najczęściej przejawiają średnie i małe przedsiębiorstwa. Mikroprzedsiębiorstwa korzystają z takiej pomocy w bardzo małej skali¹². Poza barierami finansowymi ważną rolę odgrywają bariery prawne i administracyjne w rozwoju przedsiębiorczości.

Jednym z najistotniejszych i najczęściej wskazywanych czynników zewnętrznych hamujących rozwój przedsiębiorstw są bariery prawne i obciążenia administracyjne. 66% mężczyzn i 77% kobiet pracujących w firmach, bądź instytucjach nie decyduje się na założenie działalności gospodarczej ze względu na zbyt wiele barier biurokratycznych do pokonania¹³.

Jednak mimo tych przeszkód, zważamy też inny proces, rośnie świadomość odpowiedzialności państwa za wspieranie rozwoju nowopowstałych firm w Polsce.

Nadrzędnym celem prorozwojowej polityki państwa jest tworzenie warunków na rzecz wzrostu konkurencyjnej, innowacyjnej gospodarki, w której znaczącą rolę odgrywają właśnie firmy z sektora MSP¹⁴.

Do głównych instytucji działających na rzecz rozwoju MSP należą:

¹¹ Do wymaganych dokumentów należą:

- dobrze przygotowany projekt inwestycyjny,
- biznesplan,
- wniosek o dofinansowanie projektu (por. J. Śliwa, R. Pawlicki, *Zarządzanie funduszami unijnymi dla przedsiębiorców*, WZUW, Warszawa 2012).

¹² Robert Wolański, *Nowe źródła finansowania przedsiębiorstw*, Rozdział 11 w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. PARP 2009.

¹³ Grzegorz Drozd, *Kierunki działań państwa wobec nowo powstałych przedsiębiorstw*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP 2011. Rozdział 11, s. 119.

¹⁴ *Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007–2015*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006, s. 31–40.

- Ministerstwa: Gospodarki, Rozwoju Regionalnego, Pracy i Opieki Społecznej, Finansów oraz Nauki i Szkolnictwa Wyższego.
- Instytucje wyspecjalizowane: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Bank Gospodarstwa Krajowego, Krajowy Fundusz Kapitałowy, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Ważną rolę w kreowaniu przedsiębiorczości mają do odegrania urzędy marszałkowskie, agencje rozwoju regionalnego, urzędy powiatowe i gminne. W opracowaniu budżetu gminy jej rada nierzadko planuje bezpośrednie wsparcie dla lokalnej przedsiębiorczości. Rośnie świadomość, że rozwój przedsiębiorczości lokalnej przyczynia się do aktywizacji zatrudnienia na rynkach lokalnych, często w większym stopniu narażonych na bezrobocie.

5. Mikroprzedsiębiorstwa na Mazowszu

Na Mazowszu występuje ponad pół miliona mikroprzedsiębiorstw wpisanych do Rejestru REGON (wg stanu na 22.02.2012 roku)¹⁵.

Przedsiębiorstwa te z podziałem na gminy ujmuje tablica 5.

Tablica 5

Mikroprzedsiębiorstwa na Mazowszu w latach 2008–2011

Kod	Jednostka terytorialna	0 - 9			
		2008	2009	2010	2011
		[jed.gosp.]	[jed.gosp.]	[jed.gosp.]	[jed.gosp.]
1140000000	MAZOWIECKIE	618833	614910	648594	642595
0000000000	POLSKA - GMINY MIEJSKIE	0	2206995	2292747	2256532
0000000000	POLSKA - GMINY MIEJSKO-WIEJSKIE	0	691658	726957	721186
0000000000	POLSKA - GMINY WIEJSKIE	0	649701	693973	697252
0000000000	POLSKA - MIASTO	0	2661780	2765923	2720329
0000000000	POLSKA - WIEŚ	0	886574	947754	954641
0000000000	POLSKA - podregiony przeważająco miejskie (PM) - Eurostat	0	0	1313515	1307449
0000000000	POLSKA - podregiony pośrednie (P) - Eurostat	0	0	1324363	1308589
0000000000	POLSKA - podregiony przeważająco wiejskie (PW) - Eurostat	0	0	1075799	1058932
0000000000	POLSKA - podregiony przeważająco miejskie (PM) - OECD	0	0	1148404	1139527
0000000000	POLSKA - podregiony pośrednie (P) - OECD	0	0	1114914	1104298
0000000000	POLSKA - podregiony przeważająco wiejskie (PW) - OECD	0	0	1450359	1431145
1140000000	MAZOWIECKIE - GMINY MIEJSKIE	0	444558	465561	458654
1140000000	MAZOWIECKIE - GMINY MIEJSKO-WIEJSKIE	0	78467	83813	84127
1140000000	MAZOWIECKIE - GMINY WIEJSKIE	0	91885	99220	99814
1140000000	MAZOWIECKIE - MIASTO	0	496844	520879	513426
1140000000	MAZOWIECKIE - WIEŚ	0	118066	127715	129169

Źródło: http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display

¹⁵ GUS, „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010” Warszawa 2011 s. 72.

Z kolei przychody i koszty mikroprzedsiębiorstw na Mazowszu w 2010 r. (w tys. zł) prezentuje tablica 6.

Tablica 6

Koszty mikroprzedsiębiorstw na Mazowszu w 2010 r.

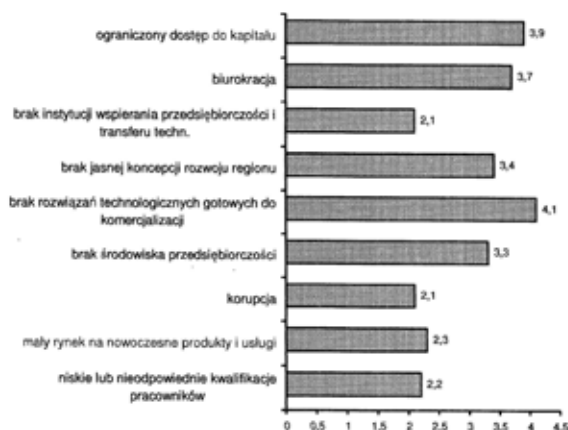
Przychody	Koszty	Udział kosztów w przychodach w %	Przeciętne wynagrodzenie miesięczne bruttow zł
174 307	154 281	88,5	2 473

Źródło: GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku, Warszawa 2011, s. 72.

W roku 2010 na Mazowszu prowadziło działalność 274 032 mikroprzedsiębiorstw. Zatrudniały one 562 513 osób¹⁶.

W ramach badań i analiz dotyczących stymulowania przedsiębiorczości na Mazowszu i rozwoju MSP sformułowano dokument pod nazwą Regionalna Strategia Innowacji dla Mazowsza (RIS Mazovia). Rekomendacje w nim zawarte są wynikiem prac zespołu projektowego, ekspertów i grup roboczych – przedstawicieli środowisk opiniotwórczych (nauka, biznes, instytucje pośredniczące, administracja publiczna, w tym samorząd). Bariery przedsiębiorczości i rozwoju MSP na Mazowszu są podobne do tych jakie występują w całej Polsce. Prezentuje to kolejny rysunek 7.

Rysunek 7



Źródło: K. Matusiak na podstawie badań ankietowych w ramach projektu RIS Mazovia.

¹⁶ GUS, op. cit., s. 64.

Wyniki badań stanowiły podstawę do sformułowania szeregu rekomendacji.

Rekomendacje te prezentuje poniższa tablica 6.

Tablica 6

Wskazane jest prowadzenie polityki regionalnej sprzyjającej rozwojowi regionalnego rynku na produkty i usługi o innowacyjnym charakterze, m.in. poprzez:

- stymulowanie zapotrzebowania regionalnych firm na innowacyjne produkty i usługi (m.in. poprzez zamówienia publiczne);
- stworzenie systemu zachęt dla współpracy firm regionalnych;
- promowanie i wspieranie wspólnych przedsięwzięć w regionie (w tym inicjowanie struktur klastrowych);
- poprawę skuteczności ochrony przed nieuczciwym importem;
- inicjowanie wspólnych działań na rynkach europejskich i globalnych

Formy wsparcia procesów innowacyjnych przez władze samorządowe – oczekiwania firm

- rozwój infrastruktury i realizacji lokalnych planów czy też strategii rozwojowych oraz udostępnianie bieżących informacji związanych z ich interpretacją;
- wsparcie finansowe;
- lepsze przygotowania merytoryczne pracowników samorządowych.

Źródło: ??????????

5.1. Mazowieckie Instytucje Wsparcia

W trakcie badań wskazano łącznie 43 instytucje o charakterze lokalnym i regionalnym oferujące usługi wsparcia w zakresie wspierania przedsiębiorczości, transferu technologii i rozwoju lokalnego¹⁷. Formy organizacyjno-prawne instytucji wsparcia były następujące: fundacje i stowarzyszenia, spółki akcyjne i spółki z o.o. i jednostki publiczne. Większość tych instytucji jest skoncentrowana w Warszawie.

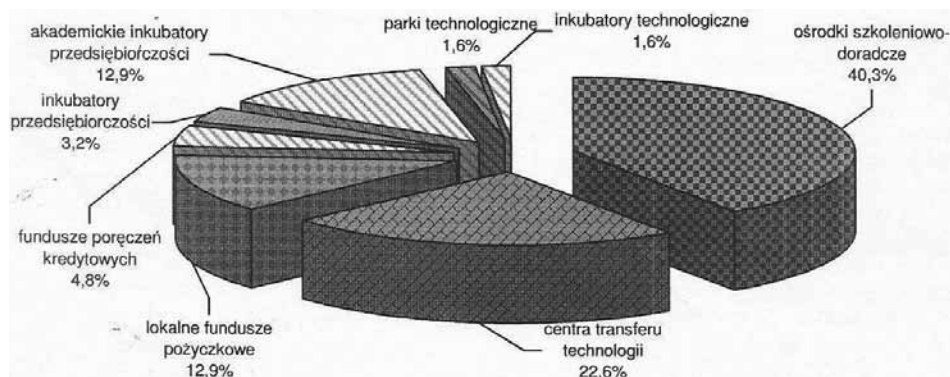
W ramach mazowieckich instytucji wsparcia wyodrębniono 62 ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. Strukturę tych ośrodków pokazuje rysunek 8.

„Zdecydowana większość badanych instytucji powstała na Mazowszu, podobnie jak a Polsce po przełomie demokratycznym w 1989 roku niejako na fali poszukiwania nowych form aktywizacji środowisk lokalnych i regionalnych. Średni wiek mazowieckiej instytucji wsparcia wynosi 12 lat. Wśród założycieli przeważały osoby prywatne, w tym często przedstawiciele świata nauki, przedsiębiorstwa i władze lokalne.

¹⁷ K. Matusiak, op. cit., s. 5.

Rysunek 8

Struktura mazowieckich ośrodków innowacji i przedsiębiorczości według typów (w %)



Źródło: K. Matusiak na podstawie badań ankietowych w ramach projektu RIS Mazovia.

Główne cele działalności badanych instytucji to:

- aktywizacja rozwoju lokalnej gospodarki – 60%,
- podnoszenie kompetencji lokalnych firm poprzez szkolenia i doradztwo – 46,6%;
- wykorzystanie dostępnych funduszy pomocowych – 40%,
- pomoc osobom bezrobotnym w znalezieniu pracy – 35,2%;
- ułatwienie transferu technologii i realizacji przedsięwzięć innowacyjnych – 35%;
- komercjalizacja wyników prac badawczych – 26,6%;
- pomoc w tworzeniu nowych firm – 26,6%”¹⁸.

Wnioski

Wyniki badań prowadzonych na Wydziale Zarządzania, Uniwersytetu Warszawskiego, wspólnie Urzędem Marszałkowskim Województwa Mazowieckiego na temat czynników i barier w rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu, potwierdzają, że: *wciąż istnieją w Polsce zbyt duże przeszkody instytucjonalne, prawne i proceduralne w pozyskiwaniu środków pomocowych z Unii Europejskiej. W Polsce blisko 150 urzędów i instytucji uczestniczy w zarządzaniu*

¹⁸ op. cit., s. 6.

środkami finansowymi i nierzadko beneficjenci tych środków z obszaru firm małych i średnich, skarżą się na:

- *zasadniczo niską jakość obsługi wnioskodawców i beneficjentów, niewystarczającą orientację na klienta,*
- *zbiurokratyzowanie procesu ubiegania się o dotację, wynikające z dużego skomplikowania i nadmiernej szczegółowości regulaminów konkursowych,*
- *biurokratyczny rygorizm urzędniczy – długi okres weryfikacji wniosków o płatność,*
- *niewystarczające przygotowanie części kadr instytucji publicznych do realizacji celów Programów Operacyjnych,*
- *nakładanie na beneficjentów obowiązków sprzecznych z przepisami ogólnie obowiązującego prawa np. niejasne wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków oraz zasad finansowania*
- *słabe funkcjonowanie mechanizmu koordynacji przedsięwzięć inwestycyjnych na poziomie lokalnym i centralnym,*
- *brak spójnej polityki informacyjnej obejmującej całokształt zagadnień związanych z realizacją projektów współfinansowanych z funduszy europejskich”¹⁹.*

Jak wynika z seminariów prowadzonych z uczestnikami studiów podyplomowych Na Wydziale Zarządzania UW na temat funduszy unijnych prowadzonych przez współautora tego artykułu ciągle istotną barierą w pozyskiwaniu środków pomocowych z funduszy unijnych są trudności w prawidłowym sporządzeniu dokumentów. Dotyczy to takich dokumentów jak prawidłowe opracowanie projektów inwestycyjnych, biznes planów, studiów wykonalności i wniosków o dofinansowanie i wniosków o płatność. Dokumenty te zawierają po kilkanaście stron i zawierają często powtarzające się informacje. Muszą być sporządzone według instrukcji, które zawierają po kilkanaście stron. Największą trudność sprawia zwłaszcza dla mikrofirm obliczenie efektywności projektów inwestycyjnych, według skomplikowanych wzorów matematycznych.

BIBLIOGRAFIA

- GUS (10/2011) Informacje bieżące, Departament Przedsiębiorstw, Warszawa.
GUS, (2011) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010, Warszawa.
Matusiak K., (2011). *Wyniki badań ankietowych w ramach projektu RIS Mazovia.*

¹⁹ Nowak A.Z., Ryc K. (2013), „Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – wyzwania i problemy” w: *Aktualne problemy zarządzania-teoria i praktyka. Monografia naukowa z okazji 40-lecia Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego (red.).* A. Wiatrak.

- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (2006), Strategia Rozwoju Kraju na lata 2007-2015, Warszawa.
- Nowak A.Z., Ryć K. (2013), „Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – wyzwania i problemy” w: *Aktualne problemy zarządzania-teoria i praktyka. Monografia naukowa z okazji 40-lecia Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego (red.). A. Wiatrak*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania.
- PARP (2011). *Przedsiębiorco! Skorzystaj!*, Krajowy system Usług.
- PARP (2009). Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008.
- PARP (2011) Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.
- Rekomendacja Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 (z dniem wejścia w życie: kryteriów określających pojęcie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw).
- http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display
- Śliwa J., Pawlicki R., (2011) *„Fundusze unijne jako preferowane źródła finansowania rozwoju i konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- <http://ec.europa.eu/small-business>

Doc. dr Władysława Zborowska

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Doc. dr Mariusz Szałański

Zakład Metod Matematycznych i Statystycznych Zarządzania
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział IV

Postawy przedsiębiorcze studentek i studentów na tle przedsiębiorczości kobiet w Polsce i na Mazowszu

Streszczenie

Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości kobiet w wielu krajach europejskich staje się nowym wyzwaniem polityki społeczno-ekonomicznej, gdyż umożliwia pokonanie bariery ograniczoności zasobów ludzkich w obliczu niekorzystnych prognoz demograficznych wskazujących na postępujący proces starzenia się społeczeństw. W artykule zaprezentowano wyniki pilotażowego badania przeprowadzonego przez autorów niniejszego artykułu w kwestii postaw przedsiębiorczych i ich uwarunkowań wśród studentek i studentów pierwszego roku studiów licencjackich na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Wyniki tego badania wskazują na to, że należy promować postawy przedsiębiorcze wśród studentów w okresie ich edukacji na studiach wyższych, tak aby wystąpiła zbieżność celów edukacji menedżerskiej z celami strategii rozwoju gospodarek: krajowej i europejskiej. Duża rola w tym zakresie przypada uczelniom wyższym przez odpowiednie zmiany w programie nauczania, w szczególności wprowadzenie zajęć praktycznych z zakresu promowania idei przedsiębiorczości jako satysfakcjonującej i świadomej ścieżki przyszłej aktywności na rynku pracy.

Wstęp

Przedsiębiorczość jako obszar badań naukowych jest zagadnieniem interdyscyplinarnym. Dlatego samo pojęcie przedsiębiorczości ma wiele różnych ujęć. W naszym opracowaniu skupiliśmy się na jej aspekcie ekonomicznym. W tym znaczeniu przedsiębiorczość określamy jako zdolność osób do uczestnictwa w prowadzeniu samodzielnej działalności gospodarczej. Przedsiębiorca zatem to osoba, która realizuje przedsięwzięcia związane z podejmowaniem działalności gospodarczej, wykazuje skłonność do ryzyka i poszukiwania szans rozwoju przez angażowanie się w rozwiązania innowacyjne.

Ogólnoekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości wyraża się w roli jaką odgrywają mikro przedsiębiorstwa w gospodarce. Rozwój przedsiębiorczości wyraża się wzrostem roli sektora małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym w wymiarze lokalnym, regionalnym, krajowym oraz europejskim. W XXI wieku rozwój przedsiębiorczości staje się kluczem do rozwiązania dwóch głównych problemów współczesnych gospodarek, a mianowicie: zapewnienie warunków systematycznego wzrostu gospodarczego oraz ograniczenia bezrobocia. Przy czym to ostatnie może się odbywać przez tworzenie nowych miejsc pracy na drodze m.in. rozwijania działalności gospodarczej przez osoby fizyczne. Promowanie samozatrudnienia może być alternatywną ścieżką aktywności zawodowej osób pozostających bez pracy, jak i tych dopiero wchodzących na rynek pracy.

Znaczenie przedsiębiorczości w rozwiązywaniu powyższych problemów znalazło swoje odzwierciedlenie w dokumentach Unii Europejskiej dotyczących strategii rozwoju społeczno- ekonomicznego na lata 2010–2020. W dokumentach tych przedsiębiorczość uznano za główny czynnik poprawy konkurencyjności europejskiej gospodarki oraz możliwość wzrostu potencjału gospodarczego i zwiększenia zatrudnienia.

Ranga przedsiębiorczości w rozwiązywaniu powyższych problemów w Polsce znalazła swoje odbicie także w rozwiązaniach zawartych w „Średniookresowej Strategii Rozwoju Kraju¹” i w „Długookresowej Strategii Rozwoju Kraju²”, a kompleksowe rozwiązania na rzecz wspierania przedsiębiorczości zawarto w Strategii Innowacyjności i Efektywności gospodarki na lata 2011–2020. Rozwiązania te są zgrupowane w następujących grupach działań:

¹ Strategia Rozwoju Kraju 2020, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

² Jak wyżej.

- działania horyzontalne na rzecz zapewnienia przyjaznego otoczenia prawnego i instytucjonalnego;
- działania sprzyjające wzrostowi inwestycji przedsiębiorstw, ekspansji rynkowej oraz poprawie efektywności ich funkcjonowania;
- stymulowanie innowacyjności wśród przedsiębiorców;
- usprawnienie funkcjonowania polskiej administracji;
- promowanie zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwach;
- promowanie społecznej odpowiedzialności biznesu w sektorze MŚP;
- wzmocnienie wśród przedsiębiorców postaw proekologicznych.

Wymiar indywidualny ekonomicznego aspektu przedsiębiorczości wyraża się w możliwości potraktowania jej jako równorzędnej ścieżki własnej aktywności zawodowej zarówno przez osoby bezrobotne, jak i te dopiero wchodzące na rynek pracy. Indywidualny aspekt ekonomiczny przedsiębiorczości ma szczególne znaczenie dla kobiet jako uczestniczek rynku pracy. Rozwijanie własnej działalności gospodarczej umożliwia zwiększenie poziomu aktywności zawodowej kobiet przez ułatwienie łączenia ról rodzinnych i zawodowych, ułatwia powrót na rynek pracy kobietom po przerwach spowodowanych czasem przeznaczonym na wychowanie dzieci, pozwala realizować własne ambicje i pomysły biznesowe a w ostateczności przyczynia się także do poprawy warunków finansowych gospodarstw domowych.

Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości kobiet w wielu krajach europejskich staje się nowym wyzwaniem polityki społeczno-ekonomicznej, gdyż umożliwia pokonanie bariery ograniczoności zasobów ludzkich w obliczu niekorzystnych prognoz demograficznych wskazujących na postępujący proces starzenia się społeczeństw.

W kontekście przedstawionych wielorakich pozytywnych skutków rozwijania przedsiębiorczości w gospodarce z uwzględnieniem wymiarów ogólnoeconomicznego i indywidualnego w naszym opracowaniu przedstawimy wyniki wstępnego badania ankietowego postaw przedsiębiorczych przyszłych menedżerów, ze szczególnym uwzględnieniem identyfikacji różnic poglądów między studentkami i studentami u progu ich edukacji zawodowej. Zagadnienie to przedstawiamy na tle ogólnego obrazu mikroprzedsiębiorczości kobiet w Polsce i na Mazowszu – przez co, rozumiemy samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej lub prowadzenie firmy zatrudniającej nie więcej niż dziewięciu pracowników.

1. Mikroprzedsiębiorczość jako forma aktywności zawodowej kobiet w Polsce i na Mazowszu

Poziom przedsiębiorczości kobiet w Polsce kształtuje się korzystniej niż w UE. Wskaźniki udziału kobiet wśród ogółu przedsiębiorców: dla Polski to 35%, a w UE 31%. O wysokim poziomie przedsiębiorczości kobiet w Polsce świadczy 35% udział kobiet wśród posiadających własną firmę, co jest bliskie średniej wartości tego miernika dla Unii Europejskiej. O silnej pozycji Polek w sferze przedsiębiorczości przemawia wyższy udział kobiet wśród pracodawców: dla Polski 2,9% wobec 2% dla UE w 2009 roku³.

Analizując ogólną pozycję kobiet na rynku pracy w Polsce i na Mazowszu na tle sytuacji w UE, należy zauważyć, że wskaźnik zatrudnienia kobiet w 2011 roku wynosił 49,4%, a mężczyzn 58,6% wobec odpowiednio na Mazowszu 49% i 64%. Wskaźniki te, w obu przypadkach, są mniej korzystne w porównaniu do ich średnich wartości w UE, gdzie wskaźnik zatrudnienia kobiet wynosił 58,2%, a mężczyzn 70,1%.

Tablica 1

**Wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia
w UE, Polsce i na Mazowszu w IV kwartale 2011 roku (w %)**

Wyszczególnienie	Wskaźnik zatrudnienia			Stopa bezrobocia		
	UE	Polska	Mazowsze	UE	Polska	Mazowsze
Kobiety	58,20	43,40	49,00	9,6	10,89	7,4
Mężczyźni	70,10	58,90	64,10	9,7	8,8	7,0
Ogółem	64,10	59,30	56,10	9,7	9,7	7,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Aktywność zawodowa ludności Polski w 2011 roku”, GUS, Warszawa 2012.

Praca na własny rachunek jako forma aktywności zawodowej kobiet cieszy się w Polsce niższą popularnością niż wśród mężczyzn. Na podstawie badania GUS aktywności ekonomicznej ludności Polski w 2011 roku wynika, że wśród ogółu zatrudnionych kobiet ponad 80% było pracownikami najemnymi, a 14,4% pracującymi na własny rachunek, podczas gdy samozatrudnienie mężczyzn wyniosło – 22,4%. Podobne wartości tych mierników obserwujemy w województwie mazowieckim.

Jeśli chodzi o zróżnicowanie poziomu stopy bezrobocia według płci, to w Polsce w 2011 roku stopa bezrobocia kobiet wynosiła 10,9%, a mężczyzn

³ GUS (2012), *Aktywność zawodowa ludności Polski w 2011 roku*, Warszawa.

– 8,9%. Na Mazowszu 7,4% kobiet to bezrobotne a wśród mężczyzn to 7% – są to wskaźniki wyższe niż w województwie mazowieckim. W Unii Europejskiej stopa bezrobocia mężczyzn równa ok. 9,7%, jednak średnia stopa bezrobocia kobiet przewyższa odpowiednią wartość dla UE o jeden punkt procentowy.

Na podstawie porównania przytoczonych mierników można sformułować kilka wniosków dotyczących oceny pozycji kobiet na rynku pracy w Polsce oraz województwie mazowieckim:

- niższy poziom wskaźników zatrudnienia dla kobiet niż mężczyzn świadczy o większym zakresie bierności zawodowej kobiet;
- występuje wyższa skala bezrobocia wśród kobiet niż mężczyzn;
- zanotowano relatywnie niski poziom popularności pracy na własny rachunek jako formy zatrudnienia wśród kobiet w porównaniu do mężczyzn.

W kontekście przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że pozycja kobiet na rynku pracy w Polsce i na Mazowszu jest mniej korzystna niż mężczyzn. Składa się na to zapewne wiele przyczyn, w tym szczególnie uwarunkowania społeczne i kulturowe. W tych okolicznościach praca na własny rachunek jawi się efektywną formą wzrostu aktywności zawodowej kobiet.

Wynika to z jednej strony z wcześniej już wspomianej zwiększającej się roli przedsiębiorczości w poprawie międzynarodowej konkurencyjności gospodarek krajowych, a z drugiej strony z długotrwałej, wysokiej stopy bezrobocia w Polsce. W tej sytuacji nowe miejsca pracy mogą być generowane głównie w dynamicznie rozwijającym się sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Jedną z atrakcyjnych alternatywnych ścieżek aktywności zawodowej kobiet będzie też podejmowanie własnej działalności gospodarczej. **Wybór tej ścieżki przyszłej kariery zawodowej młodych ludzi wymaga promowania postaw przedsiębiorczych wśród studentów w okresie ich edukacji zawodowej na wyższych uczelniach. Wymaga to również szerszego wspomagania przez wyższe uczelnie przedsiębiorczości studenckiej w ramach coraz bardziej rozwijającej się przedsiębiorczości akademickiej.**

W związku z tym obserwuje się w ostatniej dekadzie rozwój badań nad postawami przedsiębiorczymi studentek i studentów. Wiele badań koncentruje się na porównaniu postaw przedsiębiorczych studentów po ukończeniu studiów i u progu akademickiej edukacji zawodowej. W naszym opracowaniu prezentujemy wyniki badań pilotażowych dotyczących postaw przedsiębiorczych studentek i studentów na początku ich edukacji menedżerskiej.

Badania przeprowadzono w celu rozpoznania preferencji i uwarunkowań wyboru prowadzenia własnej firmy jako świadomej formy przyszłej aktywności zawodowej. Traktowanej nie tylko jako rozwiązanie ustrzeżenia się przed

ewentualnym bezrobociem, ale głównie w jako tej, która pozwala lepiej realizować własne ambicje, wdrażać swoje pomysły biznesowe, lepiej wykorzystywać zdobytą wiedzę oraz umiejętności zawodowe.

2. Postawy studentek i studentów wobec przedsiębiorczości jako formy przyszłej aktywności zawodowej

W artykule prezentujemy wyniki pilotażowego badania przeprowadzonego przez autorów niniejszego artykułu w kwestii postaw przedsiębiorczych i ich uwarunkowań wśród studentek i studentów pierwszego roku studiów licencjackich na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Wyniki powyższego badania są wstępnym etapem przygotowywanego projektu dotyczącego mikroprzedsiębiorczości akademickiej na Mazowszu, przewidzianego do realizacji w latach 2012–2014.

2.1. Opis badania

Celem badania było zweryfikowanie następujących hipotez badawczych:

Określenie determinant wyboru drogi zawodowej (przedsiębiorca, pracownik najemny) przez badanych studentów.

Przedsiębiorczość:

- z kim chce pracować
- skąd fundusze, jaka branża
- ocena studiów pod kątem przedsiębiorczości
- umiejscowienie wewnętrznej kontroli,
- cechy osobiste

Motywy przedsiębiorczości

- co skłania i z jaką siłą do założenia firmy?
- co odstręcza i z jaką siłą od założenia firmy?
- co skłania i z jaką siłą do pracy menedżerskiej na etacie?
- co odstręcza i z jaką siłą do pracy menedżerskiej na etacie?

Skłonność do ryzyka

- skłonność do ryzyka
- ryzyko pracy i ryzyko spekulacyjne

Bariery przedsiębiorczości

- ekonomiczne
- społeczne
- osobiste
- prawne

2.2. Charakterystyka badanej populacji

Celem pilotażowego badania ankietowego przeprowadzonego na próbie 100 studentów w pierwszym półroczu 2012 roku było zbadanie postaw przedsiębiorczych: motywacji, barier, skłonności do ryzyka oraz oczekiwań wobec wydziału i uczelni odnośnie form i zakresu wspomagania przedsiębiorczości studenckiej. Świadomie zastosowaliśmy kryterium płci w naszej analizie gdyż uważamy, że stanowi to klucz do odpowiedzi na nasze pytanie: czy przedsiębiorczość jest w takim samym stopniu atrakcyjną formą wyboru przyszłej aktywności zawodowej przez studentki i studentów i w jakim stopniu istnieją już na etapie początkowej edukacji zawodowej postawy i uwarunkowania specyficzne dla młodych kobiet i mężczyzn.

2.3. Odpowiedzi

Badanie przedsiębiorczości młodzieży akademickiej przeprowadzono na podstawie ankiety zawierającej 45 pytań w pięciu blokach plus metryczka.

W pierwszym bloku pytano postawy przedsiębiorcze, w drugim o zalety i wady prowadzenie firmy lub pracy na etacie, w trzecim o identyfikację przez studentów głównych barier przedsiębiorczości, blok czwarty poświęcony był psychologicznym aspektom ryzyka, w ostatnim piątym sprawdzano zainteresowanie studentów wsparciem przedsiębiorcy przez instytucje zewnętrzne. Odpowiedzi na pytania były najczęściej tak/nie. Jednak, aby ocenić wagę i siłę danego pytania stosowana była też w niektórych pytaniach skala od 1 do 6 punktów, gdzie 6 oznaczało wagę najwyższą.

W pierwszym bloku pytań badaliśmy postawy przedsiębiorcze.

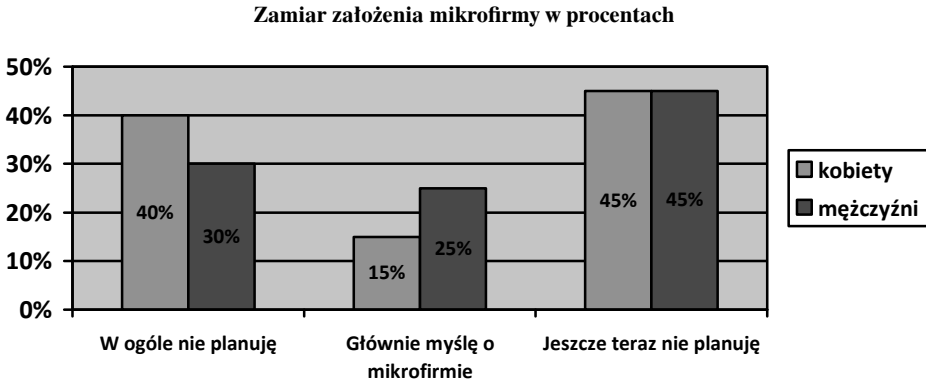
Wśród ankietowanych 48% studentów nie planuje jeszcze założenia własnej firmy, a 33% twierdzi, że w ogóle nie podejmie się prowadzenia własnej działalności gospodarczej, jedynie 19% osób myśli o własnej firmie jako formie swojej przyszłej aktywności zawodowej. Przedstawia to wykres 1.

Uwzględniając zróżnicowanie odpowiedzi ze względu na płeć ankietowanych, można zauważyć, że więcej kobiet (40%), nie uwzględnia w swoich planach zawodowych prowadzenia firmy dla mężczyzn – tylko 30% takich odpowiedzi.

Znaczne różnice odnotowano między kobietami i mężczyznami w odniesieniu do uznania własnej firmy jako sposobu realizacji swojej kariery zawodowej – tak myśli 25% studentów i 15% studentek.

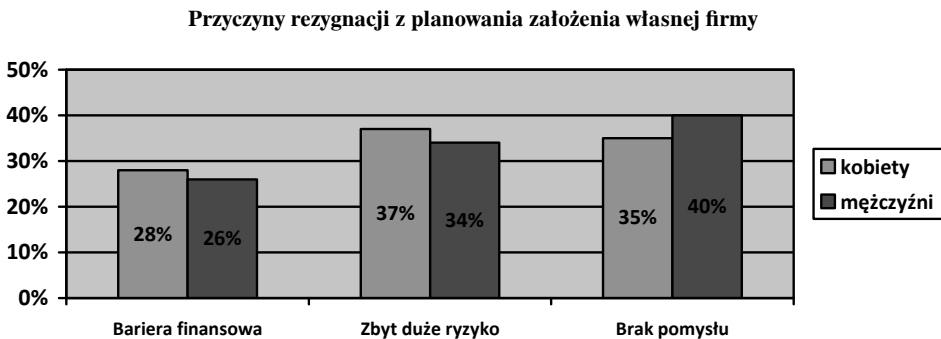
Kolejne badanie dotyczyło przyczyn rezygnacji z planowania założenia własnej firmy.

Wykres 1



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego „Postawy przedsiębiorcze studentów Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego”, przeprowadzonego na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.

Wykres 2

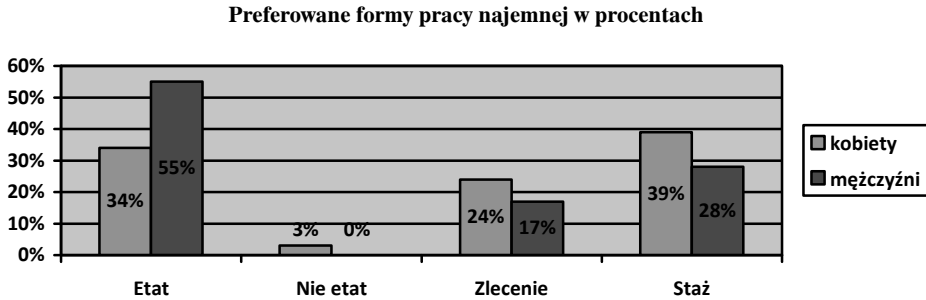


Źródło: jak w wykresie 1.

Wyniki badania pozwoliły ustalić hierarchię przyczyn rezygnacji z prowadzenia własnej firmy w przyszłości. Wśród wymienionych przyczyn najczęściej kobiet wymieniło zbyt wysokie ryzyko – 37%, a wśród mężczyzn największy odsetek wskazał na brak pomysłu prowadzenia własnego biznesu – 40%. Natomiast bariera finansowa jest ważną przyczyną rezygnacji z założenia firmy dla zbliżonej liczby badanych kobiet (28%) i mężczyzn (26%).

W kolejnym pytaniu, dla ankietowanych twierdzących, że preferowaną formą ich przyszłej aktywności zawodowej jest praca najemna, wskazało zatrudnienie na etacie ponad 50%.

Wykres 3

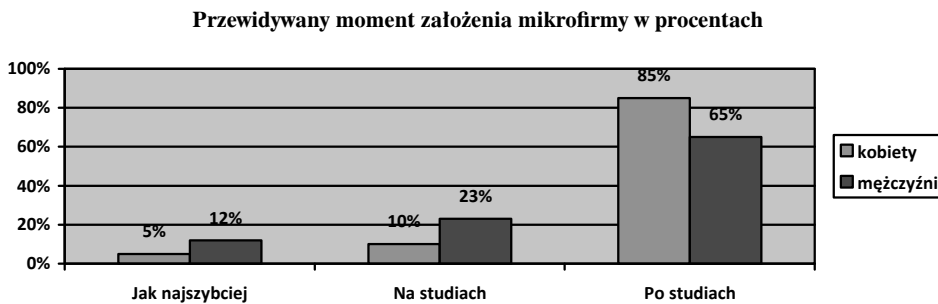


Źródło: jak w wykresie 1.

Wśród kobiet ten wskaźnik wynosi 34%, a wśród mężczyzn aż 55%. Bliżko 40% kobiet preferuje staż jako formę zatrudnienia po studiach, wśród mężczyzn popiera tą formę tylko 28% ankietowanych. Praca na zlecenie jako trzecia w kolejności forma pracy najemnej jest preferowana przez 24% kobiet i 17% mężczyzn.

Następnie zadano pytanie dotyczące przewidywanego moment założenia firmy.

Wykres 4



Źródło: jak wcześniej.

Osoby preferujące prowadzenie własnej firmy widzą możliwość jej założenia dopiero po studiach – tak uważa 85% studentek oraz 65% studentów. W czasie studiów planuje założyć własną firmę 23% studentów i 10% studentek, a jak najszybciej chce to uczynić odpowiednio 12% mężczyzn oraz 5% kobiet.

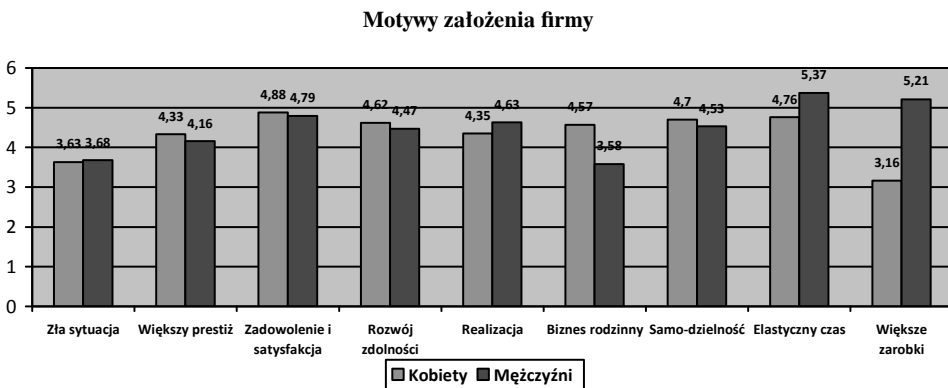
Podsumowując wyniki pierwszego bloku tematycznego badania ankietowego związanego z miejscem mikrofirmy w planowaniu przyszłej ścieżki aktywności zawodowej przez studentów u progu edukacji zawodowej, można sformułować kilka interesujących wniosków:

- prowadzenie własnej firmy nie cieszy się zbyt dużą popularnością w planowanej przez studentów karierze zawodowej. Większe zainteresowanie tą formą zatrudnienia wykazują mężczyźni niż kobiety;
- zdecydowanie najwyższą popularnością przyszłej formy zatrudnienia cieszy się praca na etacie. Przy czym kobiety na początku swojej kariery zawodowej w większym stopniu niż mężczyźni uznają możliwość odbywania stażu;
- wśród głównych przyczyn rezygnacji z wyboru prowadzenia własnej firmy wskazywano na barierę finansową i zbyt wysokie ryzyko, przy czym ta pierwsza przyczyna jest ważniejsza dla mężczyzn, a druga dla kobiet;
- studenci planujący pracę na własny rachunek w zdecydowanej większości myślą o założeniu firmy dopiero po studiach – przy czym taki pogląd jest znacznie popularniejszy wśród kobiet niż mężczyzn.

Celem kolejnego, **drugiego bloku** badania ankietowego, była identyfikacja zalet i wad prowadzenia firmy oraz pracy na etacie.

Ankietowani musieli ocenić rangę wymienionych motywów i wad prowadzenia firmy oraz pracy etatowej posługując się w tym celu punktacją od 1 – najniższa ranga do 6 – najwyższa ranga.

Wykres 5



Źródło: jak wcześniej.

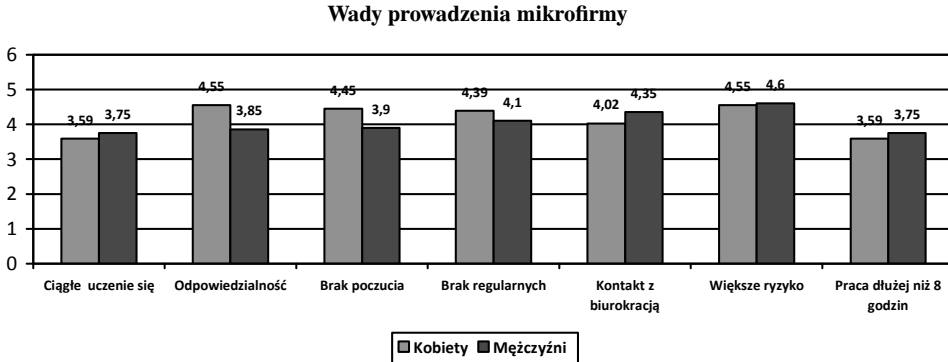
Wśród wymienionych w ankiecie głównych motywów uzasadniających prowadzenie mikrofirmy mężczyźni największą rangę nadawali elastycznemu czasowi pracy – 5,37, a kobiety uważały, że największą zaletą jest zadowolenie i satysfakcja – 4,88.

Na kolejnych miejscach wymienianych, pozytywnych następstw prowadzenia mikrofirmy, mężczyźni plasowali większe zarobki (5,21) oraz możliwość realizacji własnych pomysłów biznesowych. Wśród kobiet układ motywów założenia własnej firmy na kolejnych miejscach lokowano-samodzielność (4,76) i elastyczny czas pracy (4,7). Dosyć zaskakującym w tej ocenie wydaje się fakt przypisywania dosyć niskiej rangi złej sytuacji na rynku pracy jako okoliczności motywującej do założenia własnej firmy – ocena określona przez kobiety to 3,63 a przez mężczyzn 3,68.

W podobnym kontekście badano cechy negatywne związane z prowadzeniem własnej firmy.

Wykres 6 przedstawia wyniki dotyczące wad prowadzenia mikrofirmy.

Wykres 6



Źródło: jak wyżej.

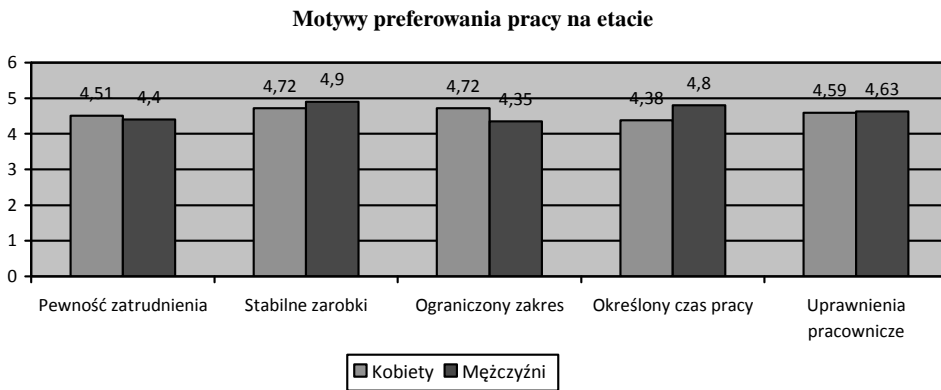
Kobiety zwracały przede wszystkim uwagę na większe ryzyko oraz odpowiedzialność finansowo-prawną (oceny odpowiednio po 4,5) jako główne wady prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast mężczyźni na pierwszym miejscu wymieniali większe ryzyko błędnych decyzji (4,6), a następnie kontakt z biurokracją (4,35). Istotną, wysoką rangę negatywnych cech przypisywanych przez kobiety prowadzeniu własnej firmy odgrywały także brak poczucia bezpieczeństwa (4,45) i brak regularnych zarobków (4,39). Wszyscy

ankietowani studenci bez względu na płeć jako najmniej istotną wadę prowadzenia własnej firmy przypisali pracy dłuższej niż osiem godzin.

Podobnej ocenie poddano wśród badanych pracę na etacie.

Wykres 7 prezentuje motywy preferowania pracy na etacie.

Wykres 7



Źródło: jak wcześniej.

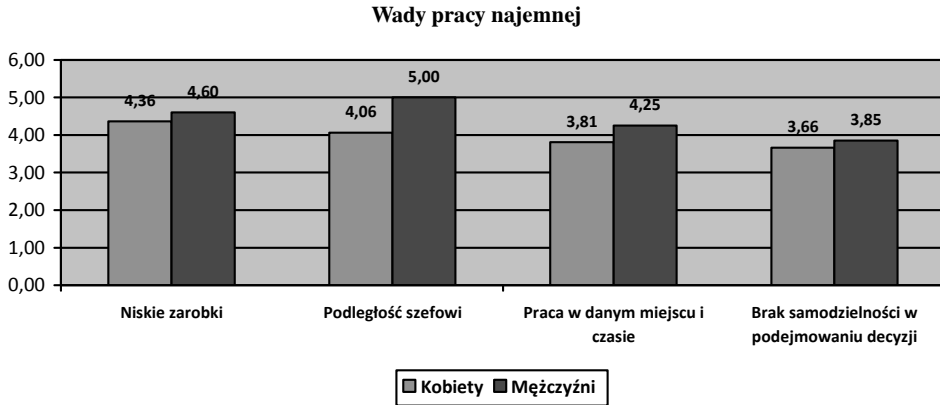
Zarówno studentki, jak i studenci najważniejszym motywem podjęcia pracy etatowej uznali zapewnienie stabilnych zarobków, przypisując temu najwyższą ilość punktów – odpowiednio kobiety 4,72 i mężczyźni 4,9. Dla kobiet kolejną w hierarchii cech pozytywnych pracy na etacie znalazły się: ograniczony zakres odpowiedzialności (4,67) i uprawnienia pracownicze (4,59). Mężczyźni na kolejnych miejscach pozytywnych cech tej pracy wymieniali: określony czas pracy (4,8) oraz uprawnienia pracownicze.

W badaniu zauważamy podobny dla mężczyzn i kobiet układ oceny ważności czynników charakteryzujących wady pracy etatowej.

Wykres 8 prezentuje wyniki dotyczące wad pracy najemnej.

Najważniejszymi negatywnymi cechami pracy najemnej postrzeganymi przez kobiety były niskie zarobki (4,36) i podległość szefowi (4,06). Mężczyźni tę ostatnią wadę oceniają jako najważniejszą wadę pracy najemnej (5,0), a kolejne miejsce przypisują niskim zarobkom (4,6). Wszyscy badani niższe rangi przypisują pracy w danym miejscu i czasie oraz brakowi samodzielności w podejmowaniu decyzji – różnice sprowadzają się tylko do tego, że kobiety przypisują niższą wagę każdej z wymienionych cech w porównaniu do mężczyzn.

Wykres 8



Źródło: jak wcześniej.

Przeprowadzone porównania znaczenia wad i zalet pracy najemnej oraz prowadzenia własnej firmy z punktu widzenia kobiet i mężczyzn wskazują na dużą zbieżność ocen wśród badanych studentów. Różnice wyrażają się głównie w tym że:

- kobiety wśród wad prowadzenia własnej firmy wyższą rangę niż mężczyźni przypisują brakowi poczucia bezpieczeństwa i brakowi regularnych zarobków;
- wśród cech pozytywnych własnej działalności gospodarczej kobiety wyższą wagę niż mężczyźni przywiązują do zadowolenia i satysfakcji, na dalszym miejscu wymieniają wyższe zarobki;
- studentki wyżej niż studenci cenią określony czas pracy i ograniczony zakres odpowiedzialności w sekwencji głównych zalet pracy najemnej;
- kobiety jako główną wadę pracy najemnej przypisują niskim zarobkom, a mężczyźni podległość szefowi.

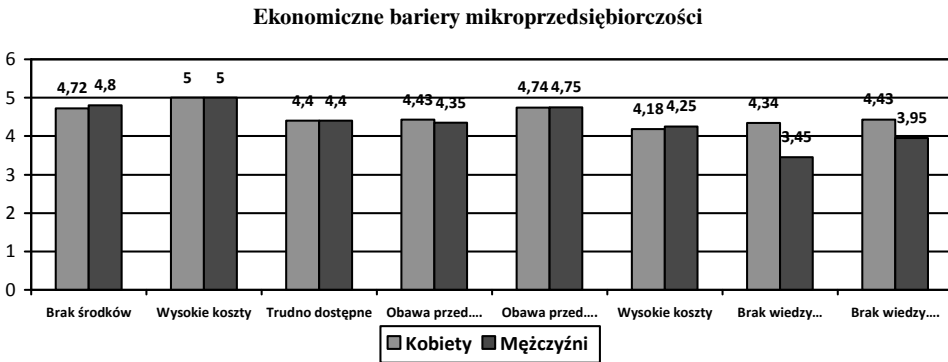
Trzeci blok tematyczny badania ankietowego koncentrował się na identyfikacji głównych barier przedsiębiorczości w opiniach studentów. W ankiecie wyróżniono cztery grupy ograniczeń mikro przedsiębiorczości: ekonomiczne, prawne, społeczne i osobiste.

Ankietowani, bez względu na płeć, najwyższe rangi przypisywali barierom: ekonomicznym i prawnym, a w dalszej kolejności: społecznym i osobistym warunkującym prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

W przypadku barier ekonomicznych największe znaczenie miały wysokie koszty pracy, brak środków finansowych na założenie firmy i obawa przed brakiem zamówień – oceny mieściły się w przedziale od 4,7–5.

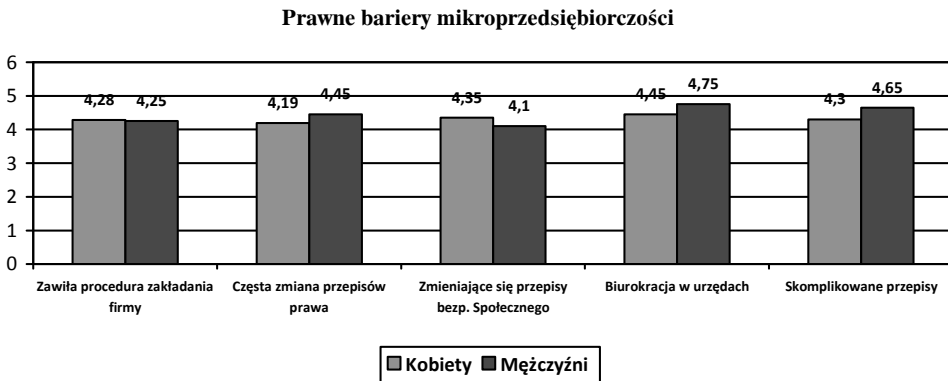
Wykres 9 prezentuje ekonomiczne bariery w mikroprzedsiębiorczości.

Wykres 9



Źródło: jak wcześniej.

Wykres 10



Źródło: jak wcześniej.

Zauważalne różnice oceny rangi poszczególnych rodzajów barier ekonomicznych postrzeganych odmiennie przez studentki i studentów odnoszą się do braku wiedzy, dotyczącej przedsiębiorczości oraz braku wiedzy specja-

listycznej – kobiety przypisywały tym czynnikom wyższą rangę (od 4,34 do 4,43) niż mężczyźni (od 3,45 do 3,95).

Wśród analizowanych prawnych barier przedsiębiorczości za najważniejsze badani uznali biurokrację w urzędach.

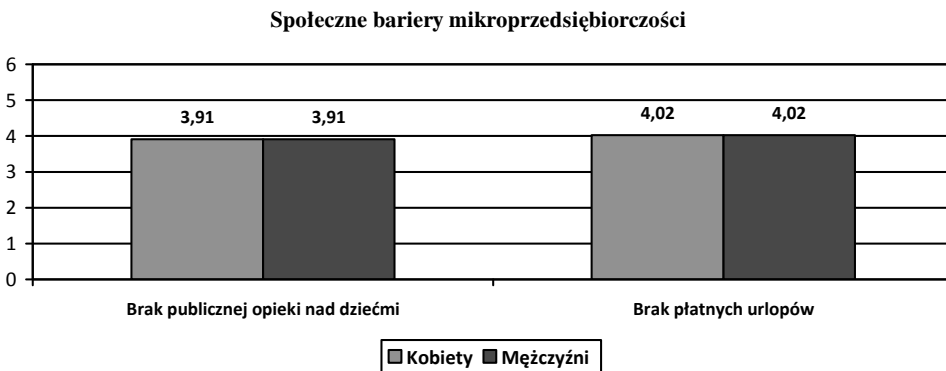
Wykres 10 odnosi się do postrzegania prawnych barier mikroprzedsiębiorczości.

Kobiety w następnej kolejności wśród prawnych barier przedsiębiorczości plasowały zmieniające się przepisy oraz skomplikowane przepisy, natomiast mężczyźni wymieniali skomplikowane przepisy i często zmieniające się regulacje podatkowe.

Wielką zgodnością charakteryzują się opinie studentek i studentów w ocenie rangi społecznych barier przedsiębiorczości.

Wykres 11 dotyczy społecznych barier mikroprzedsiębiorczości.

Wykres 11



Źródło: jak wcześniej.

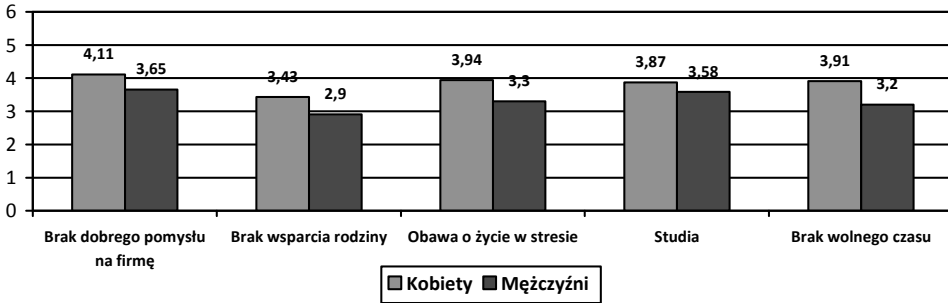
Ankietowani bez względu na płeć przypisują podobne rangi wymienionym czynnikom: brakowi płatnych urlopów (4,00) oraz brakowi publicznej opieki nad dziećmi (3,91).

Wyniki badania potwierdzają wysoką zgodność kobiet i mężczyzn w ocenie osobistych barier przedsiębiorczości.

Na pierwszym miejscu badani w tej grupie barier wskazują na brak pomysłu na firmę – kobiety przypisują wyższą nieco rangę temu czynnikowi (4,1) niż mężczyźni (3,65).

Wykres 12

Osobiste bariery przedsiębiorczości



Źródło: jak wcześniej.

W przypadku pozostałych barier osobistych przedsiębiorczości obserwujemy nieco większe zróżnicowanie oceny ich znaczenia między kobietami a mężczyznami. Kobiety na kolejnych miejscach plasują obawę życia w stresie (3,97) oraz brak wolnego czasu (3,9). Według oceny mężczyzn następnymi w kolejności barierami osobistymi prowadzenia własnej firmy są: studia (3,58) oraz obawa życia w stresie (3,3).

Przytoczone wyniki badania ankietowego pokazują, że bariery społeczne i osobiste mają dla przyszłych przedsiębiorców mniejsze znaczenie niż bariery ekonomiczne oraz prawne. Bariery te nie podlegają zbyt silnym zróżnicowaniom w poglądach studentek i studentów, co do stopnia ich znaczenia w ograniczaniu przedsiębiorczości.

W **bloku IV** poświęconemu psychologicznym aspektom ryzyka, poproszono studentów o określenie swojej skłonności do ryzyka. Tutaj też, po raz pierwszy pojawiły się rozbieżności między odpowiedziami studentów i studentek.

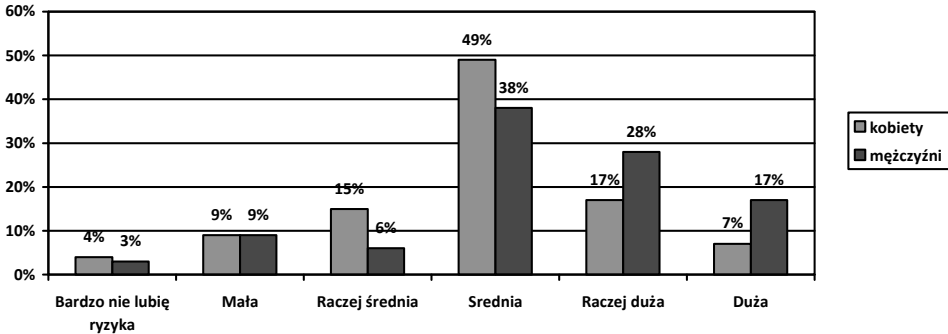
Wykres 13 dotyczy poziomu skłonności do podejmowania ryzyka.

Jak widać z wykresu w obu populacjach, w sensie deklaratywnym, dominuje średnia skłonność do ryzyka. Są jednak różnice. W przypadku studentek rozkład jest zbliżony do symetrycznego. Policzona miara asymetrii wynosi $A = -0,31$, zaś wartość średnia $x = 3,94$ (przy przedzieleniu odpowiedziom liczb 1 – bardzo nie lubię ryzyka, 6 – duża). Natomiast rozkład odpowiedzi dla mężczyzn jest lekko asymetryczny w kierunku większej skłonności do

ryzyka. Potwierdzają to obliczone podstawowe miary statystyczne $A = -0,71$, zaś średnia $x = 4,25$.

Wykres 13

Poziom skłonności do podejmowania ryzyka



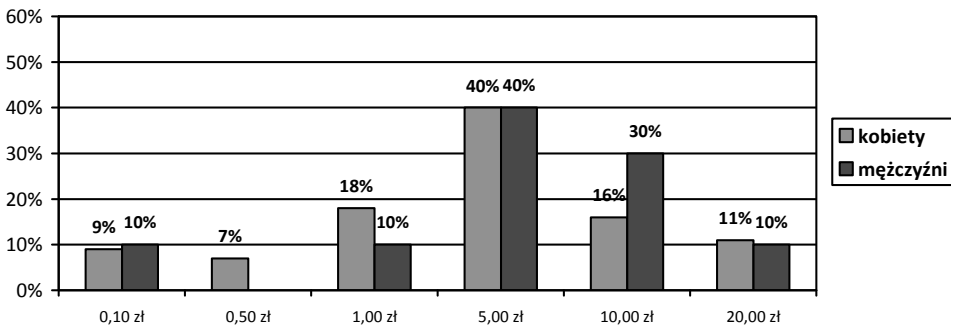
Źródło: jak wcześniej.

W kolejnym pytaniu studenci mieli zagrać w grę – rzut monetą. Dysponowali kwotą 100 zł i mieli określić preferowaną stawkę w grze.

Wyniki na wykresie nr 14.

Wykres 14

Preferowana wielkość stawki w grze



Źródło: jak wcześniej.

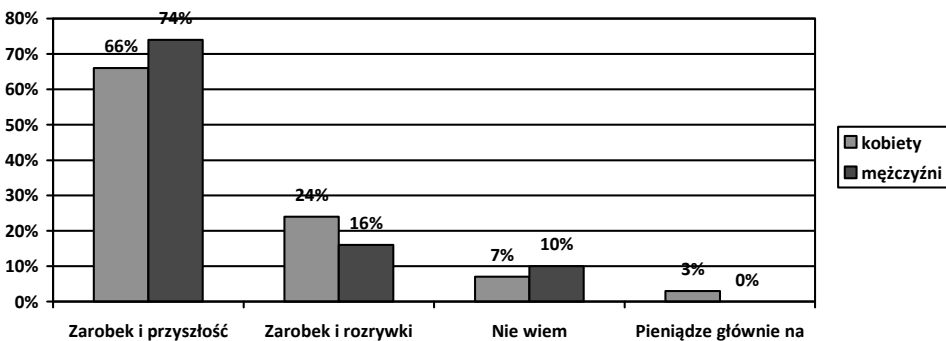
Jak widać z wykresu, dominującą wielkością stawki w grze, tak dla kobiet jak i dla mężczyzn, jest wartość 5 zł. Tutaj też, tak jak w poprzednim pytaniu, ujawniają się różnice w odpowiedziach między kobietami a mężczyznami. W przypadku kobiet rozkład jest bardziej symetryczny, co opisują miary statystyczne współczynnik asymetrii $A = -0,32$, zaś średnia $x = 3,88$ (przy przedzieleniu odpowiedziom liczb 1 – 10 gr, 6 – 20 zł). W przypadku mężczyzn rozkład jest bardziej asymetryczny w kierunku wyższych stawek, odpowiednie miary to $A = -0,99$, zaś średnia $x = 3,84$. Odpowiedzi na dwa ostatnie pytania wskazują na to, iż mężczyźni mają, w aspekcie psychologicznym, wyższą skłonność do ryzyka.

W kolejnej grupie pytań badano racjonalność decyzji finansowych.

Poniższy, 15 wykres prezentuje odpowiedź na pytanie: na co przeznaczysz ewentualny zarobek z działalności gospodarczej?

Wykres 15

Na co przeznaczysz ewentualny zarobek z działalności gospodarczej?



Źródło: jak wcześniej.

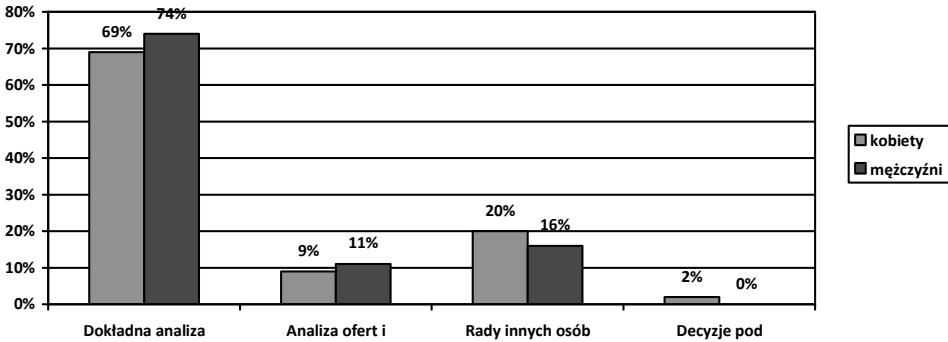
Odpowiedzi zdecydowanych na „zarobek i przyszłość rodziny” (66% kobiety, 74% mężczyźni) udzieliły obie grupy studentek i studentów. Podkreśla to silną deklaratywną racjonalność decyzji.

Na następne pytanie o racjonalność podejmowanych decyzji odpowiedzi były, podobnie jak w poprzednim pytaniu, podobne.

Wykres 16 pokazuje, czym kierują się badani przy podejmowaniu decyzji finansowych.

Wykres 16

Czym kierujesz się przy podejmowaniu decyzji finansowych?



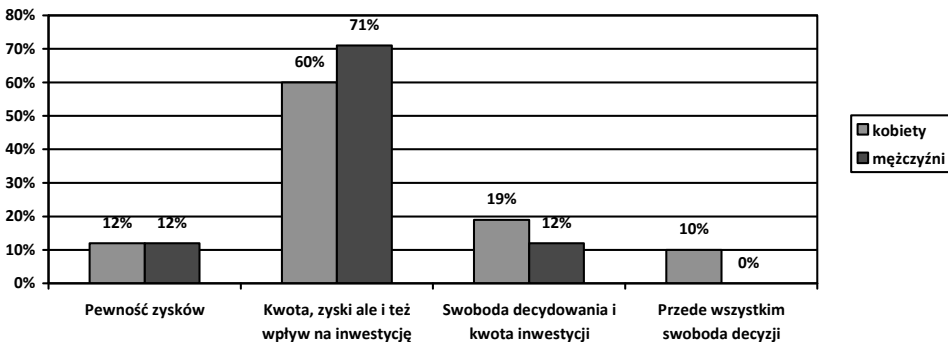
Źródło: jak wcześniej.

Podobnie zdecydowanych odpowiedzi udzielono na „dokładną analiza ofert” (69% kobiety, 75% mężczyźni) udzielili tak studentki, jak i studenci.

Odpowiedzi są ciekawe w kontekście zróżnicowania skłonności do ryzyka. Wyższa skłonność do ryzyka, w przypadku mężczyzn, nie oznacza podejmowania decyzji pochopnie.

Wykres 17

Pewność zysku a swoboda decyzji finansowej



Źródło: jak wcześniej.

Kolejne różnice między odpowiedziami pojawiły się przy wyborze między pewnością zysku a swobodą podejmowania decyzji finansowych.

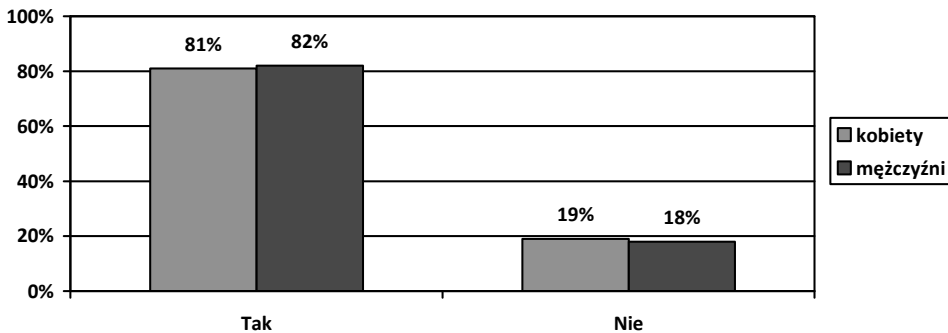
W przypadku obu grup dominującą odpowiedzią była „kwota zysku, ale też wpływ na inwestycję”. W przypadku kobiet odpowiedzi miały lekką asymetrię w kierunku swobody mniejszych zysków a swobody podejmowania decyzji. Dla mężczyzn dominującą odpowiedzią było „swoboda decydowania i kwota inwestycji”. Pewność zysków pokazuje równomierny rozkład odpowiedzi.

W ostatnim bloku V sprawdzano zainteresowanie studentów wsparciem przedsiębiorczości przez instytucje zewnętrzne.

Wykres 18 podaje wynik dotyczący oczekiwań wsparcia przy rozpoczęciu działalności gospodarczej przez instytucję zewnętrzną.

Wykres 18

Czy oczekujesz wsparcia w rozpoczęciu działalności gospodarczej przez instytucję zewnętrzną?



Źródło: jak wcześniej.

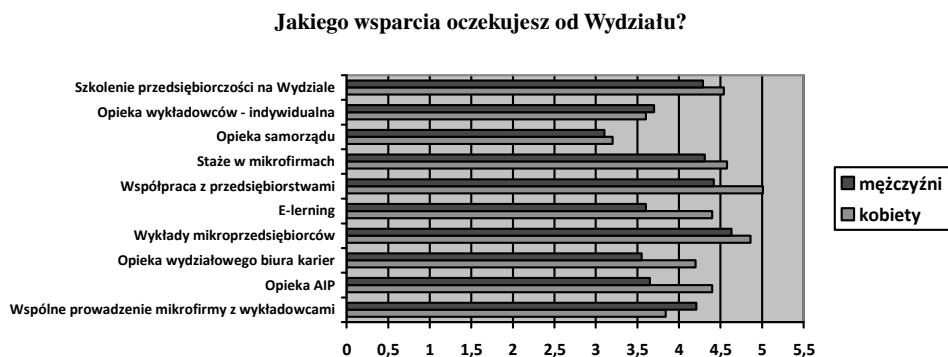
Można powiedzieć, że uzyskany wynik w jakiś sposób zaskakuje. Obie grupy studentów miały wyniki podobne, około 80%, i oczekiwały pomocy otoczenia w rozpoczęciu działalności gospodarczej.

W kolejnym pytaniu sprawdzano, jakiego typu wsparcia oczekują studenci od Wydziału Zarządzania UW.

Wagę pomocy studenci mieli ocenić w skali od 1 do 6, gdzie 6 oznaczało najwyższą wagę.

Wykres 19 zawiera odpowiedź na to pytanie.

Wykres 19



Źródło: jak wcześniej.

W przypadku grupy kobiet cztery najwyższe odpowiedzi to: współpraca z przedsiębiorstwami (5,01), wykłady mikroprzedsiębiorców (4,86), staże w mikrofirmach (4,58) i szkolenie o przedsiębiorczości na wydziale (4,54).

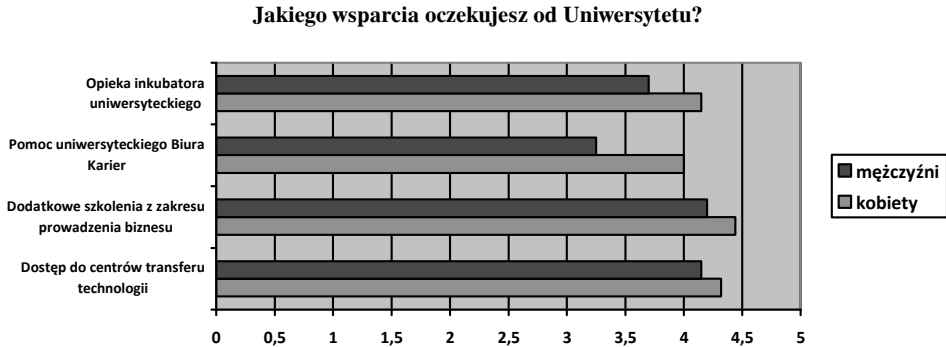
W przypadku studentów cztery najwyżej oceniane odpowiedzi to: wykłady mikroprzedsiębiorców (4,63), współpraca z przedsiębiorstwami (4,42), staże w mikrofirmach (4,31), szkolenie o przedsiębiorczości na wydziale (4,29).

Jak widać z wyników obie grupy studentów i studentek udzielają podobnych odpowiedzi, ale ich wspólna cechą jest potrzeba większego kontaktu z praktyką biznesu. Co ciekawe obie grupy wysoko oceniły możliwość prowadzenia mikrofirmy wspólnie z wykładowcami.

W ostatnim pytaniu, o ewentualne wsparcie przedsiębiorczości na poziomie Uniwersytetu, w przypadku kobiet i mężczyzn najwyżej punktowano dwie odpowiedzi: dostęp do centrów transferu technologii oraz dodatkowe szkolenia z zakresu przedsiębiorczości.

Wykres 20 prezentuje wyniki dotyczące zagadnienia: jakiego wsparcia oczekujesz od Uniwersytetu.

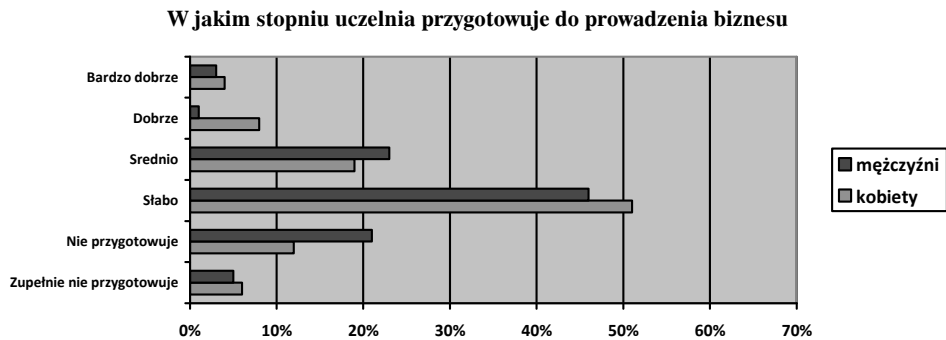
Wykres 20



Źródło: jak wcześniej.

Bardzo rygorystycznie studenci ocenili umiejętność uczelni do przygotowania studentów do prowadzenia biznesu. Dominującą odpowiedzią było „słabo” kobiety 51%, a mężczyźni 46%, łącznie bardzo nisko oceniło pod tym względem uczelnie aż 69% studentek i 72% studentów. To dla wydziału promującego przedsiębiorczość bardzo gorzkie wyniki. Prezentuje je poniższy wykres.

Wykres 21



Źródło: jak wcześniej.

Wnioski

Jak wspomniano we wstępie artykułu, przedsiębiorczość we współczesnym świecie staje się kluczem do rozwiązywania problemów gospodarek w wymiarach: lokalnym, krajowym i europejskim. Rozwój sektora małych średnich przedsiębiorstw stanowi podstawę poprawy konkurencyjności gospodarek, przede wszystkim przez intensyfikujący się proces wzrostu innowacyjności tego sektora.

We współczesnych gospodarkach przedsiębiorczość postrzegana jest także jako panaceum na skomplikowane trudności występujące na rynku pracy. W obliczu utrzymującego się w wielu krajach europejskich, a w tym także i w Polsce, długotrwałego wysokiego bezrobocia, rozwój przedsiębiorczości jest promowany jako rozwiązanie tego problemu w krajowych i unijnych dokumentach dotyczących strategii rozwoju gospodarczego.

W tym kontekście, celem naszego badania było poznanie postaw przedsiębiorczych studentów u progu ich edukacji menedżerskiej z uwzględnieniem zróżnicowania ze względu na płeć. Wyniki badania wskazują na duże podobieństwa w poglądach młodych kobiet i mężczyzn na przedsiębiorczość, w niewielu obszarach tematycznych naszego badania odnotowaliśmy istotne rozbieżności.

Wśród zaczynających studia, praca we własnej firmie nie jest preferowaną ścieżką przyszłej aktywności zawodowej. Zdecydowana większość wiąże swoją karierę zawodową z pracą na etacie podkreślając główne jej atuty jak: stabilne zarobki, ograniczony zakres odpowiedzialności i ryzyka oraz określony czas pracy. Zdecydowana mniejszość studentów zainteresowanych pracą we własnej firmie eksponowała jej zdecydowane wyższe walory w porównaniu z pracą na etacie, zwracając uwagę na możliwość realizacji własnych pomysłów, niezależność oraz większe zarobki.

Małe zainteresowanie pracą we własnej firmie przez przyszłych menedżerów mogą wyjaśniać opinie dotyczące różnych barier przedsiębiorczości. Wśród barier ekonomicznych najwyższe rangi studenci przypisywali wysokim kosztom pracy i brakiem środków finansowych na założenie firmy. Ograniczenia prawne, drugie w kolejności znaczenia barier przedsiębiorczości, w ocenie ankietowanych przejawiają się przede wszystkim w biurokracji w urzędach, skomplikowanych przepisach prawnych oraz często zmieniających się przepisach podatkowych.

Na nieco niższych poziomach oceniono znaczenie barier społecznych i osobistych przedsiębiorczości.

W grupie pytań dotyczących indywidualnej skłonności do ryzyka pojawiły się różnice w odpowiedziach studentek i studentów. Studenci okazali się trochę bardziej skłonni do podejmowania ryzyka, co jest ważne w kontekście zakładania firmy.

W grupie pytań o wsparcie zewnętrzne w zakładaniu firmy, zdecydowanie tego oczekują tak studenci, jak i studentki. Spośród wsparcia od Wydziału Zarządzania studenci najbardziej oczekują ściślejszych kontaktów z biznesem (np. wykładów z mikroprzedsiębiorcami, czy stażów w mikrofirmach), co jest słabą stroną wszystkich polskich szkół biznesu.

Jest to też pochodną oceny przez studentów przygotowania przez uczelnię do prowadzenia biznesu. Prawie połowa badanych oceniła, że słabo.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują na to, że należy promować postawy przedsiębiorcze wśród studentów w okresie ich edukacji na studiach wyższych, tak aby wystąpiła zbieżność celów edukacji menedżerskiej z celami strategii rozwoju gospodarek: krajowej i europejskiej. Duża rola w tym zakresie przypada uczelniom wyższym przez odpowiednie zmiany w programie nauczania, w szczególności wprowadzenie zajęć praktycznych z zakresu promowania idei przedsiębiorczości jako satysfakcjonującej i świadomej ścieżki przyszłej aktywności na rynku pracy. Badani studenci oczekują wyposażenia ich w czasie studiów w praktyczne umiejętności zakładania i prowadzenia firmy, poruszania się po meandrach przepisów prawnych i finansowych własnej działalności gospodarczej, szacowania ryzyka gospodarczego oraz zarządzania w zmieniającym się, pełnym niepewności otoczeniu ekonomiczno-społecznym.

Jednym z aspektów tego rodzaju działań jest rozwijanie przedsiębiorczości akademickiej, dającej szansę na zbliżenie nauki z biznesem, a przez na włączenie pracowników naukowych i studentów w projekty związane z prowadzeniem własnej firmy. Dobrym przykładem w tym zakresie mogą być rozwijające się na wielu uczelniach akademickie inkubatory przedsiębiorczości.

BIBLIOGRAFIA

- GUS, (2012), *Aktywność zawodowa ludności Polski w 2011 roku*, Warszawa.
- Komisja Europejska, (2010), *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjające włączeniu społecznemu*.
- Krajowy Program Reform – Europa 2020, Warszawa, 2011.
- Laszkiewicz E., Pawłowska M. (2010), *Sytuacja kobiet na mazowieckim rynku pracy- prognozy*, CBOS, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, (2012), *Strategia innowacyjności i efektywności gospodarki na lata 2011-2020. Dynamiczna gospodarka*, Warszawa.

Urząd Pracy (2011), *Rynek Pracy województwa mazowieckiego w I półroczu 2011 roku*, Warszawa.

Urząd Marszałkowski, (2007), *Strategia rozwoju województwa mazowieckiego do 2020 roku*, Warszawa.

Wydział Zarządzania UW, (2012), *Postawy przedsiębiorcze studentów u progu edukacji menażerskiej – wyniki badania ankietowego*, Warszawa.

Prof. UW, dr hab. Tomasz Zalega

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział V

Zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych z osobą bezrobotną na Mazowszu a strategię marketingowo-organizacyjne handlu detalicznego w okresie kryzysu

Streszczenie

Kryzys gospodarczy wywiera istotny wpływ nie tylko na poziom i strukturę konsumpcji ale także na zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych z osobą bezrobotną. Niewątpliwie, obserwowane w Polsce od 2008 roku spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, rzutuje na pogorszenie się sytuacji na rynku pracy, co z kolei wpływa na sytuację dochodową konsumentów, i efekcie prowadzi nie tylko do obniżenia poziomu konsumpcji gospodarstw domowych, ale także do jej pogorszenia.

Celem artykułu jest przeanalizowanie zmiany w zachowaniach konsumpcyjnych mazowieckich gospodarstw domowych z osobą bezrobotną, spowodowanej kryzysem gospodarczym. Po omówieniu metodologii badań oraz krótkim opisie próby badawczej, w dalszej części pracy skoncentrowano się na skutkach kryzysu gospodarczego, odczuwanych przez ankietowane gospodarstwa domowe. W dalszej części artykułu zaprezentowano jedynie wybrane zachowania nabywcze konsumentów, charakterystyczne dla kryzysu gospodarczego, takie jak: świadoma konsumpcja, konsumpcja kolaboratywna, sprytne zakupy, freeganizm oraz social media. Sporo uwagi poświęcono również miejscu robienia zakupów przez gospodarstwa domowe z osobą bezrobotną na Mazowszu. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

Wprowadzenie

Zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych kryzys finansowy wywarł istotne piętno na sektorze realnym, najpierw w gospodarce amerykańskiej, a następnie w innych krajach, w tym również w Polsce. Znalazło to wyraz w dostosowaniach występujących w tych gospodarkach, w tym również na rynku pracy. Spadek wolumenu produkcji wywołany ujemnym szokiem popytowym rzutuje bezpośrednio na rynek pracy, wywołując różnego rodzaju procesy dostosowawcze, takie jak (Cahuc, Zylberberg 2004: 193-198): spadek płac realnych, zmniejszenie czasu pracy, obniżenie intensywności i wydajności pracy oraz zmniejszenie rozmiarów zatrudnienia.

Kryzys gospodarczy wpłynął na rynek pracy w Polsce, wywołując cały szereg reakcji dostosowawczych, polegających m.in. na zmniejszeniu zatrudnienia w gospodarce, co z kolei znalazło odbicie w poziomie i strukturze bezrobocia. Zmiany dokonujące się na rynku pracy powodują, że staje się on coraz ważniejszym determinantem rozwoju społecznego, a sytuacja na rynku pracy jest uznawana za ważny element oceny rozwoju społeczno-gospodarczego w danym kraju (Zalega 2012a: 49). Spowodowane kryzysem gospodarczym zmniejszenie osiąganych przez gospodarstwa domowe z osobą bezrobotnych dochodów, bądź utrata głównego lub jedyne go z ważnych źródeł dochodu przez jednego z członków gospodarstwa, prowadzi w efekcie do pogorszenia sytuacji materialnej całej rodziny. Niedostatek pieniędzy odczuwany przez gospodarstwo domowe w dużym stopniu wpływa na konieczność ograniczeń w dotychczasowej konsumpcji. Znajduje to swoje odbicie w zachowaniach nabywczych gospodarstw domowych w zakresie podejmowania decyzji konsumpcyjnych (Zalega 2012b: 98). Z kolei na zmiany zachowań konsumentów reagują duże sieci handlowe oraz małe sklepy osiedlowe. Kierując się zasadą maksymalizacji zysku, reagują one zmianami organizacyjnymi oraz dostosowaniem swoich strategii marketingowych do dostrzeżonych przekształceń zachodzących w strukturze wydatków konsumentów.

Celem artykułu jest przeanalizowanie zmiany w zachowaniach konsumpcyjnych mazowieckich gospodarstw domowych z osobą bezrobotną, spowodowanej kryzysem gospodarczym. Po omówieniu metodologii badań oraz krótkim opisie próby badawczej, w dalszej części artykułu skoncentrowano się na konsekwencjach kryzysu gospodarczego odczuwanych przez ankietowane gospodarstwa domowe. Kolejnym zagadnieniem poruszonym w artykule jest analiza nowych trendów w zachowaniach nabywczych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną na Mazowszu w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. W dalszej części publikacji skoncentrowano się na

miejscu robienia zakupów przez ankietowanych bezrobotnych oraz na strategiach marketingowych podejmowanych przez duże sieci handlowe i małe sklepy osiedlowe w okresie kryzysu gospodarczego. Podsumowanie rozważań i najważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

1. Konceptualizacja badań

W celu przeanalizowania konsumpcji i zachowań nabywczych gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem, przeprowadzono badania bezpośrednie dotyczące sytuacji materialnej i struktury konsumpcji gospodarstw domowych. Sama organizacja badań bezpośrednich konsumpcji była związana z precyzyjnym określeniem podmiotu, jak i miejsca przeprowadzenia badań. Badania w całości zostały przeprowadzone w Powiatowych Urzędach Pracy na terenie Warszawy, Żyrardowa, Płocka, Radomia i Ostrołęki wśród zarejestrowanych i nowo rejestrujących się bezrobotnych. Podjęcie właściwych decyzji w tym zakresie jest niezwykle istotne, gdyż z dużym prawdopodobieństwem gwarantuje, że wynik przeprowadzonego badania będzie mógł stanowić podstawę do sformułowania niezafałszowanych i rzetelnych wniosków dotyczących zarówno sytuacji materialnej, jak i struktury konsumpcji oraz zmian w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

W celu zebrania pełnych i aktualnych informacji na temat sytuacji materialnej, struktury konsumpcji oraz zachowań nabywczych gospodarstw domowych, w badaniu bezpośrednim zastosowano metodę wywiadu kwestionariuszowego. Metoda ta okazała się pomocna zarówno w opisie występujących zjawisk, jak i sprawdzeniu występowania określonych relacji między nimi a świadomością badanych. Dzięki jej zastosowaniu uzyskano wiele cennych informacji na temat różnych aspektów zachowań konsumentów na rynku, a zwłaszcza na temat motywów ich postępowania, opinii i postaw w zakresie oszczędzania i wydatkowania dochodów rozporządzalnych.

Przyjętymi w badaniu cechami, oprócz demograficzno-społecznych takich, jak: płeć, wiek, wykształcenie czy liczba osób w gospodarstwie domowym, było również miejsce zamieszkania. Materiał empiryczny zawarty w pracy pochodzi z badań bezpośrednich przeprowadzonych na terenie Mazowsza, w formie kwestionariusza ankietowego na próbie 1173 respondentów w okresie od marca do maja 2011 r.

Przed przystąpieniem do badań zasadniczych, przeprowadzono badania próbne na zbiorowości 30 bezrobotnych. Ten pilotażowy wywiad kwestionariuszowy miał na celu sprawdzenie doboru i komunikatywności pytań

zamieszczonych w kwestionariuszu ankietowym oraz prawidłowości układu ankiety. W efekcie tych badań dokonano na bieżąco poprawek w układzie kwestionariusza, rezygnując z niektórych pytań i wprowadzając w ich miejsce nowe, a także modyfikując niektóre z nich. Przy konstrukcji kwestionariusza wywiadu, wykorzystano techniki stosowane w badaniach rynkowych i marketingowych.

W pracy wykorzystano często stosowaną w badaniach socjologicznych metodę doboru celowo-kwotowego (tj. płeć, wiek, poziom wykształcenia), w której zakłada się że próba jest reprezentatywna dla całej populacji tylko wtedy, gdy struktura próby z punktu widzenia kluczowych cech jest identyczna ze strukturą badanej zbiorowości.

Zebrany w trakcie badań bezpośrednich materiał zawierał wiele informacji o dużej liczbie jednostek. Materiał ten następnie uporządkowano, tzn. poddano grupowaniu i zliczeniu oraz wstępnej ocenie pod względem kompletności informacji. Przeprowadzona weryfikacja i ocena zebranego materiału badawczego pozwoliła na wyeliminowanie błędów wypełnienia, niedokładności zapisów, błędów logicznych i systematycznych. Z wyjściowej liczby kwestionariuszy wywiadów wynoszącej 1200 respondentów zakwalifikowano 1173 kwestionariuszy, co stanowi 99,8% całości próby. W dalszym postępowaniu poddane one zostały procesowi kodowania, natomiast utworzony na bazie zbioru danych przetworzono pakietem statystycznym. Zastosowanie pakietu analizy statystycznej programu SPSS 14.0 PL wraz z pakietem AMOS oraz Matlab 7.14 umożliwiło dokonanie w stosunkowo krótkim czasie analizy informacji uzyskanych w wyniku przeprowadzenia badań metodą wywiadu standaryzowanego.

W każdej próbie, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby bezrobotne powyżej 18 roku życia, które posiadały samodzielność finansową i podejmowały działania w zakresie wydatkowania i oszczędzania dochodów rozporządzalnych. Ze względu na ograniczenia finansowe, niemożliwe było przeprowadzenie badań na terenie całego kraju. Z tego też względu przeprowadzono badania o charakterze regionalnym na terenie województwa mazowieckiego. Wszystkie przeprowadzone badania zostały w całości sfinansowane przez Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

2. Dobór próby badawczej i jej charakterystyka

Badania zachowań konsumpcyjnych są procesem niezwykle złożonym. Wynika to ze złożoności konsumpcji i zachowań nabywczych konsumentów

w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. W tego typu badaniach ważnym krokiem służącym do wyjaśnienia badanego zjawiska jest przyjęcie określonych wskaźników. Ma to istotne znaczenie, ponieważ wskaźnik służy do określenia pewnej cechy przedmiotu lub zjawiska pozostającej w takich związkach z inną cechą, że wystąpienie jej sygnalizuje obecność tej drugiej. Wskaźnikiem jest zmienna mierzalna, czyli dostępna empirycznie (Sztumski 1999: 51). W przypadku badania zachowań konsumpcyjnych, wskaźnikami wyjaśniającymi złożoność tego zjawiska są wskaźniki demograficzne (płeć, wiek, miejsce zamieszkania, wielkość gospodarstwa domowego) oraz wskaźniki społeczno-ekonomiczne (wykształcenie, dochód).

W badaniach uczestniczyło 58,4% kobiet i 41,6% mężczyzn. Ważną zmienną przy badaniu konsumpcji jest miejsce zamieszkania. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby zamieszkujące główne miasta Mazowsza: Warszawa –27,8%, Żyrardów –21,6%, Płock –25,7%, Radom –12,3% i Ostrołęka –12,6% (tablica 1).

Tablica 1

Struktura respondentów i ich rodzin

Cechy ankietowanych	Liczba respondentów	%
Ogółem	1173	100,0
płeć:		
kobiety	685	58,4
mężczyźni	488	41,6
Wiek:		
do 25 lat	271	23,1
26 – 35 lat	503	42,9
36 – 50 lat	293	24,9
51 i więcej	107	9,1
Wykształcenie:		
podstawowe	301	25,6
zasadnicze zawodowe	163	14,0
średnie zawodowe	128	10,9
średnie ogólnokształcące	284	24,2
policealne	178	15,2
wyższe	119	10,1
Pozycja w rodzinie:		
głowa rodziny	706	60,2
członek rodziny	467	39,8

cd. tablicy 1

Cechy ankietowanych	Liczba respondentów	%
Dochód na 1 osobę:		
do 200,00 PLN	12	1,0
201,00 – 400,00 zł	32	2,7
401,00 – 600,00 zł	53	4,5
601,00 – 800,00 zł	350	29,8
801,00 – 1000,00 zł	418	35,6
powyżej 1000,00 zł	306	26,2
brak dochodu	2	0,2
Wielkość gospodarstwa domowego:		
1 osobowe	117	9,9
2 osobowe	298	25,4
3 osobowe	361	30,8
4 osobowe	316	27,0
5 osobowe i więcej	81	6,9
Liczba dzieci w rodzinie:		
brak dzieci	297	25,3
1 dziecko	408	34,8
2 dzieci	392	33,4
3 dzieci i więcej	76	6,5
Okres pozostawania bez pracy:		
1 – 3 miesiące	57	4,8
4 – 6 miesięcy	199	16,9
7 – 9 miesięcy	325	27,7
10 – 12 miesięcy	247	21,1
13 i więcej miesięcy	345	29,5
Liczba osób pracujących:		
0	203	17,3
1	731	62,3
2	239	20,4
Osoby pobierające zasiłek	607	51,7
Osoby nie pobierające zasiłku	566	48,3
Liczba osób bezrobotnych:		
tylko respondent	809	69,0
więcej członków rodziny	364	31,0
Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	326	27,8
Zyrardów	253	21,6
Płock	301	25,7
Radom	145	12,3
Ostrołęka	148	12,6

Źródło: badania własne.

Najliczniejszą grupą respondentów w pięciu ankietowanych miastach Mazowska stanowiły osoby w wieku 26–35 lat (42,9%), drugą co do wielkości kategorię stanowiły osoby w wieku 36–50 lat (24,9%), najmniejszą zaś osoby najstarsze, tj. mające 51 lat i więcej (9,1%).

W badaniu zadano respondentom pytanie o wykształcenie. W kwestionariuszu wywiadu przedstawiono 6 kategorii wykształcenia: podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie zawodowe, średnie ogólnokształcące, policealne i wyższe. W badanej próbie największą grupę stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym (25,6%) oraz średnim ogólnokształcącym (24,2%), podczas gdy najmniej liczne były reprezentowane osoby z wykształceniem średnim zawodowym (10,9%) oraz z wykształceniem wyższym (10,1%).

Warto także zwrócić uwagę, że ok. 60% badanych określiło siebie jako „głowę rodziny”. Ponadto bardzo duża grupa gospodarstw utrzymywała się z zarobków tylko jednego członka rodziny, zaś blisko 20% z nich nie miała w swym składzie osób zarobkujących. Sytuacja taka musi w zdecydowanie negatywny sposób wpływać na poziom życia osiąganym przez te gospodarstwa domowe.

Ponad 1/3 badanych stanowiły osoby będące reprezentantami trzyosobowych gospodarstw domowych, nieco mniejszą grupę badanych stanowiły dwuosobowe (26,1%) i czterosobowe gospodarstwa domowe (22,1%). Natomiast 11,6% było przedstawicielami jednoosobowych gospodarstw domowych, zaś jedynie ponad 6% stanowiły gospodarstwa domowe liczące 5 osób i więcej.

Wśród badanych 25,3% nie miało na utrzymaniu dzieci, natomiast 34,8% miało jedno dziecko, a 33,4% – dwoje dzieci. Zaledwie 6,5% to gospodarstwa domowe wielodzietne.

W badaniach przyjęto jako wskaźnik wielkości dochodu gospodarstwa domowego na 1 osobę i wielkość uzyskiwanego dochodu. Wielkość dochodu na 1 osobę w gospodarstwie domowym podzielono na sześć kategorii: do 200,00 PLN, od 201,00 do 400,00 PLN, od 401,00 do 600,00 PLN, od 601,00 do 800,00 PLN, od 801,00–1000,00 PLN i powyżej 1000,00 PLN. Największą grupę stanowiły gospodarstwa domowe w przedziale dochodowym 801,00–1000,00 PLN (35,6%), a najmniejszą grupę reprezentowały osoby osiągające dochód do 200,00 PLN (1,0%), a także osoby których miesięczny dochód mieścił się w przedziale 201,00–400,00 PLN (2,7%).

3. Konsekwencje kryzysu gospodarczego, odczuwane przez gospodarstwa domowe z osobą bezrobotną na Mazowszu

Kryzys gospodarczy bezpośrednio wpływa na pogorszenie się nastrojów konsumentów, co z kolei ma swoje przełożenie na zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych. Jak dowodzą w swoich pracach R.B. McKenzie (2010), E. Schargrotsky, R. Di Tella i S. Galiani (2010), M.R. Solomon, G. Bamossy, S. Askegaard i M.K. Hogg (2010) oraz T. Zalega (2012a), w okresie kryzysu następują zmiany modelu gospodarowania środkami pieniężnymi z uwagi na ich kurczenie się, w efekcie czego zmniejsza się wielkość i wartość dokonywanych zakupów. Konsumenty nie tylko mniej czasu spędzają na zakupach, ale wybierają także towary niższej jakości i korzystają z większej liczby kanałów sprzedaży. Nie przeszkadza to jednak temu, że członkowie gospodarstw domowych korzystają z różnego typu strategii postępowania, które zmierzają do istotnej modyfikacji szeroko pojmowanych wydatków konsumpcyjnych.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 4/5 ankietowanych twierdziła, że ich gospodarstwo domowe realnie odczuło skutki kryzysu finansowo-ekonomicznego. Ponad 2/3 respondentów stwierdziło, że w wyniku kryzysu pogorszyła się sytuacja materialna w ich rodzinie. Około 20% ankietowanych miało problem z określeniem oceny wpływu kryzysu na własne gospodarstwo domowe. Niewątpliwie najważniejszym skutkiem kryzysu finansowo-ekonomicznego wydaje się być zwiększenie poczucia niepewności wśród respondentów. Ponad 60% badanych twierdziło, że obecnie ma większe niż przed kryzysem obawy, dotyczące sytuacji materialnej swojej rodziny, prawie 2/5 respondentów obawia się utraty pracy przez współmałżonka, zaś 48% podkreślało, że nie jest w stanie niczego zaplanować. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na istotną statystycznie korelację jaka zachodzi pomiędzy wysokością miesięcznych dochodów ankietowanych bezrobotnych, a postrzeganiem oceny wpływu kryzysu na ich rodziny oraz gospodarstwa domowe ich znajomych. Im wyższym rozporządzalnym dochodem dysponowali respondenci, tym częściej dostrzegali przejawy kryzysu w swoich rodzinach oraz gospodarstwach domowych krewnych i znajomych (współczynnik korelacji tau-b Kendalla = 0,679, $p \leq 0,01$).

Respondenci którzy sygnalizowali odczuwanie negatywnych konsekwencji kryzysu gospodarczego w swoich gospodarstwach domowych często twierdzili, że kondycja finansowa ich rodzin pogorszyła się na tyle, że zmuszone zostały podjąć różne środki zaradcze odnośnie stanu i struktury

konsumpcji. **Z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 2/3 z tych których sytuacja finansowa pogorszyła się w porównaniu z okresem sprzed kryzysu, zaczęła racjonalizować zakupy.** Owa racjonalizacja zakupów podjęta przez ankietowanych bezrobotnych, przejawiała się w poszukiwaniu tańszych produktów kosztem ich droższych odpowiedników (74,8% wskazań), rezygnacji z pewnych zakupów i usług (67,3% wskazań), bądź korzystaniu z różnego rodzaju promocji organizowanych przez sieci dyskontowe oraz super- i hipermarkety (59,8% wskazań). Jak potwierdzają przeprowadzone badania w zakresie zachowań gospodarstw domowych z osobą bezrobotną na rynku, w pierwszej kolejności ograniczeniu podlegają głównie produkty zaspokajające potrzeby mniej pilne, których konsumpcja może zostać odłożona w czasie (54,6% wskazań). Najlepszym tego przykładem są potrzeby w zakresie kultury i wypoczynku, które nie należą do najpilniejszych, dlatego też w sytuacji ograniczonych możliwości finansowych gospodarstwa domowego, w pierwszej kolejności następuje ich redukcja (74,3% wskazań). Zaprezentowane zachowania konsumpcyjne można tłumaczyć wzrostem niepewności, wynikającej ze zwiększającego się bezrobocia koniunkturalnego (cyklicznego), będącego następstwem spadającego popytu na pracę ze strony pracodawców.

Niewątpliwie przyczyny postaw konsumpcyjnych ankietowanych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną w okresie kryzysu są z jednej strony uzależnione od samoregulacji (silnej kontroli wewnętrznej) tych zachowań, które przejawiają się w świadomym zmniejszaniu rozmiarów konsumpcji, z drugiej zaś – mogą one mieć swoje źródło w uwarunkowaniach mentalnych konsumentów, które z kolei wyzwalają się bądź powstrzymują umiejętności aktywnej postawy i znalezienia innego sposobu pozwalającego na zachowanie dotychczasowego poziomu konsumpcji. Zdaniem A.M. Zawadzkiej (2008: 275), samoregulacja może wspomóc naturalne ograniczenie konsumpcji jednostki, wynikające głównie z niższych rozporządzalnych dochodów. Należy jednak pamiętać i o tym, że w okresie kryzysu któremu towarzyszy zwiększenie niepewności jednostek, proces samoregulacji jest jeszcze silniej skorelowany z podejmowaniem decyzji wyprzedzających wobec możliwości np. utraty pracy przez współmałżonka w najbliższej przyszłości. W czasie kryzysu gospodarczego, w procesie samoregulacji, szczególnego znaczenia nabiera system prewencyjny. Polega on na tym, że konsumenci chcąc osiągnąć główny cel jakim w okresie kryzysu jest adaptacja do zaistniałej sytuacji, wykorzystują różnego typu strategie postępowania, dzięki czemu wzrastają ich szanse na uniknięcie strat oraz wywiązywanie się na bieżąco z różnego

rodzaju zobowiązań, np. opłaty za energię elektryczną, gaz i wodę, opłaty za czynsz, terminowe spłacanie kredytu konsumenckiego itp.

Określenie konsekwencji kryzysu gospodarczego uzależnione jest w dużej mierze od sytuacji materialnej badanych. Nasilenie przejawów kryzysu częściej odnosiło się do tych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną, w których respondent dysponował miesięcznym dochodem *per capita* do 600,00 zł (83,9% wskazań). Wraz ze wzrostem zamożności ankietowanych odsetek ten malał (współczynnik korelacji tau-b Kendalla = 0,588, $p \leq 0,01$) (tablica 2).

Tablica 2

Skutki kryzysu odczuwane przez ankietowane gospodarstwa domowe (w %)

Opinie respondentów o skutkach kryzysu gospodarczego	Liczba respondentów N = 1173	Udział procentowy
Spadek dochodów	728	62,1
Utrzymanie konsumpcji na dotychczasowym poziomie	247	21,1
Brak odczuwania skutków kryzysu	54	4,6
Utrata pracy	136	11,6
Rezygnacja z wzięcia kredytu bankowego z obawy o niemożliwość jego spłaty	353	30,4
Wycofanie pieniędzy z banku	364	31,0

Źródło: badania własne.

W świetle przeprowadzonych analiz statystycznych okazało się, że konsekwencje kryzysu gospodarczego są częściej dostrzegane przez kobiety niż mężczyzn. Ocena skutków przejawu kryzysu była prawie 2,0-krotnie wyższa wśród kobiet niż wśród mężczyzn.

Wśród respondentów realnie dostrzegających konsekwencje kryzysu w swoich rodzinach, najczęściej wymieniany był spadek dochodów. Ponad 3/5 badanych wskazywało tę odpowiedź. Co piąty ankietowany starał się utrzymać konsumpcję w swoich gospodarstwie na dotychczasowym poziomie, korzystając głównie z nagromadzonych wcześniej oszczędności. W odniesieniu do tej grupy ankietowanych, można zatem dostrzec występowanie w praktyce, działania efektu rygla (zapadki), zręcznie opisanego w literaturze ekonomicznej przez J.S. Duesenberry'ego (1952).

Co dziesiąty badany na skutek spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego utracił pracę, zaś co trzeci zmuszony został do zrezygnowania z wzięcia kredytu bankowego z obawy o problemy z jego spłatą. Tyle samo respondentów wycofało swoje oszczędności z banku z obawy na niewypłacalność sek-

tora bankowego w okresie turbulencji finansowych. W związku z tym kryzys pobudzał ankietowanych bezrobotnych do oszczędzania, które, według ich deklaracji, będzie kontynuowane (w różnym zakresie) także po wystąpieniu poprawy sytuacji gospodarczej.

Ankietowane gospodarstwa domowe z osobą bezrobotną o najniższych miesięcznych dochodach *per capita* nieprzekraczających 600,00 zł, których sytuacja materialna w okresie kryzysu uległa ewidentnemu pogorszeniu, w największym stopniu zaczęły podejmować kroki zaradcze i asekuracyjne. Podejmowane przez konsumentów działania ograniczały się z jednej strony do zmniejszenia swoich wydatków, z drugiej zaś polegały na odkładaniu w czasie większych zakupów dóbr, których niedobór nie rzutuje w istotny sposób na bieżący poziom satysfakcji z konsumpcji. Takie postępowanie ankietowanych bezrobotnych znalazło swoje odbicie w określonych postawach wobec kryzysu gospodarczego. Z przeprowadzonych badań ewidentnie wynika, że ankietowani których miesięczny dochód na 1 osobę w gospodarstwie nie przekraczał 600,00 zł, najczęściej utożsamiali się z różnymi sytuacjami wynikającymi z wystąpienia kryzysu, m.in. ograniczali wydatki konsumpcyjne, poszukiwali tańszych substytutów, deklarowali racjonalniejsze zużywanie wody, gazu i energii elektrycznej, deklarowali bardziej oszczędne eksploataowanie samochodu, mniejsze wydatki na usługi finansowe, ograniczali bądź całkowicie rezygnowali z wypoczynku, szukali okazji i przecen itd. Ponadto, co trzeci respondent z najniższej grupy dochodowej wykazywał zdolności adaptacyjne do nowych realiów spowodowanych kryzysem gospodarczym przez podejmowanie pracy w szarej strefie, pozwalającej uzyskać dodatkowe dochody, i w ten sposób podreperować nadszarpnięte kryzysem budżety gospodarstw domowych. Można zatem powiedzieć, że kryzys gospodarczy wpłynął na pewną racjonalizację działań konsumentów. Więcej z nich zaczęło planować decyzje związane z zakupem produktów, większy był też stopień wykorzystania informacji. Respondenci, którzy poszukiwali tańszych ofert, „łapiąc okazje” zmuszeni byli do zbierania informacji w celu ich porównania, aby przekonać się, czy wyprzedaż była faktycznie atrakcyjną okazją.

Przy ocenie obserwowanych przekształceń w strukturze wydatków konsumentów powstaje pytanie o charakter i trwałość tych zmian. W przypadku gospodarstw domowych z osobą bezrobotną, które pod wpływem kryzysu gospodarczego obniżają konsumpcję poniżej poziomu pozwalającego na zaspokojenie podstawowych potrzeb, poprawa koniunktury gospodarczej jest swoistym wyzwoleniem, ponieważ stwarza szanse powrotu do poziomu życia realizowanego przed pojawieniem się kryzysu. Nieco inaczej wygląda

sytuacja wśród konsumentów, których kryzys gospodarczy skłonił do racjonalizacji wydatków i ograniczenia nadmiernej konsumpcji. Zdaniem K. Mazurek-Łopacińskiej (2010: 278), C. Shirky (2010: 114) i T. Zalega (2012a: 222), takie reakcje gospodarstw domowych w obliczu krytyki konsumpcjonizmu mogą sprzyjać weryfikacji zachowań także po kryzysie, który tym samym staje się ważnym determinantem pobudzającym do zmiany realizowanego modelu konsumpcji.

4. Nowe trendy w zachowaniach konsumpcyjnych mazowieckich gospodarstw domowych z osobą bezrobotną w okresie kryzysu

Postrzeżenie kryzysu przez konsumentów i jego ocena jest ściśle skorelowane z wcześniejszymi doświadczeniami, poziomem życia i poczuciem bezpieczeństwa ekonomicznego jednostek. Każdy kryzys, bez względu na jego rozmiary i głębię, rzutuje nie tylko na gospodarkę, ale także przyczynia się do zmian zachowań konsumenckich. Zmianie ulegają zarówno pewne zwyczaje (np. płacenie gotówką czy wolumen kupowanych dóbr), jak i nastawienia konsumentów (np. do konsumpcji zrównoważonej, ekologicznej, kolaboratywnej, przemyślanej). Z badań przeprowadzonych przez spółkę A. Nielsen (2009) w 50 krajach świata wynika, że ewidentną konsekwencją każdego kryzysu są dwa rodzaje zachowań konsumentów na rynku: kryzysowe i postkryzysowe. Pierwsze z nich są bezpośrednią reakcją konsumentów na kryzys i polegają głównie na redukcji bieżących wydatków konsumpcyjnych i ograniczeniu zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu członków gospodarstwa domowego. Z kolei zachowania postkryzysowe ujawniają się jako kontynuowanie „nawyków kryzysowych” bądź polegają na zmianie stylu życia konsumentów w okresie po zakończeniu recesji. Jednakże aby ten obraz zachowań konsumenckich na dobre się utrwalił, i nie był postrzegany wyłącznie jako zachowania adaptacyjne konsumentów, zmiany te muszą zaistnieć w dłuższym odcinku czasowym.

Z badań przeprowadzonych przez spółkę Nielsen (2009), w okresie kryzysu gospodarczego można zaobserwować ogólne tendencje w zakresie zachowań konsumenckich gospodarstw domowych, takie jak (www.trendwatching.com, <http://pl.nielsen.com/trends/documents/GlobalConsumerConfidenceConcernsandSpendingMay2009.pdf> Nielse 10.06.2010):

1. *Zwiększenie udziału zakupów w sklepach dyskontowych.* Konsumenty chętniej sięgają po marki własne sieci handlowych, których produkty są dużo tańsze od tych markowych.

2. *Staranniejsze przygotowanie się do zakupów*. Konsumenci, oprócz tradycyjnie sporządzanych list zakupów, używają list zakupowych wspomaganych nowoczesnymi technologiami (np. Kraft – aplikacja dla IPHona zawiera przepisy na niedrogie dania i umożliwia tworzenie w telefonie listy zakupów).
3. *Korzystanie z obniżek i wyprzedaży*. Konsumenci starają się nie wydawać jednorazowo zbyt dużych kwot pieniężnych. W tym celu chętniej kupują doraźnie, rozkładając zakupy na różne dni tygodnia, poszukując oszczędności w większej liczbie placówek i doceniając mniejsze sklepy i bazarki osiedlowe.
4. *Szukanie w Internecie informacji oraz miejsc tańszych zakupów*. Konsumenci wykorzystując blogi i portale internetowe (np. *Zaradni.pl*), szukają oszczędności w domowych budżetach.
5. *Moda na gotowanie „od podstaw”*. Konsumenci nie tylko realizują tańszy wymiar konsumpcji przy którym nie szacują wartości własnego czasu poświęconego na przygotowanie potraw, ale także wprowadzają nowe trendy odżywiania – kuchnie lokalne, jedzenie dietetyczne i ekologiczne.

W okresie kryzysu gospodarczego następuje wzmocnienie postaw świadomej konsumpcji, zwanej także, szczególnie w krajach anglosaskich, „etyczną konsumpcją” lub „odpowiedzialną konsumpcją”. W praktyce trend ten oznacza zdobywanie informacji na temat produktów i usług – praktyk stojących za nimi firm, procesu produkcji, możliwości utylizacji – i w oparciu o nie, dokonywanie możliwie społecznie i ekologicznie odpowiedzialnych wyborów. Jednakże ze świadomą konsumpcją mamy do czynienia nie tylko wtedy, kiedy kupujemy produkty i usługi przyjazne dla ludzi i środowiska, ale także wtedy, gdy zostawiamy portfel w kieszeni i szukamy lepszych rozwiązań. Należy wszakże pamiętać o tym, że świadoma konsumpcja eksploruje takie rozwiązania, jak redukcja użycia, współdzielenie i używanie ponowne produktów. Ponadto, w etycznej (świadomej) konsumpcji ważne jest także branie pod uwagę całego życia produktu, nie tylko tego jak powstał, ale również tego, co się z nim stanie, kiedy przestanie być potrzebny. A zatem w okresie kryzysu, wymiernie ubrań i *up-cycling* (przetwarzanie odpadów w coś o jeszcze większej wartości) ponownie wróciły do mody. Takie racjonalne patrzenie na kwestie konsumpcji w okresie kryzysu gospodarczego i szukanie alternatyw dla zakupu nowych produktów potwierdził zaledwie 19% ankietowanych. Najwięcej gospodarstw domowych z osobą bezrobotną podejmujących decyzje konsumpcyjne w oparciu o świadomą konsumpcję pochodziło z Warszawy (39,7%), a najmniej z Ostrołeki (5,9%). Odsetek deklarujących kontakt ze świadomą konsumpcją był większy wśród kobiet niż

mężczyzn. Prawie 45% respondentów twierdziło, że przynajmniej raz w życiu zdarzyło im się uczestniczyć w wydarzeniu związanym z promocją idei świadomej konsumpcji bądź Sprawiedliwego Handlu (*Fair Trade*). Były to przeważnie kobiety, z grupy wiekowej 36–50 lat, legitymujące się wykształceniem policealnym i wyższym, dysponujące miesięcznym dochodem na 1 osobę powyżej 1000,00 zł, zamieszkujące Warszawę i Żyrardów.

W okresie kryzysu gospodarczego dynamicznie rozwijającym się podejściem do świadomej konsumpcji jest tzw. „konsumpcja współpracująca”, zwana również *sharing’iem*, *mesh’em* lub „konsumpcją kolaboratywną” (*collaborative consumption*). Jest ona jedną z wielu nowych trendów występujących w zachowaniach współczesnych gospodarstw domowych, a która nabrała na sile w okresie kryzysu gospodarczego w wielu krajach na świecie. *Sharing* zdaniem R. Botsman i R. Rogers (2012: 15–16) jest modelem konsumpcji który polega m.in. na pożyczaniu, wymianie, umowach barterowych lub płatnym dostępie do dóbr, stojącym w opozycji do własności. Prawie co dziesiąty respondent informował, że w celu ograniczenia wydatków związanych z zakupem odzieży, książek i szeroko rozumianych akcesoriów dziecięcych, dokonał bezgotówkowej wymiany niepotrzebnych ubrań, niechcianych prezentów oraz dziecięcych ubrań, obuwia lub zabawek. Takie postępowanie konsumentów jest określane w literaturze przedmiotu jako *clotheswap* lub *toyswap*. Tego typu zachowania asekuracyjne podejmowane przez gospodarstwa domowe z osobą bezrobotną w okresie kryzysu gospodarczego wskazywali najczęściej mieszkańcy Radomia i Warszawy. Były to przeważnie kobiety legitymujące się wykształceniem zasadniczym zawodowym i średnim ogólnokształcącym, dysponujące miesięcznym dochodem rozporządzalnym *per capita* nieprzekraczającym 1000,00 zł. Z kolei co dwudziesty badany twierdził, że w celu pozyskania dodatkowych środków pieniężnych w okresie kryzysu, wykorzystując serwis internetowy, odpłatnie udostępnił na krótki okres jeden z wolnych pokoi w swoim mieszkaniu/domu w wybranym przez siebie okresie czasu. Takie postępowanie konsumentów jest określane mianem *roomsharingu*. Odpowiedź tę wskazywali głównie respondenci pochodzący z Warszawy i Płocka. Były to przeważnie osoby z grupy wiekowej 26–35 lat, legitymujące się wykształceniem średnim zawodowym lub zasadniczym zawodowym, oraz osiągające miesięczne dochody na 1 osobę poniżej 1000,00 zł.

Dynamicznie rozwijającym się zachowaniem konsumentów w okresie kryzysu gospodarczego, dostrzeżonym także wśród osób bezrobotnych, jest trend do oszczędzania i dokonywania racjonalnych zakupów. Trend ten jest jednym ze źródeł rozwoju tzw. *freeganizmu*, czyli ruchu zorientowanego na racjonalizację gospodarowania zasobami i zmniejszenie marnotrawstwa

produktów (zarówno żywnościowych i nieżywnościowych) w handlu i gospodarstwach domowych. Freeganizm jest postrzegany jako antykonsumpcyjny styl życia, sprowadzający się do ograniczenia udziału w ekonomii, i obejmuje zarówno poszukiwanie żywności w śmietnikach, jak i proszenie o nadmiarowe i niepotrzebne produkty, zanim zostaną wyrzucone przez sprzedawców z targowisk osiedlowych, restauracje czy duże sieci handlowe. Stąd skłonność konsumentów do korzystania z produktów używanych oraz produktów wycofanych z sieci. Chodzi tu przede wszystkim o darmowe nabywanie produktów nieestetycznych, uszkodzonych lub lekko przeterminowanych, zanim zostaną one wyrzucone przez handlowców. Wśród ankietowanych jedynie co dwudziesty bezrobotny przyznał się do nabywania produktów żywnościowych w ten sposób. Byli to przeważnie respondenci młodzi do 25. roku życia oraz osoby z grupy wiekowej 36-50 lat, mężczyźni, legitymujący się wykształceniem średnim ogólnokształcącym lub wyższym, posiadający miesięczne dochody *per capita* nieprzekraczające 600,00 zł i mieszkający najczęściej w Radomiu i Warszawie. Ankietowani bezrobotni których można uznać za freegan, najczęściej pozyskiwali nieodpłatnie warzywa i owoce, pieczywo oraz nabiał (głównie jogurty i serki homogenizowane).

Należy pamiętać o tym, że kryzys gospodarczy pobudzając do oszczędzania i niebezpiecznego ograniczenia konsumpcji, w odniesieniu do gospodarstw domowych z osobą bezrobotną, żyjących często poniżej poziomu egzystencji, zagraża zaspokojeniu potrzeb wiscerogennych ich członków.

Kolejnym trendem nabierającym na sile w okresie kryzysu gospodarczego jest tzw. „smart shopping”, czyli w dosłownym tłumaczeniu z języka angielskiego „sprytnie zakupy”. Są one rozumiane jako inwestowanie własnego czasu w poszukiwanie informacji o promocjach, porównywanie cen różnych produktów (m.in. dzięki korzystaniu z przeglądarek internetowych), łapanie okazji, „nieprzeplacanie” i niekierowanie się emocjami podsycanymi przez reklamy oraz oszczędzanie pieniędzy. Innymi słowy, idea „smart shoppingu” propaguje racjonalne planowanie budżetu domowego poprzez kupowanie rzeczy niezbędnych oraz tych, które rzeczywiście zamierzaliśmy kupić. Podwalin sprytnych zakupów można doszukiwać się w skutkach światowego kryzysu gospodarczego z 2008 r. Przez wielu ekonomistów „smart shopping” jest traktowany jako typowy trend postrecesyjny i to o znaczeniu globalnym. Dla uprawiających „smart shopping” istotne znaczenie ma stosunek jakości produktu do jego ceny, a także skład, funkcjonalność i niezbędność jego posiadania. Stąd też ten trend jest najbardziej popularny wśród osób lepiej wykształconych, którzy w pełni świadomie podejmują decyzje o zakupie produktów lub usług. Osoby słabiej wykształcone mają z reguły

większy problem z prawidłową analizą i oceną ofert, które przez producentów są celowo konstruowane w zawily i mało czytelny sposób. W konsekwencji osoby te wybierają produkty tańsze, ale niższej jakości lub w ogóle rezygnują z zakupów. Należy jednak pamiętać o tym, że kupując niedrogo produkty nietrwałe, konsumenci muszą wymieniać je częściej, więc oszczędności są pozorne. Wśród respondentów legitymujących się wykształceniem podstawowym lub zasadniczym zawodowym aż 89,6% stwierdziła, że robiąc zakupy szuka promocji i przecen, zaś 81,5% była zdania, że robiąc zakupy zawsze szuka najniższych cen. Natomiast wśród ankietowanych bezrobotnych z wykształceniem wyższym ponad połowa stwierdziła, że podejmując decyzję o zakupie dóbr i usług dokonuje analizy i oceny oferty, biorąc pod uwagę nie tylko cenę samego produktu ale także jego jakość, skład i funkcjonalność. Potwierdza to dobitnie stwierdzenie, że „smart shopping” jest najbardziej popularny wśród zamożniejszych i lepiej wykształconych konsumentów. Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że najwięcej tzw. Smart Shopperów jest wśród kobiet, z grupy wiekowej 36–50 lat, legitymujących się wykształceniem wyższym i zamieszkujących głównie Warszawę. Z badania wynika także, że respondenci posiadający miesięczny dochód *per capita* powyżej 1000,00 zł byli bardziej nastawieni na poszukiwanie oszczędności przy zakupach, nie tylko produktów żywnościowych ale i nieżywnościowych, głównie odzieży i obuwia. Spośród ankietowanych bezrobotnych o najwyższych miesięcznych dochodach na 1 osobę w rodzinie i wyższym poziomie wykształcenia, aż 76,6% była zdania, że w przypadku ubrań i produktów żywnościowych w miarę łatwo jest zdecydować o takich kwestiach, jak to czy jakość produktu jest odpowiednia do ceny, jaki mają one skład i czy są w ogóle funkcjonalne. Prawie 21% respondentów (głównie z Warszawy, Płocka i Żyrardowa) odwiedzała tzw. centra outletowe, które są esencją „smart shoppingu”, ponieważ udostępniają dobrej jakości asortyment po cenach niższych o 30%–70% od tych samych produktów w innych sklepach.

Konstatując można powiedzieć, że trend jakim są „sprytne zakupy” niewątpliwie przyczynił się w Polsce w okresie kryzysu gospodarczego do zmian w strukturze sprzedaży, poprzez dynamiczny rozwój centrów outletowych, wzrost udziału sieci dyskontowych i marek własnych oraz e-handlu.

W kształtowaniu reakcji konsumentów na kryzys gospodarczy, warto zwrócić uwagę na rolę, jaką odgrywają internetowe kontakty z innymi konsumentami, które pozwalają na dzielenie się opiniami dotyczącymi produktów, marek i organizacji rynkowych. Trend ten określa się w literaturze przedmiotu mianem *social media*. Jego popularność we współczesnym zglobalizowanym świecie sprawia, że trzeba go rozpatrywać jako niezwykle istotny

czynnik wpływający na styl i tryb życia współczesnych gospodarstw domowych oraz na podejmowane przez nie decyzje konsumpcyjne. Nowoczesne technologie informacyjne, zwłaszcza komputery, Internet, smartfony i telefony komórkowe, stanowią jedno z ważnych źródeł uświadomienia potrzeb konsumentom dzięki temu, że pozwalają na uzyskanie informacji o różnych produktach, sprzyjają ujawnianiu się nowych potrzeb (poprzez dostrzeżenie nowych produktów w Internecie), a także wpływają na zmianę oczekiwań w stosunku do produktu. Wszystko to sprawia, że dostęp współczesnych gospodarstw domowych do informacji o produktach jest szeroki, zaś samo uzyskanie informacji jest możliwe na odległość i w jednym miejscu. Należy również pamiętać i o tym, że uczestnicy portali społecznościowych, jako najbardziej aktywni internauci kształtują rzeczywistość, wpływając w ten sposób na wizerunek marek oraz podmiotów rynkowych.

Prawie 37% ankietowanych bezrobotnych korzystała z Internetu w celu robienia zakupów, z czego prawie 4/5 spotkało się w sieci z opiniami innych osób i firm o ofercie rynkowej. Respondenci najczęściej nabywali przez Internet: ubrania – 19,6%, sprzęt elektroniczny – 17,4%, komputery i akcesoria – 9,1%, kosmetyki – 8,3% i usługi bankowe – 4,7%. Z zakupów online najczęściej korzystały osoby młode do 25. roku życia oraz z grupy wiekowej 26-35 lat, z wykształceniem wyższym lub policealnym, o miesięcznych dochodach *per capita* powyżej 1000,00 zł, mieszkające w Warszawie, Żyrardowie i Płocku. Robiąc zakupy online, ankietowani bezrobotni korzystali głównie z oferty serwisów ogłoszeniowych (głównie takich, jak: Gratka.pl, Tablica.pl oraz Gumtree.pl), porównywarek cen (głównie takich, jak: Ceneo.pl, Skapiec.pl oraz Nokaut.pl) oraz w mniejszym stopniu z pasażów handlowych i katalogów, wykorzystując do zakupów urządzenia mobilne, a za produkty płacili za pomocą systemów płatności internetowej. Do najczęściej wymienianych zalet robienia zakupów w sieci, respondenci korzystający z zakupów online wskazywali: oszczędność pieniędzy (31,6% wskazań) oraz oszczędność czasu (17,3% wskazań).

5. Miejsce robienia zakupów gospodarstw domowych z osobą bezrobotną a strategie marketingowe handlowców

Zachowania konsumentów łączą się z korzystaniem z ofert różnych typów handlu. Oferta sprzedaży dóbr jest bardzo zróżnicowana, a sklepy coraz silniej konkurują ze sobą. Dla współczesnych konsumentów istotne znaczenie ma możliwość kupienia wszystkich zaplanowanych produktów w jednym

miejscu. W związku z tym ważne jest, aby sklep był dobrze zaopatrzony i nie miał braków na półkach. Konsumenci chcą łatwo i w miarę szybko znaleźć wszystko czego potrzebują, i z tego też względu, bardzo ważna jest organizacja sklepu i odpowiedni sposób ekspozycji produktów. Każdy konsument oczekuje, że sklep zaoferuje mu dobrą relację jakości do ceny. Coraz ważniejsza staje się także atmosfera robienia zakupów. To czynnik, który ma coraz większą siłę w różnicowaniu sklepów. Ponadto konsumenci nauczyli się już, że więcej zyskają odwiedzając nie tylko różnego rodzaju sklepy (dyskontowe, osiedlowe), super- i hipermarkety, ale i targowiska osiedlowe.

W okresie kryzysu gospodarczego zakupy na targowiskach i małych sklepach osiedlowych ponownie wróciły do mody. Z przeprowadzonych badań wynika, że kryzys okazał się sprzymierzeńcem nie tylko sklepów osiedlowych ale i bazarów, które utrzymując minimalny asortyment, bronią się swoją bliskością wobec konsumenta i defensywnym sposobem inwestowania. Ponad 38% ankietowanych stwierdziła, że kryzys gospodarczy ewidentnie przyczynił się do częstszego robienia przez nich zakupów na targowiskach i w małych sklepach osiedlowych. Najczęściej zakupy w małych sklepach osiedlowych robili mieszkańcy Warszawy (32,8% wskazań) i Radomia (31,9% wskazań), zaś najrzadziej respondenci mieszkający w Ostrołęce (26,7% wskazań). Były to przeważnie kobiety, z grupy wiekowej 36–50 lat oraz 51 i więcej lat, legitymujące się wykształceniem średnim zawodowym i wyższym, dysponujące miesięcznym dochodem na 1 osobę powyżej 800,00 zł.

Respondenci robiący zakupy w małych sklepach i na osiedlowych bazarach najczęściej kupowali warzywa i owoce (87,9% wskazań), wędliny (60,2% wskazań), mięso (52,3% wskazań), drób (38,7% wskazań) i nabiał (29,6% wskazań). Natomiast wśród artykułów nieżywnościowych największą popularnością wśród kupujących cieszyła się odzież (57,7% wskazań), obuwie (43,6% wskazań) oraz kosmetyki (35,1% wskazań).

Według ankietowanych bezrobotnych dokonujących systematycznie zakupów w małych sklepach osiedlowych i na targowiskach, robienie zakupów w tych sklepach ma wiele pozytywnych cech. Należą do nich: świeżość kupowanej żywności (77,9% wskazań), bliskość miejsca zamieszkania (64,6% wskazań), możliwość zamówienia konkretnego towaru którego nie ma na ogół w asortymencie (58,3% wskazań), a także miła obsługa i zaufanie do sprzedawcy (57,6% wskazań).

Aby zachęcić konsumentów do częstszego robienia zakupów, właściciele małych sklepów osiedlowych coraz częściej wykorzystują marketing relacyjny, który bazuje na budowaniu pewnej więzi sprzedawcy z konsumentami, w efekcie czego wzrasta ich przywiązanie do firmy. Coraz większe znaczenie

w budowaniu więzi z konsumentami ma także marketing baz danych. Pozwala on na śledzenie nawyków zakupowych konsumentów oraz opracowywanie produktów i przesłań odpowiednio dopasowanych do potrzeb i pragnień ludzi na podstawie uzyskanych informacji, w wyniku czego wrasta też jakość obsługi klientów. W praktyce przejawia się to w tym, że sprzedawca znając upodobania konsumentów sprowadza najbardziej preferowane przez nich (pod względem ceny, jakości, opakowania, marki itd.) produkty. Ponadto właściciele sklepów osiedlowych, aby konkurować z dużymi sieciami handlowymi, starają się komfortowo zaaranżować przestrzeń sklepową (wygodne rozłożenie półek sklepowych, intuicyjny rozkład produktów), co pozwala konsumentom zaoszczędzić czas przeznaczony na robienie zakupów.

Sprzedż detaliczna jest systemem, w którym istotną rolę odgrywa cena produktu. Z tego też względu, małe sklepy osiedlowe mają małe szanse, aby na tym polu konkurować z dużymi sieciami handlowymi. Należy również wspomnieć i o tym, że sklepy osiedlowe i te zlokalizowane na osiedlowych bazarach, mają droższą ofertę niż dynamicznie rozwijające się sklepy internetowe, które oferują klientom zakupy bez wychodzenia z domu. Z powyższych przyczyn, małe sklepy systematycznie znikają z rynku (zwłaszcza w centrach miast), i coraz częściej wchodzi w skład większych organizacji i sieci franczyzowych.

Hipermarkety podobnie jak sklepy dyskontowe zapewniają szeroki, chociaż płytki wybór asortymentu oraz atrakcyjną dla konsumentów cenę towarów. Ponadto przyjęcie przez sklepy dyskontowe, takie jak: Biedronka i Lidl oraz hipermarkety: Tesco i Auchan, nowej strategii „*Kupuj tanio bez kompromisu dla jakości produktu*” jest dla małych sklepów osiedlowych ogromnym wyzwaniem i zagrożeniem, ale także powinno skłaniać ich właścicieli do większej dbałości o jakość i różnorodność towaru, oraz budowania relacji partnerskich z klientem i zaskakiwaniem go nowymi pomysłami i dodatkowymi usługami. Ponieważ cena produktu jest dla wielu konsumentów kluczowym determinanem przesądającym o zakupie produktów, nie ma się co dziwić że wielkopowierzchniowe sklepy handlowe oraz sklepy dyskontowe są miejscem robienia zakupów, najczęściej wybieranym przez konsumentów o przeciętnym lub niskim dochodzie, wrażliwych na promocje i komplementarność oferty.

Z badania cen koszyka 20 produktów, przeprowadzonego w 2011 r. przez firmę Nielsen dla „Rzeczypospolitej” wynika, że w małych sklepach osiedlowych zakupy są wciąż najdroższe. Za te same produkty konsument zapłaci w nich średnio o 27% więcej niż w sieci dyskontów: Biedronka, Lidl, Netto czy Aldi (www.rp.pl/arttykul/590077_Kleska-malychsklepow-na-rynku-coraz-gorzej.html, 15.12.2012).

Jak już wcześniej wspomniano, gospodarstwa domowe z osobą bezrobotną cechuje na ogół trudna sytuacja finansowa. Sytuację tę wykorzystują z powodzeniem duże sieci handlowe, np. Tesco, Carrefour, Auchan, Lidl czy Biedronka, które wypuszczają na rynek własne produkty, często gorszej jakości. Jednakże podstawową ich zaletą jest stosunkowo niska cena względem produktów markowych, które są rozpoznawalne na rynku i dobrze znane konsumentom. Wprowadzenie marek własnych pozwala na zmniejszenie kosztów przeznaczanych na reklamę i promocję, ponieważ koszty te rozkładają się na budżety promocji samej sieci handlowej i producenta. Owa strategia własnych, tańszych produktów odnosi się nie tylko do żywności (np. herbata, mrożonki, twarogi i sery), ale coraz częściej do artykułów nieżywnościowych (np. proszków do prania, baterii elektrycznych, odzieży, obuwia, rowerów itd.). Produkty te są adresowane głównie do ludzi mniej zamożnych, którzy przy robieniu zakupów największą wagę przywiązują do ceny produktów. Natomiast takie czynniki, jak: jakość, marka, czy efektowne opakowanie mają dużo mniejszy wpływ na ostateczną decyzję zakupu (Zalega 2008: 47). Jednakże od pewnego czasu, pod marką własną sprzedawane są również produkty z wyższej półki (np. wino, kosmetyki), a także produkty specjalistyczne (np. ubezpieczenia Tesco). Pozyskanie klientów kupujących takie produkty może być korzystne nie tylko dla samej sieci handlowej, ale także dla konsumentów. Z przeprowadzonych badań wynika, że 53,6% respondentów potwierdziło kupowanie produktów marek własnych oferowanych przez sieci handlowe (głównie Biedronkę, Lidl i Tesco). Wśród ankietowanych bezrobotnych nabywających produkty marek własnych, co trzeci zakupuje takie produkty często, prawie co piąty badany nabywa je regularnie, niespełna 10% respondentów – sporadycznie, natomiast 2/5 badanych nie kupuje i w ogóle nie jest zainteresowana ich nabywaniem. Takie zachowania konsumentów wpisują się w pewien sposób w strategię „smart shoppingu” i są dla wielu ankietowanych powodem do dumy, z uwagi na to że „kupują marki własne”, „świadomie wybierają produkty” i „są sprytni, bo nie przepłacają”. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że marki własne, początkowo traktowane czysto produktowo i kupowane ze względu na niską cenę, stają się coraz częściej nośnikiem jakości i wizerunku.

Na podstawie wyników badania można stwierdzić, że wśród ankietowanych bezrobotnych z pięciu miast Mazowsza prawie połowa respondentów regularnie dokonywała zakupów w sklepach dyskontowych (głównie w Biedronce, Lidlu i Aldi), zaś co trzeci badany preferował robienie zakupów w hipermarketach (najczęściej w Tesco, Carrefour i Auchan). Najbardziej przywiązane do robienia zakupów w sklepach dyskontowych byli ankietowani

z grupy wiekowej 36–50 lat, posiadający wykształcenie podstawowe i zasadnicze zawodowe, o miesięcznym dochodzie rozporządzalnym na 1 osobę nieprzekraczającym 600,00 zł, zamieszkujący Radom i Płock. Z kolei dokonywanie zakupów w hipermarketach preferowali głównie młodzi ankietowani do 25. roku życia oraz respondenci z grupy wiekowej 26–35 lat, legitymujący się wykształceniem średnim ogólnokształcącym i wyższym, dysponujący miesięcznym dochodem *per capita* powyżej 1000,00 zł oraz zamieszkujący Warszawę i Żyrardów.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego badania można konstatować, że:

1. Ponad 2/3 ankietowanych bezrobotnych stwierdziła, że w wyniku kryzysu gospodarczego pogorszyła się sytuacja materialna w ich rodzinie. Kierunki oddziaływania kryzysu na zachowania konsumpcyjne i przekształcenia w budżetach gospodarstw domowych są wyrazem stosowanych przez nie strategii adaptacyjnych. Rodzaj przyjętej strategii jest uzależniony od sytuacji materialnej ankietowanych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną oraz od postrzegania przez nich zagrożeń.
2. Kupowanie najtańszych produktów oraz wybieranie marek własnych sklepów jest zachowaniem charakterystycznym dla bezrobotnych legitymujących się wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym, natomiast wśród respondentów posiadających wykształcenie wyższe, ważną rolę odgrywa konsumpcja oparta na świadomej i przemyślanej konsumpcji.
3. Większość z ankietowanych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną, których sytuacja finansowa uległa pogorszeniu w porównaniu z okresem sprzed kryzysu, podjęła próbę racjonalizowania zakupów. Owa racjonalizacja przejawiała się często w poszukiwaniu tańszych produktów kosztem ich droższych odpowiedników, rezygnacji z pewnych zakupów i usług, bądź korzystaniu z różnego rodzaju promocji organizowanych przez sieci dyskontowe oraz super- i hipermarkety.
4. Siła zmian w zachowaniach nabywczych konsumentów wywołana kryzysem gospodarczym jest uzależniona w największym stopniu od wysokości i stabilności dochodów ankietowanych gospodarstw domowych z osobą bezrobotną.
5. Trendami nabierającymi na sile w okresie kryzysu gospodarczego wśród gospodarstw domowych z osobą bezrobotną na Mazowszu były: świadoma

- konsumpcja, sprytnie zakupy, konsumpcja kolaboratywna, freeganizm oraz social media.
6. Zmniejszająca się liczba małych sklepów osiedlowych wynika z naturalnego prawa rynku. Spowodowane jest to nierówną walką sklepów osiedlowych z rosnącą popularnością już istniejących sklepów sieciowych oraz siecią dyskontów, które wygrywają nie tylko niskimi cenami i przemyślanym asortymentem, ale także coraz częściej dobrą jakością produktów. Z uwagi na to, że małe sklepy osiedlowe oferują produkty po cenach wyższych niż w sklepach dyskontowych i wielkopowierzchniowych sklepach handlowych, podstawową szansą dla ich przetrwania i potencjalnego rozwoju w dłuższym okresie może być specjalizacja, odpowiednio dobrany asortyment i dobra jakość produktów, wprowadzenie możliwości zamówienia na życzenie klienta konkretnego towaru którego nie ma na ogół w asortymencie sklepu, a także wprowadzenia telefonicznych zakupów z dostawą do domu.
 7. Na zmiany zachowań konsumentów w okresie kryzysu gospodarczego, małe sklepy osiedlowe starają się coraz częściej wykorzystywać marketing relacyjny i marketing baz danych, a także podejmują starania bardziej ergonomicznej aranżacji przestrzeni sklepowej. Z kolei duże sieci handlowe starają się reagować na dostrzeżone zmiany w zachowaniach nabywczych klientów, poprzez wprowadzanie marek własnych w zakresie artykułów żywnościowych i nieżywnościowych, dbając przy tym o jakość i coraz większą różnorodność asortymentu.

BIBLIOGRAFIA

- Botsman R., Rogers R., (2012) *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Collins, New York.
- Cahuc P., Zylberberg A., (2004) *Labor Economics*, The MIT Press, Cambridge – London.
- Duesenberry J.S., (1952) *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Harvard-Cambridge M.A.
- McKenzie R.B., (2010) *Predictably rational? In Search of Defenses for Rational Behavior in Economics*, Springer Heidelberg-Dordrecht-London-New York.
- Mazurek-Łopacińska K., (2010) Skutki światowego kryzysu gospodarczego dla indywidualnych konsumentów, [w]: *Tendencje zachowań konsumenckich na regionalnym rynku*, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” nr 16, Zeszyty Naukowe nr 609 US, Szczecin.
- Nielsen A., (2009) *Consumers in a Post-Recession World*, Report, September.
- Schargrodsky E., Di Tella R., Galiani S., (2010) Crime Distribution and Victim Behavior during a Crime Wave, NBER Chapter, w: *The Economics of Crime: Lessons for and from Latin America*, National Bureau of Economic Research, Inc.

- Shirky C., (2010) *Cognitive Surplus: How Technology Makes Consumers into Collaborators*, Penguin Books, New York.
- Solomon M.R., Bamossy G., Askegaard S., Hogg M.K., (2010) *Consumer Behavior. A European Perspective*, Prentice Hall, New York – London.
- Sztumski J., (1999) *Socjologia pracy*, GWSH, Katowice.
- Zalega T., (2008) *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Zalega T., (2012a) *Konsumpcja w wielkomiejskich gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- Zalega T., (2012b) *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*, PWE, Warszawa.
- Zawadzka A. M., (2008) *Nabywanie i konsumpcja w perspektywie samoregulacji – kompensacja i ucieczka?*, "Psychological Journal" Vol. 14, No 2.

Inne źródła

- www.trendwatching.com, <http://pl.nielsen.com/trends/documents/GlobalConsumerConfidenceConcernsandSpendingMay2009.pdf> Nielsen
- www.rp.pl/artykul/590077_Kleska-malychsklepow-na-rynku-coraz-gorzej.html

Doc. dr Sławomir Wymysłowski

Katedra Finansów i Rachunkowości
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział VI

Wspieranie przedsiębiorczości na Mazowszu z wykorzystaniem środków unijnych w ramach Działania 6.2 w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki

Streszczenie

W artykule podjęto próbę – w oparciu o literaturę przedmiotu oraz własne badania empiryczne – zweryfikowania dwóch tez. Pierwsza zakłada, że udział środków unijnych odgrywa istotną rolę w pobudzaniu przedsiębiorczości w formie zakładania mikroprzedsiębiorstw, druga zaś – że wiele osób starających się o pozyskanie środków unijnych, pomimo odbycia wielogodzinnych, wieloaspektowych szkoleń, przygotowujących do napisania przekonującego biznes planu, zakończonych wydaniem odpowiedniego certyfikatu, nie jest w stanie sporządzić dokumentu wolnego od wielu uchybień, często powtarzających się w ocenianych planach. Uchybienia te, wraz ze skalą ich występowania, zidentyfikowano poddając badaniu próbę 100 biznes planów, złożonych w projekcie realizowanym na Mazowszu w ramach Działania 6.2 w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki.

Wstęp

Będące w niniejszym artykule kluczowym, często używanym pojęciem słowo przedsiębiorczość nie doczekało się – jak dotychczas – jednej interpretacji, w związku z tym wypada przedstawić kilka znaczeń i wymiarów, które jest mu przypisywane. Oto niektóre wybrane:

1. Przedsiębiorczość jest czwartym, obok kapitału, pracy i bogactw naturalnych, czynnikiem produkcji, uruchamia i spaja je; bez przedsiębiorczości byłyby one bezużyteczne¹.
2. Jest złożoną kompetencją osobistą, na którą składają się m.in. następujące desygnaty:
 - orientacja biznesowa, zwłaszcza na klienta i zysk,
 - umiejętność dostrzegania pojawiających się szans,
 - wyobraźnia, pomysłowość, kreatywność,
 - umiejętność łączenia wizjonerstwa z pragmatyzmem i praktycznością,
 - umiejętność zaoferowania produktu, który znajdzie nabywcę, a zarazem będzie opłacalny dla przedsiębiorcy,
 - zdolność do podejmowania działań w odpowiednim czasie, – rzutkość, energia, dynamizm działania, intuicja, elastyczność,
 - umiejętność oceny i podejmowania ryzyka,
 - skuteczność w działaniu i podejmowaniu przeszkód,
 - dzielność, nieustępliwość, wytrwałość,
 - umiejętność dotarcia do właściwych ludzi i ich zjednanie/pozyskanie,
 - umiejętność koncentracji na rzeczach najważniejszych.
3. Jest procesem organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka. Jest też procesem, który ma motywować jednostki do tworzenia wartości dodatkowej².
4. Jej istotą jest tworzenie lub poszukiwanie i identyfikowanie szans i umiejętne ich wykorzystanie³.

1. Przedsiębiorczość na Mazowszu – bariery rozwoju i instytucjonalne formy pobudzania

Rozwój przedsiębiorczości na Mazowszu napotyka na wiele barier i zagrożeń, większość których da się zresztą odnieść do każdego regionu w Polsce. Do najistotniejszych można zaliczyć:

¹ T. Oleksyn, (2012) Przedsiębiorczość jako kategoria złożona. Jak ją rozwijać? w: „*Młodzi przedsiębiorcy*”, Problemy Zarządzania vol. 10, nr 1(36), t. 2, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, s. 8.

² Tamże s. 9.

³ B. Glinka, S. Gudkova, (2010), Wybrane uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości rodzinnej w Polsce” za: Timmons 1999, Wickham 2004 w: „*Przedsiębiorczość rodzinna*”, Problemy Zarządzania vol. 8, nr 4 (30), t. 2, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, s. 8.

- niestabilne przepisy prawno-finansowe,
- wysokie koszty tworzenia miejsc pracy,
- niską rentowność przedsiębiorstw,
- brak środków finansowych na rozwój i wdrażanie nowoczesnych technologii i metod zarządzania,
- brak dogodnych kredytów dla małych firm i osób rozpoczynających działalność gospodarczą,
- słabość organizacyjną i finansową lokalnych i regionalnych instytucji otoczenia biznesu oraz niską ich konkurencyjność w środowisku zewnętrznym,
- nierównomierne rozmieszczenie ośrodków wsparcia przedsiębiorczości, większość których znajduje się w Warszawie, co powoduje ograniczenie dostępu do usług informacyjno-doradczych przedsiębiorcom z innych części województwa⁴,
- liczbę i rozmieszczenie organizacji należących do Krajowego Systemu Usług dla MSP,
- kwalifikacje kadr tam zatrudnionych, część których wykazuje mentalność urzędników, a nie przedsiębiorców,
- niedosyt lokalnych organizacji reprezentujących przedsiębiorców wobec administracji publicznej⁵,
- brak dopasowania regionalnych instrumentów i mechanizmów wsparcia przedsiębiorczości do potencjału gospodarczego regionu,
- brak rozbudowanego systemu partnerstwa i współpracy między samorządem regionalnym a środowiskiem przedsiębiorców,
- kryzys gospodarczy⁶,
- niski poziom technologiczny mazowieckiej gospodarki,
- niski poziom usieciowienia gospodarki (mała liczba klastrów),
- niski poziom dostępu do Internetu i e-usług,
- nadmierne obciążenia fiskalne osób fizycznych, podmiotów gospodarczych oraz jednostek samorządu terytorialnego negatywnie wpływających na procesy gospodarcze w województwie mazowieckim,

⁴ A. Struzik (2009), „Działania samorządu wojewódzkiego w ograniczaniu barier rozwojowych przedsiębiorstw na Mazowszu” w: *Czynniki i bariery rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu*, Alojzy Z. Nowak, Mariusz Szałański (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa s. 87–8.

⁵ A. Mróz, Z. Pokojski, (2009), Czy małe jest piękne i pożądane? Możliwości i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na Mazowszu, w: *Czynniki i bariery rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu*, Alojzy Z. Nowak, Mariusz Szałański (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, UW, Warszawa s. 107.

⁶ Strategia rozwoju województwa mazowieckiego do 2030 roku. http://www.mbrp.pl/user_uploads/image

- pogorszenie się warunków do prowadzenia działalności gospodarczej oraz spadek konkurencyjności mazowieckich firm,
- niską aktywność prorozwojową mieszkańców głównie w obszarze pozametropolitalnym,
- rosnące koszty korzystania ze środowiska,
- niestabilność i zawiłość systemu regulacji, w szczególności przepisów podatkowych⁷.

Władze województwa mazowieckiego od lat podejmują zinstytucjonalizowane działania, mające na celu przełamywanie wskazanych wyżej barier, słabych stron i zagrożeń rozwojowych, w obliczu których stoi przedsiębiorczość na Mazowszu. Obok funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, na wzmiankę zasługują przynajmniej dwie regionalne instytucje, wspierające przedsiębiorczość na Mazowszu – Mazowiecki Fundusz Poręczeń Kredytowych oraz Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy.

Mazowiecki Fundusz Poręczeń Kredytowych, powołany w 2003 roku, świadczący pomoc przedsiębiorcom z sektora MSP w postaci udzielania poręczeń zabezpieczających spłatę kredytów gospodarczych, udzielił dotychczas wsparcia prawie 3 tys. tysiącom przedsiębiorstw działającym na terenie województwa. Maksymalna wartość jednostkowego poręczenia Funduszu nie może przekroczyć 70% wartości zobowiązania kredytowego, zaś maksymalna wartość kwotowa poręczenia to:

- 1.000.000,00 złotych, w przypadku jednostkowego poręczenia do kredytów obrotowych,
- 2.000.000,00 złotych, w przypadku jednostkowego poręczenia do kredytów inwestycyjnych,
- 2.000.000,00 złotych, w przypadku czasowego zabezpieczenia transakcji kredytowej, do momentu ustanowienia zabezpieczenia kredytu/pożyczki w postaci hipoteki na nieruchomości (tzw. poręczenie pomostowe)⁸.

Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o., powołany w 2004 roku, udziela pożyczek przedsiębiorcom rozpoczynającym działalność gospodarczą oraz osobom bezrobotnym i absolwentom, planującym podjąć taką działalność. Maksymalna wielkość pożyczki obejmować może 95% kosztów następujących przedsięwzięć:

- zakup, budowa, rozbudowa lub modernizacja obiektów produkcyjno-usługowo-handlowych,

⁷ Tamże s. 17.

⁸ www.mfpk.com.pl

- wyposażenie w maszyny, urządzenia, aparaty oraz ręczne narzędzia pracy, w tym również zakup środków transportu bezpośrednio związanych z celem realizowanego przedsięwzięcia,
- zakup materiałów i surowców do produkcji i usług, zakup wartości niematerialnych i prawnych,

Fundusz oferuje przedsiębiorcom z terenu województwa mazowieckiego atrakcyjne pożyczki w kwocie od 20.000 zł do 500.000 zł. Atrakcyjność wyraża się następującymi cechami:

- relatywnie niskie oprocentowanie w granicach 7,41%–9,41%,
- łatwe procedury,
- brak konieczności dokumentowania „historii kredytowej”,
- kwota nawet do 500 000 zł,
- karencja w spłacie rat kapitałowych do 6 miesięcy,
- maksymalny okres spłaty nawet do 60 miesięcy,
- minimalny wkład własny – 5% wartości pożyczki,
- dogodne warunki zabezpieczeń,
- możliwość skorzystania z poręczenia przez Mazowiecki Fundusz Poręczeń Kredytowych do 70% wartości kwoty udzielonej pożyczki⁹.

Najistotniejszym działaniem Samorządu Województwa Mazowieckiego w ograniczaniu barier rozwoju przedsiębiorczości jest dofinansowanie z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej do tworzenia małych i średnich przedsiębiorstw, zdolnych działać w różnej skali: na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Pomoc udzielana jest w ramach dwóch programów operacyjnych: **Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007–2013** oraz komponentu regionalnego **Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki**. Na realizację pierwszego programu Unia Europejska przeznaczyła 1,83 mld euro, na realizację drugiego – 907 mln euro¹⁰. Temu drugiemu programowi poświęcona jest pozostała część artykułu.

2. Istota Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i jego komponentu – Działania 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia

Program Operacyjny Kapitał Ludzki, przyjęty 28 września 2007 r. przez Komisję Europejską, jest jednym z programów służących realizacji Narodo-

⁹ www.mrfp.pl

¹⁰ A. Struzik „Działania samorządu... s. 88–89.

wych Strategicznych Ram Odniesienia 2007–2013 i obejmuje całość interwencji Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) w Polsce.

Osiągnięciu celów głównych Programu, którymi są: wzrost zatrudnienia i spójności społecznej służy następujących sześć celów strategicznych:

- Podniesienie poziomu aktywności zawodowej oraz zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych i biernych zawodowo.
- Zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego.
- Poprawa zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce.
- Upowszechnienie edukacji społeczeństwa na każdym etapie kształcenia, przy równoczesnym zwiększeniu jakości usług edukacyjnych i ich silniejszym powiązaniu z potrzebami gospodarki opartej na wiedzy.
- Zwiększenie potencjału administracji publicznej w zakresie opracowywania polityk i świadczenia usług wysokiej jakości oraz wzmocnienie mechanizmów partnerstwa.
- Wzrost spójności terytorialnej.

Program Operacyjny Kapitał Ludzki finansowany jest w 85 proc. ze środków Unii Europejskiej (Europejskiego Funduszu Społecznego) oraz w 15 proc. ze środków krajowych. Kwota, przewidziana na realizację Programu, wynosi prawie 11,5 mld euro, w tym wkład finansowy Europejskiego Funduszu Społecznego to ponad 9,7 mld euro a pozostałą część stanowią środki krajowe.

Będący przedmiotem empirycznej części niniejszego artykułu Projekt realizowany jest w jednym z dziesięciu Priorytetów – w *Priorytecie VI. Rynek pracy otwarty dla wszystkich*. Zasadniczym celem tego Priorytetu jest aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych i biernych zawodowo. Pomoc dla tych grup jest realizowana przede wszystkim na poziomie regionu, którym w przypadku Projektu jest Obszar Mazowsza. Wsparcie w ramach Priorytetu koncentruje się przede wszystkim na wybranych grupach docelowych, które doświadczają największych trudności związanych z wejściem i utrzymaniem się na rynku pracy. Grupy te to m.in. osoby młode (do 25. roku życia), które nie posiadają doświadczeń zawodowych oraz kwalifikacji koniecznych do znalezienia pracy, kobiety (w tym zwłaszcza matki samotnie wychowujące dzieci), osoby starsze (po 50. roku życia), mające trudności z dostosowaniem się do wymogów modernizującej się gospodarki, a także osoby niepełnosprawne, poszukujące zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Ponadto wsparcie w ramach Priorytetu jest adresowane do osób długotrwale bezrobotnych, których reintegracja z rynkiem pracy jest z reguły najbardziej czasochłonna i wymaga zastosowania różnorodnych instrumentów aktywi-

zacyjnych. Ważnym elementem wsparcia w ramach Priorytetu jest również tworzenie warunków sprzyjających podnoszeniu zdolności do zatrudnienia osób bezrobotnych, obejmujące m.in. działania na rzecz dalszego doskonalenia, bądź zmiany kwalifikacji zawodowych w formie szkoleń, kursów i praktyk oraz możliwości zdobycia doświadczeń zawodowych w miejscu pracy.

Pomoc koncentruje się m.in. na rozwoju przedsiębiorczości i samozatrudnienia, obejmując m.in. doradztwo, szkolenia oraz usługi finansowo-prawne adresowane do osób pragnących rozpocząć własną działalność gospodarczą. Te właśnie formy pomocy zostały uwzględnione w Projekcie, realizowanym w ramach należącego do Priorytetu VI Działania 6.2. Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia. Celem 6 Działania jest promocja oraz wspieranie inicjatyw i rozwiązań zmierzających do tworzenia nowych miejsc pracy oraz budowy postaw kreatywnych, służących rozwojowi przedsiębiorczości i samozatrudnienia. Wychodzi się z założenia, że rozwój przedsiębiorczości stanowi jedną z form skutecznego przeciwdziałania bezrobociu, podnoszenia poziomu aktywności zawodowej społeczeństwa, a także stymulowania rozwoju ekonomicznego i społecznego regionów. Istotnym elementem wsparcia jest wyposażenie uczestników projektu w niezbędną wiedzę i kompetencję z zakresu przedsiębiorczości zarówno na etapie zakładania działalności gospodarczej, jak również w początkowym okresie jej funkcjonowania. Pomoc o charakterze bezwrotnym jest kierowana w pierwszej kolejności do osób znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji na rynku pracy, o których była mowa przy charakterystyce istoty Priorytetu VI, a które nie mają możliwości zaciągania kredytów w bankach komercyjnych na powszechnie dostępnych warunkach rynkowych.

Projekty obejmują bezwrotne wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej uwzględniające:

- **doradztwo** (indywidualne i grupowe) oraz **szkolenia** umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej,
- **przyznanie środków finansowych** na rozwój do wysokości 40 tys. zł na osobę,
- **wsparcie pomostowe**, udzielane w okresie do 6 / do 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego, obejmujące:
 - a) finansowe wsparcie pomostowe wypłacane miesięcznie w kwocie do wysokości minimalnego wynagrodzenia obowiązującego na dzień zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego,

b) szkolenia i doradztwo w zakresie efektywnego wykorzystania dotacji¹¹.

Podstawowe wsparcie pomostowe przyznawane jest na wniosek uczestnika projektu składany do beneficjenta¹² oraz wypłacane przez okres do 6 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego. W uzasadnionych przypadkach oraz na wniosek uczestnika projektu składany do beneficjenta dopuszczalne jest przedłużenie wypłaty wsparcia pomostowego do 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego. Beneficjent może w uzasadnionych przypadkach wyrazić zgodę na pokrycie wydatków ponoszonych przez uczestnika projektu w okresie od dnia rejestracji działalności do dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego.

Beneficjent ma obowiązek monitorowania prawidłowości wydatkowania środków na rozwój przedsiębiorczości przyznanych uczestnikowi projektu w okresie 12 miesięcy od dnia zarejestrowania działalności gospodarczej. Uczestnik projektu, który otrzymał środki finansowe na rozwój przedsiębiorczości ma obowiązek dokonania zwrotu otrzymanych środków wraz z należnymi odsetkami, jeżeli prowadził działalność gospodarczą przez okres krótszy niż 12 miesięcy lub gdy z winy uczestnika projektu zostały naruszone inne warunki umowy, w tym zwłaszcza dotyczące przeznaczenia tych środków.

3. Istota projektu „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych”

Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych to aktywność biznesowa w sferze szeroko rozumianej kultury i sztuki, gdzie o sukcesie decydują szczególne umiejętności i talenty. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w tych sferach mają niewielki udział w łącznej liczbie przedsiębiorstw i zatrudnieniu ogółem. W krajach należących do Unii Europejskiej tworzą one ok. 2% PKB i dają aktualnie pracę ponad 6 milionom osób. Ponad połowa zatrudnionych w tych sektorach legitymuje się wyższym wykształceniem wobec średniej w UE wynoszącej 27%. W Polsce w sektorach kreatywnych pracuje ok.

¹¹ Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013 Warszawa, http://www.efs.gov.pl/Wiadomosci/Documents/SzOPPOKL_1_lipca_2012.pdf, 2012 r.

¹² Beneficjent – podmiot, realizujący projekt w ramach Działania 6.2 PO KL, pełniący rolę operatora wsparcia finansowego dla uczestnika projektu, posiadający udokumentowane doświadczenie w zakresie realizacji projektów w obszarze promocji przedsiębiorczości lub ekonomii społecznej – *Wytyczne dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samo zatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL) na terenie województwa mazowieckiego w ramach konkursu nr 1/PO KL/6.2/2010.*

230 tys. osób, zaś udział tych sektorów w generowaniu PKB wynosi jedynie 1%¹³. Zgodnie z klasyfikacją działalności przyjętą przez Ministerstwo Gospodarki, do sektora kreatywnego zaliczają się następujące rodzaje działalności:

- wydawanie książek, gazet, czasopism, pozostałych periodyków oraz gier komputerowych,
- działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych oraz działalność związana z projekcją filmów,
- działalność w zakresie nagrań dźwiękowych i muzycznych,
- nadawanie programów radiofonicznych oraz programów telewizyjnych ogólnodostępnych i abonamentowych,
- działalność w zakresie architektury,
- działalność agencji reklamowych,
- pośrednictwo w sprzedaży czasu i miejsca na cele reklamowe w radio i telewizji, pośrednictwo w sprzedaży miejsca na cele reklamowe w mediach drukowanych i elektronicznych (Internet) oraz w pozostałych mediach,
- działalność w zakresie specjalistycznego projektowania,
- działalność fotograficzna,
- działalność związana z wystawianiem przedstawień artystycznych oraz działalność wspomagająca wystawianie przedstawień artystycznych,
- artystyczna i literacka działalność twórcza,
- działalność obiektów kulturalnych, bibliotek, archiwów oraz muzeów¹⁴.

Umowa o dofinansowanie Projektu „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, została zawarta w Warszawie w dniu 04.08.2011 r. pomiędzy Województwem Mazowieckim, w imieniu którego działa Mazowiecka Jednostka Programów Unijnych a czołową niepubliczną wyższą uczelnią, z siedzibą w tym województwie, pełniącą wobec uczestników Projektu rolę beneficjenta. Projekt ma charakter dwuletniego przedsięwzięcia szkoleniowo-inwestycyjno-doradczego, a jego podstawowym celem jest wsparcie osób o szczególnych predyspozycjach do pracy w dziedzinach kreatywnych w uruchomieniu w tym sektorze nowych firm na terenie Obszaru Metropolitalnego Warszawy¹⁵.

¹³ J. Cieślik, M. Helwak, (2011), *Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych szkolenia/consulting/dotacje*, Wyd. Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa, s. 9–10.

¹⁴ Ecorys, (2009), Raport końcowy, *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych*, Warszawa.

¹⁵ „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych...” s. 9–10.

Grupę docelową Projektu stanowiły kobiety w wieku 18–59 lat oraz mężczyźni w wieku 18–64 lata, mieszkający w Warszawie lub w jednej z 71 otaczających ją gmin z terenu Obszaru Metropolitalnego Warszawy, którzy chcieli uruchomić działalność w następujących, zaliczonych do sektorów kreatywnych, branżach: antyki i rynek sztuki, architektura, film i wideo, fotografia, gry komputerowe, konserwacja sztuki, media elektroniczne, muzyka, plastyka, i projektowanie graficzne, projektowanie mody, publikacje i działalność wydawnicza, rękodzieło, taniec, teatr, wzornictwo przemysłowe¹⁶. Kandydaci nie musieli legitymować się formalnym wykształceniem w dziedzinach, w których planowali uruchomić firmę, natomiast musieli udowodnić umiejętności i doświadczenie niezbędne do prowadzenia biznesu w sektorze kultury i sztuki, nabyte podczas pracy zawodowej, w działalności hobbystycznej, aktywności społecznej¹⁷.

Harmonogram realizacji Projektu obejmuje pięć etapów:

Etap pierwszy – rekrutacja – do końca lutego 2012 roku wyłoniono w procedurze wieloetapowej rekrutacji 160 osób z atrakcyjnymi koncepcjami biznesowymi, przekonującymi listami motywacyjnymi i odpowiednim potencjałem do uruchomienia nowych firm. W odpowiedzi na ogłoszenie o naborze kandydatów do Projektu wpłynęło 778 zgłoszeń. Z tej liczby 741 osób przeszło pomyślnie ocenę formalną, kwalifikując się tym samym do oceny merytorycznej – rozmów kwalifikacyjnych z konsultantami biznesowymi i psychologami-doradcami zawodowymi. Spośród tych osób wyłoniono 100, które mogły korzystać ze szkoleń i doradztwa indywidualnego oraz ubiegać się o wsparcie kapitałowe, a także kolejne 30, które trafiły na listę rezerwową i też mogły uczestniczyć w szkoleniach, jednakże możliwość ubiegania się przez nie o dotacje była uwarunkowana uprzednią rezygnacją uczestników zakwalifikowanych na listę podstawową. Z tej grupy udział w szkoleniach wzięło 20 osób.

Etap drugi – diagnoza potrzeb – do połowy marca 2012 roku zdiagnozowano potrzeby szkoleniowe w zakresie planowania i uruchomienia nowego biznesu u osób zakwalifikowanych do Projektu. W tym etapie udział wzięło 120 osób. Poddały się one testom wiedzy z zakresu: przedsiębiorczości, marketingu i analizy finansowej.

Etap trzeci – podstawowe szkolenia i doradztwo – w okresie marzec-maj 2012 roku objęto wyłonioną grupę intensywnym, 14. tygodniowym programem szkoleniowo-doradczym, zawierającym podstawy biznesu, obejmującym

¹⁶ Tamże s. 13.

¹⁷ Tamże s. 14.

120 godzin stacjonarnych szkoleń i warsztatów prowadzonych w siedzibie beneficjenta.

Etap czwarty – inwestycje – w okresie czerwiec-lipiec 2012 roku udzielono uczestnikom z najlepszymi koncepcjami biznesu wsparcia finansowego na założenie działalności gospodarczej. O wsparcie takie mogły ubiegać się osoby, które zaliczyły test końcowy, zamykający poprzedni etap Projektu, uzyskując odpowiedni certyfikat. Aplikowały one o jednorazową dotację inwestycyjną na uruchomienie działalności gospodarczej w kwocie do 40 tys. zł oraz o wsparcie pomostowe w wysokości 1,3 tys. zł miesięcznie przez pierwsze sześć miesięcy funkcjonowania założonej przez siebie firmy. Warunkiem ubiegania się o pomoc finansową było złożenie stosownego wniosku wraz z biznesplanem. Dotacjami mogło być objęte do 80 osób. Taka też liczba – spośród 101 ubiegających się o wsparcie – otrzymała dotacje.

Etap piąty – opieka doradcza – od lipca 2012 roku do lipca 2013 roku – 80 osób otrzymuje systematyczną pomoc merytoryczną ze strony doświadczonych konsultantów biznesowych, od lat współpracujących z Uczelnią w realizacji podobnych projektów¹⁸.

W ramach *etapu drugiego* przeprowadzono test wiedzy z trzech dyscyplin naukowych:

- z przedsiębiorczości, sprawdzający wiedzę w zakresie: cech osobowych charakteryzujących tzw. dynamicznych przedsiębiorców, motywacji zewnętrznej, przedsiębiorczego stylu zarządzania, tzw. czujności przedsiębiorczej, głównych źródeł finansowania przedsiębiorczości, form prowadzenia działalności gospodarczej,
- z analizy finansowej, sprawdzający wiedzę w zakresie: źródeł finansowania majątku trwałego, konsekwencji finansowania się wyłącznie kapitałem własnym, cyklu operacyjnego, amortyzacji, kosztu jednostkowego, momentu bilansowego,
- z marketingu, sprawdzający wiedzę w zakresie: rynku docelowego, komunikacji marketingowej, skuteczności reklamy, segmentacji rynku, produktu w ujęciu marketingowym.

Średni wynik w grupie w testach przedsiębiorczości i analizy finansowej wypadł poniżej 50% punktów możliwych do uzyskania w każdym z tych testów, a zatem przeciętna wiedza z tych dyscyplin była niedostateczna. Znacznie lepiej wypadł test wiedzy z marketingu – przeciętną wiedzę uznano za dobrą. Poziom wiedzy członków grupy w każdym przypadku był bardzo

¹⁸ Tamże s. 12.

zróżnicowany. Obok osób, które w danym teście uzyskały zero punktów były osoby, które miały bardzo dobrą orientację w danym obszarze.

Oprócz stanu wiedzy, w ramach *etapu drugiego* badano również – za pomocą ankiety autoewaluacyjnej – umiejętność:

- tworzenia koncepcji biznesu / modeli biznesowych,
- rozwoju oferty firmy: analizy oczekiwań klientów, tworzenia nowych produktów, wprowadzania produktów uzupełniających,
- oceny rynku: wskazania potencjalnych klientów, konkurentów, zmian rynkowych, wartości i wielkości rynku,
- organizacji biznesu: pracy, procedur, harmonogramów,
- zarządzania biznesem: podejmowania decyzji, dzielenia się obowiązkami, przekazywania uprawnień,
- zarządzania personelem: doboru pracowników, wydawania poleceń, opisywania obowiązków, rozliczania wykonanej pracy,
- analizy finansowej: oceny opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych, płynności finansowej, kalkulacji kosztów, prognozowania przychodów,
- tworzenia relacji z klientami: zarządzania tymi relacjami, komunikacji i podtrzymywania kontaktów, oceny dochodowości poszczególnych grup klientów,
- tworzenia relacji z pozostałymi partnerami: oceny zasobów partnerów, wymiany korzyści, negocjacji warunków współpracy,
- rozwijania swoich umiejętności, wiedzy i doświadczenia: planowania własnych szkoleń, zdobywania kolejnych umiejętności, uzyskiwania kolejnych certyfikatów, umiejętności technicznych.

Poziom umiejętności, zidentyfikowany w ankiecie samooceny, także był zróżnicowany. Najslabsze okazały się umiejętności w zakresie analizy finansowej, najlepsze w obszarze umiejętności rozwijania własnych umiejętności. Nieco gorzej wypadły umiejętności związane z tworzeniem koncepcji biznesu / modeli biznesowych oraz umiejętność tworzenia relacji z pozostałymi partnerami ¹⁹.

Na jakość przedkładanych do oceny biznesplanów, akceptacja których była warunkiem przyznania dotacji, wpływ miała bez wątpienia – obok predyspozycji do ich napisania – zakres, tematyka i jakość szkoleń i doradztwa, zrealizowanych, jak wspomniano wyżej, w ramach *etapu trzeciego*. Udzielona

¹⁹ A. Cistek-Wójcik, (marzec/2012), *Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych. Diagnoza potrzeb szkoleniowych. Raport końcowy*, maszynopis powielony, Warszawa.

w tej formie pomoc, przypadająca na 1 uczestnika, przybrała następujące rozmiary:

- 32 godziny szkoleń z podstaw planowania i prowadzenia biznesu, (czyli z podstaw przedsiębiorczości), obejmujących następujące tematy: *Dlaczego własny biznes? Cechy i umiejętności przedsiębiorców. Od wstępnej koncepcji do biznesplanu: budowanie własnej koncepcji biznesu. Jak zaistnieć na rynku?. Dobór klientów i budowanie wartości. Wykorzystanie potencjału Internetu. Rozwój biznesu poprzez rozwój relacji z partnerami. Źródła finansowania. Wybór formy prawnej w dalszych etapach rozwoju. Uruchomienie firmy – i co dalej: franczyza, przedsiębiorczość międzynarodowa,*
- 60 godzin podstawowych konsultacji grupowych (grupowego doradztwa biznesowego), obejmującego: marketing – 28 godzin, analizę finansową – 16 godzin oraz networking – 16 godzin,
- 5,68 godzin podstawowych konsultacji indywidualnych, obejmujących indywidualne doradztwo biznesowe oraz indywidualne branżowe doradztwo z zakresu prawa autorskiego.

Po zakończeniu tego etapu uczestnicy uzyskiwali odpowiedni certyfikat. Następnie każdy uczestnik Projektu, który uzyskał dofinansowanie, czyli przeszedł pomyślnie *etap czwarty*, w ramach *etapu piątego* otrzymał pomoc w następujących formach:

- 16,5 godzin specjalistycznego doradztwa indywidualnego,
- 36 godzin specjalistycznego doradztwa grupowego ogólnego,
- 7,5 godzin specjalistycznego doradztwa grupowego branżowego.

Odpowiednie wymogi stawiane przed beneficjentami projektów realizowanych w ramach Priorytetu VI znajdują się w stosownym dokumencie²⁰.

4. Wyniki oceny biznesplanów w ramach Projektu „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych”

Biznesplany przedłożone przez 101 uczestników Projektu, ubiegających się o wsparcie finansowe zakładanych przez siebie firm oceniane były przez Komisję Oceny Wniosków, działającą w oparciu o Regulamin²¹. Komisja

²⁰ *Wytyczne dla Beneficjentów...*

²¹ Regulamin Komisji Oceny Wniosków o przyznanie jednorazowej dotacji na rozwój przedsiębiorczości oraz podstawowego i przedłużonego wsparcia pomostowego w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013 w Projekcie „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych”, maszynopis powielony.

składająca się z czterech osób tj. przewodniczącego – autora niniejszego artykułu i trzech członków-ekspertów, na etapie selekcji wniosków o dofinansowanie, w tym będących ich częścią składową biznesplanów, odpowiedzialna była m.in. za:

- a) przeprowadzenie oceny „Wniosków o przyznanie jednorazowej dotacji na rozwój przedsiębiorczości, „Wniosków o przyznanie podstawowego wsparcia pomostowego” oraz „Wniosków o przyznanie przedłużonego wsparcia pomostowego” złożonych przez uczestników projektu,
- b) sporządzenie listy wniosków uszeregowanych kolejności od największej liczby uzyskanych punktów,
- c) wyłonienie wniosków, które otrzymają wsparcie finansowe.

Przedmiotem oceny Komisji były wyłącznie wnioski ocenione przez beneficjenta – Uczelnię – jako kompletne i spełniające kryteria formalne. Każdy wniosek pod względem merytorycznym oceniało dwóch ekspertów, wskazanych przez Przewodniczącego Komisji, nie współpracujących ze sobą, co zapewniało obiektywizm ocen. Gdyby wystąpiła różnica w ocenach wynosząca co najmniej 30 procent, wniosek poddano by dodatkowej ocenie, którą przeprowadziłby przewodniczący Komisji i która byłaby wiążąca i ostateczna.

Od rozstrzygnięcia Komisji każdemu uczestnikowi przysługiwało odwołanie – wniosek o ponowne rozpatrzenie, rozpatrywany przez dwóch innych członków Komisji niż członkowie oceniający wniosek pierwotny. Od decyzji Komisji w przypadku odwołań, nie przysługiwały żadne środki odwoławcze. Ostatecznie do dotacji zakwalifikowano – w myśl założeń Projektu – 80 osób, nie zakwalifikowano zaś 21.

Struktura osób aplikujących o dofinansowanie pod względem kilku kryteriów przedstawiała się następująco:

Tablica 1

Płeć uczestników Projektu

Kobiety	60
Mężczyźni	41

Źródło: obliczenia własne.

Zauważalna jest zdecydowana, półtorakrotna przewaga liczby kobiet aplikujących o dofinansowanie nad liczbą starających się o dofinansowanie mężczyzn.

Tablica 2**Wykształcenie uczestników Projektu**

Płeć	Wyższe	Średnie
Kobiety	52	8
Mężczyźni	35	6

Źródło: obliczenia własne.

Zdecydowana większość osób aplikujących o dofinansowanie (87) legitymowała się wyższym wykształceniem; jedynie 14 osób miało wykształcenie średnie. Istotnych różnic w kwestii wykształcenia między kobietami i mężczyznami nie było.

Tablica 3**Uczestnicy Projektu niezakwalifikowani do dofinansowania**

Płeć	Liczba wniosków odrzuconych	Odsetek wniosków odrzuconych w ogólnej liczbie wniosków złożonych przez daną płeć (%)
Kobiety	12	20,0
Mężczyźni	8	19,5

Źródło: obliczenia własne.

Nie stwierdzono również poważniejszych różnic między odsetkiem kobiet i mężczyzn, którzy nie zostali zakwalifikowani do dofinansowania.

Tablica 4**Uczestnicy Projektu zakwalifikowani do dofinansowania**

Płeć	Liczba osób	Odsetek ogółu uczestników
Kobiety	48	59,4
Mężczyźni	33	40,7

Źródło: obliczenia własne.

Dość istotne – na korzyść kobiet – okazały się różnice między odsetkiem kobiet i mężczyzn zakwalifikowanych do dofinansowania, przy czym proporcje między kobietami i mężczyznami zakwalifikowanymi są bardzo bliskie proporcjom między kobietami i mężczyznami aplikującymi o dofinansowanie (patrz tablica 1).

Tablica 5

Najmłodszy i najstarszy uczestnicy Projektu

Wiek/płeć	Liczba kobiet	Odsetek kobiet (%)	Liczba mężczyzn	Odsetek mężczyzn (%)
Osoby do 24 lat	6	10,0	5	12,2
Osoby powyżej 55 roku	6	10,0	2	4,9

Źródło: obliczenia własne.

W Projekcie zdecydowaną większość stanowią uczestnicy w przedziale wiekowym 25-54 lata; odsetek osób najmłodszych i najstarszych, zarówno kobiet, jak i mężczyzn jest niewielki.

Będące przedmiotem oceny biznesplany składały się z następujących punktów i podpunktów, zwanych dalej kategoriami:

I. Pomysł na biznes:

1. Informacja o planowanej działalności gospodarczej z krótką charakterystyką i ograniczeniami, zakres działalności.
2. Innowacyjność pomysłu, polegająca na podejmowaniu działalności gospodarczej lub świadczeniu nowych usług poprzez nowe kombinacje czynników produkcji, nowe wyroby, sposoby dystrybucji dóbr i usług itp.
3. Wykonalność pomysłu (operacyjność) – przeprowadzona przez wnioskodawcę w pięciostopniowej skali ocena takich desygnatów wykonalności, jak:
 - przejrzystość pomysłu,
 - prostota pomysłu,
 - zrozumiałość założeń,
 - kompletność (całościowość opisu przedsięwzięcia, racjonalność (uzasadnienie przyjętych założeń w świetle znanych wnioskodawcy faktów oraz jego intuicji).

II. Potencjał i wykształcenie uczestnika projektu:

1. Opis doświadczenia i kwalifikacji związanych z planowaną działalnością
 - wiedza, w tym: wykształcenie wnioskodawcy (certyfikaty, szkolenia, kursy), znajomość branży, znajomość procedur i technologii,
 - doświadczenia przydatne w uruchomieniu przedsięwzięcia,
 - umiejętności niezbędne do uruchomienia przedsięwzięcia.
2. Planowane zatrudnienie pracowników:
 - liczba osób zatrudnionych w firmie w pierwszym roku działalności,
 - formy zatrudnienia (umowa cywilno-prawna, umowa o pracę, inne),
 - prognoza zatrudnienia w kolejnych 3 latach.

III. Znajomość rynku i konkurencji:

1. Opis produktu i jego pozycja na rynku
 - opis produktu,
 - cechy użytkowe produktu /usługi odróżniające go/ją od oferty konkurencji,
 - plan rozwoju produktu w pierwszym i kolejnych latach działalności,
2. Identyfikacja segmentu rynku, do którego kierowane są produkty i/ lub usługi wytwarzane przez uczestnika projektu:
 - nabywcy produktu (wiek, wykształcenie, poziom dochodów, miejsce zamieszkania),
 - oczekiwania potencjalnych nabywców – oferowane przez produkt wartości,
 - szacunkowa liczba klientów firmy w pierwszym roku działalności,
 - planowany zasięg terytorialny obsługiwanego rynku,
 - ewentualna sezonowość popytu i sposoby minimalizacji jej skutków,
 - możliwość pozyskania kolejnych rynków zbytu.
3. Dystrybucja i promocja:
 - sposoby informowania nabywców o ofercie firmy(rodzaje i kanały rozpowszechniania informacji o produkcie),
 - metody promocji,
 - metody i kanały sprzedaży,
 - metody dostawy produktu/usługi,
 - obsługa posprzedażowa i relacje z klientami.
4. Konkurencja na rynku:
 - główni konkurenci,
 - rynki, na których działają konkurenci,
 - różnice między ofertą firmy i ofertami konkurentów,
 - porównanie jakości ofert firmy i konkurentów,
 - koszty reklamy/promocji.
5. Analiza pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu (5 sił Portera):
 - siła przetargowa klientów,
 - siła przetargowa dostawców,
 - ocena natężenia konkurencji,
 - zagrożenie ze strony substytutów,
 - bariery wejścia na rynek.

IV. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT):

- ocena tendencji rynkowych – szanse sprzyjające rozwojowi tego rodzaju biznesu – demograficzne, ekonomiczne, społeczne itp.,

- ocena tendencji rynkowych – zagrożenia utrudniające rozwijanie tego rodzaju biznesu – demograficzne, ekonomiczne, społeczne, prawne itp.,
 - silne strony firmy pozwalające jej poradzić sobie z zagrożeniami,
 - słabe strony firmy, z powodu których mogłaby nie móc skorzystać z szans,
 - ocena pozycji firmy na rynku.
- V. *Identyfikacja rozwiązań alternatywnych* – propozycje rozwiązań alternatywnych w kontekście zidentyfikowanych ograniczeń związanych z wykonalnością przedsięwzięcia: rodzaje zagrożeń i działania przewidywane w obliczu ich wystąpienia.
- VI. *Opłacalność i efektywność przedsięwzięcia:*
1. Przewidywane wydatki – rodzaje kosztów i ich zasadność z podziałem na wydatki sfinansowane ze środków finansowych na rozpoczęcie działalności gospodarczej oraz na wydatki sfinansowane ze środków własnych.
 2. Trwałość ekonomiczno-finansowa w okresie co najmniej 2 lat od daty rozpoczęcia prowadzenia działalności:
 - cena sprzedaży produktów,
 - prognoza sprzedaży (ilość sprzedanych jednostek w pierwszym roku),
 - prognoza przychodów ze sprzedaży w pierwszym roku działalności,
 - miesięczne przeciętne koszty stałe w pierwszym roku,
 - rodzaje kosztów zmiennych w pierwszym roku działalności,
 - źródła finansowania działalności na dalszych etapach (po zakończeniu projektu),
 - sposoby zapewnienia płynności finansowej po upływie okresu 12 miesięcy od zarejestrowania przedsiębiorstwa.

Jakość każdej zawartej w biznesplanie kategorii oceniana była z uwzględnieniem jej rangi w potencjalnym powodzeniu projektowanego przez wnioskodawcę biznesu. Za najważniejsze dla powodzenia biznesu uznano dwie kategorie: pomysł na biznes oraz opłacalność biznesu, co znalazło wyraz w możliwości uzyskania w ramach każdej z tych kategorii do 25 punktów. Na drugim miejscu w hierarchii ważności znalazły się: potencjał i wykształcenie, znajomość rynku i konkurencji oraz analiza SWOT – w ramach każdej z tych kategorii można było uzyskać do 15 punktów. Za kategorię najmniej istotną uznano alternatywy – można było za nią otrzymać do 5 punktów.

Maksymalna liczba punktów możliwych do uzyskania wynosiła zatem 100. Aby przejść pomyślnie etap oceny merytorycznej, należało uzyskać minimum 50% w każdym aspekcie oraz minimum 60 punktów możliwych do zdobycia

łącznie. W kilku poniższych tabelach przedstawiono wyniki ocen eksperta, który ocenił wszystkie biznesplany. Ponieważ łączna liczba biznesplanów poddanych ocenie wyniosła 101, ilość planów, które uzyskały w ramach danej kategorii określoną liczbę punktów jest praktycznie tożsama z ich udziałem w łącznej liczbie ocenianych dokumentów. Na przykład w kategorii I *Pomysł na biznes* jeden biznesplan uzyskał 25 punktów, co odpowiada wynoszącemu również 1% udziałowi tak ocenionego planu w łącznej liczbie ocenianych dokumentów.

Tablica 6

Kategoria I. Pomysł na biznes (w sztukach i procentach)

Liczba punktów	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12
Liczba wniosków	1	1	2	4	3	13	16	15	15	6	13	5	5	2

Źródło: obliczenia własne.

Zdecydowana większość ocenianych dokumentów (88) uzyskała w tej kategorii punkty w granicach 15–20.

Tablica 7

Kategoria II. Potencjał i wykształcenie uczestnika projektu (w sztukach i procentach)

Liczba punktów	15	14	13	12	11	10	9	8
Liczba wniosków	2	4	17	28	31	15	3	1

Źródło: obliczenia własne.

W tej kategorii dominowały biznesplany, ocenione w przedziale 10–13 punktów, których było 91.

Tablica 8

Kategoria III. Znajomość rynku i konkurencji (w sztukach i procentach)

Liczba punktów	15	14	13	12	11	10	9	8	7
Liczba wniosków	14	9	17	19	15	14	6	6	1

Źródło: obliczenia własne.

Znajomość rynku i konkurencji okazała się generalnie zadawalająca – tylko 13 biznesplanów uzyskało w tej kategorii mniej niż 10 punktów.

Tablica 9

Kategoria IV. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT) (w sztukach i procentach)

Liczba punktów	15	14	13	12	11	10	9	8	7
Liczba wniosków	9	11	20	20	21	11	3	5	1

Źródło: obliczenia własne.

Analiza SWOT okazała się dla większości osób aplikujących o dofinansowanie kategorią stosunkowo prostą do przekonywującego opisu; aż 81 osób uzyskało co najmniej 11 punktów.

Tablica 10

Kategoria V. Identyfikacja rozwiązań alternatywnych (w sztukach i procentach)

Liczba punktów	5	4	3	2	1
Liczba wniosków	24	49	24	3	1

Źródło: obliczenia własne.

Wymogom i oczekiwaniom pod adresem tej kategorii sprostało bardzo wiele osób aplikujących o środki z UE – 97 uzyskało przynajmniej 3 punkty, w tym aż 73 osoby co najmniej 4.

Tablica 11

Kategoria VI. Oplacalność i efektywność przedsięwzięcia (w sztukach i procentach)

Liczba punktów	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	...	3
Liczba wniosków	0	2	6	11	9	17	10	7	9	6	7	4	10	0	0	1	1	1	...	1

Źródło: obliczenia własne.

Ta kategoria przysporzyła wielu aplikantom poważnych problemów i uzyskała najniższe oceny spośród wszystkich sześciu kategorii poddanych ocenie. Liczbę punktów przekraczającą 18, która nie wydaje się wygórowana, uzyskało jedynie 54 biznesplanów.

Tablica 12

Ogólna liczba punktów uzyskanych od obu ekspertów (w sztukach i procentach)

94	93	92	91	90	89	88	87	86	85	84	83	82	81	80
1	1	1	0	3	0	2	3	3	5	3	2	5	0	5

c.d. tabela 12. (w sztukach i procentach)

79	78	77	76	75	74	73	72	71	70	69	68	67	66	65
8	3	6	2	7	4	1	3	3	3	2	5	1	2	1

c.d. tabela 12.(w sztukach i procentach)

64	63	62	61	60	59	58	57	56	55	54	53	52
2	2	2	3	0	3	2	2	0	1	0	0	1

Źródło: obliczenia własne.

Z tablicy wynika, że w przedziale 91–100 punktów uplasowały się tylko trzy wnioski, przy czym najlepszy uzyskał 94 punkty. W przedziale 81–90 punktów znalazło się 26 wniosków, w przedziale 71–80 było ich 42, w przedziale 61–70 punktów znalazły się 23 wnioski. Proporcje te wypadają ocenić jako co najwyżej średnio zadawalające.

Objętość przedłożonych biznesplanów była zróżnicowana. Ilustruje to tablica 13.

Tablica 13

Objętość biznesplanów

Liczba stron	Do 19	20–29	30–39	40–49	50 i więcej
Liczba biznesplanów	9	35	41	17	9

Źródło: obliczenia własne.

Zdecydowana większość biznesplanów – 76 – miała objętość zamykającą się w granicach 20-39 stron. Najbardziej lapidarny plan miał objętość 12 stron, najbardziej obszerny – 162 strony. Autor postanowił zidentyfikować losy wniosków, którym towarzyszyły biznesplany o objętości mniejszej niż 20 stron oraz większej niż 50 stron. Spośród pierwszych wniosków do dofinansowania zakwalifikowano 5, a spośród drugich – wszystkie. Lakoniczność biznesplanów utrudniała ekspertom nabranie przekonania do zawartych w nich pomysłów na biznes, natomiast objętość bardzo znaczna, mimo nużących momentami drobiazgowych opisów, stwarzała możliwość pełnego

zorientowania się w istocie i szansach zaprezentowanych pomysłów. Wypada przy tym zauważyć, że prostej korelacji między objętością planów a liczbą przyznanych im punktów nie było. Na przykład biznesplan o największej objętości uzyskał 71 punktów, a zatem stosunkowo niewiele.

W analizowanych biznesplanach eksperci stwierdzili szereg uchybień i niedociągnięć, które obniżały jakość tych dokumentów, a w wielu przypadkach wręcz je dyskwalifikowały. W tabelicy 14 zawarto mankamenty najczęściej występujące w biznesplanach odrzuconych oraz zidentyfikowaną częstotliwość ich pojawiania się.

Tabela 14

Najczęściej występujące uchybienia w biznesplanach ocenionych w ramach Projektu

Kategoria	Zidentyfikowane uchybienia	Liczba uchybień
Pomysł na biznes	wykonalność zagrożona dużą konkurencją/ wielkością budżetu Wnioskodawcy/ poziomem bazy materialnej/ brakiem przewag konkurencyjnych/	15
	niska innowacyjność pomysłu	13
	zbyttnia ogólnikowość pomysłu utrudniająca jego ocenę	12
	brak spójności pomysłu	6
Potencjał i wykształcenie uczestnika projektu	potencjał ograniczony u Wnioskodawcy i/lub kooperantów	20
	małe doświadczenie menedżerskie	13
Znajomość rynku i konkurencji	powierzchowna/ nieprzekonująca/lakonicznie opisana pojemność rynku/ segmentacja	24
	znajomość rynku, w tym konkurencji, nie poparta szczegółowymi analizami, lakoniczne opisy, bazowanie na subiektywnych danych	18
	kanały dystrybucji/promocji niedopracowane, niedopasowane, lakonicznie opisane lub ich brak	8
Analiza SWOT	ogólnikowa ocena słabych/ silnych stron / trendów/ich brak	15
	pozycja strategiczna nie wynika bezpośrednio z przeprowadzonej analizy silnych i słabych stron oraz sił rynkowych, ma charakter życzeniowy/ jest niemożliwa do osiągnięcia/oceny	9
	subiektywne opisy/ brak danych liczbowych / intuicja	6
	lakoniczne analizy	6
Identyfikacja rozwiązań alternatywnych	zagrożenia opisane lakonicznie lub ich brak, strategie radzenia sobie z nimi zaprojektowane bez wystarczających argumentów i/lub analizy, bądź ich brak	19

cd. tablicy 14

Kategoria	Zidentyfikowane uchybienia	Liczba uchybień
Opłacalność i efektywność przedsięwzięcia	wysokie/niskie koszty /nakłady/ budżąca zastrzeżenia ich struktura	24
	projekcja przychodów nie poparta analizami popytu i/lub zbyt optymistyczna	12
	przychody/koszty/opłacalność przedstawiona ogólnikowo	10
	mało szczegółowe wydatki/ budżąca wątpliwość ich struktura	9
	niska trwałość firmy	9
	zagrożenie utraty płynności finansowej	4

Źródło: obliczenia własne.

Skala i ranga stwierdzonych uchybień jest znaczna. Wypadałoby zatem zidentyfikować przyczyny ich występowania i podjąć działania w celu ich minimalizacji częstotliwości ich występowania w następnych projektach. W tym celu można byłoby przeprowadzić na przykład ankietę ewaluacyjną wśród uczestników Projektu, zarówno zakwalifikowanych, jak i niezakwalifikowanych do dofinansowania. Mogliby oni wskazać istotne – ich zdaniem okoliczności, które doprowadziły do wystąpienia szeregu powtarzających się w większości biznesplanów uchybień, które obniżyły ich jakość, a w przypadku części z nich zdecydowały o ich zdyskwalifikowaniu. W takim badaniu można byłoby zweryfikować – traktowane przez autora jako hipotezy badawcze – wystąpienie m.in. następujących ewentualności:

- być może, pomimo kompleksowości szkoleń i doradztwa zrealizowanych w 1 etapie Projektu i dużej liczby godzin na te formy pomocy poświęconych, łączny czas na to przeznaczony był dla części uczestników zbyt krótki,
- być może, mimo że zajęcia prowadzone były w zróżnicowanych formach, co czyniło je atrakcyjnymi dla uczestników, część zaś realizowana była w małych grupach, co zapewniało dostępność trenerów, problematyka niektórych bloków tematycznych nie była dostatecznie zgłębiona, niektórych zaś była zbyt rozbudowana i zawierała treści niekoniecznie potrzebne do sporządzenia biznesplanu w Działaniu 6.2.,
- być może części błędów można było uniknąć, gdyby wszyscy uczestnicy konsultowali na większą skalę niż to miało miejsce, projekty swych biznesplanów z doradcami w odpowiednich w dodatku terminach, umożliwiającą ich poprawę bez pośpiechu.

6. Wybrane przykłady ciekawych inicjatyw współfinansowanych w ramach Projektu

Poniżej zaprezentowano istotę kilkunastu projektów, które zawdzięczają start dzięki uczestnictwu w Projekcie „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych”, autorom których udało się uniknąć większości zidentyfikowanych w poprzednim punkcie mankamentów:

- **firma portretowa** – malowanie portretów na podstawie przesłanego zdjęcia, na żywo w księgo-kawiarniach/herbaciarniach na terenie Warszawy, malowanie kopii obrazów na podstawie oryginału lub zdjęcia, malowanie obrazów w pracowni i plenerach, internetowa sprzedaż obrazów własnych,
- **kameralne kino** spełniające kryteria Dyskusyjnego Klubu Filmowego, połączone z kawiarnią, w której będą organizowane również koncerty i eventy związane z kulturą,
- **fotografie lotnicze** z niskiego i średniego pułapu, wykonywane przy pomocy latawca lub balonu napełnionego helem, bez wykorzystywania drogich i nieekologicznych, motorowych statków powietrznych, takich jak motolotnie czy samoloty, w przyszłości zaś robienie zdjęć przy użyciu modeli samolotów i wielowirnikowców o napędzie elektrycznym,
- **produkcja oryginalnych ozdób** wewnątrz o charakterze *vintage*, w formie artystycznych marionetek, na zlecenie klientów indywidualnych z krajów anglosaskich, z niemieckojęzycznej części Europy i wybranych krajów azjatyckich,
- **stworzenie softwarowych narzędzi do tworzenia muzyki** przy użyciu komputera oraz produkcja i sprzedaż dedykowanych bibliotek sampli (brzmień) do wirtualnych instrumentów muzycznych,
- **rękodzieło artystyczne**: lalki inspirowane folklorem, postaciami z legend, jak: diabły, skrzaty, wodniki, a także personifikacje zjawisk, idei, organizacji, uczuć, emocji, kierowane do koneserów, kolekcjonerów i nabywców na specjalne okazje,
- **produkcja dźwięku** w zakresie: pełnej identyfikacji dźwiękowej dla kanału telewizyjnego/radiowego, dźwiękowej oprawy identyfikacyjnej programu telewizyjnego lub programu radiowego, logo dźwiękowego marki lub konkretnego produktu, kompozycji muzyki oraz produkcji dźwięku wspomagającego markę/produkt na potrzebę reklamy telewizyjnej lub internetowej, tworzenia dźwiękowych efektów specjalnych na potrzebę gier komputerowych, aplikacji interaktywnych, animacji komputerowych, two-

- rzenia ilustracyjnej oprawy dźwiękowej oraz dźwiękowych efektów specjalnych na potrzebę audiobooków,
- **kompleksowa obsługa środowiska muzealnego i artystycznego** w dziedzinie digitalizacji i udostępniania zbiorów on-line oraz sprzedaż reprodukcji dzieł przez sklep internetowy,
 - **rewitalizacja historycznych wzorów użytkowych** (re-design), ich produkcja i sprzedaż, a w drugiej fazie rozwoju także rekonstrukcja (naprawa) przedmiotów zabytkowych o dużej wartości, takich jak np. uszkodzone przedmioty wzornictwa z epok minionych (biżuteria, żyrandole, ceramika, przedmioty liturgiczne),
 - **produkcja atrakcyjnych wzorniczo przedmiotów historycznych** (głównie z początków XX w. i lat międzywojennych), które mieszczą się w kręgu zainteresowań klientów nastawionych na indywidualny, oryginalny wystrój wnętrz oraz inwestowanie w sztukę,
 - **pracownia ceramiczna**, zajmująca się projektowaniem i wytwarzaniem różnego rodzaju produktów z ceramiki oraz organizacją kursów i warsztatów związanych z nauką sztuki ceramicznej,
 - **pracownia krótkich filmów animowanych (trailerów)** jako narzędzia zwiększającego skuteczność kampanii marketingowych, a także w prosty sposób tłumaczącego zasady działania skomplikowanych produktów bądź usług i angażuje klientów, realizowanych przy użyciu grafiki i animacji komputerowej, emitowanych przez Internet.

Wnioski

Środki pochodzące z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej pełnią trudną do przecenienia rolę w stymulowaniu przedsiębiorczości w regionach, w tym na Mazowszu. Bez wsparcia z ich strony wiele przedsięwzięć nie doszłoby do skutku, w tym większość spośród stu dofinansowanych w ramach Projektu „Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych”. Choć trudno w tym momencie przesądzić o perspektywach długookresowej trwałości założonych w ich ramach biznesów, o tym, czy i w jakiej skali będą one funkcjonować za kilka lat, jednego można być pewnym – ich wsparcie środkami publicznymi stworzyło szanse zaistnienia na rynku dość dużej grupie osób, podniosło status społeczny i zawodowy tych ludzi, uchroniło ich przed bezrobociem, umożliwiło wykorzystanie cech i postaw przedsiębiorczych w nich tkwiących, które mogły zostać zmarnowane. Dlatego ten sposób pobudzania i wspiera-

nia przedsiębiorczości w małej skali jest zasadny i godzien kontynuowania w kolejnej perspektywie finansowej Unii Europejskiej.

BIBLIOGRAFIA

- Cieślik J., Helwak M., (2011), *Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych szkolenia/consulting/dotacje*, Wyd. Akademia Leona Koźmińskiego Warszawa.
- Cistek-Wójcik A., (marzec/2012), *Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych. Diagnoza potrzeb szkoleniowych. Raport końcowy* maszynopis powielony, Warszawa.
- Glinka B., Gudkova S., (2010), Wybrane uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości rodzinnej w Polsce” za: Timmons 1999, Wickham 2004 w: „*Przedsiębiorczość rodzinna*”, Problemy Zarządzania vol. 8, nr 4 (30), t. 2, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, s. 8.
- Ecorys, (2009), Raport końcowy, *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych*, Warszawa.
- Mróz A., Pokojski Z., (2009), Czy małe jest piękne i pożądane? Możliwości i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na Mazowszu” w: *Czynniki i bariery rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu*, Alojzy Z. Nowak Mariusz Szałański (red.). Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
- Oleksyn T., (2012), Przedsiębiorczość jako kategoria złożona. Jak ją rozwijać? w: „*Młodzi przedsiębiorcy*”, Problemy Zarządzania vol. 10, nr 1(36), t. 2, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Warszawski.
- Regulamin Komisji Oceny Wniosków o przyznanie jednorazowej dotacji na rozwój przedsiębiorczości oraz podstawowego i przedłużonego wsparcia pomostowego w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, w projekcie „*Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych*”. maszynopis powielony.
- Struzik A. (2009) „Działania samorządu wojewódzkiego w ograniczaniu barier rozwojowych przedsiębiorstw na Mazowszu” w: *Czynniki i bariery rozwoju przedsiębiorstw na Mazowszu*, Alojzy Z. Nowak, Mariusz Szałański (red.), Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania, UW, Warszawa.
- Strategia rozwoju województwa mazowieckiego do 2030 roku*, http://www.mbpr.pl/user_uploads/image
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, Warszawa, 1 lipca 2012 r.- http://www.efs.gov.pl/Wiadomosci/Documents/SzOPPOKL_1_lipca_2012.pdf
- Wytyczne dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samo zatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL) na terenie województwa mazowieckiego w ramach konkursu nr 1/PO KL/6.2/2010.*

Inne źródła:

www.mfpk.com.pl
www.mrfp.pl

Mgr Michał Luczewski

Pełnomocnik ds. Pozyskiwania Funduszy Unijnych
Urząd Miasta Płocka

Rozdział VII

Rozwój mikroprzedsiębiorczości na obszarach pozametropolitalnych Mazowsza – możliwości wsparcia w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego na przykładzie gminy miasto Płock

Streszczenie

Artykuł przedstawia szczególną rolę Europejskiego Funduszu Społecznego w kreowaniu rozwoju mikroprzedsiębiorczości na obszarach pozametropolitalnych. Koncentruje się na przykładach dobrych praktyk w promowaniu działań na rzecz mikroprzedsiębiorstw w ramach projektów współfinansowanych ze środków EFS w mieście Płocku. Omawia kontekst społeczno-gospodarczy województwa mazowieckiego jako bazy i podłoża dla rozwoju mikrofirm. Autor w artykule stawia tezę o znaczącej roli Europejskiego Funduszu Społecznego w kreowaniu i pobudzaniu rozwoju mikroprzedsiębiorstw jako podmiotów trwałych, stabilnych i skutecznie dostosowujących się do zmieniającej się rzeczywistości polskiej gospodarki. Przedstawia wnioski i efekty podjętych już działań projektowych oraz poddaje rozważaniom plan działań na kolejne lata. W niniejszej pracy wykorzystano materiały źródłowe realizowanych projektów – wnioski aplikacyjne, raporty ewaluacyjne, a także dokumenty strategiczne z punktu widzenia wdrażania EFS w Polsce i dane statystyczne z obszaru przedsiębiorczości.

Wstęp

Dynamika przemian społecznych i gospodarczych, które dokonują się w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej osiągnęła wysoki poziom. Pojawiające się nowe wyzwania, rosnąca skala potrzeb polskiej gospodarki i poziom

aspiracji społeczeństwa wymuszają poszukiwanie rozwiązań strategicznych na poziomie mikro- i makrospołecznym. Na polu gospodarki źródłem przewagi konkurencyjnej jest w dużym stopniu kapitał ludzki oraz kapitał społeczny. Ich rozwój leży w najlepszym interesie polskich firm, w tym coraz szybciej powstających mikroprzedsiębiorstwach. Wsparcie rosnącego potencjału mikrofirm w dużej mierze odbywa się poprzez realizację działań z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). Poprzez EFS finansowany jest m.in. Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007–2013, który stwarza możliwości wspierania rozwoju przedsiębiorczości nie tylko najwyżej rozwiniętych obszarów Mazowsza, ale również jego podregionów – położonych peryferyjnie. Doskonałym przykładem takich działań są projekty realizowane na przez Gminę Miasto Płock, których głównym celem jest pomoc w zakładaniu mikroprzedsiębiorstw jako firm o najwyższym potencjale rozwojowym na współczesnym rynku.

1. Rozwój mikroprzedsiębiorstw a potencjał regionu mazowieckiego

Rozwój i potencjał regionów w dużej mierze jest wynikiem postępu innowacyjnego. To innowacyjność stanowi główną siłę napędową gospodarki i gwarantuje rozwój społeczny. Mikrofirmy – jako najwięksi udziałowcy rynku – są zmuszone do ciągłej analizy własnego potencjału, eliminowania barier rozwojowych i dostosowania do wymogów konkurencyjnego rynku. Na ich rolę w oddziaływaniu na politykę regionów świadczą same liczby: na koniec 2010 r. liczba mikroprzedsiębiorstw w województwie mazowieckim wynosiła 668585 firm, co stanowiło aż 98,6% ogółu zarejestrowanych firm na tym obszarze, w stosunku do całego kraju ich udział wyniósł 17,25%. W stosunku do roku poprzedniego zanotowano wzrost o 135629 firm. Dane statystyczne i analizy GUS potwierdzają trwałość mikropodmiotów – najczęściej likwidowanych firm dotyczy grupy dużych przedsiębiorstw (blisko 28% w skali kraju). Tym samym znaczenie mikroprzedsiębiorstw w kontekście rozwoju regionalnego wzrasta¹.

Zwiększająca się liczba mikroprzedsiębiorstw na Mazowszu jest wynikiem warunków gospodarczych i atrakcyjności inwestycyjnej województwa. To właśnie na obszarze regionu mazowieckiego działalność prowadzi najczęściej mikrofirm w stosunku do pozostałych województw. Liczba osób pracujących

¹ Na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego z lat 2009–2010 oraz Raportu GUS „Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2011 r.”, Warszawa X.2012, s. 3 i dalsze.

w mikroprzedsiębiorstwach na 1000 mieszkańców województwa wynosiła w 2011 r. aż 110 osób. W 2011 roku przychody na jeden zakład kształtowały się w wysokości 619,5 tys. zł, co stanowiło najwyższy wskaźnik w skali kraju. Region mazowiecki przoduje również w kwestii przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń pracowników mikrofirm – wynagrodzenie brutto wzrasta z roku na rok, w 2011 r. wynosiło 2417,4 zł (woj. lubelskie – 1756,3 zł)². W kontekście wszystkich tych danych, powstaje pytanie, w jaki sposób i za pomocą jakich narzędzi mazowieckie mikroprzedsiębiorstwa przyczyniają się do wzmacniania potencjału gospodarczo-społecznego regionu? Czy nie jest to jedynie skutek uwarunkowań atrakcyjności inwestycyjnej województwa związany z oddziaływaniem największego obszaru metropolitalnego m.st. Warszawy?

Odpowiedzi na powyższe kwestie należy upatrywać w kilku sferach: atrakcyjności inwestycyjnej obszaru, w poziomie inwestowania w kapitał ludzki oraz w możliwościach finansowania jakie stwarzają zewnętrzne formy wsparcia mikroprzedsiębiorstw. W kontekście atrakcyjności inwestycyjnej Mazowsza, pojawia się wspomniany wyżej aspekt obecności Warszawy i jej strefy podmiejskiej. Funkcje stołeczne Warszawy, bardzo duży potencjał ludnościowy i gospodarczy oraz korzystne położenie geograficzne sprawiają, że Mazowsze jest centrum Polski, w którym zbiegają się najważniejsze procesy „życiowe” polskiej gospodarki. Dynamika wzrostu gospodarczego, znaczna absorpcja kapitału zagranicznego, a także „obszerny rynek wewnętrzny w skali Europy Środkowej i Środkowo-wschodniej, duże zasoby wykwalifikowanych wydajnie pracujących kadr i stabilność gospodarcza”³ wpływają na pozytywny wizerunek Mazowsza jako obszaru dla rozwoju i innowacji. Jest poza dyskusją oddziaływanie obszaru Warszawy i występowanie licznych czynników przyciągających inwestorów. Potencjał rynkowy i zarazem atrakcyjność obszarów do inwestowania maleją w miarę oddalania się od Warszawy. Występuje silne zróżnicowanie między ośrodkami miejskimi (głównie Warszawą i jej obszarem metropolitalnym) a pozostałymi podregionami.

Gminy wchodzące w skład aglomeracji miejskich wyróżniają się na mapie atrakcyjności inwestycyjnej, a zarazem podregiony oddalone od ośrodków miejskich, które nie stworzyły atrakcyjnej oferty inwestycyjnej, narażone są na marginalizację ekonomiczną. Szansą dla tych podregionów jest wsparcie z zewnętrznych źródeł finansowania. Jest ono kierowane dwutorowo – jako

² Ibidem.

³ Agencja Rozwoju Mazowsza S.A., „Raport atrakcyjności inwestycyjnej województwa mazowieckiego wraz z oceną jego potencjału inwestycyjnego”, Warszawa, IX.2011, s. 3.

środki finansowe na działania typowo inwestycyjne, infrastrukturalne, a także jako działania „miękkie”, na wzmacnianie kapitału ludzkiego na szczeblu mikrofirm. Dzieje się to m.in. poprzez dotacje i pożyczki na otwarcie własnej działalności gospodarczej. W sytuacji, kiedy działania inwestycyjne, szczególnie w małych gminach, generują liczne trudności dla miejscowych podmiotów gospodarczych i ich samorządów, chociażby w kwestii wyasygnowania wymaganego współfinansowania inwestycji ze środków własnych, to większe szanse na wsparcie finansowe zyskują działania społeczne. W tym aspekcie ogromną rolę odgrywa Europejski Fundusz Społeczny i finansowany z jego źródeł Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007–2013.

2. Promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia, czyli bezzwrotne dotacje na otwarcie działalności

Jednym z głównych celów i kierunków działań regionu mazowieckiego, określonych w „Strategii Rozwoju Województwa Mazowieckiego do roku 2020” jest tworzenie dogodnych warunków prawno-organizacyjnych do uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, w tym ograniczanie barier administracyjnych. Środkiem służącym osiągnięciu tego celu jest przede wszystkim zwiększanie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowych czyli funduszy unijnych. Utworzone zostały mechanizmy umożliwiające instytucjom publicznym i niepublicznym wsparcie nowych przedsiębiorców. Pozostaje kwestia chęci wnioskodawców i możliwości programowych. Źródłem wsparcia finansowego jest w tym zakresie Europejski Fundusz Społeczny. W ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i jego Priorytetów, na szczególną uwagę zasługuje Priorytet VI – *Rynek pracy otwarty dla wszystkich*. Priorytet ten ma na celu finansowanie tych projektów, które wspierają rozwój rynku pracy, instrumentów rynku pracy i szans na zatrudnienie. W ramach Priorytetu wyróżnia się trzy obszary finansowania w formie trzech działań:

- Działanie 6.1. *Poprawa dostępu do zatrudnienia oraz wspieranie aktywności zawodowej w regionie,*
- Działanie 6.2. *Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia,*
- Działanie 6.3. *Inicjatywy lokalne na rzecz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej na obszarach wiejskich.*

Z punktu widzenia wsparcia mikropodmiotów, najistotniejszym jest Działanie 6.2. Jego celem jest „promocja oraz wspieranie inicjatyw i rozwiązań

zmierzających do tworzenia nowych miejsc pracy oraz budowy postaw kreatywnych, służących rozwojowi przedsiębiorczości i samozatrudnienia”⁴. Nie jest to nic innego jak wsparcie w postaci instrumentów finansowych na otwarcie działalności gospodarczej. Instrumenty te do połowy 2012 roku dostępne były w postaci bezzwrotnych dotacji, do wysokości do 40 tys. zł. Od tego czasu mikroprzedsiębiorstwa mogą być zakładane także, a właściwie przede wszystkim, za pomocą zwrotnych instrumentów finansowych, tj. funduszy pożyczkowych. Z uwagi na większe możliwości efektywnego, w tym wielokrotnego wykorzystania tych instrumentów, z poziomu instytucji zarządzającej PO KL oraz instytucji wdrażających, nacisk kładziony jest obecnie na odchodzenie od bezzwrotnych dotacji na rzecz pożyczek.

W niniejszej części artykułu chciałbym się skupić na doświadczeniach gminy m. Płock w zakresie wspierania mikropodmiotów poprzez udzielanie bezzwrotnych dotacji w ramach Działania 6.2, na tle projektów Wojewódzkiego Urzędu Pracy na Mazowszu. Wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą może być kierowane przez wszystkie zainteresowane podmioty, zarówno instytucje publiczne, niepubliczne, jak i organizacje pozarządowe. Przykładem dobrych praktyk na rzecz rozwoju mikroprzedsiębiorstw jest gmina m. Płock – jednostka samorządu terytorialnego, która pokazała, że instytucja publiczna może odejść od schematycznych rozwiązań i wspierać przedsiębiorczość w sposób mniej zbiurokratyzowany. W tym kontekście na uwagę zasługuje projekt pn. „Własna firma pomysłem na życie w Płocku” współfinansowany ze środków EFS w ramach wyżej omówionego Działania 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

2.1. Geneza przedsięwzięcia pn. Własna firma pomysłem na życie w Płocku

Idea projektu, złożonego w kwietniu 2010 r. w odpowiedzi na konkurs w ramach Działania 6.2, zrodziła się w toku analizy danych zastanych obszaru w zakresie przedsiębiorczości oraz na podstawie zebranych zapytań i próśb mieszkańców Płocka z lat 2009–2010 dotyczących otwarcia własnej działalności gospodarczej. Autorzy projektu, w uzasadnieniu potrzeby jego realizacji (będącym elementem każdego wniosku aplikacyjnego w ramach POKL) dowodzą, iż wspieranie przedsiębiorczości i samozatrudnienia w formie bezzwrotnych dotacji jest gwarantem skuteczności w przeciwdziałaniu bezrobociu i w podnoszeniu poziomu aktywności zawodowej. Sektor MSP

⁴ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, „Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013, Warszawa, VII.2012, s. 211.

coraz częściej stymuluje wzrost gospodarczy kraju poprzez aktywizację procesów innowacyjnych i modernizację struktur przemysłu. Generuje nowe miejsca pracy i łagodzi napięcia społeczne, dając szansę samozatrudnienia. Wdrożenie systemu bezzwrotnych dotacji miało na celu stworzenie lokalnym władzom szerszych możliwości wpływania na procesy zachodzące w realnej sferze rozwoju gospodarczego: „Zadaniem władz gminy jest dbanie o rozwój gospodarczy i wspieranie przedsiębiorczości, co uzależnia ich dochody od wpływów z podatków od osób fizycznych i prawnych. Działalność władz w zakresie kreowania przedsiębiorczości można określić mianem budowania i umacniania klimatu sprzyjającego rozwojowi społeczno-gospodarczemu”⁵.

Analizując dane statystyczne (głównie na podstawie analiz GUS) oraz dokumenty strategiczne dla regionu (Strategia Rozwoju Województwa Mazowieckiego do roku 2020, Strategia Zrównoważonego Rozwoju Miasta Płocka do roku 2020, Lokalny Program Promocji Zatrudnienia i Aktywizacji Lokalnego Rynku Pracy w Płocku na lata 2008–2013), wnioskodawcy wskazywali na istnienie szeregu barier dla osób zamierzających założyć mikro-działalność. Najważniejsze z nich to:

- ograniczenia finansowe względem uruchomienia własnej działalności gospodarczej (brak alternatywnych rozwiązań dla osób zamierzających taką działalność założyć),
- strach związany z ryzykiem towarzyszącym otwarciu i prowadzeniu działalności (ograniczony zakres usług wsparcia doradczego dla nowo otwieranych podmiotów),
- mała aktywność gminy w podejmowaniu działań wspierających rozwój lokalnej mikro-przedsiębiorczości.

Bazując na powyższych analizach i zidentyfikowanych problemach, opracowano narzędzia i zakres badań ewaluacyjnych. Realizacja niniejszego projektu rozpoczęła się 1 września 2011 r. Zakończenie planowane jest na 31 marzec 2013 r. Budżet projektu to 2.317.460,00 zł. Jako cel główny określono: „Zwiększenie aktywności zawodowej mieszkańców Płocka poprzez wzrost liczby przedsiębiorców w sektorze MSP”⁶. Za cele szczegółowe postawiono:

- promocję przedsiębiorczości i samozatrudnienia mieszkańców poprzez podniesienie kwalifikacji zawodowych, doradztwo oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i pro-

⁵ Wniosek o dofinansowanie realizacji projektu „Własna firma pomysłem na życie w Płocku”, Konkurs nr 1/POKL/6.2/2010, IV.2010, s. 2.

⁶ Ibidem, s. 3.

wadzenia działalności gospodarczej oraz poprzez przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości,

- wyrównanie szans osób, które znajdują się w szczególnej sytuacji na rynku pracy i zmniejszenie bezrobocia wśród tych grup,
- zwiększenie udziału w rynku pracy osób starszych w wieku 45+.

2.2. Uczestnicy, czyli docelowi mikroprzedsiębiorcy

Uczestnicy, czyli posługując się językiem projektowym – grupa docelowa – zostali w projekcie określani jako „38 osób fizycznych zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą, (z wyłączeniem osób, które posiadały zarejestrowaną działalność gospodarczą w okresie 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu), zamieszkałych na terenie miasta Płocka”⁷. Kryteria rekrutacji określały, kto z kandydatów ma pierwszeństwo w ubieganiu się o dotację. Były to:

- a) osoby pozostające bez zatrudnienia przez okres co najmniej kolejnych 12 miesięcy w ciągu ostatnich 24 miesięcy przed przystąpieniem do projektu (zakładano co najmniej 2 osoby w grupie uczestników, osiągnięto ponad 100% wskaźnika – 4 osoby);
- b) osoby zwolnione z przyczyn zakładu pracy i pozostające bez zatrudnienia przez minimum 3 miesiące od momentu zwolnienia do dnia przystąpienia do projektu (zaplanowano co najmniej 4 osoby, osiągnięto 100% wskaźnika);
- c) kobiety – w tym w szczególności powracające oraz wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy po przerwie związanej z urodzeniem i wychowywaniem dzieci (zakładano co najmniej 19 kobiet, osiągnięto 100% wskaźnika). W tym miejscu podkreślić należy rolę, jaką Unia Europejska (głównie w obszarze EFS) nadała polityce równych szans kobiet i mężczyzn. Wszyscy projektodawcy zobowiązani zostali do rzetelnej i pogłębionej analizy sytuacji obu płci w obszarze zainteresowania (tu: przedsiębiorczości). Dane PARP, GUS czy MPiPS, na których bazowano dokonując wspomnianej analizy, wskazały na bardzo niski wskaźnik zakładania działalności gospodarczej przez kobiety – zaledwie 36% realizuje w ten sposób swoje cele zawodowe. Wpływ na taki stan rzeczy mają problemy z łączeniem obowiązków rodzinnych i zawodowych oraz z utartymi stereotypami kobiet jako „opiekunek” domu i rodziny. Nie bez znaczenia jest również słabo rozwinięta na terenie powiatu płockiego sieć żłobków

⁷ Ibidem, s. 3.

- i przedszkoli. Wychodząc naprzeciw stereotypom i problemom, zaplanowano udział w projekcie minimum 50% kobiet, zaś kierowane wsparcie zostało dostosowane do ich indywidualnych potrzeb (harmonogramy szkoleń i wsparcia doradczo-prawnego uzgadniane w pierwszej kolejności z kobietami, wydłużone godziny pracy kadry projektowej i trenerskiej itp.);
- d) osoby młode do 25 roku życia (zakładano co najmniej 8 osób, wskaźnik osiągnięto w 100%);
 - e) osoby niepełnosprawne (co najmniej 4 osoby) – zgodnie z zasadą przeciwdziałania dyskryminacji. Warto zaznaczyć, iż elementem dodatkowym, ułatwiającym niepełnosprawnym dostęp do wsparcia, była chociażby kwestia umiejscowienia biura projektu – zostało ono wynajęte i zlokalizowane w łatwo dostępnym pomieszczeniu w centrum miasta, na parterze, z możliwością bezpośredniego podjazdu dla tej grupy osób. Pozostawienie biura w siedzibie wnioskodawcy (Urządzie Miasta) znacznie ograniczyłoby proces rekrutacji;
 - f) osoby po 45 roku życia (zakładano co najmniej 10 osób, wskaźnik osiągnięto w 100%) – zgodnie z zasadą wyrównywania szans i przełamywania stereotypów związanych z wiekiem i możliwościami zawodowymi.

W tym miejscu należy podkreślić, iż dokonując wyboru grupy docelowej i wyżej scharakteryzowanego podziału, autorzy mieli na względzie wsparcie osób znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji na rynku pracy. Owa „niekorzystna sytuacja”, czy też „szczególnie trudna sytuacja”, to określenie prawno-urzędowe, nadane Ustawą o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 20 kwietnia 2004 r. Pomimo urzędowego charakteru samego określenia, jest ono adekwatne do problemów, z którymi w obszarze zatrudnienia borykają się wcześniej wymienione grupy priorytetowe. Wsparcie kierowane do tych osób jest z jednej strony wyzwaniem, gdyż często postawa roszczeniowa i niska motywacja do podejmowania inicjatywy utrudniają dotarcie do tych grup, a z drugiej strony jest koniecznością, gdyż w wyniku działań zwiększają się szanse na aktywizację zawodową chociaż dla części z nich.

Zaznaczyć jednak należy, iż definicja osoby znajdującej się w niekorzystnej/trudnej sytuacji na rynku pracy w rozumieniu omawianego przedsięwzięcia, nie dotyczy jedynie osób pozostających bez zatrudnienia. Do grupy tej należą również osoby pracujące, które mogły ubiegać się o wsparcie w ramach projektu.

Rekrutacja uczestników prowadzona była od października 2011 r. do lutego 2012 r. za pomocą kilku kanałów dostępu: strony internetowej Urzędu Miasta Płocka, artykułów w lokalnych mediach (prasa, radio), plakatów

informacyjnych na terenie miasta (instytucji publicznych, w autobusach komunikacji miejskiej, na słupach ogłoszeniowych). O skali potrzeb w zakresie mikroprzedsiębiorczości świadczą same liczby – do biura projektu wpłynęło ponad 200 zgłoszeń osób, zamierzających otworzyć własną działalność.

2.3. Nie tylko bezzwrotne dotacje

Wyżej wymienione cele szczegółowe wraz z celem głównym nie mogłyby zostać osiągnięte bez realizacji zaplanowanych działań. W ramach omawianego przedsięwzięcia, po etapie rekrutacji i wyłonieniu 38 uczestników, w maju 2012 r. rozpoczęły się właściwe działania na rzecz przedsiębiorczości:

- W okresie V–VI. 2012 r. wyłonieni uczestnicy otrzymali wsparcie ujęte we wniosku jako „podstawowe wsparcie szkoleniowo-doradcze”. Nie jest to nic innego jak pomoc w postaci szkoleń i doradztwa indywidualnego. Szkolenia prowadzone w wymiarze 90 godzin miały na celu przybliżyć przedsiębiorcom: zasady zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, kwestie związane z przygotowaniem biznes planu (będącego niezbędnym dokumentem w procesie uzyskiwania dotacji), formy opodatkowania i prowadzenia księgowości, podstawy zatrudniania pracowników, czy też zasady budowania pozytywnego wizerunku firmy. Szkolenia wzbogacone zostały o zagadnienia równości płci, problemy segregacji i dyskryminacji, mając na uwadze pozytywną politykę równości szans. Szkolenia prowadzone były przez kadrę trenerską złożoną ze specjalistów z poszczególnych dziedzin: prawnej, księgowej, marketingowej. Owe wsparcie doradcze miało z kolei na celu udzielenie odpowiedzi na indywidualne problemy uczestników związane z zakładaniem działalności oraz pomoc w sporządzeniu biznes planu, zgodnie z obowiązującymi wnioskodawcę „Wytycznymi dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia POKL na terenie województwa mazowieckiego w ramach konkursu nr 1/POKL/6.2/2010”: „Doradztwo realizowane w ramach Działania powinno odpowiadać indywidualnym potrzebom Uczestników i przewidywać zarówno konsultacje tematyczne, jak i indywidualną pomoc ad hoc”⁸. Zaangażowani doradcy pełnili dyżury w godzinach wyznaczonych podczas konsultacji z uczestnikami i dostosowanymi do ich indywi-

⁸ Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych, Wytyczne dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (POKL) na terenie województwa mazowieckiego w ramach konkursu nr 1/POKL/6.2/2010, IV.2010, s. 15.

dualnych potrzeb (jednym z podstawowych kryteriów wyłonienia kadry doradczej była dyspozycyjność względem uczestników projektu).

- Po przeprowadzeniu wsparcia podstawowego z zakresu szkoleń i doradztwa, w VII 2012 r. Komisja Oceny Wniosków dokonała wyboru 35 osób, które spełniły wymogi uczestnictwa w minimum 80% zajęć, uzyskały pozytywną ocenę testu kwalifikującego oraz, co najistotniejsze, uzyskały najwyższą ocenę punktową biznes planu. Wśród wyłonionych pomysłów, wybrane zostały typy działalności: ewaluacja i monitoring, wypożyczalnia sprzętu rekreacyjnego ATV, szkoła tańca, wypożyczalnia i sprzedaż urządzeń medycznych i rehabilitacyjnych, hurtownia wyrobów hutniczych, usługi sprzątanía pomieszczeń, tworzenie i sprzedaż oprogramowania na urządzenia mobilne, kosmetyka, szkoła językowa, lecznica weterynaryjna, usługi wykończeniowe pomieszczeń, fotograficzne, handel odzieżą, produkcja i montaż systemów ogrodzeniowych, usługi motoryzacyjne, usługi modelowania sylwetki, działalność rachunkowa, usługi remontowo-budowlane, szkoła pływacka, catering, komunikacja marketingowa, usługi fryzjerskie, wielobranżowe (dorabianie kluczy, grawerowanie), usługi ciepłowniczo-sanitarne, renowacja samochodów, marketing sportowy, elektryka, usługi opiekuńcze. Charakter branż był zróżnicowany, co z resztą było celem wnioskodawców – wskazanie możliwości działania w każdym obszarze zainteresowań. Wyłoniona grupa 35 osób przystąpiła do kolejnego etapu działań poprzez złożenie wniosków o przyznanie jednorazowej dotacji na rozwój przedsiębiorczości.
- Po złożeniu wymaganych dokumentów, 35 uczestników projektu otrzymało wsparcie finansowe w postaci jednorazowej bezzwrotnej dotacji na rozwój przedsiębiorczości. Jest to pierwszy element wsparcia finansowego. Projekt, w oparciu o wcześniej wymienione wytyczne, niestety nie obył się bez dodatkowej biurokracji, podyktowanej koniecznością kontroli środków publicznych. Wobec sumy 40.000,00 zł dodatkowa biurokracja nie wydała się jednak zbyt uciążliwa. Do wniosku o przyznanie jednorazowej dotacji uczestnicy mieli obowiązek dołączyć:
 - kopię dokumentu zawierającego PESEL,
 - biznesplan na okres co najmniej 2 lat działalności firmy,
 - harmonogram rzeczowo-finansowy inwestycji, która ma być objęta jednorazową dotacją,
 - oświadczenie uczestnika o zarejestrowaniu działalności gospodarczej w terminie 10 dni roboczych od dnia zawiadomienia go przez beneficjenta o decyzji w sprawie przyznania jednorazowej dotacji na rozwój przedsiębiorczości,

- oświadczenie o wysokości otrzymanej pomocy publicznej w okresie ostatnich 3 lat⁹.

Jednorazową dotację uczestnicy (nadal w zgodzie w wytycznymi) mogli przeznaczyć na sfinansowanie składników majątku trwałego, zakup sprzętu i wyposażenia (meble, narzędzia), koszty prac remontowo-budowlanych (dostosowanie budynków, pomieszczeń i miejsc pracy), środki niematerialne i prawne (programy komputerowe, licencje), reklamę i promocję oraz środki obrotowe (np. zakup towaru).

Drugim elementem wsparcia finansowego jest tzw. wsparcie pomostowe, udzielane w postaci comiesięcznej pomocy kapitałowej w kwocie nie większej niż równowartość minimalnego wynagrodzenia (w omawianym projekcie wynosiła ona 1.300,00 zł/miesiąc). Wsparcie udzielane jest na okres pierwszych 6 miesięcy od daty zarejestrowania działalności. O kolejne 6 miesięcy będzie można ubiegać się w przypadku uzasadnienia specyficznego charakteru działalności np. sezonowości i związanej z nią sytuacją finansową.

Należy w tym miejscu wskazać różnicę jaka występuje między dotacjami dostępnymi dla osób bezrobotnych w urzędach pracy, a dotacjami ze środków unijnych w ramach wymienionego działania. Można zadać sobie pytanie: po co przeznaczać dodatkowe środki UE na działania, które są powszechnie dostępne w urzędach pracy? Otóż jest kilka powodów, dla których warto wspierać rozwój mikrofirm w ramach dodatkowych środków:

- Szeroki zakres grupy docelowej otrzymującej wsparcie** – dotacje dostępne w urzędach pracy, z racji charakteru działania tych instytucji, są skierowane jedynie do osób bezrobotnych z obszaru działania danego urzędu, w tym w szczególności do bezrobotnych długotrwale, bez kwalifikacji zawodowych czy też z wykształceniem max. średnim. Ograniczenia te znacznie utrudniają dostęp do takich form wsparcia. Natomiast środki unijne w ramach Działania 6.2 nie ograniczają grup docelowych – o dotacje (jak wspomniano wyżej) mogą ubiegać się zarówno osoby niepracujące/bezrobotne, jak i pracujące z obszaru całego województwa, bez ograniczeń wiekowych, ograniczeń dotyczących wykształcenia. Jedynym warunkiem jest brak zarejestrowanej działalności gospodarczej w okresie min. 12 miesięcy przed ubieganiem się o dotację. Reasumując: bezzwrotne dotacje udzielane w ramach Działania 6.2 zwiększają zakres pomocy dla osób zamierzających założyć własną działalność, przyczyniając się tym samym do rozwoju gospodarczego w regionie.

⁹ Ibidem, s. 17.

- b. **Wysokość udzielonego wsparcia** – dotacje w ramach Działania 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki znacznie przewyższają wartość wsparcia dostępnego w urzędach pracy. Kwota dotacji przewidziana w ramach tego typu projektów to kwota 40.000,00 zł. Katalog wydatków możliwych do sfinansowania jest bardzo duży: kwota dotacji może zostać przeznaczona na sfinansowanie składników majątku trwałego, zakup sprzętu i wyposażenia (meble, narzędzia), koszty prac remontowo-budowlanych (dostosowanie budynków, pomieszczeń i miejsc pracy), środki niematerialne i prawne (programy komputerowe, licencje), reklamę i promocję oraz środki obrotowe (np. zakup towaru).
- c. **Wsparcie dodatkowe** – projekty w ramach Działania, poza udzieleniem dotacji, opierają się na pomocy długotrwałej i wielowymiarowej. Uczestnicy otrzymują dodatkowe wsparcie doradczo-szkoleniowe, które przygotowuje do założenia i prowadzenia działalności, wzmacnia silne strony uczestników i minimalizuje ryzyko niepowodzenia. Ponadto w kategoriach wsparcia dodatkowego mieści się omówione wyżej wsparcie pomostowe. Wsparcie to dotyczy kosztów opłat ZUS/KRUS, kosztów administracyjnych, eksploatacji pomieszczeń (koszty energii elektrycznej, ogrzewania itp.), opłat telekomunikacyjnych, usług pocztowych i kurierskich, kserograficznych, księgowych, ubezpieczenia. Ponadto od momentu zarejestrowania działalności, nowopowstałe firmy uzyskują wsparcie doradczo-prawne w zakresie prowadzenia tej działalności, rozliczania i kwestii podatkowych. Z takich usług można korzystać nieodpłatnie przez okres 12 miesięcy. Świadomość tej swego rodzaju „opieki” i nadzoru wpływa motywująco i zwiększa wiarę we własne możliwości. Co więcej, katalog działań w ramach wsparcia dodatkowego służy zapewnieniu wysokiej jakości świadczonych usług i lepszemu wizerunkowi wśród innych firm.
- Od momentu zarejestrowania działalności gospodarczej i przyznania wsparcia finansowego, nowym mikroprzedsiębiorcom przysługuje prawo do korzystania z kolejnej formy wsparcia, tj. wsparcia szkoleniowo-doradczego o charakterze specjalistycznym. W skład tego wsparcia wchodzi szkolenia specjalistyczne: „Negocjacje w biznesie” w wymiarze 13 godzin oraz „Prawo pracy w pigułce” w wymiarze 6 godzin oraz indywidualne doradztwo specjalistyczne obejmujące konsultacje z prawnikiem i specjalistą ds. rozliczeń finansowych. Dodatkowa opieka prawno-doradcza ma za zadanie wsparcie nowych przedsiębiorców w zapobieganiu i/lub przeciwdziałaniu sytuacjom kryzysowym w nowoutworzonej firmie.

2.4. Wyniki ewaluacji dotychczasowych działań projektowych

Powyższe argumenty dot. przewagi bezzwrotnych dotacji nad standardowymi formami wsparcia realizowanymi przez urzędy pracy, poparte są wynikami badań ewaluacyjnych prowadzonych na bieżąco od momentu rozpoczęcia działań w ramach projektu. Raport cząstkowy sporządzony w październiku br. wskazuje celowość i prawidłowość drogi jaką obrali projektodawcy na rzecz wspierania przedsiębiorczości w m. Płocku. Zgodnie z wnioskiem o dofinansowanie, zakładano osiągnięcie następujących rezultatów projektu w odniesieniu do uczestników i podejmowanych działań:

„REZULTATY TWARDE”

- udział w projekcie 38 osób, w tym min. 19 kobiet (K), ukończy min. 35 osób (ok. 92%), w tym minimum 18 K,
- Powstanie 35 nowych podmiotów gospodarczych,
- min. 36 osób, w tym min. 18 K uzyska kwalifikacje i umiejętności w zakresie prowadzenia własnej firmy,
- min. 36 osób, w tym min. 18 K otrzyma dokument potwierdzający ukończenie szkolenia ogólnego,
- min. 36 osób, w tym min. 18 K skorzysta z doradztwa ogólnego związanego z funkcjonowaniem i prowadzeniem firmy,
- 35 osób, w tym min. 18 K otrzyma wsparcie szkoleniowo-doradcze o charakterze specjalistycznym,
- 35 osób, w tym min. 18 K otrzyma dokument potwierdzający ukończenie szkolenia „Negocjacje w biznesie”,
- 35 osób, w tym min. 18 K otrzyma dokument potwierdzający ukończenie szkolenia „Prawo pracy w pigułce”,
- 35 osób, w tym min. 18 K skorzysta z indywidualnego doradztwa specjalistycznego,
- 35 osób, w tym min. 18 K otrzyma dotację inwestycyjną na rozwój firmy,
- 35 osób, w tym min. 18 K otrzyma wsparcie pomostowe, w tym 18 osób, w tym min. 9 K otrzyma wsparcie pomostowe przedłużone,

Dokumenty potwierdzające w/w rezultaty: listy obecności, dokumenty potwierdzające ukończenie szkolenia, dokumentacja pracy doradców, rejestr podpisanych umów z BO.

„REZULTATY MIĘKKIE”

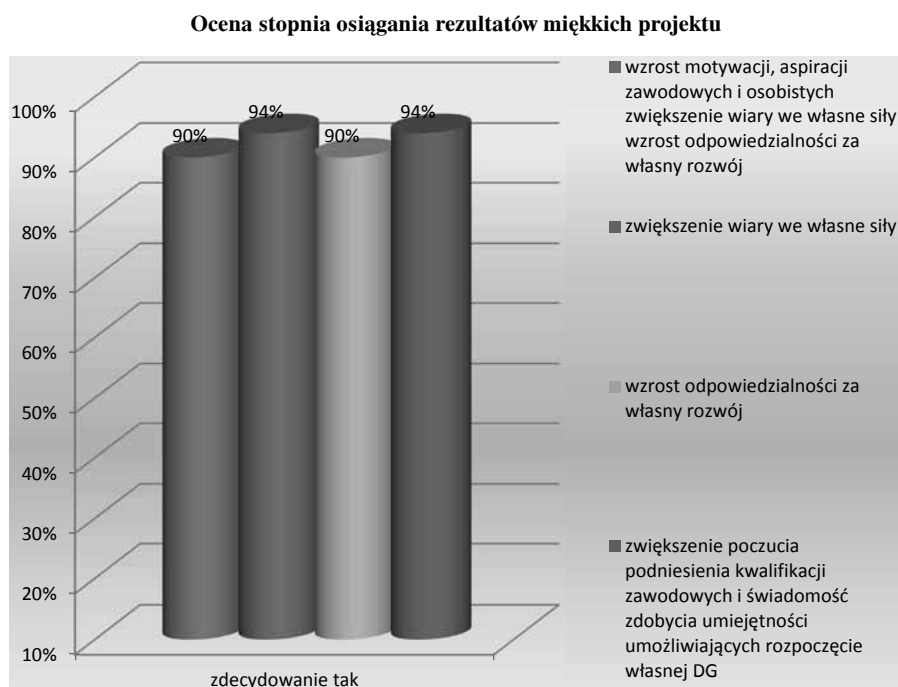
- u 85% osób wzrost motywacji, aspiracji zawodowych i osobistych,
- u 85% osób zwiększyła się wiara we własne siły,

- u 85% osób następuje wzrost odpowiedzialności za własny rozwój,
- u 90% osób zwiększy się poczucie podniesienia kwalifikacji zawodowych i świadomość zdobycia umiejętności umożliwiających rozpoczęcie własnej DG.

Dokumenty potwierdzające w/w rezultaty: ankiety, wywiady, raporty doradców i trenerów¹⁰.

Z punktu widzenia oceny prawidłowości, racjonalności i rzetelności podejmowanych działań, najistotniejszymi są rezultaty miękkie, które obrazują faktyczny wzrost kwalifikacji, umiejętności czy też konkretnych predyspozycji. Zastosowano metodę ankietową (ankiety indywidualne) oraz wywiad bezpośredni wobec wszystkich 35 nowopowstałych mikropodmiotów. Pytania zastosowane zarówno w ankiecie, jak i podczas wywiadu, odnosiły się do określonych wniosków wskaźników. Wyniki przedstawiają się następująco:

Wykres 1



Źródło: Raport cząstkowy z badań ewaluacyjnych w ramach projektu „Własna firma pomysłem na życie w Płocku”, X.2012.

¹⁰ Wniosek o dofinansowanie realizacji projektu „Własna firma pomysłem na życie w Płocku”, Konkurs nr 1/POKL/6.2/2010, IV.2010, s. 6.

Wśród odpowiedzi „zdecydowanie tak”, „raczej tak”, „trudno powiedzieć”, „raczej nie” i „zdecydowanie nie”, nie było odpowiedzi przeczących. Przeważały odpowiedzi „zdecydowanie tak”, co potwierdza trafność doboru instrumentów i odpowiada na zidentyfikowane problemy beneficjentów. Dodatkowo Raport potwierdza, iż 95% nowopowstałych mikro podmiotów uznało zakres i tematykę udzielonego wsparcia szkoleniowo-doradczego (zarówno przed, jak i po otwarciu działalności) za przydatną i celową. Aż 95% osób przyznało, że ich motywacje do działania i samorealizacji uległy znacznemu podwyższeniu. Kontynuacja realizacji przedsięwzięcia i rozwój mikrofirm będzie podlegał dalszym badaniom i analizom. Jednak już na tym etapie projektu można stwierdzić, że odniósł on zamierzony efekt – wysoka ocena działań i udzielonych rodzajów pomocy (materialnej i niematerialnej) potwierdzają zasadność i słuszność wyboru tej metody wspierania przedsiębiorczości w regionie. Rezultaty twarde na obecnym etapie realizacji projektu zostały osiągnięte w 100%.

Badania ewaluacyjne uczestników projektu prowadzone w formie wywiadów bezpośrednich zostały upowszechnione za pomocą mediów lokalnych – Gazety Wyborczej, Oddział w Płocku, Tygodnika Płockiego, stron internetowych lokalnego rynku: www.plock.eu, www.plock.naszemiasto.pl, www.terazplock.pl, www.portal.plocman.pl, a także za pomocą ogólnopolskich witryn: www.gazeta.pl, www.fundusze-europejskie.pl, www.mazowia.eu. Kampania upowszechniająca mikroprzedsiębiorczość w regionie płockim ruszyła wraz z rozpoczęciem realizacji projektu, najważniejszy jest jednak okres X-XI.2012 r., kiedy upowszechnieniu poddano bezpośrednio uczestników projektu. Zainteresowanie mediów (w tym ogólnopolskich) działaniami na rzecz mikro firm, świadczy o skali przedsięwzięcia i potwierdza konieczność podejmowania tego typu wsparcia.

2.5. Wsparcie mikroprzedsiębiorców w ujęciu systemowym

Skala potrzeb w zakresie wspierania przedsiębiorczości na Mazowszu widoczna jest od początku okresu programowania 2007-2013, również w projektach realizowanych przez Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie (WUP) i jego filie.

Wraz z wdrażaniem Planów Działania dla poszczególnych priorytetów PO KL, Samorząd Województwa Mazowieckiego w ramach Priorytetu VI wskazał instytucję, która odpowiedzialna będzie za promowanie przedsiębiorczości i samozatrudnienia na Mazowszu w aspekcie systemowym. Projekty systemowe, obok projektów konkursowych, są formułą realizacji interwencji

publicznej przewidzianej zapisami Ustawy o prowadzeniu polityki rozwoju z dnia 6 grudnia 2008 r. i polegają na realizacji zadań publicznych przy wyraźnym kontekście strategicznym i powiązaniu z obszarami realizowanej polityki rozwoju. Szczegółowy Opis Priorytetów POKL wskazał beneficjentów projektów systemowych – mogą być nimi jednostki organizacyjne samorządu województwa. Argumentując wybór Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Warszawie, Samorząd Województwa Mazowieckiego wskazał, iż: „Potencjał i kompetencje Wojewódzkiego Urzędu Pracy i filii WUP są gwarancją wysokiej jakości i skuteczności projektów w ramach Działania 6.2 POKL. WUP i filie WUP posiadają doświadczenie w realizacji analogicznych projektów, związanych ze wsparciem na rzecz przedsiębiorczości na Mazowszu. Dotychczas skutecznie realizowano i rozliczano projekty w ramach Działania 2.5 ZPORR”¹¹.

WUP realizując projekty w trybie systemowym minimalizuje koszty związane z personelem projektu, angażując własną wykwalifikowaną kadrę w ramach zadań służbowych, co wpływa na zwiększenie puli środków finansowych, które będą mogły być przekazane na rzecz uczestników projektów. Rezygnacja z projektów promocyjnych i upowszechniających dobre praktyki umożliwia przeznaczenie całej puli środków na działania zmierzające do założenia własnej działalności gospodarczej i tym samym przekłada się na powstawanie nowych miejsc pracy w regionie. WUP posiadając swoje przedstawicielstwa na obszarze całego Mazowsza (Płock, Ciechanów, Radom, Ostrołęka, Siedlce) zwiększa dostęp do wsparcia dla mieszkańców całego województwa. Umożliwienie realizacji przez WUP i jego filie projektów w ramach Działania 6.2 w trybie systemowym, było równoznaczne z rezygnacją z aplikowania w ramach Działania o środki w postaci dotacji bezzwrotnej w konkursach.

Bezzwrotne dotacje udzielane przez filie WUP opierają się na zasadach tożsamyh z tymi, które obowiązywały w projektach konkursowych w ramach Działania 6.2. Kandydaci zamierzający otworzyć własną działalność gospodarczą przechodzą przez szereg procedur rekrutacyjnych, szkoleniowo-doradczych aż do momentu podpisania umowy o udzielenie wsparcia finansowego w postaci dotacji i wsparcia pomostowego. W projektach systemowych WUP założono wysokie wskaźniki „sukcesu” dot. ilości nowopowstałych podmiotów, które utrzymują działalność po zakończeniu realizacji

¹¹ Powyższy zapis zawarty jest we wszystkich Planach Działania dla Priorytetu VI. Rynek pracy otwarty dla wszystkich dla lat 2010, 2011, 2012, 2013 zatwierdzanych przez Samorząd Województwa Mazowieckiego.

każdej edycji. W każdej filii dotację na otwarcie własnej firmy otrzymało do tej pory ponad 100 osób.

Przykłady projektów realizowanych przez WUP w Warszawie oraz jego filie:

Lp.	Filia WUP/Nazwa projektu	Informacje nt. projektu systemowego
1	Ciechanów „Akademia Przedsiębiorczości”	W ramach projektu co roku uruchamiane są kolejne edycje. Łącznie w latach 2007-2013 wartość projektu wynosi 3.970.700,00 PLN.
2	Warszawa „Założ firmę z WUP” „Kierunek – Własna Firma”	Podobnie jak powyższe, co roku uruchamiane są kolejne edycje projektu. Jego łączna wartość 3.981.839,57 PLN. W poszczególnych edycjach projektu zrealizowano działania na łączną kwotę 3.930.586,00 PLN.
3	Płock „Płocka Szkoła Małej Przedsiębiorczości”	W bieżącym okresie programowania zrealizowano poszczególne edycje projektu na łączną wartość 4.000.000,00 PLN.
4	Radom „Radomski Biznes”	Łączna wartość projektu w poszczególnych edycjach to 3.778.656,41 PLN.
5	Siedlce „Czas na Biznes”	Łączna wartość projektu w poszczególnych edycjach to 3.962.687,40 PLN.
6	Ostrołęka „Założ firmę z WUP”	Ogółem wartość projektu wynosi 2.000.000,00 PLN.

Źródło: wup.mazowsze.pl

3. Ulepszona bankowość, czyli fundusze pożyczkowe na otwarcie mikroprzedsiębiorstw

Mówiąc o celowości realizacji projektów współfinansowanych w ramach PO KL dla osób zamierzających prowadzić własną działalność gospodarczą wnioskodawcy od połowy 2012 r. są obligowani przede wszystkim do rozpatrywania jej wsparcia w kontekście pożyczek, tj. zwrotnych instrumentów finansowych. Cele tej nowatorskiej metody są takie same jak w przypadku bezzwrotnych dotacji, podobnie jest z formami wsparcia. Największa różnica dotyczy beneficjentów, którzy mogą ubiegać się o dofinansowanie – w ogłoszonych w II połowie 2012 r. konkursach określono jeden typ wnioskodawców: podmioty inżynierii finansowej w rozumieniu art. 2 pkt 3a Rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, co oznacza nic innego jak banki krajowe, zagraniczne, insty-

tucje kredytowe lub finansowe, banki spółdzielcze, a także podmioty, które nie działają w celu osiągnięcia zysku, bądź przeznaczają zyski na cele statutowe w zakresie rozwoju przedsiębiorczości. Scedowanie odpowiedzialności na instytucje bankowe ma na celu zwiększenie poziomu współpracy i nawiązywania partnerstw z podmiotami branży ekonomiczno-finansowej na rzecz wspólnej realizacji działań dla mikroprzedsiębiorstw. Co przyniosą efekty takiej współpracy przekonać się będzie można za ok. 12 miesięcy, kiedy będą już widoczne rezultaty wdrażania pilotażowych projektów.

Z nowatorskich narzędzi wspierania przedsiębiorczości i samozatrudnienia w regionie skorzystała ponownie gmina m. Płock, kontynuując dobre praktyki na rzecz przedsiębiorczości w regionie i przystępując w roli partnera do konkursu z Działania 6.2 PO KL w październiku 2012 r. Planowane przedsięwzięcie pn. „Bankowo Najlepszy Start” jest swego rodzaju novum na obszarze miasta. Użycie czasu teraźniejszego zostało zaakcentowane nie bez przyczyny. W dniu 4 grudnia 2012 Zarząd Województwa Mazowieckiego zatwierdził bowiem przedmiotowy projekt do realizacji i udzielił dofinansowania. Realizacja projektu rozpoczyna się w lipcu 2013 r.

Celem głównym projektu jest „rozszerzenie wachlarza usług finansowych oraz wyrównanie szans 60 osób rozpoczynających działalność gospodarczą na terenie województwa mazowieckiego, poprzez udzielenie wsparcia pożyczkowego w okresie 01.07.2013-30.06.2015”¹². Cele szczegółowe zostały określone jako:

1. Promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia na terenie województwa mazowieckiego poprzez wprowadzenie instrumentu inżynierii finansowej w okresie jak wyżej,
2. Zwiększenie aktywności zawodowej 60 mieszkańców woj. mazowieckiego dzięki zastosowaniu instrumentu inżynierii finansowej w okresie jak wyżej,
3. Wzrost kwalifikacji oraz kształtowanie postaw przedsiębiorczych wśród 60 osób z terenu woj. mazowieckiego poprzez udział w szkoleniach i doradztwie w okresie jak wyżej,
4. Przetestowanie nowych rozwiązań – pilotażowego wprowadzenia wsparcia pożyczkowego na terenie woj. mazowieckiego w okresie jak wyżej.

Liderem projektu jest Polski Bank Spółdzielczy w Ciechanowie. Wartość przedsięwzięcia oszacowano na kwotę 3.291.200,00 zł, z czego samo wsparcie finansowe dla uczestników projektu stanowi 3.000.000,00 zł. Powodem, dla którego pomysłodawcy zdecydowali się na sporządzenie wniosku, była (jak

¹² Wniosek o dofinansowanie realizacji projektu „Bankowo Najlepszy Start”, Konkurs nr 1/POKL/6.2/2012, X.2012, s. 4.

wspomniano) znaczna ilość zgłoszeń od osób zamierzających rozpocząć własną działalność, które nie zakwalifikowały się do poprzedniego projektu oraz które przez ten czas zgłaszały do urzędu miasta prośby o udzielenie informacji o kolejnym takim naborze. Analiza regionalnego i lokalnego rynku pracy wskazała z kolei, iż „najczęściej przedsiębiorcy z województwa mazowieckiego finansowali swoje inwestycje ze środków własnych (w ponad 72%), przy czym w najmniejszym stopniu wykorzystywane były one przez firmy małe, a w największym przez średnie przedsiębiorstwa.

Drugim co do wielkości źródłem finansowania były kredyty i pożyczki krajowe. Ta forma finansowania cieszyła się największym powodzeniem wśród małych przedsiębiorców (20,7%), a w najmniejszym wśród dużych firm przedsiębiorców (10,8%)¹³. W odpowiedzi na zdiagnozowane potrzeby zaplanowano wdrożenie instrumentu inżynierii finansowej w postaci mikropożyczek (do wysokości 50.000,00 zł) na poczet rozwoju samozatrudnienia w regionie. Preferencyjne pożyczki mają na celu pobudzenie aktywności gospodarczej (głównie m. Płocka) i zmniejszenie luki kapitałowej w obszarze zakładania tej działalności. Grupa docelowa różni się od tej jaką objęto wsparciem w omawianym wcześniej projekcie. Niniejsze przedsięwzięcie określa ją jako „60 osób fizycznych (ok. 50% kobiet), min. 10 absolwentów szkół wyższych, zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą – w tym w formie inwestycyjnej przedsiębiorczości akademickiej, polegającej na komercjalizacji wiedzy naukowej i technologii (z wyłączeniem osób, zarejestrowanych w Ewidencji Działalności Gospodarczej, KRS, Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub prowadzących działalność gospodarczą na podstawie odrębnych przepisów w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu) z obszaru województwa mazowieckiego (uczące się, pracujące lub zamieszkujące na obszarze województwa mazowieckiego w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego)”¹⁴. Wybór grupy docelowej został poprzedzony analizą klientów Polskiego Banku Spółdzielczego przeprowadzonej w latach 2011-2012, z której wynika, iż kredytobiorcy ubiegający się o kredyty komercyjne, nie są w stanie ich otrzymać ze względu na brak zdolności kredytowej, chęć założenia działalności w branżach tzw. wysokiego ryzyka, czy też brak zabezpieczeń rzeczowych.

Podobnie jak w przypadku poprzednich konkursów w ramach Działania 6.2, uczestnikom projektu zostanie przyznane wsparcie materialne (mikropożyczki) oraz niematerialne w postaci szkoleń, doradztwa prawnego,

¹³ Ibidem, s. 4.

¹⁴ Ibidem, s. 5.

finansowego i tzw. działań dodatkowych (zwrot kosztów dojazdu, materiały itp.). W ramach projektu zostanie utworzony fundusz pożyczkowy w wysokości 3.000.000,00 zł przeznaczony na ww. pożyczki przy założeniu co najmniej jednokrotnego obrotu środkami kapitału pożyczkowego. Maksymalny okres udzielenia pożyczki to 60 miesięcy przy preferencyjnym oprocentowaniu. Środki finansowe przeznaczone na cele inwestycyjne, obrotowe lub inwestycyjno-obrotowe będą wypłacane na podstawie umowy pożyczki, której integralną częścią będzie harmonogram rzeczowo-finansowy. Pożyczki będą preferencyjne w stosunku do oprocentowania tego typu produktów dostępnych w warunkach komercyjnych. Na preferencję wskazuje również fakt braku prowizji za udzielenie pożyczki oraz prowizji administracyjnych pobieranych w okresie kredytowania. Wspomniane wyżej szkolenia mają podobny charakter jak przy dotacjach. Proponowany zakres szkoleń w wymiarze 60 godzin dotyczyć będzie kwestii założenia i prowadzenia działalności, opodatkowania i księgowania, podstawy zatrudniania pracowników czy też marketingu i reklamy. Doradztwo indywidualne w wymiarze 10 godzin/uczestnika ma za zadanie wsparcie w sporządzeniu biznes planu. Zrezygnowano ze szkoleń specjalistycznych po otwarciu działalności na rzecz ciągłego wsparcia doradczego w postaci indywidualnych konsultacji. Nowością jest również wprowadzenie audytu zewnętrznego przeprowadzanego przez uprawniony podmiot zewnętrzny, niezależny od beneficjenta. Nowy mechanizm ma na celu nadzór nad prawidłowością wydatkowanych środków, zwiększenie pewności beneficjenta i instytucji udzielającej wsparcia. Instytucja zostanie zaangażowana w proces audytu w momencie poniesienia 50% wydatków zaplanowanych w budżecie projektu. Wyniki audytu zostaną złożone do Instytucji Wdrażającej (Mazowieckiej Jednostki Wdrażania Programów Unijnych w Warszawie). Wprowadzenie audytu zewnętrznego jest działaniem koniecznym. Dzięki niemu zostanie zmierzony nie tylko stopień osiągania celów projektu, lecz także zdolności organizacyjnych, technicznych i prawnych do spełniania wymagań związanych z udzielaniem wsparcia o takim zasięgu. Audyt wyciąga wnioski odnośnie stanu zarządzania przedsiębiorstwem, co przy wartości projektu przekraczającej 3 mln zł jest zasadne i słuszne.

Projekt „Bankowo Najlepszy Start” zakłada wskaźniki, których realizacja zostanie osiągnięta za pomocą działań opisanych powyżej. W niniejszym projekcie wskaźniki określono jako:

1. liczba osób, które zakończyły udział w projekcie – 60 osób (w tym 50% kobiet),

2. liczba osób, które skorzystały z instrumentów zwrotnych – 60 osób (w tym 50% kobiet),
3. liczba przedsiębiorstw utworzonych w wyniku realizacji projektu – 60,
4. liczba utworzonych miejsc pracy w ramach udzielonych z EFS środków na podjęcie działalności gospodarczej – 60,
5. liczba osób, które skorzystały ze wsparcia szkoleniowo-doradczego w ramach projektu 60 osób (w tym 50% kobiet),
6. liczba raportów z audytów – 2.

Sama idea projektu skupia się wokół ułatwienia dostępu do kapitału pożyczkowego, którego uzyskanie w warunkach komercyjnych zależy chociażby od zabezpieczeń finansowych czy udokumentowanej historii kredytowej. Zalety i wady tego typu rozwiązań będą podlegać ocenie w kolejnych latach od momentu rozpoczęcia realizacji projektu.

Wnioski

Uwarunkowaniem atrakcyjności gospodarczej i rozwoju gospodarczego regionu jest duży potencjał inwestycyjny. Potencjał ten tkwi w kapitale ludzkim. Region mazowiecki jako obszar największy pod względem ludnościowym i powierzchni ogólnej, wyróżnia się cennymi zasobami ludzkimi i instytucjonalnymi.

Województwo jest również niekwestionowanym liderem na rynku inwestycyjnym, głównie za sprawą mikroprzedsiębiorstw, wobec których z roku na rok zwiększają się nakłady inwestycyjne. Małe firmy są w stanie szybciej reagować na zmiany koniunktury, a okres potrzebny do wzrostu kapitału jest znacznie krótszy niż w przypadku inwestycji dużych firm. Są one ponadto bardziej elastyczne i łatwiej poddają się restrukturyzacji. Stąd też tak cenny jest element wspierania najmniejszych podmiotów. Doświadczenia gminy Miasta Płock w realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE na rzecz mikropodmiotów pokazują jak w przejrzysty sposób można pomagać osobom zamierzającym otwierać własną działalność, przy zachowaniu zasady zmniejszania procesów biurokratycznych. Zewnętrzne finansowanie tego typu kompleksowych działań zwiększa potencjał regionu i stwarza warunki jego długotrwałego rozwoju. Potwierdzają to badania i analizy prowadzone wśród nowo powstałych mikropodmiotów i ich ocena udzielonego wsparcia.

BIBLIOGRAFIA

- Agencja Rozwoju Mazowsza S.A (9/2011), *Raport atrakcyjności inwestycyjnej województwa mazowieckiego wraz z oceną jego potencjału inwestycyjnego*, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny, (10/2012), Raport; *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2011 r.*, Warszawa.
- Godlewska-Majkowska H., (2010), Raport *Polskie regiony na mapie atrakcyjności inwestycyjnej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych, *Wytyczne dla Beneficjentów ubiegających się o wsparcie w ramach Działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (POKL) na terenie województwa mazowieckiego w ramach konkursu nr 1/POKL/6.2/2010, IV.2010.*
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, (7/2012), „Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, Warszawa.
- Raport cząstkowy z realizacji projektu „Własna firma pomysłem na życie w Płocku”, Płock, X.2012, Urząd Miasta Płocka.
- Samorząd Województwa Mazowieckiego Plany Działania dla Priorytetu VI. *Rynek pracy otwarty dla wszystkich na lata 2010, 2011, 2012, 2013.*
- Wniosek o dofinansowanie realizacji projektu „Własna firma pomysłem na życie w Płocku”, Konkurs nr 1/POKL/6.2/2010, 4/2010.
- Wniosek o dofinansowanie realizacji projektu „Bankowo Najlepszy Start”, Konkurs nr 1/POKL/6.2/2012, 10/2012.

Dr Katarzyna Trzpioła

Katedra Finansów i Rachunkowości
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział VIII

Dotacje unijne – wybrane aspekty rachunkowo-podatkowe w przedsiębiorstwach regionu mazowieckiego

Streszczenie

Opracowanie poświęcone jest przedstawieniu księgowych i podatkowych konsekwencji otrzymania i rozliczenia dotacji unijnych w szczególności przeznaczonych na prace rozwojowe. Środki europejskie są jednym z ważniejszych źródeł finansowania działalności podmiotów należących do grupy mikro i średnich przedsiębiorstw. Jednostki te chętnie z nich korzystają, o czym świadczą dane finansowe zaprezentowane w pierwszej części opracowania. Tę tendencję widać także na Mazowszu, co pokazują dane statystyczne. W opracowaniu omówione zostały także konsekwencje dla sprawozdawczości finansowej i rozliczeń podatkowych otrzymania dotacji pochodzących ze środków europejskich. W segmencie mikro i średnich przedsiębiorstw nieprawidłowości w tym zakresie mogą skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania albo dotkliwymi sankcjami podatkowymi. Zaistnienie tych niekorzystnych zdarzeń może prowadzić do upadku podmiotu.

Wstęp

Prawidłowe rozliczenie otrzymanych dotacji ma kluczowe znaczenie dla prawidłowości prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdania finansowego oraz dla rozliczeń podatkowych. Dotyczy to każdego podmiotu, zarówno małego, jak i dużego. Należy jednak podkreślić, iż w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, nieprawidłowości związane z rozliczeniem tych dotacji niosą za sobą dużo większe ryzyko ze względu na

to, iż dotacje stanowią zwykle bardzo istotne źródło finansowania działalności takiego podmiotu.

Celem niniejszego opracowania jest pokazanie, w jaki sposób w podmiotach prowadzących księgi rachunkowe, jak również prowadzących uproszczone ewidencje podatkowe, (podatkowa księga przychodów i rozchodów oraz ewidencja przychodów ewidencjonowanych), powinno wyglądać ujęcie i rozliczenie tegoż dofinansowania.

Należy podkreślić, iż właśnie w małych i średnich podmiotach prawidłowość takiego rozliczenia ma ogromne znaczenie. Błędy w tym zakresie mogą w znaczącym stopniu przyczynić się do upadku jednostki. Te podmioty, to przede wszystkim klienci biur rachunkowych, a to oznacza, iż przepływ informacji między kierownictwem podmiotu a służbami finansowo-księgowymi jest opóźniony. Księgowy otrzymuje informacje o zdarzeniach gospodarczych, które miały już miejsce i musi w księgach rachunkowych fakty już dokonane. Z kolei prowadzący przedsiębiorstwo, jego kierownik często musi podejmować decyzje bez wsparcia i rady służb księgowych. Nie zna konsekwencji podatkowych kroków, które podejmuje, spotyka się z ograniczonym dostępem do danych w tym zakresie. Ze smutkiem należy też stwierdzić iż wśród pracowników służb księgowych (zarówno zatrudnionych w podmiocie jak i w biurach rachunkowych) jest jeszcze zbyt mała wiedza o programach unijnych i ich księgowo-podatkowej specyfice. W mojej praktyce związanej ze szkoleniami dla osób, które otrzymały dotacje na rozpoczęcie biznesów i ubiegają się o kolejne wsparcie, często spotykam się niestety ze stwierdzeniem: „gdybym wcześniej znał/znała konsekwencje, inaczej bym to przedsięwzięcie, projekt, zadanie zaplanował/ła”.

Zauważyć trzeba, iż w mniejszych jednostkach, gdzie realizacja przedsięwzięcia inwestycyjnego często jest w ogóle uzależniona od otrzymania dotacji, nieprawidłowości w rozliczeniu dofinansowania skutkują wstrzymaniem wniosku o płatność, a to zagrażać może wypłacalności podmiotu. Z kolei, np. uwzględnienie kosztów sfinansowanych ze środków europejskich, jako kosztów uzyskania przychodów powodować będzie znaczące zaniżenie podstawy opodatkowania i podatku, co naraża też podmiot i podatnika na dotkliwe sankcje finansowe. Ryzyk w zakresie ujmowania i rozliczania wykorzystania dotacji unijnych jest bardzo wiele, zatem podkreślić trzeba jak ogromne znaczenie ma świadomość konsekwencji wynikających z prawa bilansowego (tu tylko ustawa o rachunkowości), jak i podatku dochodowego (zarówno od osób fizycznych, jak i osób prawnych) dla przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy w sektorze MŚP.

1. Środki europejskie jako źródło finansowania działalności podmiotów na Mazowszu

Aby wykazać jak istotnym źródłem finansowania działalności są dotacje unijne, zebrane i zaprezentowane poniżej zostały wybrane najnowsze dane pochodzące z GUS a dotyczące nakładów na działalności inwestycyjną, sposób prezentacji tych dotacji w sprawozdaniach finansowych. Warto zwrócić uwagę na zróżnicowanie terytorialne wykorzystanie dotacji i udział podmiotów z województwa mazowieckiego w ich wykorzystaniu. Co widać na podstawie niżej zaprezentowanych danych podmioty z naszego regionu korzystają z tych źródeł, ale od przedsiębiorstw ze południa Polski warto się uczyć jak pozyskiwać dotacje.

Tablica 1

Nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle według źródeł finansowania w 2010 i 2011 r. (ceny bieżące)

Województwa	Ogółem	Z tego środki							
		własne		pozyskane z zagranicy (bezzwrotne)		kredyty bankowe		pozostałe	
	w %	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
POLSKA	100,0	77,3	76,2	7,2	6,9	7,3	9,0	8,2	7,9
Dolnośląskie	100,0	73,4	85,2	9,6	3,3	7,2	7,5	9,8	4,0
Kujawsko-pomorskie	100,0	77,9	76,0	10,4	9,4	9,0	8,3	2,7	6,3
Lubelskie	100,0	86,3	72,1	4,2	9,4	6,1	15,2	3,4	3,3
Lubuskie	100,0	74,2	77,7	12,9	10,1	10,1	8,5	2,8	3,7
Łódzkie	100,0	71,4	61,9	1,6	#	2,0	2,1	25,0	#
Małopolskie	100,0	74,8	90,8	10,7	3,8	11,3	3,6	3,2	1,8
Mazowieckie	100,0	81,0	77,1	10,3	8,7	2,4	5,3	6,3	8,9
Opolskie	100,0	85,6	56,9	5,8	13,5	7,5	29,2	1,1	0,4
Podkarpackie	100,0	84,1	74,0	4,9	12,6	4,6	8,4	6,4	5,0
Podlaskie	100,0	84,4	85,1	4,1	4,3	7,1	8,1	4,4	2,5
Pomorskie	100,0	52,5	64,5	11,2	5,2	34,8	23,4	1,5	6,9
Śląskie	100,0	89,0	79,7	3,3	5,5	5,4	12,9	2,3	1,9
Świętokrzyskie	100,0	61,7	68,2	11,2	2,9	14,8	17,0	12,3	11,9
Warmińsko-mazurskie	100,0	51,9	58,3	17,7	11,0	24,1	28,8	6,3	1,9
Wielkopolskie	100,0	67,7	79,9	5,7	6,2	7,6	9,2	19,0	4,7
Zachodniopomorskie	100,0	93,4	72,3	2,4	#	3,8	6,2	0,4	#

a Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: rocznik statystyczny województw 2011 i 2012 (www.stat.gov.pl).

Jak zostało zaprezentowane w tab. 1 finansowanie na przykładzie nakładów w przemyśle (w dużych zakładach, do których dotacje nie są przede wszystkim skierowane) ze źródeł bezzwrotnych a do takich należą dotacje unijne, jest znaczące. W skali kraju przeciętnie ok. 7%, przy czym w niektórych województwach (np. warmińsko-mazurskim jest to nawet 17,7% w 2010 r.) Na Mazowszu jest to odpowiednio 10,30 (w 2010 r.) i 8,7% źródeł finansowania.

Przy czym zaznaczyć trzeba, iż na 31.12.2011 r. wartość całkowita podpisanych umów o dofinansowanie w Polsce wynosiła 348 874 848 423, 14 zł, z czego na Mazowsze przypadało 55 068 042 495, 21 czyli ok. 16%. Z tej kwoty na Mazowszu ze środków unijnych finansowane było 30 501 293 121, 73 co stanowiło także ok. 16% w skali kraju.

Jeśli chodzi o projekty zakończone, to dane na 31-12-2011 są następujące (tabl. 2):

Tablica 2

Wartość całkowita projektów zakończonych na Mazowszu na tle całego kraju na 31 12 2011 r.

Wartość całkowita projektów zakończonych		POLSKA w pln	MAZOWIECKIE udział
Ogółem	wartość ogółem (wydatki kwalifikowalne + niekwalifikowalne)	37 738 051 213,00	10,194%
	wydatki kwalifikowalne ogółem	33 112 228 041,33	10,172%
	budżet państwa (wydatki kwalifikowalne)	1 974 111 400,85	12,183%
	budżet jednostek samorządu terytorialnego (wydatki kwalifikowalne)	3 749 817 384,46	4,721%
	inne krajowe środki publiczne (wydatki kwalifikowalne)	333 264 864,89	2,260%
	środki prywatne (wydatki kwalifikowalne)	5 761 738 230,20	14,308%
	dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej (wydatki kwalifikowalne)	21 293 296 160,91	9,950%

cd. tablicy 2

Wartość całkowita projektów zakończonych		POLSKA w pln	MAZOWIECKIE udział
Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko	wartość ogółem (wydatki kwalifikowalne + niekwalifikowalne)	2 803 118 731,72	17,432%
	wydatki kwalifikowalne ogółem	2 173 837 720,81	18,812%
	budżet państwa (wydatki kwalifikowalne)	77 451 114,53	0,000%
	budżet jednostek samorządu terytorialnego (wydatki kwalifikowalne)	86 509 960,97	26,626%
	inne krajowe środki publiczne (wydatki kwalifikowalne)	39 554 011,25	3,764%
	środki prywatne (wydatki kwalifikowalne)	807 985 271,74	39,249%
	dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej (wydatki kwalifikowalne)	1 162 337 362,31	5,790%
Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka	wartość ogółem (wydatki kwalifikowalne + niekwalifikowalne)	4 674 980 872,08	15,176%
	wydatki kwalifikowalne ogółem	3 741 541 484,58	15,300%
	budżet państwa (wydatki kwalifikowalne)	336 162 670,10	14,635%
	budżet jednostek samorządu terytorialnego (wydatki kwalifikowalne)	1 629 882,47	28,826%
	inne krajowe środki publiczne (wydatki kwalifikowalne)	13 180,04	100,000%
	środki prywatne (wydatki kwalifikowalne)	1 494 778 076,53	16,318%
	dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej (wydatki kwalifikowalne)	1 908 957 675,43	14,608%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: Bank danych lokalnych.

Wielkość bezzwrotnych źródeł finansowania znajduje także potwierdzenie w informacjach dotyczących wielkości rozliczeń międzyokresowych przychodów na koniec 2011.

Dlaczego rozliczenia międzyokresowe przychodów – szczegółowe zasady księgowego ujmowania dotacji, zostaną omówione w podrozdziale poświęconym ujmowaniu dotacji w księgach. Teraz zasygnalizować należy, iż wła-

śnie dotacje przeznaczone na środki trwałe i wartości niematerialne są prezentowane od momentu otrzymania tej dotacji aż do czasu zakończenia użytkowania aktywa sfinansowanego tą dotacją właśnie, jako rozliczenia międzyokresowe w pasywach bilansu. Nie Są ujmowane od razu poprzez wynik finansowy, tylko przez bardzo wiele lat są księgowym śladem, iż podmiot wykorzystał te zewnętrzne źródła finansowania.

Tablica 3

Udział rozliczeń międzyokresowych przychodów w sumie bilansowej przedsiębiorstw za 2011 r. w podziale na regiony

Wyszczególnienie	Udział w sumie bilansowej	Udział w aktywach trwałych
P O L S K A	3,96%	6,79%
Region centralny	4,73%	7,88%
łódzkie.....	2,16%	3,51%
mazowieckie.....	5,06%	8,45%
Region południowy	3,41%	5,87%
małopolskie.....	4,29%	7,49%
śląskie.....	2,96%	5,07%
Region wschodni	3,48%	5,90%
lubelskie.....	3,15%	5,17%
podkarpackie....	2,90%	4,75%
podlaskie.....	3,32%	6,13%
świętokrzyskie.	5,11%	9,12%
Region północno-zachodni	3,45%	6,03%
lubuskie.....	4,86%	8,94%
wielkopolskie....	2,62%	4,55%
zachodniopomorskie..	6,24%	10,80%
Region południowo-zachodni	2,59%	4,81%
dolnośląskie.....	2,34%	4,33%
opolskie.....	4,26%	8,09%
Region północny	3,92%	6,98%
kujawsko-pomorskie..	3,25%	6,60%
pomorskie.....	4,19%	6,92%
warmińsko-mazurskie.	4,20%	8,13%

Źródło: opracowanie własne na podstawie na podstawie danych GUS: Bilansowe wyniki podmiotów gospodarczych za 2011 r. (www.stat.gov.pl).

Wynika to z faktu, iż wartość rozliczeń międzyokresowych pasywów dotyczy przed wszystkim rozliczeń związanych z otrzymanym dofinansowaniem do aktywów trwałych. Zgodnie z przepisami prawa bilansowego obejmuje też tzw. ujemną wartość firmy, ale efekt tzw. okazjnych przejęć jest obecnie nieznaczący. Zatem można założyć, iż podmioty przekazujące dane do GUS raportują tu podlegające rozliczeniu w czasie dofinansowania dotacyjne do aktywów trwałych. Szczegóły powstawania i rozliczania tej pozycji bilansowej zostaną przedstawione poniżej. Tu zwracam jedynie uwagę na fakt, iż przeciętnie ok. 3–5% sumy bilansowej jest wynikiem pozyskania przez przedsiębiorstwo w bliższej lub dalszej przeszłości dofinansowania na tzw. inwestycje¹.

Znaczenie nakładów na aktywa, w tym zakup nowych technologii, prezentuje też tablica 4. Ograniczono się tu wyłącznie do prezentacji danych za 2011 r. (opublikowane przez GUS 16.01.2013 r.).

Jak widać z poniższej tablicy dominują nakłady na aktywa, które przez bardzo długi czas będą wykorzystywane w działalności (budynki, grunty, maszyny). Jeśli są to aktywa finansowane z dotacji, to w bilansie znajduje ten fakt odzwierciedlenie w rozliczeniach międzyokresowych przychodów (tablica 3).

¹ Zwracam uwagę, iż definicja inwestycji zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 17 ustawy o rachunkowości jest odmienna od rozumienia tego pojęcia w finansach czy podatkach dochodowych. Prawo bilansowe wskazuje iż inwestycje to aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, uzyskania przychodów w formie odsetek, dywidend (udziałów w zyskach) lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz są posiadane przez nią w celu osiągnięcia tych korzyści.

T a b l i c a 4

Nakłady na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle według rodzajów działalności innowacyjnej w 2011 r.

Województwa	Ogółem	W tym nakłady							na szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną	na marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów	
		na działalność badawczą i rozwojową	na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych	na zakup oprogramowania	na budynki i budowle oraz grunty		inwestycyjne				na szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną
					na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz środki transportu ^e	razem	w tym z importu				
w mln zł		w %									
POLSKA	19376,5	13,51	1,33	2,21	18,89	58,54	22,63	0,33	2,27		
Dolnośląskie	1721,0	14,51	–	1,74	21,72	51,36	16,54	0,20	1,92		
Kujawsko-pomorskie	567,7	10,46	0,14	2,89	21,68	62,43	22,25	0,19	0,81		
Lubelskie	478,8	14,31	0,84	–	14,31	59,50	18,71	0,23	1,98		
Lubuskie	222,8	5,57	0,31	1,93	9,16	80,25	37,21	0,18	0,94		
Łódzkie	2254,3	6,91	0,12	0,46	–	–	4,37	0,09	–		
Małopolskie	1169,5	22,79	0,60	2,53	15,58	53,07	27,76	0,32	2,09		
Mazowieckie	3808,2	11,36	3,29	1,54	32,75	47,20	20,06	0,15	2,78		
Opolskie	191,2	31,69	–	2,30	12,24	51,36	28,29	–	0,21		
Podkarpackie	1089,5	23,81	0,70	1,53	9,87	58,26	26,39	0,36	3,57		
Podlaskie	290,5	–	0,10	–	9,88	82,44	58,97	0,41	1,93		
Pomorskie	777,4	9,21	1,25	–	18,29	51,40	14,92	0,48	3,06		
Śląskie	3838,2	14,13	0,26	1,77	13,96	67,49	34,79	0,16	0,30		

cd. tablicy 4

Województwa	Ogółem	W tym nakłady							na marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów
		na działalność badawczą i rozwojową	na zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych	na zakup oprogramowania	na budynki i budowle oraz grunty	inwestycyjne		na szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną	
						na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz środki transportu ^e	razem		
w mln zł		w %							
Świętokrzyskie	324,3		0,93	0,68	19,64	51,53	30,40	0,31	0,83
Warmińsko-mazurskie	256,1	8,12	0,04	–	–	–	25,30	0,12	–
Wielkopolskie	1848,1	16,56		2,91	14,94	55,87	21,76	–	4,24
Zachodniopomorskie	539,0	3,41		0,71	19,55	69,17	15,73	0,26	0,43

a Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób.

b Nakłady zewnętrzne i wewnętrzne.

c Łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem.

Źródło: opracowanie własne a podstawie danych GUS: rocznik statystyczny województw 2012 (www.stat.gov.pl).

2. Ujęcie dotacji w rachunkowości

Skoro aż (albo tylko), przeciętnie ok. 10% źródeł finansowania to źródła dotacyjne to pojawia się pytanie, jakie skutki dla sprawozdawczości i rozliczeń podatkowych mają te bezzwrotne źródła finansowania. Jak powinny być ujmowane w księgach rachunkowych? W opracowaniu nie będzie przedstawiona prezentacja w Podatkowej Księdze Przychodów i Rozchodów, ponieważ nie są zbierane dane na ten temat, a informacje o przychodach podmiotów prowadzących PKPIR, nie uwzględniają tych danych ze względu na regulacje prawne w zakresie opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Ujęcie księgowie będzie dotyczyło wyłącznie podmiotów prowadzących księgi rachunkowe, zarówno tych, które są podatnikami podatku dochodowego od osób prawnych jak i fizycznych.

Z punktu widzenia rachunkowości bardzo istotną kwestią jest stwierdzenie: czy mamy do czynienia z dotacją do majątku czy z dotacją do przychodów. W tych przypadkach rozliczenie tej dotacji będzie inne. Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 2013 poz. 330) tylko w odniesieniu do finansowania środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych zawiera regulacje dotyczące rozliczeń w czasie, ale przychodów (art. 41 uor) w pozostałych przypadkach należy te kwestie uregulować w polityce rachunkowości. Generalnie można podzielić dotacje na dwie grupy: dotacje do aktywów ujmowane metodą kapitałową i dotacje do przychodów.

Tablica 5

Metody ujmowania dotacji i ich zalety

Metoda kapitałowa	Metoda przychodów
<p>a) dotacje są narzędziem finansowym i jako takie należy je traktować w bilansie, a nie umieszczać w rachunku zysków i strat celem kompensowania pozycji kosztów, które dotacje finansują. Ponieważ nie oczekuje się ich spłaty, powinny one bezpośrednio zwiększać kapitał własny; oraz</p> <p>b) ujmowanie dotacji w rachunku zysków i strat nie jest słuszne z tego względu, iż nie zostały one zarobione przez jednostkę gospodarczą, lecz stanowią formę zachęty dostarczonej przez rząd, czemu nie towarzyszy ponoszenie odnośnych kosztów.</p>	<p>a) dotacje stanowią wpływy pochodzące z innego źródła aniżeli od akcjonariuszy/udziałowców, w związku z tym nie powinny bezpośrednio zwiększać kapitału własnego i należy je ujmować, jako przychód w odpowiednich okresach,</p> <p>b) dotacje rzadko są bezinteresowne. Jednostka gospodarcza uzyskuje je dzięki spełnieniu związanych z nimi warunków i przewidywanych obowiązków (zobowiązań). Dlatego też powinno się je ujmować, jako przychód oraz powiązać je z odnośnymi kosztami, które dotacje mają w zamierzeniu kompensować,</p> <p>c) podatek dochodowy oraz inne podatki nalicza się w oparciu o przychód, uwzględnienie w rachunku zysków i strat dotacji wydaje się logiczne, gdyż są one przejawem stosowanej polityki podatkowej.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSR 20 i ustawy o rachunkowości.

2.1. Dotacje do środków trwałych i wartości niematerialnych oraz prawnych

Najczęściej w praktyce spotykanym rodzajem dotacji są dofinansowania do środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. I to zarówno tych, które są w chwili nabycia zdadne do użytkowania, jak i tych, które wymagają długiego okresu dostosowywania.

Szczególne miejsce zajmują tu dotacje na nowe technologie ponoszone w ramach tzw. prac rozwojowych (będą one miały szczególne znaczenie z punktu widzenia podatkowego, o czym w dalszej części opracowania).

Środki trwałe to w myśl ustawy o rachunkowości rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdadne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zalicza się do nich w szczególności:

- nieruchomości – w tym grunty, prawo użytkowania wieczystego gruntu, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego,
- maszyny, urządzenia, środki transportu i inne rzeczy,
- ulepszenia w obcych środkach trwałych,
- inwentarz żywy.

Z kolei wartości niematerialne i prawne to nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki, a w szczególności:

- autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje,
- prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych,
- know-how.

Do wartości niematerialnych i prawnych zalicza się również nabytą wartość firmy oraz koszty zakończonych prac rozwojowych;

Ani ustawy podatkowe podobnie jak ustawa o rachunkowości nie definiują pojęcia „prac rozwojowych”. Odnosząc się do jego znaczenia funkcjonującego w języku powszechnym, należy jednak wskazać, że „prace” to ogół czynności wykonywanych przez grupę ludzi realizujących jakieś zadanie, celowa działalność człowieka zmierzająca do wytworzenia określonych dóbr, „rozwojowe” to związane z rozwojem, planowaniem rozwoju. „Rozwój” natomiast oznacza proces zmian, przechodzenia do form, bądź stanów bar-

dziej złożonych lub pod pewnymi względami doskonalszych (vide: Słownik Języka Polskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN, <http://sjp.pwn.pl>).

Zgodnie z definicją stosowaną dla celów statystyki publicznej, prace rozwojowe to prace konstrukcyjne, technologiczno-projektowe oraz doświadczalne, polegające na zastosowaniu istniejącej już wiedzy, uzyskanej dzięki pracom badawczym lub jako wynik doświadczenia praktycznego, do opracowania nowych lub istotnego ulepszenia istniejących materiałów, urządzeń, wyrobów, procesów, systemów czy usług, łącznie z przygotowaniem prototypów doświadczalnych oraz instalacji pilotowych. Prac tych nie należy mylić z pracami wdrożeniowymi, wykraczającymi poza zakres działalności badawczo-rozwojowej, związanymi w szczególności z wykonaniem dokumentacji technicznej, oprzyrządowania, próbnych instalacji, próbnej serii nowego wyrobu, przeprowadzeniem poprawek po próbach, itp. (<http://www.stat.gov.pl>).

Pojęcie prac rozwojowych pojawia się ponadto na gruncie ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. Nr 96, poz. 615 ze zm.). Przepis art. 2 pkt 4 tej ustawy definiuje „prace rozwojowe” dla potrzeb regulacji dotyczących zasad finansowania nauki ze środków finansowych ustalanych na ten cel w budżecie państwa, którymi dysponuje minister właściwy do spraw nauki. Zgodnie z tą definicją prace rozwojowe to nabywanie, łączenie, kształtowanie i wykorzystywanie dostępnej aktualnie wiedzy i umiejętności z dziedziny nauki, technologii i działalności gospodarczej oraz innej wiedzy i umiejętności do planowania produkcji oraz tworzenia i projektowania nowych, zmienionych lub ulepszonych produktów, procesów i usług, w szczególności:

- a. tworzenie projektów, rysunków, planów oraz innej dokumentacji do tworzenia nowych produktów, procesów i usług, pod warunkiem, że nie są one przeznaczone do celów komercyjnych,
- b. opracowywanie prototypów o potencjalnym wykorzystaniu komercyjnym oraz projektów pilotażowych, w przypadkach, gdy prototyp stanowi końcowy produkt komercyjny, a jego produkcja wyłącznie do celów demonstracyjnych i walidacyjnych jest zbyt kosztowna; w przypadku, gdy projekty pilotażowe lub demonstracyjne mają być następnie wykorzystywane do celów komercyjnych, wszelkie przychody uzyskane z tego tytułu należy odjąć od kwoty kosztów kwalifikowanych pomocy publicznej,
- c. działalność związana z produkcją eksperymentalną oraz testowaniem produktów, procesów i usług, pod warunkiem, że nie są one wykorzystywane komercyjnie, prace rozwojowe nie obejmują rutynowych i okreso-

wych zmian wprowadzanych do produktów, linii produkcyjnych, procesów wytwórczych, istniejących usług oraz innych operacji w toku, nawet, jeżeli takie zmiany mają charakter ulepszeń.

Warto dodać również, że zgodnie z art. 2 pkt 3 ww. ustawy badania naukowe to:

- **badania podstawowe** – oryginalne prace badawcze eksperymentalne lub teoretyczne podejmowane przede wszystkim w celu zdobywania nowej wiedzy o podstawach zjawisk i obserwowalnych faktów bez nastawienia na bezpośrednie praktyczne zastosowanie lub użytkowanie,
- **badania stosowane** – prace badawcze podejmowane w celu zdobycia nowej wiedzy, zorientowane przede wszystkim na zastosowanie w praktyce,
- **badania przemysłowe** – badania mające na celu zdobycie nowej wiedzy oraz umiejętności w celu opracowywania nowych produktów, procesów i usług lub wprowadzania znaczących ulepszeń do istniejących produktów, procesów i usług; badania te obejmują tworzenie elementów składowych systemów złożonych, szczególnie do oceny przydatności technologii rodzajowych, z wyjątkiem prototypów objętych zakresem prac rozwojowych.

Najważniejszym kryterium i w odniesieniu do środków trwałych i do wartości niematerialnych i prawnych, w tym nakładów na prace rozwojowe, jest ich przydatność na potrzeby jednostki i przewidywany okres użytkowania powyżej jednego roku (a nie jak niestety potocznie jest uważane, wartość powyżej 3500 zł).

Warto wskazać, iż zgodnie z art. 41 ust 1 pkt. 2 ustawy o rachunkowości należy sfinansowanie lub dofinansowanie do środków trwałych i wartości niematerialnych ująć, jako element rozliczeń międzyokresowych przychodów. Dotacja w tym wypadku jest ujmowana, jako przychód na przestrzeni okresu użytkowania składnika aktywów podlegającego amortyzacji za pomocą zredukowanego odpisu amortyzacyjnego. Należy zatem sukcesywnie, równolegle do odpisów amortyzacyjnych składnika aktywów trwałych, rozliczać ją w pozostałe przychody operacyjne.

Kwoty, które zostały ujęte na koncie „Rozliczenia międzyokresowe przychodów” rozlicza się w pozostałe przychody operacyjne równolegle do dokonywanych odpisów amortyzacyjnych. Jeśli, na przykład, zakup urządzenia zostanie sfinansowany ze środków unijnych w 60%, to z konta „Rozliczenia międzyokresowe przychodów” w pozostałe przychody operacyjne należy przeksięgowywać sukcesywnie kwotę odpowiadającą 60% wartości dokonywanych odpisów amortyzacyjnych.

Rzadko zdarza się sytuacja, iż otrzymanie dofinansowania jest w tym samym czasie, co nabycie i przyjęcie do użytkowania środka trwałego. Należy zatem podjąć decyzję o sposobie „wyrównania” rozbieżności czasowych.

Najczęściej przyjmowane jest rozwiązanie, iż w sytuacji, gdy środki pieniężne wpłyną na rachunek bankowy przedsiębiorcy już po oddaniu środka trwałego do używania i rozpoczęciu jego amortyzacji, należy jednorazowo zaliczyć do pozostałych przychodów operacyjnych równowartość odpisów amortyzacyjnych dokonanych do dnia otrzymania dofinansowania, odpowiadających oczywiście proporcjonalnie wartości współfinansowania. Analogicznie będą przebiegać zapisy dotyczące dofinansowania do wartości niematerialnej i prawnej.

Warto rozważyć jeszcze sytuacje, gdy otrzymanie środków pieniężnych jest po zakończeniu okresu sprawozdawczego, w którym jednostka przyjęła do użytkowania współfinansowane z dotacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne. Jeśli pieniądze wpłynęły jeszcze przed zamknięciem ksiąg rachunkowych to należy zastanowić się czy ten fakt ująć w sprawozdaniu finansowym, jako zdarzenie dotyczące poprzedniego roku czy już bieżącego. Decyduje oczywiście kierownik jednostki, który powinien wziąć pod uwagę istotność danych.

2.2. Dotacje do przychodów – zwrot kosztów działalności operacyjnej

Drugim rodzajem dotacji są tzw. dotacje do przychodów inaczej określane również, jako dotacja na zwrot kosztów. Związane są one z finansowaniem działalności operacyjnej, nabyciem drobnego sprzętu i wyposażenia. Innymi słowy korzyści dla jednostki w związku z otrzymaniem takiej dotacji mają być spożytkowane szybko. Tego typu dotacje nie służą finansowaniu środków trwałych, tylko bieżącej działalności. Bardzo często są to refundacje poniesionych wydatków podlegających współfinansowaniu np. ze środków unijnych. Mogą mieć one formę przedpłaty, ale znacznie częściej przyjmują postać zwrotu kosztów.

W przypadku, gdy dotacja dotyczy zwrotu kosztów działalności operacyjnej, np. wynagrodzenia i ubezpieczeń społecznych pracowników, (także tych, którzy pracują przy realizacji nowatorskiego przedsięwzięcia), zwrotu kosztów zakupu materiałów, towarów lub drobnych narzędzi niebędących środkami trwałymi, należy ją ująć bezpośrednio w wyniku finansowym okresu, w którym ją otrzymano.

Częściej w praktyce stosowane jest podejście polegające na ujęciu pozostałych przychodów operacyjnych. Nie ma znaczenia w tym przypadku fakt, czy dotacja wpłynęła przed czy już po poniesieniu kosztów.

2.3. Dotacje do ceny

Trzecim rodzajem dotacji, a właściwie odmianą dotacji do przychodów są tzw. dotacje do ceny. Charakteryzują się one tym, że są w zasadzie subwencjami przyporządkowanymi do świadczonych przez jednostkę usług lub sprzedawanych towarów. Należy ujmować, jako przychody ze sprzedaży. W rzeczywistości przecież uzupełniają one cenę, która jest uzyskiwana ze sprzedaży towarów i świadczenia usług. Przykładem takiej dotacji do ceny może być dofinansowanie przedszkoli (subwencja oświatowa), dotacja do produktów rolno-spożywczych.

W przypadku, gdy na mocy przepisów ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 z późn. zm.), konieczne jest opodatkowanie takiej dotacji. Te dotacje raczej nie dotyczą nakładów związanych z nowymi rozwiązaniami technologicznymi, więc temat ten nie zostanie tu szerzej rozwinięty.

2.4. Problem z uznaniem momentu przychodu

Sposób ewidencji księgowej otrzymanych dotacji w praktyce sprawia wiele problemów i jest przedmiotem wielu polemik wśród fachowców. Wątpliwości dotyczą kwestii właściwego momentu ujęcia dotacji w księgach rachunkowych, jako przychodu.

Podmioty gospodarcze ustalając zasady (politykę) rachunkowości w zakresie ewidencji przychodów z dotacji, w szczególności unijnych, powinny mieć na uwadze przepisy art. 3 ust. 1 pkt 30 Ustawy o rachunkowości, który zawiera definicję przychodów rozumianych, jako: „uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli”.

Na tle tej definicji rodzi się problem, – kiedy te korzyści ekonomiczne są wystarczająco uprawdopodobnione.

Czy może to być moment podpisania umowy, czy dopiero moment faktycznego przekazania środków dotacji na rachunek beneficjenta?

W literaturze można spotkać opinie, że każdy z tych momentów może być zbyt wczesny. Niektórzy autorzy twierdzą, że momentem tym może być dopiero sfinansowanie dotacją wydatków, na które została ona przekazana lub wręcz dopiero moment ostatecznego rozliczenia i zatwierdzenia dotacji. Takie podejście do tematu opiera się na dosłownym przyjęciu zapisów w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości. Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 20 reguluje zasady ewidencji w księgach rachunkowych dotacji rządowych. Jako pomoc rządowa traktowane jest przekazanie środków podmiotowi gospodarczemu w zamian za warunki, które zostały lub dopiero zostaną spełnione.

Zgodnie z MSR dotacje rządowe należy ująć w księgach rachunkowych, w momencie, gdy istnieje „dostateczna pewność”, że jednostka spełni warunki uzyskania dotacji. W związku z takim sformułowaniem powstaje pytanie, kiedy jednostka objęta dotacją posiada dostateczną pewność, że spełni te warunki. Ani fakt przyznania dotacji (podpisanie umowy), ani nawet fakt przekazania środków dotacji na rachunek bankowy beneficjenta nie daje pewności, że warunki otrzymania dotacji określone umową zostaną spełnione. Ale należy też stwierdzić, że nawet ostateczne rozliczenie dotacji nie daje takiej pewności. W obecnej perspektywie finansowania 2007–2013 jednostki mają bowiem obowiązek przechowywania dokumentacji związanej z dotacją do roku 2020. W tym okresie mogą być przeprowadzane kontrole przez cały szereg uprawnionych do tego instytucji. Ewentualne nieprawidłowości wykryte podczas tych kontroli mogą skutkować obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami. Dlatego też takie podejście do tematu jest zdecydowanie zbyt radykalne.

Dlatego bardziej racjonalne wydaje się oparcie na zapisach krajowych, zgodnie, z którymi korzyści powinny być „uprawdopodobnione”. O ile może budzić pewne wątpliwości czy moment podpisania umowy jest wystarczającym uprawdopodobnieniem osiągnięcia korzyści, to moment przekazania środków na rachunek bankowy warunek ten spełnia.

Trzeba też wziąć pod uwagę, że czasami możliwa jest sytuacja, że spełnienie kryteriów określonych w umowie o dotację może nastąpić jeszcze przed podpisaniem umowy. Wówczas podpisanie umowy można potraktować, jako potwierdzenie spełnienia warunków, a tym samym wystarczająco dobrze uprawdopodobnione powstanie korzyści ekonomicznych.

Każdy podmiot gospodarczy powinien we własnym zakresie rozważyć i podjąć decyzję, co do sposobu ujmowania przychodów z dotacji w określonych sytuacjach. Przy podejmowaniu decyzji kierownik jednostki powinien kierować się przede wszystkim nadrzędnymi zasadami rachunkowości.

Podjęte decyzje powinny być opisane w stosowanej przez jednostkę polityce rachunkowości.

Analizując zasady zaliczania dotacji do przychodów, należy wziąć również pod uwagę wspomniany już art. 41 ust. 1 ustawy o rachunkowości, zgodnie, z którym rozliczenia międzyokresowe przychodów, dokonywane z zachowaniem zasady ostrożności, obejmują w szczególności m.in. „równowartość otrzymanych lub należnych od kontrahentów środków z tytułu świadczeń, których wykonanie nastąpi w następnych okresach sprawozdawczych”.

Biorąc, zatem pod uwagę powyższe podmioty gospodarcze mogą wybrać jedną z kilku metod ewidencji dotacji w zależności od stanu faktycznego:

1. W momencie podpisania umowy o dotację zadania określone w projekcie zostały już wykonane, znana jest dokładnie wartość dofinansowania i jednostka posiada pewność, że dotację otrzyma (określono termin dokonania przelewu dotacji); ewidencja księgową może, więc przebiegać w następujący sposób:
 - Wn Pozostałe rozrachunki – Rozrachunki z tytułu przyznanych dotacji
 - Ma Pozostałe przychody operacyjne.W momencie wpływu dotacji na rachunek bankowy jednostka dokona księgowania:
 - Wn Rachunek bankowy
 - Ma Pozostałe rozrachunki – Rozrachunki z tytułu przyznanych dotacji.
2. W momencie podpisania umowy o dotację podmiot gospodarczy dokładnie zna jej wartość i jednostka posiada pewność, że dotację otrzyma, ale dotacja będzie związana z przyszłymi, bliżej nieokreślonymi okresami sprawozdawczymi. Nieznany jest również termin faktycznego otrzymania dotacji. W takiej sytuacji ewidencja księgową może przebiegać w następujący sposób:
 - Wn Pozostałe rozrachunki – Rozrachunki z tytułu przyznanych dotacji
 - Ma Rozliczenia międzyokresowe przychodów
3. W momencie podpisania umowy o dotację podmiot gospodarczy dokładnie zna jej wartość i jednostka posiada pewność, że dotację otrzyma. Wartość dotacji jest jednak niewielka (np. 50 000 zł) i stosując zasadę istotności jednostka może nie dokonywać żadnych zapisów w ewidencji księgowej w momencie podpisania umowy, lecz dopiero w momencie wpływu dotacji na rachunek bankowy zapisem:
 - Wn Rachunek bieżący
 - Ma Pozostałe przychody operacyjne

4. Umowa o przyznanie dotacji została podpisana w listopadzie 2012 r., ale dotacja będzie związana z działalnością w 2013 r. W takiej sytuacji należy w księgach 2012 r. dokonać jedynie księgowania:

- Wn Pozostałe rozrachunki – Rozrachunki z tytułu przyznanych dotacji
- Ma Rozliczenia międzyokresowe przychodów.

Jak wynika z powyższego, niezależnie od zapisów ogólnych wynikających z polityki rachunkowości przyjętej w danej jednostce, należy każdorazowo podejmować decyzje o sposobie ewidencji przychodów z dotacji, w zależności od stanu faktycznego i ewentualnych zagrożeń. Podstawą podejmowania tych decyzji powinny być przede wszystkim nadrzędne zasady rachunkowości.

2.5. Dodatkowe ujawnienia w zakresie dotacji

Jednostka otrzymująca dotacje w swoim sprawozdaniu finansowym powinna przedstawić:

- zasady rachunkowości zastosowane do dotacji, łącznie z podaniem metod prezentacji przyjętych w sprawozdaniu finansowym,
- rodzaj i wielkość ujętych dotacji,
- niespełnione warunki i inne zdarzenia warunkowe dotyczące ujętych dotacji.

Informacja o stosowanych zasadach rachunkowości może przybrać następującą treść:

Spółka ujmuje dotacje rządowe w momencie zaistnienia uzasadnionej pewności, że dotacja zostanie uzyskana oraz że spełnione zostaną wszystkie związane z nią warunki. W celu ujęcia dotacji rządowej obydwa powyższe warunki muszą być spełnione łącznie. **Jeżeli dotacja dotyczy składnika aktywów**, wówczas jej wartość godziwa jest ujmowana na koncie przychodów przyszłych okresów, a następnie stopniowo, drogą równych odpisów rocznych, odpisywana do rachunku zysków i strat przez szacowany okres użytkowania związanego z nią składnika aktywów.

Jeżeli dotacja dotyczy danej pozycji kosztowej, wówczas jest ona ujmowana, jako przychód w sposób współmierny do kosztów, które dotacja ta ma w zamierzeniu kompensować.

Jeżeli dotacja jest formą rekompensaty za już poniesione koszty lub straty, lub została przyznana jednostce gospodarczej celem udzielenia jej natychmiastowego finansowego wsparcia, bez towarzyszących przyszłych kosztów, ujmuje się ją, jako przychód w okresie, w którym stała się należna.

Rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne otrzymane w formie dotacji ujmuje się w wartości godziwej.

W praktyce jednak małe jednostki gospodarcze sporządzające sprawozdania finansowe bardzo rzadko ujawniają informacje na ten temat. Ich sprawozdania finansowe nie podlegają badaniu przez biegłego rewidenta, a organa skarbowe, którym są te sprawozdania na podstawie art. 27 ust 2 updog czy art. 45 updog przedkładane nie są zainteresowane danymi w tym zakresie.

3. Dotacje unijne a podatki dochodowe

Analizując kwestię opodatkowania dotacji należy przede wszystkim stwierdzić, że dotacje unijne są dotacjami pochodzącymi ze środków europejskich.

Zgodnie z przepisem art. 2 pkt 5 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240 ze zm.), ilekroć w ustawie jest mowa o środkach europejskich rozumie się przez to środki, o których mowa w art. 5 ust 3 pkt 1,2 i 4.

Do środków europejskich zalicza się, zatem:

1. środki pochodzące z funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Rybackiego, z wyłączeniem środków, o których mowa, w pkt 5 lit. c i d.
2. niepodlegające zwrotowi środki z pomocy udzielanej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), z wyłączeniem środków, o których mowa w pkt 5 lit. c i d:
 - a. Norweskiego Mechanizmu Finansowego 2009–2014,
 - b. Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego 2009–2014,
 - c. Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy;
3. środki przeznaczone na realizację programów przedakcesyjnych oraz Programu Środki Przejściowe;
4. środki na realizację Wspólnej Polityki Rolnej:
 - a. Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej „Sekcja Gwarancji”,
 - b. Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji,
 - c. Europejskiego Funduszu Rolniczego Rozwoju Obszarów Wiejskich;
5. środki przeznaczone na realizację:
 - a. programów w ramach celu Europejska Współpraca Terytorialna, o których mowa w rozdziale III rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady CNE) nr 1080/2006 z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Euro-

- pejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylającego rozporządzenie (WE) Nr 1783/1999 (Dz. Urz. UE L 210 z 31.07.2006, str. 1),
- b. programów, o których mowa w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 1638/2006 z dnia 24 października 2006 r. określającym przepisy ogólne w sprawie ustanowienia Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa (Dz. Urz. UE L 310 z 09.11.2006, str. 1),
 - c. Norweskiego Mechanizmu Finansowego 2004–2009,
 - d. Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego 2004–2009;
6. inne środki.

Stosownie do treści art. 186 ustawy o finansach publicznych środki, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 i 3, mogą być przeznaczone między innymi na:

1. realizację projektów przez jednostki budżetowe;
2. płatności w ramach programów finansowanych z udziałem środków europejskich;
3. dotacje celowe dla beneficjentów;
4. realizację projektów finansowanych w ramach Programu Środki Przejściowe;
5. realizację Wspólnej Polityki Rolnej zgodnie z odrębnymi ustawami.

Ustawodawca różnicuje skutki podatkowe otrzymanych dotacji i innych nieodpłatnych świadczeń w zależności od celu, na jaki zostały one przeznaczone, tj.:

- dotacje, subwencje, dopłaty i inne nieodpłatne świadczenia otrzymane na cele inne niż nabycie lub wytworzenie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych – zaliczane są do przychodów z działalności gospodarczej,
- dotacje, subwencje, dopłaty i inne nieodpłatne świadczenia otrzymane na pokrycie kosztów albo, jako zwrot wydatków poniesionych przez podatnika na zakup lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, od których dokonuje się odpisów amortyzacyjnych

Zatem rozróżnienie ich celu ma podstawowe znaczenie dla rozliczenia podatkowego, ponieważ zgodnie z przepis art. 21 ust. 1 pkt 137 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 ze zm. dalej updof), oraz art. 17 ust 1 pkt 53 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2011 r. nr 74, poz. 397 ze zm., dalej updop) zwalnia się od podatku dochodowego od osób fizycznych środki finansowe otrzymane przez uczestnika projektu, jako

pomoc udzieloną w ramach programu finansowanego z udziałem środków europejskich, o których mowa w ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240 ze zm.).

Zatem stwierdzić należy, że środki w części nieprzeznaczonej na cele inwestycyjne w ramach programów unijnych oraz wsparcie pomostowe stanowią przychód w świetle art. 14 ust. 2 pkt 2 updof czy art. 12 ust 1 pkt 1 updof. Ale przychód ten korzysta ze zwolnienia na mocy art. 21 ust. 1 pkt 137 updof i art. 17 ust 1 pkt 53 updof i nie podlega opodatkowaniu. Zaznaczyć należy iż na podstawie art. 10 updof zwolnienia od podatku dochodowego, o których mowa powyżej stosuje się odpowiednio do podatników opłacających ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. **Potwierdza to szereg interpretacji prawa podatkowego.**

Na przykład w interpretacji indywidualnej z dnia 12 marca 2012 r. (Sygnatura IBPBI/2/423-1457/11/CzP) Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach stwierdził, że środki pieniężne mające charakter „środków europejskich” przekazane Spółce, jako Uczestnikowi Projektu przez Beneficjenta (Związek Międzygminny) – na realizację Projektu – co do zasady – stanowią przychód dla celów podatku dochodowego od osób prawnych. Jednakże w przedmiotowej sprawie należy mieć na względzie, że w myśl art. 17 ust. 1 pkt 53 updof, wolne od podatku są środki finansowe otrzymane przez uczestnika projektu, jako pomoc udzielona w ramach programu finansowanego z udziałem środków europejskich, o których mowa w ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych. Opisane we wniosku środki pieniężne na realizację Kontraktu przekazywane Spółce, jako Uczestnikowi Projektu, wypłacane są na podstawie umowy łączącej Ją z Beneficjentem, posiadają, zatem charakter środków europejskich, pomimo pośredniego sposobu ich wypłaty.

Reasumując, środki otrzymane na dofinansowanie Kontraktu nr 09 – budowa instalacji suszenia osadu w ramach dofinansowania z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, w oparciu o zawartą ze Związkiem Międzygminnym umowę, będą podlegały zwolnieniu z podatku dochodowego na podstawie art. 17 ust. 1 pkt 53 updof.

W powyższej interpretacji Dyrektor Izby zaznaczył by określić krąg beneficjentów dofinansowania z budżetu państwa, należy wziąć pod uwagę definicję beneficjenta zawartą w ustawie z 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju. Zgodnie z art. 5 pkt 1 i 9 tej ustawy, beneficjent oznacza osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, realizującą projekty finansowane z budżetu państwa lub ze źródeł zagranicznych na podstawie decyzji lub umowy o dofinansowanie projektu. Natomiast pro-

jektem jest przedsięwzięcie realizowane w ramach programu operacyjnego na podstawie decyzji lub umowy o dofinansowanie, zawieranej między beneficjentem a instytucją zarządzającą, instytucją pośredniczącą lub instytucją wdrażającą. Biorąc pod uwagę powyższe, beneficjentem będzie nie tylko Projektodawca, ale również spółki, które faktycznie uzyskają dofinansowanie szkoleń swoich własnych pracowników.

Na przykład w interpretacji indywidualnej (Sygnatura IBPBI/2/423-1513/10/CzP) z dnia 4 listopada 2010 Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach uznał za prawidłowe stanowisko spółki, która uznała, iż wydatki kwalifikowane pokryte środkami pochodzącymi z otrzymanego dofinansowania nie stanowią kosztów uzyskania przychodów, bowiem zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt 58 ustawy o pdop nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wydatków i kosztów bezpośrednio sfinansowanych z dochodów (przychodów), o których mowa w art. 17 ust. 1 pkt 14a, 23, 24, 42, 47, 48, 52 i 53, lub ze środków, o których mowa w art. 33 ust. 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. nr 96, poz. 873, z późn. zm.).

3.1. Podatkowe zasady rozliczania kosztów związanych z realizacją projektów

W myśl art. 22 ust. 1 updog i art. 15 ust. 1 updog, kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23 updog i art. 16 updog.

Podatnik ma, zatem prawo do odliczenia dla celów podatkowych wszelkich wydatków, pod warunkiem, iż nie zostały one wymienione w art. 16 ust. 1 updog i 23 ust. 1 updog oraz że wykaże ich związek z prowadzoną działalnością, a ich poczynienie ma lub może mieć wpływ na możliwość powstania przychodu (w tym zachowania lub zabezpieczenia przychodów). Przepis ten konstytuuje, więc zasadę, stosownie, do której pomiędzy kosztem podatkowym oraz przychodami podatnika musi wystąpić związek przyczynowo-skutkowy.

Kosztem uzyskania przychodów będzie, zatem taki koszt, który spełnia łącznie następujące warunki:

- został poniesiony przez podatnika, tj. w ostatecznym rozrachunku musi on zostać pokryty z zasobów majątkowych podatnika,
- jest definitywny (rzeczywisty), tj. wartość poniesionego wydatku nie została podatnikowi w jakikolwiek sposób zwrócona,
- pozostaje w związku z prowadzoną przez podatnika działalnością gospodarczą,

- poniesiony został w celu uzyskania przychodów, zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów,
- został właściwie udokumentowany,
- nie może znajdować się w grupie wydatków, których zgodnie z art. 16 ust. 1 ww. ustawy nie uważa się za koszty uzyskania przychodów.

Ale trzeba podkreślić, iż zgodnie z art. 23 ust. 1 pkt 56 updof i art. 16 ust. 1 pkt 58 updop, nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wydatków i kosztów bezpośrednio sfinansowanych z dochodów (przychodów), o których mowa między innymi w art. 21 ust. 1 pkt 137 updof i art. 17 ust. 1 pkt 52 i 53 updop. A to oznacza, iż, wydatki sfinansowane z dochodów (przychodów) z dotacji nie będą uznawane za koszty uzyskania przychodów.

Natomiast w odniesieniu do skutków podatkowych sfinansowania środkami innymi niż unijne wydatków poniesionych na zakup środków trwałych, stwierdzić należy, iż stosownie do treści art. 23 ust. 1 pkt 1 updof i art. 16 ust. 1 pkt 1 updop, nie uważa się za koszt uzyskania przychodów wydatków na:

- a. nabycie gruntów lub prawa wieczystego użytkowania gruntów, z wyjątkiem opłat za wieczyste użytkowanie gruntów,
- b. nabycie lub wytworzenie we własnym zakresie innych niż wymienione w lit. a) środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, w tym również wchodzących w skład nabytego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części,
- c. ulepszenie środków trwałych, które zgodnie z art. 22g ust. 17 powiększają wartość środków trwałych, stanowiącą podstawę naliczania odpisów amortyzacyjnych.

Wydatki te, zaktualizowane zgodnie z odrębnymi przepisami, pomniejszone o sumę odpisów amortyzacyjnych są jednak kosztem uzyskania przychodów przy określaniu dochodu z odpłatnego zbycia rzeczy oraz gdy odpłatne zbycie rzeczy i praw jest przedmiotem działalności gospodarczej, a także w przypadku odpłatnego zbycia składników majątku związanych z działalnością gospodarczą.

Zgodnie z ogólną zasadą – wydatki na nabycie, wytworzenie i ulepszenie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych nie są jednorazowo zaliczane do kosztów uzyskania przychodów. Z treści art. 23 ust. 1 pkt 1 updof i art. 16 ust. 1 pkt 8 updop wynika, bowiem, że nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wydatków m.in. na:

- a. nabycie gruntów lub prawa wieczystego użytkowania gruntów, z wyjątkiem opłat za wieczyste użytkowanie gruntów,
- b. nabycie lub wytworzenie we własnym zakresie innych niż wymienione w lit. a) środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,

w tym również wchodzących w skład nabytego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanych części,

- c. ulepszenie środków trwałych, które zgodnie z art. 22g ust. 17 powiększają wartość środków trwałych, stanowiącą podstawę naliczania odpisów amortyzacyjnych

Ale wydatki te, zaktualizowane zgodnie z odrębnymi przepisami, pomniejszone o sumę tzw. podatkowych odpisów amortyzacyjnych, są jednak kosztem uzyskania przychodów przy określaniu dochodu z odpłatnego zbycia rzeczy bez względu na czas ich poniesienia.

Kosztem uzyskania przychodów są odpisy z tytułu zużycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (odpisy amortyzacyjne) dokonywane wyłącznie zgodnie z art. 22a–22o, z uwzględnieniem art. 23. Updof i art 16a–16m z uwzględnieniem art 16 updop.

Zgodnie z treścią tych przepisów, amortyzacji podlegają stanowiące własność lub współwłasność podatnika, nabyte lub wytworzone we własnym zakresie, kompletne i zdatne do użytku w dniu przyjęcia do używania:

1. budowle, budynki oraz lokale będące odrębną własnością,
2. maszyny, urządzenia i środki transportu,
3. inne przedmioty,
4. wartości niematerialne i prawne w tym koszty zakończonych prac rozwojowych o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok, wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą albo oddane do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub umowy określonej w art. zwane środkami trwałymi lub wartościami niematerialnymi i prawnymi.

Jak wynika z powyższego, aby dany przedmiot był uznany za środek trwały (wartość niematerialną) musi spełniać następujące warunki:

1. stanowić własność lub współwłasność podatnika,
2. być kompletny i zdatny do użytku w dniu przyjęcia do używania,
3. być wykorzystywany przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną działalnością gospodarczą,
4. okres jego używania musi być dłuższy niż rok.

Zatem wydatki poniesione na nabycie środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (w tym prac rozwojowych), w myśl ww. art. 23 ust. 1 pkt 1 updof i art. 16 ust. 1 pkt 1 updop ustawy nie mogą stanowić kosztów uzyskania przychodów. Kosztem tym, (choć pośrednio), mogą być odpisy amortyzacyjne dokonywane od ich wartości początkowej. Jednakże w myśl art. 23 ust. 1 pkt 45 updof i art. 16 ust. 1 pkt 48 updop nie uważa się za koszty uzyskania przychodów, odpisów z tytułu zużycia środków trwałych

oraz wartości niematerialnych i prawnych dokonywanych, która odpowiada poniesionym wydatkom na nabycie lub wytworzenie we własnym zakresie tych środków lub wartości niematerialnych i prawnych, odliczonym od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym albo zwróconym podatnikowi w jakiegokolwiek formie.

Tak więc, wydatki i koszty bezpośrednio sfinansowane przez podmioty gospodarcze z otrzymanych środków pomocowych (dotacji, ale też tzw. wsparcia pomostowego) zwolnionych z opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych i prawnych, nie będą stanowić kosztów uzyskania przychodów prowadzonej działalności. Ponadto, w odniesieniu do środków trwałych (i WNiP) w całości sfinansowanych wskazanymi środkami odpis amortyzacyjny nie będzie stanowił kosztu uzyskania przychodów.

Odpowiedzieć należy też na pytanie, jakie nakłady mogą być uznane, jako nakłady stanowiące wartość początkową środka trwałego czy wartości niematerialnej. Co będzie musiało być uznane, jako element wartości początkowej aktywów i co w konsekwencji, jeśli było sfinansowane ze środków unijnych będzie powodowało, iż odpowiadająca im część amortyzacji nie będzie mogła być zaliczona do kosztów uzyskania przychodów.

Zgodnie z treścią przepisu art. 16g ust. 1 updog i art 22g ust. 1 updog za wartość początkową środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, z uwzględnieniem ust. 2–14, uważa się w razie wytworzenia we własnym zakresie koszt wytworzenia a w przypadku nabywcy cenę nabycia. Za koszt wytworzenia uważa się wartość, w cenie nabycia, zużytych do wytworzenia środków trwałych: rzeczowych składników majątku i wykorzystanych usług obcych, kosztów wynagrodzeń za prace wraz z pochodnymi, i inne koszty dające się zaliczyć do wartości wytworzonych środków trwałych. Do kosztu wytworzenia nie zalicza się: kosztów ogólnych zarządu, kosztów sprzedaży oraz pozostałych kosztów operacyjnych i kosztów operacji finansowych, w szczególności odsetek od pożyczek (kredytów) i prowizji, z wyłączeniem odsetek i prowizji naliczonych do dnia przekazania środka trwałego do używania.

Ustawodawca nie zdefiniował co należy rozumieć pod pojęciem „innych kosztów dających się zaliczyć do wartości wytworzonych środków trwałych”. Niemniej jednak wyłączył z grupy wydatków zaliczanych do kosztów wytworzenia koszty ogólne zarządu, ponieważ są to koszty, których nie można przypisać do konkretnego produktu wytwarzanego przez podatnika, a ponadto tego rodzaju koszty występują niezależnie od tego czy podatnik realizuje inwestycję czy nie.

W wyroku Wojewódzkiego Sąd Administracyjny w Warszawie z dnia 11 lutego 2009 r., sygn. III SA/Wa 1665/08, w zakresie kosztów wytworzenia

środka trwałego Sąd wskazał, że „użyty w przepisie art. 16g ust. 4 ustawy z 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych zwrot „koszty dające się zaliczyć do wartości wytworzonych środków trwałych” oznacza wydatki, które są ponoszone w wyniku podjęcia procesu wytwarzania środka trwałego. Ów ścisły związek tych wydatków z procesem inwestycyjnym skutkuje tym, że składają się one łącznie na wartość substancji wytwarzanego środka trwałego. Wydatkami takimi są wydatki, co do których nie ma wątpliwości, że nie wystąpiłyby, gdyby podatnik nie wytwarzał we własnym zakresie środka trwałego”. Do kosztu wytworzenia nie zalicza się natomiast: kosztów ogólnych zarządu, kosztów sprzedaży oraz pozostałych kosztów operacyjnych i kosztów operacji finansowych, w szczególności odsetek od pożyczek (kredytów) i prowizji, z wyłączeniem odsetek i prowizji naliczonych do dnia przekazania środka trwałego do używania.

Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ani przepisy ustawy o rachunkowości nie definiują pojęcia „kosztów ogólnych zarządu”. W doktrynie przyjmuje się jednak, że przez koszty ogólne zarządu rozumie się koszty działania jednostki jako całości oraz zarządzania nią. W kosztach zarządu wyróżnia się:

1. **koszty administracyjno-gospodarcze**, na które składają się: wynagrodzenia wraz z pochodnymi pracowników zarządu, koszty delegacji, koszty eksploatacji samochodów służbowych, koszty zużycia materiałów biurowych, podatki o charakterze kosztowym, opłaty pocztowe, telekomunikacyjne i inne, koszty utrzymania budynków i pomieszczeń zarządu;
2. **koszty ogólnoprodukcyjne** obejmujące koszty prowadzenia i utrzymania komórek oraz obiektów ogólnego przeznaczenia, takich jak: magazyny, biura, laboratoria, bocznice kolejowe, a także koszty ochrony mienia jednostki, bezpieczeństwa i ochrony pracy, szkolenia załogi, racjonalizacji i wynalazczości;
3. **koszty nieprodukcyjne** tj. nieprzynoszące efektu gospodarczego, do których zalicza się koszty przestojów, ubytki naturalne i niedobory w magazynach. Jak to może przebiegać w odniesieniu np. do nakładów na prace rozwojowe?

W interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 1 grudnia 2010 r., sygn. ITPB3/423-472/10/PS czytamy, iż prace rozwojowe w rozumieniu art. 16b ust. 2 pkt 3 ustawy o CIT to: „(...) prowadzone z wykorzystaniem dostępnej wiedzy działania, zmierzające do opracowania nowego produktu lub technologii wytwarzania, przy czym efekt tych prac może być wykorzystywany w działalności prowadzonej przez podatnika i służyć osiągnięciu przychodów. Wobec powyższego, podlegającymi amortyzacji kosztami prac rozwojowych, o których mowa w art. 16b ust. 2 pkt 3 ustawy o podatku

dochodowym od osób prawnych, są wiarygodnie określone wydatki poniesione na przeprowadzenie tych prac – wydatki, których wartość i związek z osiągnięciem pozytywnego rezultatu w postaci opracowania nowego produktu lub technologii wytwarzania, nie wzbudza zastrzeżeń (wątpliwości). Zauważyć należy również, iż pojęcie „prac rozwojowych”, o którym mowa w art. 16b ust. 2 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ma charakter węższy od definicji tego pojęcia na gruncie ustawy o zasadach finansowania nauki. Jak słusznie wskazał Wnioskodawca, pojęcie prac rozwojowych określone w przepisach o zasadach finansowania nauki jest pojęciem szerszym, niż zakres prac rozwojowych, objęty art. 16b ust. 2 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i odnoszący się wyłącznie do tych prac rozwojowych, których efektem jest produkt lub technologia wytwarzania. Ustawodawca przewidział zatem, iż w stosunku do tych prac rozwojowych zakończonych wynikiem pozytywnym, których efektem jest produkt lub technologia wytwarzania, zastosowanie znajdzie właśnie art. 16b ust. 2 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (...).

W innej zaś interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 3 listopada 2011 r., sygn. ILPB4/423-114/10-4/MC czytamy, że: „(...) prace rozwojowe dla celów amortyzacji to takie prace, które dotyczą wyłącznie nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów będących wynikiem produkcji) lub technologii wytwarzania (metody przetwarzania dóbr naturalnych w dobra użyteczne)”. Warunki wskazane w ustawach podatkowych, a także warunki „definicji” wskazanych w ww. interpretacjach wymagają spełnianie w przypadku prac rozwojowych następujących warunków:

1. projekt został zakończony wynikiem pozytywnym,
2. projekt może i jest wykorzystany dla potrzeb działalności gospodarczej,
3. dotyczy produktu i technologii wytwarzania, która jest ściśle ustalona,
4. koszty tych prac są wiarygodnie określone,
5. techniczna przydatność produktu i technologii została odpowiednio udokumentowana,
6. z dokumentacji wynika, że przychody ze sprzedaży produktów i zastosowania technologii pokryją przynajmniej koszty tych prac,
7. podjęto decyzję o wytwarzaniu produktu (Urządzenia) i zastosowaniu technologii.

Uważać trzeba też na kolejność ponoszenia nakładów. Ma to znaczenie jeśli podmiot otrzymujący dotacje najpierw finansuje nakłady ze środków nieunijnych. Ma wtedy szansę na kroki w zakresie optymalizacji bieżącego opodatkowania. Zwrócić uwagę jednak trzeba na kilka kwestii. Wskazania w tym zakresie zostały zawarte na przykład w interpretacji indywidualnej

(Sygnatura IBPBI/2/423-585/11/CzP) z dnia 27 maja 2011 wydanej przez Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach, który wskazał iż w sytuacji, gdy Spółka ponosiła wydatki kwalifikowane, związane z realizacją Projektu, które zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów, a następnie wydatki te zostały zrefundowane otrzymaną dotacją, to w momencie otrzymania dofinansowania powinna dokonać stosownej korekty kosztów.

Wyłączenie wydatków objętych dofinansowaniem z kosztów uzyskania przychodów powinno nastąpić w miesiącu otrzymania dofinansowania.

Dotyczy to również odpisów amortyzacyjnych, które powinny być wyłączone z kosztów uzyskania przychodów w części odpowiadającej proporcji, w jakiej pozostaje kwota otrzymanego dofinansowania do wartości początkowej środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej.

Również w przypadku, gdy wydatki objęte dofinansowaniem są zaliczone do kosztów uzyskania przychodów we wcześniejszych latach podatkowych, korekta (zmniejszenie) kosztów uzyskania przychodów nastąpi w roku podatkowym, w którym otrzymano dofinansowanie.

3.2. Szczególne zasady rozliczania nakładów na wartości niematerialne i prawne w podatku dochodowym

Od 22 maja 2009 r., ustawodawca, w celu zwiększenia innowacyjności gospodarki, poprzez zmiany wprowadzone do art. 22 ust. 7b ustawy o updof (art. 15 ust. 4a updof), dał podatnikom możliwość wyboru sposobu zaliczania wydatków na prace rozwojowe do kosztów uzyskania przychodu, niezależnie od ich spodziewanego efektu. Wskazuje na to użycie spójnika „albo”, które według zasad logiki oznacza alternatywę rozłączną. A zatem koszty prac rozwojowych mogą być zaliczane do kosztów uzyskania przychodów na kilka sposobów:

1. w miesiącu, w którym zostały poniesione albo począwszy od tego miesiąca w równych częściach w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy, albo
2. jednorazowo w roku podatkowym, w którym zostały zakończone, albo
3. poprzez odpisy amortyzacyjne dokonywane zgodnie z art. 22m ust. 1 pkt 3 od wartości niematerialnych i prawnych, o których mowa w art. 22b ust. 2 pkt 2 updof. (art. 16m ust. 1 pkt 3 od wartości niematerialnych i prawnych, o których mowa w art. 16b ust. 2 pkt 3 updof).

Natomiast zgodnie z art. 22b ust. 2 pkt 2 updof i art. 16b ust. 2 pkt 2 updof amortyzacji podlegają koszty prac rozwojowych zakończonych wynikiem pozytywnym, który może być wykorzystany na potrzeby działalności podatnika, jeżeli:

- a. produkt lub technologia wytwarzania są ściśle ustalone, a dotyczące ich koszty prac rozwojowych wiarygodnie określone, oraz
- b. techniczna przydatność produktu lub technologii została przez podatnika odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie podatnik podjął decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii, oraz
- c. z dokumentacji dotyczącej prac rozwojowych wynika, że koszty prac rozwojowych zostaną pokryte spodziewanymi przychodami ze sprzedaży tych produktów lub zastosowania technologii.

Ustawodawca stanowiąc powyższe przepisy, dotyczące prac rozwojowych, miał na celu istotne wsparcie prorozwojowe poprzez umożliwienie podatnikom rozliczania wydatków na prace rozwojowe bezpośrednio w kosztach podatkowych. Przepis art. 22b ust. 2 pkt 2 updog i art. 16b ust. 2 pkt 2 updog będzie miał zastosowanie tylko w sytuacji, gdy podatnik wybierze jedną z opcji danej mu przepisem art. 22 ust. 7b updog i art. 15 ust. 4a updog tj. gdy będzie chciał dokonywać odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych. A więc tylko wtedy, gdy podatnik podejmie decyzję o rozliczaniu efektów prac rozwojowych w drodze odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych, będzie musiał sprawdzić, czy zakończone prace rozwojowe wypełniają definicję wartości niematerialnych i prawnych określoną w tym artykule.

3.3. Możliwość wykorzystania dotacji na nowe technologie „podwójnie” jako ulgi

Od kilku lat w ustawach o podatku dochodowych funkcjonuje też zapis promujący dodatkowo ponoszenie nakładów na nowe technologie. Stosownie na przykład do art. 18b ust. 1 updog, od podstawy opodatkowania, ustalonej zgodnie z art. 18 updog, odlicza się wydatki poniesione przez podatnika na nabycie nowych technologii.

Od dnia 01.10.2010 r. za nowe technologie, w rozumieniu ust. 1 art. 18 updog, uważa się wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalanie wyrobów lub usług i która nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnich 5 lat, co potwierdza opinia niezależnej od podatnika jednostki naukowej w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. Nr 96, poz. 615)².

² W brzmieniu obowiązującym do 30.09.2010 r., zgodnie z art. 18b ust. 2 updog za nowe technologie, w rozumieniu ust. 1, uważano wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i która nie jest

Wskazać również należy, iż w myśl art. 5 ustawy z dnia 25 listopada 2010 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. z 2010 r. Nr 226, poz. 1478), do odliczeń z tytułu ulgi na nowe technologie, o których mowa w art. 26c ust. 2 ustawy wymienionej w art. 1 oraz w art. 18b ust. 2 ustawy wymienionej w art. 2, dokonywanych przed dniem 1 października 2010 r. i po dniu 30 września 2010 r. mają zastosowanie zarówno opinie wydane przez jednostki naukowe w rozumieniu ustawy z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. z 2008 r. Nr 169, poz. 1049), jak i opinie wydane przez jednostki naukowe w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. Nr 96, poz. 615).

Zaznaczyć należy również, że przepis art. 2 pkt 9 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. z 2010 r. Nr 96, poz. 615 ze zm.) określa, iż jednostkami naukowymi są jednostki prowadzące w sposób ciągły badania naukowe lub prace rozwojowe:

- a. podstawowe jednostki organizacyjne uczelni w rozumieniu statutów tych uczelni,
- b. jednostki naukowe Polskiej Akademii Nauk w rozumieniu ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o Polskiej Akademii Nauk (Dz. U. Nr 96, poz. 619),
- c. instytuty badawcze,
- d. międzynarodowe instytuty naukowe utworzone na podstawie odrębnych przepisów, działające na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- e. Polską Akademię Umiejętności,
- f. inne jednostki organizacyjne, niewymienione w lit. a–e, posiadające osobowość prawną i siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w tym przedsiębiorców posiadających status centrum badawczo-rozwojowego, nadawany na podstawie ustawy z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz. U. Nr 116, poz. 730 oraz z 2010 r. Nr 75, poz. 473).

Zgodnie z przepisem art. 18b ust. 2a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, przez nabycie nowej technologii rozumie się nabycie praw do wiedzy technologicznej, o której mowa w ust. 2, w drodze umowy o ich przeniesienie, oraz korzystanie z tych praw.

stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnich 5 lat, co potwierdza opinia niezależnej od podatnika jednostki naukowej w rozumieniu ustawy z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. Nr 238, poz. 2390 Nr 273, ze zm.).

Jak wynika np. z art. 18b ust. 8 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, podatnik traci prawo do odliczeń związanych z nabyciem nowej technologii, jeżeli przed upływem trzech lat podatkowych licząc od końca roku podatkowego, w którym wprowadził nową technologię do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych:

1. udzieli w jakiegokolwiek formie lub części innym podmiotom prawa do nowej technologii; nie dotyczy to przeniesienia prawa w wyniku przekształcenia formy prawnej oraz łączenia lub podziału dotychczasowych przedsiębiorców – dokonywanych na podstawie przepisów Kodeksu spółek handlowych, albo
2. zostanie ogłoszona jego upadłość obejmująca likwidację majątku, lub zostanie postawiony w stan likwidacji, albo
3. otrzyma zwrot wydatków na tę technologię w jakiegokolwiek formie.

Biorąc pod uwagę powyższe warunki, podstawą ustalenia wielkości odliczenia jest kwota wydatków spełniających kumulatywnie poniższe warunki:

1. uwzględnionych w wartości początkowej WNiP;
2. poniesionych przez podatnika na nabycie nowej technologii;
3. zapłaconych w roku podatkowym, w którym wprowadzono nową technologię do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych lub w roku następnym, przy czym za wydatki poniesione w roku przez podatnika na nabycie nowej technologii uważa się również przedpłaty (zadatki) na poczet tych wydatków w roku poprzedzającym rok, w którym wprowadził nową technologię do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych oraz
4. które nie zostały zwrócone podatnikowi w jakiegokolwiek formie.

Prawo do odliczeń nie przysługuje podatnikowi, jeżeli w roku podatkowym lub w roku poprzedzającym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia (art. 18b ust. 3 powyższej ustawy).

Na podstawie art. 18b ust. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, podstawą ustalenia wielkości odliczenia jest kwota wydatków poniesionych przez podatnika na nabycie nowej technologii, uwzględnionych w wartości początkowej, w części, w jakiej została zapłacona podmiotowi uprawnionemu w roku podatkowym, w którym nową technologię wprowadzono do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych lub w roku następującym po tym roku, oraz w której nie została zwrócona podatnikowi w jakiegokolwiek formie. Jeżeli podatnik dokonał przedpłat (zadatków) na poczet wydatków określonych w ust. 4 w roku poprzedzającym rok, w którym wprowadził nową technologię do ewidencji

środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, uznaje się je za poniesione w roku jej wprowadzenia do tej ewidencji (art. 18b ust. 5 ustawy).

Jak wynika z art. 18b ust. 6 ww. ustawy, odliczenia dokonuje się w zeznaniu za rok podatkowy, w którym poniesiono wydatki, o których mowa w ust. 4 i 5. W sytuacji gdy podatnik osiąga za rok podatkowy stratę lub wielkość dochodu z pozarolniczej działalności podatnika jest niższa od kwoty przysługujących mu odliczeń, odliczenia odpowiednio w całej kwocie lub w pozostałej części dokonuje się w zeznaniach za kolejno następujące po sobie trzy lata podatkowe licząc od końca roku, w którym nową technologię wprowadzono do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Odliczenia związane z nabyciem nowej technologii nie mogą przekroczyć 50% kwoty ustalonej zgodnie z ust. 4 i 5 (art. 18b ust. 7 ustawy).

Nowa technologia – rozumiana jako wiedza technologiczna, która umożliwia wytwarzanie m.in. nowych wyrobów – aby mogła zostać odliczona na podstawie wyżej przytoczonych regulacji, musi być nabyta w drodze umowy o jej przeniesieniu lub korzystaniu z niej.

Przykładowo jak wynika z literalnej interpretacji art. 18b ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ugruntowanej praktyki organów podatkowych, licencje na oprogramowanie komputerowe, które zostały wprowadzone przez podatnika do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, mogą być podstawą do skorzystania z preferencji podatkowej wynikającej z ulgi technologicznej, pod warunkiem uzyskania opinii jednostki naukowej potwierdzającej innowacyjność nowej technologii.

Powyższe potwierdza interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 10 września 2009 r. (sygn. IPPB5/423-330/09-5/AM), który uznał, że podatnikowi przysługuje prawo do dokonania korekty deklaracji i odliczenia 50% kosztów poniesionych na nowe technologie w postaci licencji do programu komputerowego. Analogiczny pogląd zaprezentował również Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu w interpretacji indywidualnej z dnia 25 marca 2011 r. (sygn. ILPB3/423-29/10-2/AP), czy z dnia 2 listopada 2012 r., (sygn. ILPB4/423-239/12-2/ŁM) potwierdzając stanowisko, iż podatnik będzie mógł skorzystać z prawa do odliczenia od podstawy opodatkowania 50% wydatków poniesionych na nabycie nowych technologii w postaci wartości niematerialnej i prawnej, jaką stanowi system usprawniający procesy biznesowe.

Zaznaczyć też należy, iż przykładem nowych technologii dających prawo do odliczeń, po spełnieniu powyższych warunków może być np. system informatyczny. W interpretacji indywidualnej wydanej przez Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie w dniu 9 maja 2012 (sygn. IPPB5/423-100/12-4/AM)

spółka wykazała i uzyskała potwierdzenie prawidłowości swego stanowiska w zakresie możliwości potraktowania, jako nową technologię nakładów na proces wdrożenia systemu SAP ECC 5.0., będącego systemem klasy ERP (ang. Enterprise Resource Planning – Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa), służącym do zintegrowanego zarządzania prowadzoną działalnością gospodarczą, oraz proces wdrożenia systemu Enfinity Suite 6.2. (dalej: „Enfinity”), zintegrowanego z systemem SAP 5.0. i służącego do prowadzenia działalności e-commerce (handlu elektronicznego).

3.4. Podatek dochodowy w zakresie wynagrodzeń pracowników dofinansowywanych ze środków dotacyjnych

Problemy rodzą się także na gruncie podatku dochodowego od osób fizycznych w zakresie wynagrodzeń. Czy należy zastosować w przypadku wynagrodzeń ogólną zasadę wynikającą z art. 12 ust 1 updog a mówiącą i z każde świadczenie oferowane pracownikowi w zamian za świadczoną pracę, bez względu na źródło jego finansowania jest elementem wynagrodzenia podlegającym opodatkowaniu?

Ważna interpretacja indywidualna w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych (Sygnatura IPPB4/415-509/11-4/MP) z dnia 2 września 2011 r. wydana przez Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie. Wnioskodawca zadał pytanie czy wynagrodzenia stażystów przyznane w ramach Projektu realizowanego przez Wnioskodawcę w ramach Poddziałania 4.1.1 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki są zwolnione z podatku dochodowego od osób fizycznych na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 137 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych: Chodziło o zwolnienie z opodatkowania wynagrodzeń stażowych wypłacanych studentom polskim. Zdaniem Wnioskodawcy, wynagrodzenia dla studentów (stażystów) wypłacane, jako pomoc udzielana w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki finansowana z udziałem środków europejskich, o których mowa w ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych, w całości korzysta ze zwolnienia od podatku dochodowego od osób fizycznych na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 137 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. W związku z powyższym na Wnioskodawcy nie ciąży obowiązek naliczania, pobierania i odprowadzania do Urzędu Skarbowego zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych. A dyrektor Izby Skarbowej wskazał, iż zwolnieniem określonym w art. 21 ust. 1 pkt 137 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, objęci są uczestnicy projektu. Przez uczestników projektu, o których mowa w przywołanym wyżej przepisie, należy rozumieć osoby, dla których faktycznie

przeznaczona jest pomoc udzielona w ramach projektu tzw. ostateczni odbiorcy.

Z kolei w innej interpretacji (Sygnatura IPPB4/415-147/11-5/MP) z dnia 20 kwietnia 2011 r. Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie też stwierdził, iż stypendia wypłacane od 2010 r. stażystom odbywającym staż w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki są objęte zwolnieniem określonym w art. 21 ust. 1 pkt 137 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Wnioskodawca realizował na podstawie umowy zawartej z Ministerstwem Nauki Szkolnictwa Wyższego z siedzibą w Warszawie projekt „Młodzi...”. Innowacyjny projekt był realizowany w ramach Priorytetu IV, Poddziałanie 4.1.1 Wzmocnienie potencjału dydaktycznego uczelni. Wnioskodawca otrzymał dofinansowanie na realizację Projektu stanowiącej 100% całkowitych wydatków kwalifikowalnych Projektu, w tym:

1. płatność ze środków europejskich – 85% dofinansowania;
2. dotacja celowa z budżetu państwa – 15% dofinansowania.

Projekt realizowany jest w okresie od 01.10.2010 r. do 31.12.2015 r. Jedno z zadań projektu przewiduje organizację „5,5 miesięcznych staży w wybranych uczelniach partnerskich skierowanych do grupy młodych doktorów i doktorów habilitowanych i umożliwiających wielopłaszczyznowe podniesienie kompetencji kadry akademickiej biorącej bezpośredni udział w projekcie”. Do odbycia staży wyłaniana jest grupa 73 nauczycieli akademickich. Stażysta odbywający staż w zagranicznych ośrodkach akademickich, otrzymuje stypendium w łącznej wysokości 66.465,76 zł, na podstawie zawieranej umowy. We wniosku aplikacyjnym i dokumentach sprawozdawczych stażysta odbywający staż jest wykazywany, jako uczestnik projektu. Ci stażyści otrzymają wynagrodzenie zwolnione z opodatkowania

Wobec powyższego zwolnienie przedmiotowe dotyczy stypendiów:

- naukowych wypłacanych przyszłym doktorom w ramach projektów realizowanych z Poddziałania 8.2.1 „Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw”,
- dla uczniów w ramach Poddziałania 9.1.3 „Pomoc stypendialna dla uczniów szczególnie uzdolnionych”,
- dla osób uczestniczących w stażach, praktykach zawodowych, zajęciach reintegracji zawodowej w ramach projektów z Poddziałania 6.1.1 „Wsparcie osób pozostających bez zatrudnienia na regionalnym rynku pracy” i Poddziałania 7.2.1 „Aktywizacja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym”.

Na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 137 ustawy o pdof wolne od podatku są również środki wypłacane uczestnikom projektów na rozwój przedsiębior-

czości i wsparcie pomostowe w zakresie projektów konkursowych w ramach działania 6.2, czy Poddziałania 8.1.2 PO KL. W ten sam sposób należy traktować środki dla uczestników projektów systemowych, np. w zakresie Poddziałania 6.1.3 PO KL, w ramach, których osoby bezrobotne mogą otrzymywać jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej.

Zwolnienie nie ma natomiast zastosowania do wynagrodzeń personelu projektu np. koordynatora, księgowego, osoby obsługującej szkolenia itp., czyli osób zatrudnianych do jego realizacji. Osoby te nie są, bowiem uczestnikami projektów.

Konkludując, zwolnienie wynagrodzeń finansowanych ze środków unijnych jest uzależnione od tego czy otrzymującym wynagrodzenie jest beneficjent projektu. Wynagrodzenie osób pracujących np. przy stworzeniu wartości niematerialnej nie będzie niestety z tej preferencji korzystowało.

4. Dotacje a podatek VAT

Na gruncie regulacji w zakresie podatku od towarów i usług istotne jest czy dotacja jest dofinansowaniem do ceny produktu (usługi) oferowanych przez podmiot czy też nie spełnia tego kryterium.

4.1. Dotacja, jako obrót

W świetle art. 29 Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2011 r. nr 177, poz. 1054 ze zm.) podstawą opodatkowania VAT jest obrót. Obrotem jest kwota należna z tytułu sprzedaży, pomniejszona o kwotę VAT. Kwota należna obejmuje całość świadczenia należnego od nabywcy. Obrót zwiększa się o otrzymane dotacje, subwencje i inne dopłaty o podobnym charakterze mające bezpośredni wpływ na cenę (kwotę należną) towarów dostarczanych lub usług świadczonych przez podatnika, pomniejszone o kwotę należnego podatku. Stanowi o tym art. 29 ust. 1 ustawy o VAT. Kluczowe znaczenie ma, zatem cel, na jaki dotacja została przyznana. Od 1 stycznia 2014 r. przepis art 29 będzie uchylony, ale podobne skutki będzie wywoływał art. 29a: „, Podstawą opodatkowania, z zastrzeżeniem ust. 2–5, art. 30a–30c, art. 32, art. 119 oraz art. 120 ust. 4 i 5, jest wszystko, co stanowi zapłatę, którą dokonujący dostawy towarów lub usługodawca otrzymał lub ma otrzymać z tytułu sprzedaży od nabywcy, usługobiorcy lub osoby trzeciej, włącznie z otrzymanymi dotacjami, subwencjami i innymi

dopłatami o podobnym charakterze mającymi bezpośredni wpływ na cenę towarów dostarczanych lub usług świadczonych przez podatnika”.

Jeśli otrzymana dotacja nie ma bezpośredniego wpływu na wysokość ceny dostarczanych towarów czy świadczonych usług, to nie zwiększy ona obrotu i nie będzie podlegała opodatkowaniu VAT. Potwierdza to na przykład interpretacja indywidualna (Sygnatura IPPP3/443-1168/11-2/KT) wydana w dniu 22 listopada 2011 przez Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie, gdzie wnioskodawca zadał pytanie dotyczące dofinansowanie przyznanego w formie płatności ze środków europejskich oraz w formie dotacji celowej z budżetu krajowego. Wypłacane było w formie zaliczki w wysokości określonej w harmonogramie płatności. Dofinansowanie przeznaczone jest na pokrycie ściśle określonych wydatków ponoszonych przez organizatora projektu w związku z jego realizacją, tzw. wydatków kwalifikowanych w rozumieniu Wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, które zamieszczone są na stronie internetowej Instytucji Pośredniczącej. Działania podejmowane w projekcie obejmują w szczególności zarządzanie projektem oraz realizację szkoleń. Projekt nie przewiduje wkładu prywatnego. Zatem taka dotacja nie zwiększa podstawy opodatkowania i nie podlega opodatkowaniu. Analiza powołanych przepisów art. 29 ust 1 i art. 5 ustawy VAT wskazuje, iż włączenie do podstawy opodatkowania podatkiem od towarów i usług dotacji, subwencji i innych dopłat o podobnym charakterze ma miejsce tylko wówczas, gdy jest to celowa dotacja, subwencja i inna dopłata o podobnym charakterze związana bezpośrednio z dostawą towaru lub świadczeniem usługi. Do podstawy opodatkowania zaliczane są tylko takie dotacje, subwencje i inne dopłaty o podobnym charakterze, które są bezpośrednio przeznaczone na dofinansowanie ceny konkretnego towaru czy też konkretnego rodzaju usługi. Nie jest, więc obrotem ogólna dotacja (subwencja, inna dopłata o podobnym charakterze) uzyskana przez podatnika, niezwiązana z dostawą towaru lub świadczeniem usługi. W przypadku natomiast, gdy podatnik otrzyma dofinansowanie, które będzie związane z dostawą lub świadczeniem usług, jako pokrycie części ceny konkretnego świadczenia lub rekompensatę z tytułu wykonania określonego świadczenia po cenach obniżonych, płatność taka będzie zaliczana do podstawy opodatkowania podatkiem od towarów i usług. Dla określenia, czy dane dotacje mają, czy też nie bezpośredni wpływ na cenę świadczonych usług, a co za tym idzie czy podlegają opodatkowaniu, istotne są, zatem szczegółowe warunki ich przyznawania, określające cele realizowanego w określonej formie dofinansowania.

Zatem, podstawę opodatkowania podatkiem od towarów i usług zwiększa się tylko o takie dotacje, które w sposób bezwzględny i bezpośredni są

związane z daną dostawą towarów lub świadczeniem usług. Jeżeli jednak taki bezpośredni związek nie występuje, dofinansowanie ogólne – na pokrycie kosztów działalności – nie podlega opodatkowaniu.

Identyczny pogląd wyraził też np. w interpretacji indywidualnej Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 27 lipca 2010 r. (sygnatura IBPP4/443-1023/10/AŚ), który stwierdził podstawę opodatkowania podatkiem od towarów i usług zwiększa się tylko o takie dotacje, które w sposób bezwzględny i bezpośredni są związane z daną dostawą towarów lub świadczeniem usług. Jeżeli taki bezpośredni związek nie występuje, dofinansowanie ogólne – na pokrycie kosztów działalności (czy też kosztów realizacji konkretnego zadania) nie podlega opodatkowaniu. W przedmiotowym stanie faktycznym przyznane dofinansowanie przeznaczone jest na pokrycie kosztów służących realizacji projektu. Jeśli dotacja (dofinansowanie) nie ma na celu sfinansowania ceny sprzedaży, a jedynie zwrot poniesionych przez Wnioskodawcę kosztów, nie stanowi, więc obrotu w rozumieniu art. 29 ust. 1 ustawy o VAT i nie podlega opodatkowaniu podatkiem VAT. Faktury VAT nie są wystawiane. Podobny pogląd zawiera interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 16 grudnia 2009 r., nr IPPP1-443-962/09-4/JB)

4.2. Problem odliczenia podatku VAT

O ile towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych, podatnikowi VAT przysługuje prawo do odliczenia VAT. Tak wynika z art. 86 ust 1 ustawy VAT.

Przepisy o VAT nie przewidują ograniczeń w odliczaniu VAT z tego tylko powodu, że dany zakup finansowany jest ze źródeł innych niż środki obrotowe firmy. Podkreślić należy, że dla odliczenia VAT ważne jest czy:

- zakup związany jest ze sprzedażą opodatkowaną,
- podatnik posiada fakturę dokumentującą zakup,
- podatnik nabył prawo do dysponowania towarem jak właściciel lub usługa została wykonana, (choć są tutaj wyjątki),
- nie zachodzi którekolwiek z wyłączeń, o których mowa w art. 88 ustawy o VAT.

Zatem w sytuacji, gdy np. środki pieniężne pochodzą z dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej nie ma przeszkód, aby odliczyć podatek VAT, jeśli przedsiębiorca jest czynnym podatnikiem podatku VAT. Potwierdził to np. w interpretacji indywidualnej z dnia 24 listopada 2011 r., Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi nr IPTPP1/443-624/11-4/JM).

Wnioski

Problem ujęcia i rozliczenia dotacji, w szczególności pochodzących ze środków unijnych jest zagadnieniem bardzo szerokim. Prawidłowe zaprezentowanie skutków wymaga spojrzenia przez pryzmat rachunkowy, w zakresie podatku dochodowego czy podatku VAT. Każda decyzja jednocześnie rodzi skutki w kilku aspektach. Błąd w jakimkolwiek zakresie powodować może znaczące straty. Jeśli podmiot zaliczany do sektora mikro i małych przedsiębiorstw otrzymuje wsparcie, szczególnie wsparcie inwestycyjne to bardzo często staje się ono bardzo znaczącym źródłem finansowania. Przypomnijmy, iż w okresie finansowania 2007-2013 wymagany wkład własny to często tylko 15%. Realizacja działań, w szczególności inwestycyjnych współfinansowanych ze środków unijnych wymaga znajomości nie tylko przepisów prawa bilansowego czy podatkowego, ale także doskonałej znajomości samego projektu i jego elementów. Posiadania w pewnych obszarach (szczególnie w zakresie kwalifikowania nakładów) wiedzy technicznej. Tylko wtedy dotacje otrzymane przez przedsiębiorstwo mają szansę zostać w sposób prawidłowy rozliczone. Jak zostało wskazane na wstępie właśnie w tych najmniejszych przedsiębiorstwach ryzyko nieprawidłowego rozliczenia wzrasta, ze względu na ograniczony dostęp do fachowej informacji? A to te podmioty są chyba w największym stopniu narażone na porażkę, jeśli będą problemy związane z rozliczeniami projektów.

W niniejszym opracowaniu, ze względu na ograniczenia edytorskie jedynie zasygnalizowane zostały kluczowe problemy księgowo-podatkowe związane z ujęciem i rozliczeniem dotacji w mikro i małym przedsiębiorstwie. W opracowaniu pominięto reperkusje w zakresie płynności finansowej podmiotów czy też konieczności dokumentacyjnego rozliczenia tego typu projektów. Patrząc na ilość projektów, ich wartość, znaczenie nakładów inwestycyjnych (tablice 1–4) uświadomiamy sobie, iż znajomość regulacji prawnych pozwoli ograniczyć ryzyko nieprawidłowości w projektach o bardzo dużej wartości globalnej.

BIBLIOGRAFIA

- Gajewska M., Sokół A., Staśkiewicz A., (2012), *Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców 2007–2013. Dotacje i środki pomocowe*, CeDeWu, Warszawa.
- Koślicki K., Węcowska A., (2012), *Subwencje, dotacje, dopłaty podatki i rachunkowość*, Ekspert Księgowy, Warszawa.

- Małecki P. (2011), *Dotacje w prawie podatkowym dokumentacja i rozliczanie*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. U. Nr 96, poz. 615 ze zm.).
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 ze zm.).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240 ze zm.).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2011 r. nr 74, poz. 397 ze zm.).
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. Nr 144, poz. 930 ze zm.), ustawa reguluje opodatkowanie zryczałtowanym podatkiem dochodowym niektórych przychodów (dochodów) osiąganych przez osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą.
- Słownik Języka Polskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN, <http://sjp.pwn.pl>
<http://www.stat.gov.pl>

Dr Andrzej Nałęcz

Katedra Prawnych Problemów Administracji i Zarządzania
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Rozdział IX

Prawnoadministracyjne podstawy wsparcia mikroprzedsiębiorców – wybór zagadnień

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest rozważaniom na temat prób podejmowanych przez ustawodawcę, aby tworzyć prawo przyjazne mniejszym przedsiębiorcom. Oceniając rozwiązania przyjęte ostatnio w prawie administracyjnym autor twierdzi, że idą one w dobrym kierunku, ale zarazem są niedoskonałe. Podaje charakterystyczny przykład – umożliwiono elektroniczny udział w postępowaniu administracyjnym, zapomniano jednak np. o możliwości udzielenia w tej formie pełnomocnictwa. Jedną z konkluzji tej pracy brzmi: ustawodawca powinien dokonać przeglądu obowiązujących ustaw i usunąć istniejące mankamenty o charakterze systemowym.

Wstęp

Ustawa z dn. 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (dalej u.s.d.g.), tworząca podstawy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, definiuje pojęcie przedsiębiorcy, a także dzieli przedsiębiorców na różne rodzaje według ich rozmiaru, uwzględniając liczbę zatrudnionych pracowników oraz roczny obrót lub sumę aktywów. Zgodnie z tym podziałem, polscy przedsiębiorcy mogą należeć do jednej z czterech kategorii – mikro, małych, średnich oraz pozostałych. Prawny status podmiotów z trzech pierwszych grup jest szczególny, gdyż art. 103 u.s.d.g. nakazuje państwu stwarzać korzystne warunki dla ich funkcjonowania i rozwoju, m.in. poprzez ułatwia-

nie dostępu do informacji, szkoleń oraz doradztwa czy wspieranie instytucji i organizacji działających na rzecz przedsiębiorców, a przede wszystkim w drodze tworzenia przyjaznego im prawa, co jest przedmiotem zainteresowania niniejszego artykułu. Jest to tym bardziej istotne, że **aż 59% mikroprzedsiębiorców uznało czynniki prawno-administracyjne za najistotniejszą barierę rozpoczęcia działalności gospodarczej, a 44% z nich spodziewa się problemów takiej natury w toku prowadzonej działalności**¹.

Nie oznacza to, że wspieranie mniejszych przedsiębiorców może się odbywać kosztem pozostałych – ustawodawca nakazuje w cytowanym artykule poszanowanie zasad równości i konkurencji. We współczesnej, polskiej nauce prawa i orzecznictwie sądowym rozumie się zasadę równości nie jako nakaz jednakowego traktowania przez państwo wszystkich podmiotów, lecz jako dyrektywę uwzględniania istotnych różnic występujących między poszczególnymi podmiotami, takimi jak obywatele czy przedsiębiorcy, i odmiennego ich traktowania, właśnie ze względu na owe różnice.

1. Definicja mikroprzedsiębiorcy

Zgodnie z art. 104 u.s.d.g. mikroprzedsiębiorcą jest taki podmiot, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych (nie zaś kalendarzowych – stosuje się tutaj pojęcia znane z rachunkowości)² zatrudniał średniorocznie mniej niż dziesięciu pracowników (w danym momencie zatrudnienie może więc przekraczać dziewięć osób) oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych dwóch milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły takiej wartości. Jest więc mikroprzedsiębiorcą albo ten, kto zatrudniał maksymalnie dziewięć osób i osiągnął odpowiednio niski obrót (niezależnie od wartości aktywów), lub ten, kto zatrudniając maksymalnie dziewięć osób posiadał aktywa o odpowiednio niskiej wartości (niezależnie od skali obrotów). Dla porównania, kryterium uznania za małego albo średniego przedsiębiorcę jest zatrudnienie odpowiednio nie więcej niż pięćdziesięciu albo

¹ „Mikroprzedsiębiorczość w Polsce” badanie zrealizowane w 2009 r. przez Pentor Research International na zlecenie Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy przy współpracy merytorycznej Microfinance Centre, dostępne pod adresem http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_badania_04.pdf – data pobrania: 20 sierpnia 2012 r.

² C. Kosikowski, *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*, Warszawa 2005, s. 375.

dwustu pięćdziesięciu pracowników oraz osiągnięcie obrotu nieprzekraczającego równowartości dziesięciu milionów albo pięćdziesięciu milionów euro lub posiadanie aktywów wartych nie więcej niż dziesięć milionów albo czterdzieści trzy miliony euro.

Z danych statystycznych opracowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości wynika, że zdecydowana większość polskich przedsiębiorców to właśnie mikroprzedsiębiorcy. W 2009 r. działało w Polsce 1,67 miliona przedsiębiorców, z czego aż 96% to mikrofirmy, co wyraźnie przewyższa europejską średnią, wynoszącą 91,8%³. Zaledwie 3,8% to przedsiębiorcy mali i średni, a jedynie 0,2% – pozostali. Podobne proporcje utrzymują się zresztą od kilku lat – w 2003 r. wynosiły odpowiednio ponad 95%, 4,6% i 0,2%⁴. Dane za 2010 r. ogłoszone przez Główny Urząd Statystyczny wskazują, że najwięcej mikroprzedsiębiorców, bo aż 16,5% ich ogólnej liczby, działa na terenie województwa mazowieckiego (dla porównania drugie na tej liście województwo śląskie zgromadziło 11,6% mikrofirm, a ostatnie, opolskie 2,2%)⁵. Dlatego też kwestia prawnoadministracyjnych podstaw ułatwiania działalności najmniejszych przedsiębiorców jest tak istotna z mazowieckiego punktu widzenia. Szczególnie interesujące wydają się rozwiązania systemowe, które służą nie tylko przedsiębiorcom, lecz wszystkim podmiotom administrowanym⁶ i to o nich będzie w tym miejscu mowa.

Wykres 1 dotyczy liczby mikroprzedsiębiorców w 2010 r.

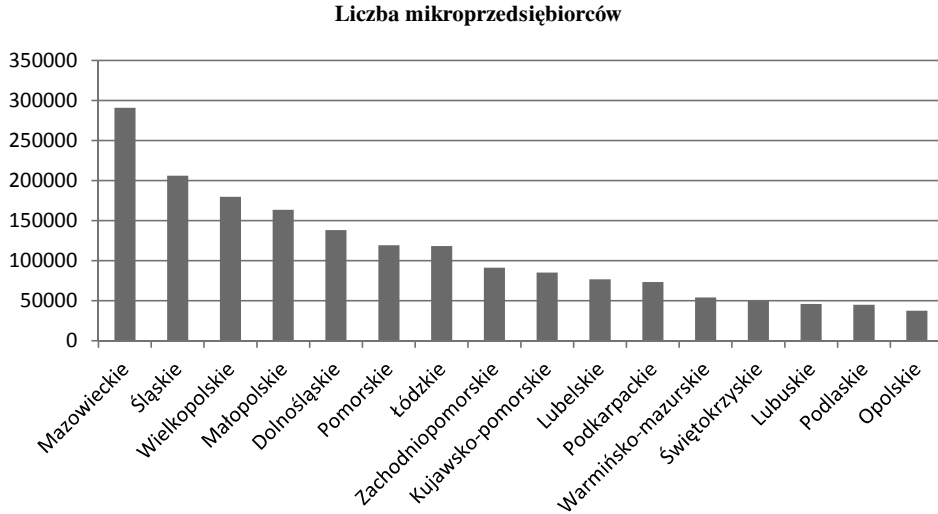
³ A. Brussa, A. Tarnawa (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 13–19.

⁴ *Przedsiębiorczość w Polsce. Raport*, dokument przyjęty na posiedzeniu Rady Ministrów w dniu 17 czerwca 2003 r., s. 38.

⁵ *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2010 r.*, informacja bieżąca GUS z dn. 18 października 2011 r., http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pgwf_dzial_gosp_przedsie_do_9_osob_2010.pdf – data pobrania: 21 sierpnia 2012 r.

⁶ Tak określa się w literaturze prawa administracyjnego tych wszystkich, na których oddziałują organy administracji i inne jej podmioty, wydając rozstrzygnięcia i podejmując innego rodzaju działania o charakterze władczym.

Wykres 1



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2. Prawne podstawy wsparcia informatycznego w kontaktach mikroprzedsiębiorców z administracją

Jednym z istotnych procesów przekształcania administracji na korzyść odbiorców jej usług, w tym przedsiębiorców, jest informatyzacja, która dokonuje się m.in. na podstawie ustawy z 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne, wraz z towarzyszącymi jej zmianami do kodeksu postępowania administracyjnego⁷, zwłaszcza po nowelizacji wprowadzonej na mocy ustawy z dn. 12 lutego 2010 r. o zmianie ustawy o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne oraz niektórych innych ustaw⁸. Najważniejszą nowością było stworzenie ustawowych podstaw funkcjonowania ePUAP – elektronicznej platformy usług administracji publicznej⁹. W pewnym uproszczeniu, ePUAP jest to strona internetowa, prowadzona przez ministra ds. informatyzacji, na której podmioty publiczne – w szczególności organy administracji publicznej, zarówno

⁷ Ustawa z dn. 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, tekst jednolity – Dziennik Ustaw z 2000 r., nr 98, poz. 1071 z późniejszymi zmianami.

⁸ Dziennik Ustaw z 2010 r., nr 40, poz. 230.

⁹ ePUAP uruchomiono już w 2008 r., jednak bez podstawy ustawowej.

rządowej, jak i samorządowej – mogą oferować swoje usługi w wersji elektronicznej. Integralnym elementem platformy jest tzw. profil zaufany, czyli nowa, specyficzna wersja „podpisu elektronicznego”. W ramach ePUAP prowadzone jest także centralne repozytorium wzorów dokumentów elektronicznych. Na ePUAP urzędy mogą ponadto udostępniać swoje elektroniczne skrzynki podawcze. Przed wprowadzeniem ePUAP podmioty publiczne mogły co prawda oferować swoje usługi w internecie, jednak w sposób rozproszony – nie istniał „jeden punkt kontaktu” przedsiębiorcy czy obywatela z administracją¹⁰.

Podstawową wadą rozwiązań przyjętych w e-administracji na podstawie ustawy o informatyzacji w jej pierwotnym brzmieniu z 2005 r. była konieczność posiadania zarówno przez obywateli jak i przedsiębiorców bezpiecznego podpisu elektronicznego w rozumieniu ustawy o podpisie elektronicznym. Nie przewidziano innej możliwości weryfikacji tożsamości w systemie teleinformatycznym. Uzyskanie i utrzymanie podpisu tego rodzaju nie było i nadal nie jest ani proste, ani tanie. Obecnie najtańsze zestawy umożliwiające roczne korzystanie z bezpiecznego podpisu elektronicznego z certyfikatem kwalifikowanym są oferowane za ok. 245 złotych (z czytnikiem), a jeszcze parę lat temu, na początku 2008 r., koszt analogicznego zestawu był trzykrotnie wyższy¹¹. Choć więc teoretycznie już od 2007 r. można było niektóre sprawy administracyjne załatwić zdalnie, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, to w praktyce robiło to niewielu. Jak pisał w 2009 r. J. Janowski, „powszechnie wiadomo, że elektronizacja i internetyzacja składania podań nie będzie znacząca, o ile nadal będzie wymagane stosowanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego, podczas ich składania przez zainteresowanych wszczęciem postępowania administracyjnego oraz ich przyjmowania przez organy administracji publicznej. Oznacza to zatrzymanie budowy przyjaznej i taniej administracji, w pierwszym rzędzie z przyczyn formalnych przekładających się następnie na przyczyny techniczne, organizacyjne, ekonomiczne i psychologiczne”¹². Konieczne okazało się wprowadzenie nowych rozwiązań, upraszczających elektroniczne podpisywanie dokumentów w kontaktach z administracją zarówno przedsiębiorcom, jak i osobom nieprowadzącym działalności gospodarczej.

¹⁰ M. Ganczar, *Nowa jakość usług publicznych dla obywateli i przedsiębiorców*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 49

¹¹ Gazeta Prawna nr 139 z dn. 17 lipca 2008 r.

¹² J. Janowski, *Administracja elektroniczna. Kształtowanie się informatycznego prawa administracyjnego i elektronicznego postępowania administracyjnego w Polsce*, Municipium, Warszawa 2009, s. 310–311.

Profil zaufany ePUAP „jest bezpłatną metodą potwierdzania tożsamości obywatela w systemach elektronicznej administracji – to odpowiednik bezpiecznego podpisu elektronicznego, weryfikowanego certyfikatem kwalifikowanym”¹³. Jego uzyskanie jest względnie proste a przede wszystkim – bezpłatne. Procedurę uregulował minister spraw wewnętrznych i administracji rozporządzeniem z dn. 27 kwietnia 2011 r. w sprawie zasad potwierdzania, przedłużania ważności, wykorzystania i unieważniania profilu zaufanego elektronicznej platformy usług administracji publicznej¹⁴. Należy utworzyć konto użytkownika na stronie ePUAP, zalogować się, wypełnić wniosek o założenie profilu i wreszcie – w ciągu 14 dni udać się z paszportem lub dowodem osobistym do punktu potwierdzającego w celu potwierdzenia tożsamości. Punktów tych jest jednak zbyt mało. Obejmują one urzędy obsługujące konsuli (poza granicami kraju), naczelników urzędów skarbowych, wojewodów, ZUS, a inne podmioty – tylko na podstawie zgody ministra właściwego ds. informatyzacji. Punktów w Polsce jest obecnie 605, z czego 43 w ZUS. Być może zainteresowanie założeniem profilu byłoby większe, gdyby dało się go potwierdzić w każdym urzędzie gminy. Aby to było jednak możliwe, wójtowie (burmistrzowie, prezydenci miast) powinni składać stosowne wnioski do ministra¹⁵.

Prościej mogą założyć profil zaufany osoby dysponujące już bezpiecznym podpisem elektronicznym, czyli w praktyce niemal wyłącznie przedsiębiorcy – w ich przypadku potwierdzenie tożsamości dokonuje się poprzez posłużenie się właśnie tym podpisem, a więc bez konieczności osobistego udania się do punktu potwierdzającego.

Profil zaufany zachowuje ważność przez trzy lata. Można ten okres samodzielnie przedłużyć na platformie ePUAP. Zdecydowana większość mikroprzedsiębiorców to osoby fizyczne (94,8% według cytowanej wyżej informacji GUS z 2011 r.), mogące posługiwać się profilem zaufanym ePUAP, jego uruchomienie powinno więc być dla nich poważnym ułatwieniem w kontaktach z administracją.

Przepisy k.p.a. przewidujące elektroniczne formy prowadzenia postępowania mimo dokonanych ostatnio zmian mają jeszcze istotne wady. Można w szczególności zwrócić uwagę na art. 33 § 2, określający formę udzielenia pełnomocnictwa przez stronę, w przypadku gdy nie chce ona lub nie może osobiście uczestniczyć w postępowaniu, a takiego osobistego udziału nie

¹³ http://epuap.gov.pl/wps/portal/E2_ProfilZaufany – data pobrania: 15 września 2011 r.

¹⁴ Dziennik Ustaw z 2011 r., nr 93, poz. 547.

¹⁵ B. Wiktorowska, *Brak klientów w e-urzędach*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 15–17 lipca 2011 r., nr 136 (3022).

wymaga przepis prawa ani charakter czynności postępowania. Zgodnie z wynikającą z tego przepisu normą, pełnomocnictwo może zostać udzielone w formie pisemnej albo zgłoszone ustnie do protokołu. Nie stworzono możliwości dostarczenia organowi pełnomocnictwa w formie dokumentu elektronicznego. To właśnie przedsiębiorcy korzystają częściej z pełnomocników (choć pewnie raczej ci więksi niż mikro), z ich więc punktu widzenia jest to istotna niedoskonałość k.p.a.

Choć ułatwiono przedsiębiorcom i obywatelom nawiązanie elektronicznego kontaktu z administracją, nie zobowiązano jej jednak w całości do przejścia na elektroniczną formę oferowania usług publicznych. Urzędy obsługujące organy administracji udostępniają więc poszczególne usługi według własnego uznania, co ogranicza w praktyce skalę informatyzacji. By podać przykład z Mazowsza, w zeszłym roku w Mińsku Mazowieckim obsługiwano na platformie ePUAP 63 procedury, ale w Płocku już tylko jedną¹⁶. Trudno wyobrazić sobie zmianę tego stanu rzeczy bez nowelizacji ustawy o informatyzacji, polegającej np. na wprowadzeniu nieprzekraczalnego terminu, do którego wszystkie organy administracji będą musiały uczynić istotny użytek z ePUAP.

3. Prawne podstawy znoszenia barier administracyjnych dla mikroprzedsiębiorców

Oprócz informatyzacji, dla ułatwienia kontaktów z administracją istotne znaczenie miała – a przynajmniej tego od niej oczekiwano – ustawa z dn. 25 marca 2011 r. o ograniczeniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców¹⁷ (dalej: ustawa o ograniczeniu barier). Dokonano nią nowelizacji wielu ustaw, w tym k.p.a. Art. 220 k.p.a., zmieniony przez art. 1 ustawy o ograniczeniu barier, w § 1 zakazuje teraz organowi administracji żądania od uczestnika postępowania administracyjnego zaświadczeń i oświadczeń na potwierdzenie faktów lub stanu prawnego, gdy albo znane są one organowi z urzędu (1), albo możliwe są do ustalenia (2) na podstawie: a) posiadanych przez organ ewidencji, rejestrów i innych danych, b) rejestrów publicznych posiadanych przez inne podmioty publiczne, do których

¹⁶ A. Nałęcz, R. Lewandowski, *E-Government in Poland. Selected Issues with Particular Attention to Mazovia*, [w:] *7 years of Poland's Presence in the European Union. Implications for the Masovian Region*, A.Z. Nowak, M. Szałański (red.), Warszawa 2011, s. 165.

¹⁷ Dziennik Ustaw z 2011 r., nr 106, poz. 622.

organ ma dostęp w drodze elektronicznej na podstawie ustawy o informatyzacji, c) wymiany informacji z innym podmiotem publicznym na podstawie tejże ustawy, d) przedstawionych do wglądu przez zainteresowanego dokumentów urzędowych, takich jak np. dowód osobisty czy dowód rejestracyjny. Podpunkty b oraz c stanowią nowość. Wcześniej organ nie mógł żądać od uczestnika postępowania zaświadczenia tylko w przypadkach określonych obecnie w punkcie 1 oraz podpunktach a oraz d podpunktu 2. Co więcej, nowe rozwiązania stanowią o zakazie żądania nie tylko zaświadczenia, ale także oświadczenia.

Przepis § 1 uzupełnia § 2, zgodnie z którym żądając od strony lub innego uczestnika postępowania (np. pełnomocnika) przedstawienia zaświadczenia lub złożenia oświadczenia, organ ma obowiązek wskazać przepis prawa zobowiązujący go do zgłoszenia tego żądania. Z praktycznego punktu widzenia oznacza to, że urzędnicy działający w imieniu organu administracji nie mogą dowolnie, na podstawie swojego „widzimi się”, utrudniać życia obywatelom i przedsiębiorcom, skazując ich na konieczność czasochłonnego uzyskiwania zaświadczeń albo nieuzasadnionego składania oświadczeń. Z prawnego zaś punktu widzenia, urzędnicy nie mogą już w sposób dowolny przerzucać na stronę postępowania administracyjnego, także będącą przedsiębiorcą, ciężaru udowodnienia istotnych dla postępowania okoliczności, rezygnując z samodzielnego ich ustalenia. Nowe przepisy o zaświadczeniach i oświadczeniach służą w ten sposób realizacji zasady prawdy obiektywnej, będącej zasadą ogólną postępowania administracyjnego na podstawie art. 7 k.p.a. Zgodnie z tym przepisem to na organie administracji spoczywa ciężar dowodu¹⁸. To właśnie organ administracji – a nie strona postępowania – podejmuje wszelkie czynności niezbędne do dokładnego wyjaśnienia stanu faktycznego oraz do załatwienia sprawy. „Jest to warunek *sine qua non* prawidłowego, a zatem zgodnego z istniejącym stanem faktycznym i obowiązującymi przepisami prawa, rozstrzygnięcia sprawy”¹⁹. Jest to zarazem reguła całkowicie odmienna od znanej w prawie cywilnym, w którym ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne²⁰. Odstępstwa od zasady prawdy obiektywnej

¹⁸ B. Adamiak [w:] B. Adamiak, J. Borkowski, *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Warszawa 2011, s. 57.

¹⁹ Z. Kopacz, *Zarys postępowania dowodowego w sprawach wydawania pozwoleń na broń palną*, [w:] D.R. Kijowski, A. Miruć, A. Suławko-Karetko (red.), *Kryzys prawa administracyjnego? Tom I. Jakość prawa administracyjnego*, Warszawa 2012, s. 647.

²⁰ Art. 6 ustawy z dn. 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, *Dziennik Ustaw* z 1964 r., nr 16, poz. 93 z późniejszymi zmianami.

w niektórych ustawach z zakresu prawa administracyjnego są słusznie krytykowane²¹.

Jednym z podstawowych pomysłów na uproszczenie kontaktów obywatela i przedsiębiorcy z organami administracji, zrealizowanych ustawą o ograniczeniu barier, było zastąpienie dwustu dwudziestu wymaganych do tej pory zaświadczeń oświadczeniami, składanymi pod rygorem odpowiedzialności karnej za fałszywe zeznania. Celem zmiany była oszczędność czasu i pieniędzy podmiotom administrowanym – przed przystąpieniem do załatwienia sprawy w urzędzie obsługującym organ administracji nie trzeba stać w kolejce po zaświadczenie o tym czy o owym, za którego wydanie pobierana jest jeszcze ponadto opłata. To nowe rozwiązanie nie byłoby możliwe, gdyby nie ustawa o informatyzacji i wymuszona przez nią zmiana sposobu zarządzania posiadanymi przez administrację danymi, ze szczególnym uwzględnieniem rejestrów i ewidencji publicznych. W miarę postępów informatyzacji administracji, w szczególności rejestrów, ewidencji i spisów urzędowych, być może zanikać będzie nawet instytucja oświadczeń²².

4. Przyczyny nieskuteczności niektórych nowych rozwiązań prawnych. Postulaty zmian w przepisach

Znaczenie nowych przepisów doznaje istotnego osłabienia ze względu na dwie poważne ich wady. Pierwszą jest **brak zaufania obywateli – a w szczególności przedsiębiorców – do organów władzy publicznej**. Gdy na początku lipca 2011 r. w wielu sprawach zastąpiono obowiązek przedstawienia zaświadczenia obowiązkiem złożenia oświadczenia, w praktyce niewiele się zmieniło. Polacy, niepewni czy sami nie popełnią w oświadczeniach błędów albo czy urzędnicy dadzą im wiarę, tak jak dawniej „biegają po urzędach po papierowe zaświadczenia”.²³ Ten brak zaufania osłabia też skuteczność funkcjonowania ePUAP. Platformę uruchomiono 9 czerwca 2011 r. Do poło-

²¹ Np. A. Rotkiewicz, *Realizacja zasady prawdy obiektywnej w świetle ustawy o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego (wybrane zagadnienia)*, [w:] D.R. Kijowski, A. Miruć, A. Suławko-Karetka (red.), *Kryzys...*, s. 672–682.

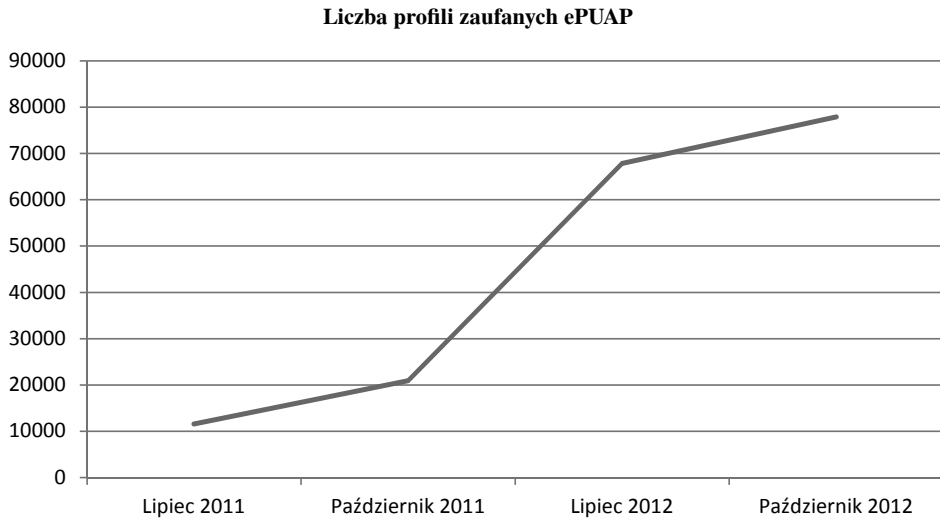
²² Wypowiedź Z. Olejniczaka, ówczesnego dyrektora Centrum Projektów Informatycznych MSWiA, w ramach panelu dyskusyjnego „Informatyzacja administracji publicznej w Polsce – potrzeby, rozwiązania, perspektywy”, który odbył się 7 czerwca 2011 r. w Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej i Zarządzania w Warszawie.

²³ M. Kutarba, *Zaświadczenia wciąż niepokonane*, *Dziennik Gazeta Prawna* z dn. 30 sierpnia 2011 r., nr 167 (3053); E. Matyszewska, *Podatnicy boją się oświadczeń*, *Dziennik Gazeta Prawna* z dn. 30 sierpnia 2011 r., nr 167 (3053).

wy lipca 2011 r. powstało 11600 profili zaufanych²⁴, 25 października tegoż roku było ich 20929²⁵ a na początku października 2012 r. – 77876²⁶. Liczba użytkowników ePUAP rośnie więc, jednak bardzo powoli, gdyż potencjalnie obejmuje kilkadziesiąt milionów Polaków.

Wykres 2 ukazuje liczbę profili zaufanych ePUAP

Wykres 2



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony epuap.gov.pl, pobranych we wskazanych na wykresie datach.

Nie jest to jednak zagadnienie prawne, lecz przede wszystkim socjologiczne i psychologiczne, którego podłoża szukać można pewnie jeszcze w czasach poprzedniego ustroju, gdy administracji często zdawało się, że w razie wątpliwości należy rozstrzygnąć sprawę na niekorzyść obywatela²⁷. Współcześnie „nie wszyscy urzędnicy mają pełną świadomość co do obowiązującej kultury oświadczeń i w wielu sprawach wciąż żądają przedstawiania zaświadczeń. Czasami, mimo że zdają sobie sprawę, że mają obowiązek przyjąć oświad-

²⁴ Wiktorowska, *Brak...*

²⁵ <http://epuap.gov.pl/wps/portal/> – data pobrania: 25 października 2011 r.

²⁶ Tamże, data pobrania: 8 października 2012 r.

²⁷ Wyrok NSA z dn. 23 września 1982 r., II SA 1031/82, ONSA 1982, nr 2, poz. 91.

czenie, sugerują przedsiębiorcom, iż złożenie zaświadczenia w danej sprawie może przyspieszyć jej realizację²⁸.

Z prawnego punktu widzenia można krytykować rozwiązanie przyjęte w związku ze składanymi przez przedsiębiorców oświadczeniami, przewidujące odpowiedzialność karną za oświadczenie fałszywe, co stanowi drugą z wspomnianych wyżej wad nowych rozwiązań. Nie wynika to z żadnej normy ogólnej – w szczególności k.p.a. nie ustanawia odpowiedzialności tego rodzaju, za wyjątkiem jednego szczególnego przypadku oświadczenia – składanego w toku postępowania dowodowego przez stronę na jej własny wniosek na podstawie art. 75.

Odpowiedzialność karna za fałszywe oświadczenia została za to przewidziana przez ustawodawcę w licznych ustawach szczegółowych, np. w art. 2a ustawy z dn. 21 marca 1991 r. o obszarach morskich Rzeczypospolitej Polskiej i administracji morskiej²⁹, art. 8 ust. 1b ustawy z dn. 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach³⁰, art. 75ab ust. 3 ustawy z dn. 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym³¹ czy art. 17 ust. 4 i 6 ustawy z dn. 22 sierpnia 1997 r. o ochronie osób i mienia³². Zrozumiałe jest dążenie ustawodawcy do zagwarantowania wiarygodności oświadczeń, powstaje jednak pytanie, czy nie zdecydowano się na środek idący zbyt daleko – grożący przedsiębiorcy zbyt poważnymi konsekwencjami. Jak donosi prasa fachowa, „najlepiej obrazuje to przykład konieczności złożenia oświadczenia o niezaleganiu z płatnościami wobec urzędu skarbowego i ZUS. Przedsiębiorcy często obawiają się, że nie mają pełnej wiedzy na temat swoich ewentualnych zaległości. Dlatego wolą wystąpić o wydanie takich zaświadczeń i dołączyć je do wniosku w danej sprawie niż narazić się na ewentualną odpowiedzialność karną³³”.

Sądzę, że **wystarczająca byłaby odpowiedzialność administracyjna**. Przedsiębiorcy składają oświadczenia w postępowaniach administracyjnych, które toczą się w ich sprawach. Jest więc rzeczą absolutnie oczywistą, że liczą oni na pozytywne rozstrzygnięcia tych spraw. Oświadczenie fałszywe będzie podstawą do wydania rozstrzygnięcia negatywnego, o ile sprawa ciągle jest w toku, albo też może stanowić podstawę cofnięcia uprawnienia przyznanego

²⁸ M. Stefanowicz-Wasilewska, *Przedsiębiorcy w urzędach składają oświadczenia*, Gazeta Podatkowa z dn. 4 czerwca 2012 r., nr 45 (877).

²⁹ Tekst jednolity – Dziennik Ustaw z 2003 r., nr 153, poz. 1502, z późn. zm.

³⁰ Tekst jednolity – Dziennik Ustaw z 2005 r., nr 236, poz. 2008, z późn. zm.

³¹ Tekst jednolity – Dziennik Ustaw z 2005 r., nr 108, poz. 908, z późn. zm.

³² Tekst jednolity – Dziennik Ustaw z 2005 r., nr 145, poz. 1221, z późn. zm.

³³ M. Stefanowicz-Wasilewska, *Przedsiębiorcy...*

w postępowaniu już zakończonym. Ten skutek następujący w sferze prawa administracyjnego jest dla przedsiębiorcy istotnie dolegliwy – cel, który przedsiębiorca chciał osiągnąć przez swój udział w postępowaniu nie został zrealizowany – nie zostało mu przyznane uprawnienie, o które się ubiegał, albo też uprawnienie to mu cofnięto. Nie ma potrzeby uzupełnienia tej dolegliwości o dodatkowo ponoszoną odpowiedzialność karną. Osoba fizyczna będąca przedsiębiorcą, skazana prawomocnym wyrokiem za fałszywe oświadczenie, zostaje wpisana do rejestru skazanych, co wiąże się m.in. z niemożnością wykonywania niektórych zawodów czy prowadzenia niektórych rodzajów działalności gospodarczej. Skutki te trwają aż do zatarcia skazania, co dopiero zdejmuje ze sprawy odium przestępcy³⁴.

Trzeba w tym miejscu przywołać wiążącą ustawodawcę zasadę proporcjonalności, wynikającą z art. 31 ust. 3 Konstytucji RP oraz z prawa Unii Europejskiej. Zasada ta „chroni jednostki przed arbitralnym działaniem instytucji oraz państw członkowskich. (...) Istnieje zatem obowiązek porównywania różnych interesów, „ważenia” kosztów (interesu prywatnego) i korzyści (interesu publicznego, który prezentują instytucje wspólnotowe bądź administracja państw członkowskich). Jeśli zaś zostanie ustalone, że ciężary nałożone na jednostkę (...) są nieproporcjonalne w stosunku do zamierzonego celu, to takie środki powinny być anulowane”³⁵. W ocenie proporcjonalności przyjętych przez ustawodawcę rozwiązań pomaga swoisty test, uznany w orzecznictwie sądowym, jak i literaturze naukowej polskiej i obcej.³⁶ Pozwala on ustalić, czy wybrany przez ustawodawcę środek (w rozważanym przypadku – odpowiedzialność karna za fałszywe oświadczenie) obrany dla realizacji pewnego celu (wydawanie decyzji administracyjnych na podstawie stanu faktycznego zgodnego z prawdą z jednoczesnym oszczędzeniem przedsiębiorcy

³⁴ B. J. Stefańska, *Skutki zatarcia skazania*, Prokuratura i Prawo z 2007 r., nr 10, s. 54.

³⁵ J. Maliszewska-Nienartowicz, *Zasada proporcjonalności w prawie Wspólnot Europejskich*, Toruń 2007, s. 73.

³⁶ Np. Z. Kmiecik, *Ogólne zasady prawa i postępowania administracyjnego*, Warszawa 2000, s. 112–113; J. Maliszewska-Nienartowicz, *Zasada...*, s. 84–95; W. Van Gerven, *The Effect of Proportionality on the Actions of Member States of the European Community: National Viewpoints from Continental Europe*, [w:] Evelyn Ellis (red.), *The Principle of Proportionality in the Laws of Europe*, Hart Publishing, Oxford-Portland 1999, s. 61; J. Schwarze, *European Administrative Law*, Office for the Publications of the European Communities, Sweet and Maxwell, Londyn-Luksemburg 2006, s. CXLI–CXLII; wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dn. 12 stycznia 1999 r., P 2/99, <http://www.trybunal.gov.pl/OTK/otk.htm> – data pobrania 15 listopada 2010 r.; wyrok WSA w Lublinie z dn. 19 listopada 2009 r., II SA/Lu 454/09, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/34BB7550F9> – data pobrania 15 listopada 2010 r.

konieczności straty czasu i środków na uzyskiwanie zaświadczeń) jest istotnie adekwatny.

Pierwszym elementem testu jest sprawdzenie, czy wybrany środek jest przydatny (mówi się również: skuteczny albo odpowiedni), a więc czy rzeczywiście przyczyni się do osiągnięcia wybranego celu. Obrazowo mówiąc, „nie należy rozbijać orzecha kofearam”³⁷. **Ponoszenie odpowiedzialności karnej przez przedsiębiorcę za złożenie fałszywego oświadczenia z jednej strony faktycznie motywuje go do składania oświadczeń zgodnych ze stanem faktycznym, ale z drugiej strony w jeszcze większym stopniu skłania do rezygnacji ze złożenia oświadczenia na rzecz przedłożenia zaświadczenia.** Jeżeli to zaświadczenie – a nie oświadczenie – okaże się nie odpowiadać rzeczywistości, odpowiedzialność za ten stan rzeczy spadnie nie na przedsiębiorcę, lecz na organ, który je wydał (zgodnie z kolei z zasadą ogólną ochrony zaufania obywateli do państwa i jego organów – wynika z niej m.in., że nie można podmiotu administrowanego obciążać negatywnymi skutkami błędów popełnianych przez organy administracji). Trzeba więc uznać, że ustanowienie odpowiedzialności karnej za fałszywe oświadczenie w istotnym stopniu przekreśla tę część celu komentowanego rozwiązania, która odnosi się do ułatwienia „życia” przedsiębiorcy. Nowy przepis okazuje się częściowo martwy, a o to chyba racjonalnemu ustawodawcy nie mogło chodzić.

Drugim elementem testu proporcjonalności jest zbadanie, czy wybrany środek jest niezbędny (konieczny). Chodzi tu o to, czy środek – będąc skutecznym – nie idzie zbyt daleko, a więc czy nie jest zbyt restrykcyjny; czy nie powoduje nadmiernej ingerencji w sferę prawną jednostki. **Trzeba się zastanowić, czy nie istnieją alternatywne środki – równie skuteczne z punktu widzenia realizacji określonego celu – ale w mniejszym stopniu naruszające prawa i wolności jednostki.** Nawet gdyby uznać, że odpowiedzialność karna za złożenie fałszywego oświadczenia przeszła pierwszą część testu – a tak nie było – to upadałaby ona teraz. Wyżej dowiedziono bowiem, że odpowiedzialność w sferze administracyjnej byłaby wystarczająca dla zmotywowania przedsiębiorcy do składania oświadczeń zgodnych z prawdą, a zarazem mniej dolegliwa od odpowiedzialności karnej.

Wreszcie trzecim elementem testu proporcjonalności jest tzw. test proporcjonalności w wąskim znaczeniu. Dokonuje się tutaj porównania wagi interesu, którego realizacji służyć ma wybrany środek, oraz interesu poświę-

³⁷ Ang. „one must not use a sledge-hammer to crack a walnut”, S. Mackenzie, *Problems of European Community Transatlantic Parallels*, International & Comparative Law Quarterly 1987, nr 36, s. 183, cyt. za: J. Maliszewska-Nienartowicz, *Zasada...*, s. 73 oraz G. Van Gerven, *The effect...*, s. 61. Tłumaczenie moje – A.N.

canego w związku z wykorzystaniem tego środka i realizacją określonego celu. Dochodzi więc do ważenia interesu publicznego oraz interesu indywidualnego. Poddając odpowiedzialności karnej przedsiębiorcę składającego fałszywe oświadczenie narażamy go na wyżej wymienione, niezwykle poważne konsekwencje, a dzieje się to w imię uproszczenia postępowania dowodowego. Wydaje się więc, że ustawodawca poświęcił wartość istotniejszą dla bardziej błahej.

Wobec powyższego, **należy postulować zmianę przepisów o oświadczeniach składanych przez strony postępowań administracyjnych, polegającą na wyeliminowaniu sankcji karnej za złożenie oświadczenia niezgodnego ze stanem faktycznym.**

Wnioski

Przechodząc do wniosków końcowych można powiedzieć, że ustawodawca podejmuje próby realizacji nakazu wynikającego z art. 103 u.s.d.g. i stara się tworzyć prawo przyjazne mniejszym przedsiębiorcom. Próby te jednak nie zawsze są w pełni skuteczne. Oceniając rozwiązania przyjęte ostatnio w prawie administracyjnym nie sposób nie zauważyć, że idą one w dobrym kierunku, ale zarazem są niedoskonałe. Umożliwiono elektroniczny udział w postępowaniu administracyjnym, zapomniano jednak np. o możliwości udzielenia w tej formie pełnomocnictwa. *Wprowadzono instytucję profilu zaufanego, ułatwiającą podpisywanie dokumentów elektronicznych, ale ograniczono liczbę punktów, gdzie można sfinalizować procedurę uzyskiwania profilu. Pozornie zniesiono uciążliwy obowiązek składania zaświadczeń, umożliwiając zastąpienie ich oświadczeniami, składanymi jednak pod rygorem odpowiedzialności karnej, skutecznie odstraszałej przedsiębiorców i obywateli. Ustawodawca powinien dokonać przeglądu obowiązujących ustaw i usunąć wskazane wyżej mankamenty o charakterze systemowym. Zamiast tego, prawodawca koncentruje się obecnie na szczegółowych zagadnieniach uproszczenia działalności mniejszych przedsiębiorców.* Wypada wymienić kilka przykładów. Od 1 stycznia 2013 r. planuje się znieść obowiązek organizacji i opłacania systemu zbierania, przetwarzania i recyklingu zużytych baterii oraz współfinansowania ekologicznych kampanii edukacyjnych przez przedsiębiorców wprowadzających do obrotu niewielkie ilości baterii i akumulatorów przenośnych. Obecnie obciążenia tego rodzaju wynikają z ustawy z dn. 24 kwietnia 2006 r. o bateriach i akumulatorach (Dz. U. nr 79, poz. 666 z późn. zm.). Planowane zmiany będą korzystne np. dla producentów sprzętu elektronicznego, w któ-

rym bateria stanowi jedynie niewielką część całego urządzenia³⁸. Z kolei projekt nowelizacji Prawa lotniczego przewiduje uproszczenie ścieżki ustalania opłat lotniskowych przez mniejsze lotniska, czyli te, które obsługują do pięciu milionów pasażerów rocznie (czyli w praktyce wszystkie polskie lotniska za wyjątkiem warszawskiego portu im. F. Chopina)³⁹. Normy dotyczące jedynie szczegółowych rozwiązań nie wystarczą jednak, by uczynić polskie prawo przyjaznym dla mikroprzedsiębiorców.

BIBLIOGRAFIA

- Adamiak B. (2011), [w:] B. Adamiak, J. Borkowski, *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Warszawa.
- Brussa A., Tarnawa A. (red.), (2011), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wyd. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Ganczar M., (2009). *Nowa jakość usług publicznych dla obywateli i przedsiębiorców*, wyd. CeDeWu, Warszawa.
- Janowski J. (2009). *Administracja elektroniczna. Kształtowanie się informatycznego prawa administracyjnego i elektronicznego postępowania administracyjnego w Polsce*, Wyd. Municipium, Warszawa.
- Kmieciak Z., (2000). *Ogólne zasady prawa i postępowania administracyjnego*, Wyd. Prawnicze PWN, Warszawa.
- Kopacz Z., (2012). Zarys postępowania dowodowego w sprawach wydawania pozwoleń na broń palną, [w:] D.R. Kijowski, A. Miruć, A. Suławko-Karetko (red.), *Kryzys prawa administracyjnego? Tom I. Jakość prawa administracyjnego*, Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Kosikowski C., (2005). *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*, Wyd. LexisNexis, Warszawa.
- Kutarba M., *Zaświadczenia wciąż niepokonane*, „Dziennik Gazeta Prawna” z dn. 30 sierpnia 2011 r., nr 167 (3053).
- Mackenzie S., (1987). *Problems of European Community Transatlantic Parallels*, International & Comparative Law Quarterly, nr 36.
- Maliszewska-Nienartowicz J., (2007). *Zasada proporcjonalności w prawie Wspólnot Europejskich*, Wyd. UMK, Toruń.
- Matyszewska, E., (2011). *Podatnicy boją się oświadczeń*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 30 sierpnia, nr 167 (3053).
- Nałęcz A., Lewandowski R., (2011). E-Government in Poland. Selected Issues with Particular Attention to Mazovia, [w:] *7 years of Poland's Presence in the European Union. Implications for the Masovian Region*, A.Z. Nowak, M. Szałański (red.), Warszawa.
- Pieńkosz P. (2012), *Mniej obowiązków dla małych przedsiębiorców*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 18 lipca, nr 138 (3276).

³⁸ P. Pieńkosz, *Mniej obowiązków dla małych przedsiębiorców*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 18 lipca 2012 r., nr 138 (3276).

³⁹ P. Szymaniak, *Duże ułatwienia dla małych lotnisk*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 29 sierpnia 2012 r., nr 167 (3305).

- Rotkiewicz A., (2012). Realizacja zasady prawdy obiektywnej w świetle ustawy o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego (wybrane zagadnienia), [w:] (red.), Kijowski D.R., Miruć A., Suławko-Karetko A., *Jakość prawa administracyjnego*, Lex Wolters Kluwe Polska.
- Schwarze J., (2006). *European Administrative Law*, Office for the Publications of the European Communities, Sweet and Maxwell, Londyn-Luksemburg.
- Stefanowicz-Wasilewska M., (2012). *Przedsiębiorcy w urzędach składają oświadczenia*, Gazeta Podatkowa z dn. 4 czerwca, nr 45 (877).
- Szymaniak P. (2012). *Duże ułatwienia dla małych lotnisk*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 29 sierpnia, nr 167 (3305).
- Van Gerven W., (1999). The Effect of Proportionality on the Actions of Member States of the European Community: National Viewpoints from Continental Europe, [w:] Evelyn Ellis (red.), *The Principle of Proportionality in the Laws of Europe*, Hart Publishing, Oxford-Portland.
- Wiktorowska B, (2011). *Brak klientów w e-urzędach*, Dziennik Gazeta Prawna z dn. 15–17 lipca, nr 136 (3022).

doc. dr Tomasz Ochowski

Katedra Psychologii i Socjologii Zarządzania

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Warszawski

Agnieszka Kseba

Rozdział X

Podmiotowość – relacyjność – zakorzenienie. Społeczna historia biznesu jako źródło dobrych praktyk dla MSP w warunkach kryzysu

Streszczenie

Treścią artykułu jest analiza wybranych elementów projektu „Nowej Kultury Pracy”, który był zarysowany na łamach czasopisma „Tygodnik Warszawski” w latach 1947–48. Projekt ten został wybiórczo zaaplikowany współcześnie jako filozofia działań biznesowych przez Piotra Gołaszewskiego, współwłaściciela stołecznej firmy „Biedroneczka” (działającej od 2002) z sektora MSP. Zarówno analiza teoretyczna (usystematyzowanie elementów „Nowej Kultury Pracy” w ramach kategorii: „podmiotowość – relacyjność – zakorzenienie”), jak i wspomniana aplikacja, przedstawione w artykule, ukazują biznesowy projekt „Tygodnika Warszawskiego” z lat 40. ubiegłego stulecia jako źródło dobrych praktyk dla współczesnych nam MSP w warunkach kryzysu.

Wprowadzenie: gdy problematyka aksjologiczna wkracza na teren ekonomii...

Stwierdzenie Alaina Touraine’a (2013: 95) z jego najnowszej książki „Po kryzysie” (oryg. francuski *Après la crise*. Paris 2010), iż „nauki społeczne powinny priorytetowo potraktować sprawę stworzenia nowej etyki, będącej wyrazem postaw moralnych w określonych sytuacjach społecznych” (tłum. M. Frybes) dobrze oddaje klimat nadal aktualnej, choć toczącej się nie od dziś, dyskusji wokół globalnych zaburzeń gospodarczych, które na znaczącą skalę pojawi-

ły się w 2008 roku. Trudno byłoby znaleźć komentatora, nie podzielającego przekonania, iż problem tak zwanych subprimes w USA – będących jednym z najważniejszych „wyzwalaczy” ostatniego kryzysu – miał charakter także, jeśli nie przede wszystkim moralny, w świetle najszerzej choćby ujmowanej etyki biznesu. Przypomnijmy, że przedstawiciele bankowi dawali kredyty hipoteczne osobom, które nie miały zdolności kredytowej. Przyznawanie kredytów tego typu w wyżej opisanej sytuacji jest działaniem na niekorzyść kredytobiorców, ponieważ bank nie przejmuje się jak i z czego taka osoba spłaci kredyt, liczy się tylko to, że odsetki z kredytu zasilą konto danego banku. Liczba takich sytuacji rosła, doprowadzając do powstawania instytucji, które wykupywały wiarytelności. W pewnym momencie bańka spekulacyjna pękła, a wiele banków zakończyło swoją działalność na rynku. Polski ekonomista, działający na terenie Szwajcarii, Paul H. Dembiński (2009, 2011, 2013) zalicza ten „punkt zapalny” kryzysu 2008 roku do znacznie szerszego zestawu zjawisk, które nazywa „finansjalizacją” gospodarki globalnej. Chodzi o bezprecedensowy rozrost sektora finansowego powodujący radykalną zmianę strukturalną światowej gospodarki. Proces ten trwający od mniej więcej dwudziestu lat zyskał rzeczywiste zainteresowanie analityków dopiero po pierwszej fali ostatniego kryzysu. Jeden z najgłębszych przejawów finansjalizacji stanowi, zdaniem Dembińskiego (2013) „handel obietnicami”, działalność praktyków ekonomii zawieszona między teraźniejszością a przyszłością, swoiście „wykorzeniona z czasu” w przeciwieństwie do tradycyjnych relacji kupiec – klient. Dramat subprimes, w perspektywie refleksji cytowanego finansisty, byłby więc szczególnym przykładem wspomnianego „handlu obietnicami”.

Warto podkreślić, że publikacje Dembińskiego (2009, 2011, 2012, 2013), a szczególnie działalność stworzonego przez niego think tanku *Observatoire de la Finance* uwypuklają ścisły związek finansów z problematyką aksjologiczną, niezależnie do kryzysu. Cytowany badacz zachęca do przyjrzenia się bardzo interesującej – jego zdaniem- przestrzeni poznawczej (ze złożonymi implikacjami dla życia ludzi) w obrębie trójkąta „finanse – gospodarka – wartości”. Narastanie kryzysu 2008 roku tylko wyostrzyło trafność perspektywy, przyjętej przez analityków pokroju Dembińskiego.

Nie dziwi więc praktycznie nikogo, gdy do istotnych źródeł ostatnich zaburzeń światowej gospodarki zalicza się łamanie ogólnoludzkich norm etycznych oraz kierowanie się dynamizmami ludzkiej psychiki, przez tradycyjną ascetykę wielkich religii, określanych jako namiętności, bądź żądze¹.

¹ Przedmiotem, często burzliwych, sporów pozostaje oczywiście problem, kto łamał te normy i folgował czym namiętnościom w sposób wyzwalający kryzys.

Przy czym, obecnie pojęcia tego rodzaju używane są przez daleko szersze grono, niż tylko przywódców duchowych czy teologów. Na przykład filozoficzne pytanie Vaclava Havla o to, „jaki sens ma wzrost” (cyt. za Sedláčkem 2012: 243) skierowane u początków kryzysu do ekonomistów, nie wzbudziło wśród tych ostatnich protestu, w szczególności, o to że były prezydent Czech może mieszać „porządki” nauk². Odpowiadając na to pytanie rodak Havla i jego doradca, Tomáš Sedláček (2012)³ obszerny rozdział swej „Ekonomii dobra i zła” poświęcił dziejom potrzeby chciwości, którą to tematyką poprzedził bezpośrednią analizę kategorii postępu w myśli i praktyce gospodarczej (zob. także Sedláček, Orrell i Chlupatý 2012, por. np. Dembinski 2011). Przywołał w tym kontekście między innymi idee Arystotelesa, jako klasyka „filozofii środka”, już u zarania myśli europejskiej za największą z ludzkich wad uważającego nadmiar (zob. Stročka 2012). Warto przy tym przypomnieć, że taki fundament aksjologiczny Zachód dzieli z innymi kręgami cywilizacyjnymi. Przed laty pokazał to na przykład tajwański intelektualista John Ching – Hsiung Wu (1975, I wyd. 1953) poprzez analizę podobieństwa katolickiej cnoty pokory i analogicznych wartości cenionych przez filozofię taoizmu. Jak przypomnieli ostatnio Adrew Ross Sorkin, wnikliwy kronikarz krachu z 2008 roku, jeśli chodzi o deficyt pokory, to wśród głównych graczy odpowiedzialnych za gospodarcze turbulencje, to jest wśród globalnych finansistów, nic lub prawie nic się nie zmieniło w ich postrzeganiu źródeł tego krachu (Sorkin i Woś 2013).

Przytoczone, wyłącznie przykładowo, treści dyskusji nad ostatnim kryzysem ekonomicznym, wyraźnie pokazują, iż przywrócił on – co sygnalizowaliśmy wcześniej – światowej opinii publicznej, ale także opinii ekonomistów i specjalistów od zarządzania, problematykę aksjologiczną. Mówiąc metaforycznie stał się „dramatycznym argumentem”, popierającym wcześniejsze, to jest „przed – kryzysowe” tezy niektórych badaczy o istnieniu uniwersalnego zestawu wartości, które konstytuują etykę biznesu na poziomie głębszym niż, istotne przecież, różnice międzykulturowe. Pomijając szczegóły wymagające odrębnego opracowania, warto podkreślić, iż wspomniane wartości koncentrują się wokół obecnej w większości kultur światowych „złotej zasady”: „rób, to co chcesz, żeby ludzie tobie też to robili” (Seligman 2005, Peterson i Seligman 2004, Damon 2004).

² Inną kwestią jest, znacznie przekraczającą ramy niniejszego rozdziału, w jakiej mierze środowiska ekonomistów uznały pytanie Havla za ważne wyzwanie poznawcze.

³ Sedláček jako ekonomiczny doradca Havla mógł być intelektualnym inspiratorem cytowanego pytania.

Niepublikowane opracowanie autorstwa Moniki Strockiej (2012) – powstałe dla potrzeb badań, których kolejną „odsłonę” stanowi niniejszy artykuł – poświęcone między innymi aksjologicznym wątkom książki Josepha E. Stiglitz (2010) „Freefall. Free Markets and the Sinking of the Global Economy” (Swobodny upadek. Wolny Rynek i tonięcie globalnej gospodarki), wydobywa informacje pozwalające sformułować wstępne przypuszczenie o procesie łamania „złotej zasady” przez istotnych graczy światowego rynku jako o jednym z „humanistycznych czynników” napędzających kryzys. Zdaniem Strockiej (2012), cytowany ekonomista, o zacięciu moralistycznym, jeden z nielicznych, którzy przewidzieli załamanie roku 2008, obdarzony zarówno głęboką wiedzą, jak i „duchem sprawiedliwości” (tak ocenia Stiglitz przywoływany już przez nas wcześniej Touraine 2013) wskazał na następujące aksjologiczne przyczyny ostatnich globalnych trudności gospodarczych:

1. triumf chciwości nad rozważą (mówi o tym już tytuł jednego z rozdziałów „Freefall... *Avarice Triumphs Over Prudence* por. cytowana wcześniej książka Sedláčka 2012, której amerykańskie wydanie ukazało się rok po omawianej publikacji Stiglitz 2010),
2. w znacznym stopniu uogólniający zjawisko opisane w poprzednim punkcie proces wypierania tradycyjnych wartości właśnie przez chciwość i konsumpcjonizm (por. Sedláček, 2012: 240, używający w tym kontekście syntetycznego spostrzeżenia: „Konsumpcja działa jak narkotyk”); „triumfowi” chciwości i konsumpcji towarzyszy kryzys moralny,
3. eliminacja zaufania z relacji interpersonalnych, wyraźnie obecna choćby w sekurytyzacji odpowiedzialnej za powstanie „toksycznych aktywów”⁴. Właśnie sekurytyzacja była, zdaniem Stiglitz bezpośrednią przyczyną kryzysu,
4. powszechne dążenie do zysku, nieraz „za wszelką cenę”,
5. zmiana perspektywy z długo- na krótkoterminową, między innymi w odniesieniu do celów, które stawiane są kadrze zarządzającej. Owa zmiana łącząca się ze wspomnianym wcześniej nadwartościowym traktowaniem zysku, powoduje powstanie problemu podejmowania nadmiernego ryzyka przez gospodarczych decydentów na różnych poziomach oraz trudności z ustaleniem, jaki podmiot jest odpowiedzialny za określone działania w dłuższym okresie.

Cytowany już wcześniej Touraine (2013: 92) następująco podsumowuje moralistyczne poglądy Stiglitz na przyczyny kryzysu 2008:

⁴ Chodzi o sytuację, w której strony (pożyczkodawcę i pożyczkobiorcę) nie łączą relacje, a informacje o określonym kredycie hipotecznym ujęte są w danych statystycznych.

„Powodem (...) tych błędów (które doprowadziły do załamania gospodarki światowej – uwaga T.O. i A.K.) jest sytuacja, w której wielkie zasady i sprawiedliwe idee niewiele znaczą wobec działań schlebających danej populacji, zachłyśniętej życiem ponad stan i rozdarłej pychą panowania nad światem, podczas gdy od dawna uczestniczy ona, mniej lub bardziej świadomie, w tworzeniu warunków do wybuchu nowej bańki spekulacyjnej (tym razem bańki *subprimes*)” (tłum. M. Frybes).

Przywoływane już opracowanie Strockiej (2012) uwypukla pesymizm Stiglitz, jeśli chodzi o możliwość spontanicznej zmiany na lepsze w zakresie opisywanych problemów. Przywrócenie globalnemu społeczeństwu takich wartości, jak zaufanie, myślenie perspektywiczne czy rozważa i odpowiedzialność nie nastąpi samoistnie, zdaje się przekonywać czytelnika autor „Freefall” (Stiglitz 2010).

Podobnie cytowany już wcześniej Sedláček w rozmowie z matematykiem Davidem Orrellem i publicystą Romanem Chlupatým (2012) uważa, iż kryzys rozpoczęty wydarzeniami gospodarczymi 2008 roku jest jeszcze zbyt mały by skłonić środowiska ekonomiczne do porzucenia wiary w postęp redukcjonistycznie mierzony wskaźnikami PKB oraz w modelowanie matematyczne, które często stosuje się czysto mechanistycznie. Zdaniem Sedláčka i Orrella wspomniane przekonania stanowią „ideologiczne paliwo” kryzysu (choć cytowani autorzy nie używają wprost takiej metafory).

Touraine (2013: 92) uznając poznawcze kompetencje Stiglitz, przypisuje równocześnie zasadnicze ograniczenie jego refleksji, które można by nazwać „błędem odpersonalizowania”. „Ten wybitny ekonomista (mowa oczywiście o autorze „Freefall” – uwaga T.O. o A.K.) (...) zdaje się w sposób nieunikniony popełniać ten sam błąd, który często zarzuca się socjologom: przeciwstawianie ogólnych idei zimnym siłom, zasad strategiom, ideałów interesom” (tł. M. Frybes). Takie ujęcie, zdaniem cytowanego francuskiego socjologa, sprawia, iż analizy Stiglitz nie pozwalają znaleźć odpowiedzi na pytanie, dlaczego zaszły nieprawidłowości warunkujące kryzys. Trudno też w oparciu o „Freefall” formułować praktyczne rekomendacje działań, poprawiających stan gospodarki po 2008 roku. Przynajmniej częściowo uwagi Touraine’a można odnieść także do poglądów Sedláčka i Orrella.

Podstawową szansę na rozwiązanie problemów kryzysu, trafnie uchwycionych przez Stiglitz oraz innych analityków, widzi Touraine w uaktywnieniu aktorów (używając socjologicznego znaczenia tego terminu) świadomych swej podmiotowości, którzy są zdolni do podejmowania działań zbiorowych oraz budowania, czy raczej rekonstrukcji wzajemnych relacji w oparciu o nowe zasady, niż te, które są obecnie dominujące wśród graczy rynkowych,

nadwartościowo traktujących zysk. Przez „podmiotowość” cytowany francuski badacz rozumie świadomość swoich praw. Chodzi przede wszystkim „o prawo istot ludzkich do bycia uznanymi za jedynych sędziów swoich własnych wyborów, to znaczy do bycia uznanymi za podmioty będące nosicielami praw” (Touraine 2013: 93–94) Takie ujęcie powoduje radykalną zmianę zainteresowania nauk społecznych. Przedmiotem badań przestaje być jednostka i jej potrzeby, a staje się właśnie podmiot i jego prawa.

Touraine (2013: 173) zwraca uwagę na wzrost znaczenia państwa narodowego w dobie kryzysu (choć nie zapomina równocześnie o postępującej utracie części skutecznego działania przez tę strukturę), gdyż „każdy naród i każdy region pragnie być lepiej broniony przed konsekwencjami kryzysu światowego, zabiegając zarazem o ochronę własnej przeszłości, własnego dziedzictwa, języka i pamięci” (tł. M. Frybes). Jednak ku zdziwieniu autorów niniejszego rozdziału, nie wiąże on tego znaczenia z faktem, iż to właśnie państwo narodowe stanowi ostatni bastion (często słaby i dysfunkcyjny, ale jednak...) obrony praw obywatelskich w świecie zdominowanym przez korporacje. Zdaniem Micheala Billiga (2008) wspomniana cecha państwa narodowego decyduje o jego żywotności. Touraine (2013: 173) efektywne upominanie się o prawa ludzkie, a szczególnie o prawa osób poszkodowanych (na przykład przez globalizację i kryzys), lokuje „z dala od głównych centrów władzy politycznej i gospodarczej”. Możliwość rzeczywiście podmiotowych działań przypisuje aktywistom ruchów walczących o prawa kobiet oraz ruchom ekologicznym, które przejmują obecnie funkcje związków zawodowych czasów industrializacji. Ci „nowi aktorzy”, jak ich nazywa Touraine (2013) potrzebują jednak ulepszenia swej organizacji oraz wsparcia instytucjonalnego, by skutecznie przeciwstawiać się obecnej wersji globalnego rynku. Nie sposób tu nie przypomnieć, iż omawiany francuski socjolog był przed laty głównym autorem zespołowej analizy fenomenu pierwszej „Solidarności” [1980–81], wykazując, iż stanowiła ona raczej ruch społeczny, a nie związek zawodowy w tradycyjnym rozumieniu tego terminu (Touraine i in 2010). Wznowienie przywołanego studium trzy lata temu, a więc równocześnie z publikacją oryginału „Po kryzysie” można uznać za (nawet, jeśli zbieżność dat jest przypadkowa), kolejny wątek dyskusji wokół kryzysu roku 2008, tym razem oparty na dawniejszych, ale też kryzysowych, polskich doświadczeniach. Ewentualna trafność tego spostrzeżenia wymaga jednak interpretacji znacznie przekraczającej niniejszy tekst.

Mimo wspomnianej wcześniej sugestii przeniesienia zainteresowania badaczy z poziomu idei na poziom działań aktywnych podmiotów w długofalowym zwalczaniu globalnych zaburzeń gospodarczych, Touraine nie negu-

je jednak znaczenia koncepcji myślowych, jako istotnego uwarunkowania tych działań. Podkreśla na przykład fakt, że „mimo krytyk, Shumpeterowskie pojęcie **przedsiębiorczości** (podkreślenie T.O. i A.K.) ma jednak wielką zaletę, polegającą na uznaniu centralnego miejsca wynalazczości i twórczości w analizie ekonomicznej”, które to elementy wyznaczają centrum („samo serce” jak pisze Touraine 2013: 94) aktywności, nastawionych na podmiot.

Bardziej optymistycznie (jak przystało na jednego z twórców tak zwanej psychologii pozytywnej) niż Touraine, widzi możliwości współczesnego świata biznesu Martin Seligman (2011). Wierzy on, że można zmienić mentalność głównych graczy globalnego rynku poprzez modyfikację studiów menedżerskich. Przywołany amerykański psycholog proponuje zajęcia z zakresu rozpoznawania tego, co stanowi najważniejszą wartość dla poszczególnych jednostek i grup. Proponuje, nie tylko zarządzającym podmiotami gospodarczymi, uodparnianie się na kryzys, dzięki praktycznemu wykorzystaniu koncepcji „rozkwitania” (ang. „flourishing”). Chodzi o zjawisko opisane operacyjnie przez Felicię Huppert i Timothy’ego So w 2009 roku, wyrażające się swoistym stanem dobrostanu, dobrego samopoczucia ujawnianego przez jednostki, grupy i szersze społeczności (łącznie z narodami). Aby można było mówić o występowaniu „rozkwitania”, dany podmiot musi zadeklarować przejawianie wszystkich cech podstawowych i minimum trzech cech dodatkowych tego fenomenu. Są one następujące:

cechy podstawowe:

1. pozytywne emocje
2. zaangażowanie
3. poczucie sensu, celu

cechy dodatkowe:

1. poczucie wartości siebie
2. optymizm
3. sprężystość (ang. „resilience”)
4. witalność
5. auto-determinacja
6. pozytywne relacje interpersonalne (podajemy za Seligmanem 2011).

Seligman (2011) zdroworoządkowo zwraca uwagę, iż – jeśli chodzi o główne cechy stanu „rozkwitania”, to o ile kryzys powoduje emocje negatywne, to nadal zaangażowanie oraz poczucie sensu może „pozostawać w mocy” dla każdego człowieka (wspomniane wymiary są od siebie niezależne). Szczegółową rolę cech dodatkowych, jako czynników radzenia sobie przez jednostki i szersze zbiorowości z warunkami zaburzeń gospodarczych, na razie pomijamy. Wymaga ona oddzielnego opracowania.

Już teraz jednak można wskazać „osiowe” cechy swoistego modelu przedsiębiorczości, czy szerzej aktywności gospodarczej i/bądź społecznej, zarysowanego zarówno przez Touraine’a, jak i Seligmana. Najwyraźniej wspomniane cechy dają sprowadzić się do trzech:

1. **podmiotowość** – rozumiana zgodnie z przytaczanym wcześniej określeniem Touraine’a
2. **relacyjność** – współdziałanie oraz umiejętność budowania pozytywnych stosunków międzyludzkich, co zakłada koncepcja „rozkwitania”. Jak pokazał na przykład David Hay (1991 i 2007) naturę relacyjną ma również poczucie sensu, które, ujmując rzecz psychologicznie, polega na braniu odpowiedzialności za kogoś lub coś, bądź przynależności do kogoś lub czegoś radykalnie większego ode mnie. Cytowany już wielokrotnie Dembiński (2011 i 2013) jeden z głównych sposobów zmniejszania negatywnych skutków niesionych przez finansjalizację widzi we wspieraniu relacji (osobowych i zakorzenionych w czasie, mających swoją historię), które przeciwstawia transakcjom (krótkotrwałym, anonimowym i nie wymagającym zaufania). Właśnie zamiana relacji na transakcję, według polsko-szwajcarskiego ekonomisty, należy do podstawowych symptomów strukturalnych przemian światowej gospodarki, które spowodowały kryzys (por. opinię George’a Sorosa przytaczaną przez Sennetta 2010, zob. także Hay 2006).
3. **zakorzenienie** – będące pochodną zaangażowania (szczególnie, choć nie tylko, na poziomie lokalnym, może chodzić też o zaangażowanie w rodzinę, w jakieś sprawy, w obronę kogoś, w realizację celów itd., itp.) oraz służące podmiotowej aktywności (np. Lewicka 2013, Wilkin 2008 czy Seligman 2011).

Tradycyjnie literatura przedmiotu przypisuje wymienione cechy przedsiębiorczości społecznej (zob. np. Wilkin⁵ 2008, Frączek, Hausner i Mazur 2012 oraz Ochowski 2010). Warto jednak potraktować je szerzej, jako „osie” modelu anty-kryzysowej działalności gospodarczej. Znajdują one coraz więcej zrozumienia na kartach literatury przedmiotu, zarówno zachodniej, poruszającej wprost znaczenie w zarządzaniu poszczególnych z wymienionych zasad (zob. np. przywoływaną już pracę Wilkina 2008 oraz Motyka i Pawlak 2012), bądź aplikującą je do praktyki menadżerskiej, jak to robi na przykład Todd Duncan (2011: 15) – autor poradnika zawierającego propozycję zastą-

⁵ Kategorię „zakorzenienie” wprowadziliśmy do naszego artykułu za Jerzym Wilkinem (2008: 17), który propaguje wspieranie „gospodarki społecznie zakorzenionej”.

pienie dążenia do równowagi praca – życie, bardziej realistycznym dbaniem o „celową nierównowagę”.

1. Historia żywa... Środowisko „Tygodnika Warszawskiego” 1945–48 (wybrane aspekty)

W Polsce poszukiwanie konceptualizacji, a tym bardziej realizacji wspomnianego modelu działań biznesowych, wykorzystującego ideową triadę „podmiotowość – relacyjność – zakorzenienie” wydają się nadal „wołaniem na puszczy”, szczególnie wobec rozpowszechnionych u nas poglądów skrajnie liberalnych, sięgających być może aż „socjopatycznego egoizmu”, jak to z publicystyczną przesadą ostatnio ujął (cytuując jednak doniesienia z badań) Rafał Woś (Woś 2003), dziennikarz „Dziennika Gazety Prawnej”. Przypadki zachowań organizacyjnych respektujących podmiotowość, relacyjność i zakorzenienie oczywiście się zdarzają, ale są do uchwycenia przede wszystkim przez analizy jakościowe, których wyników z natury rzeczy nie da się uogólniać, (np. Ochowski 2011). Takie podejście zainteresowane wyłącznie wąsko rozumianym zyskiem, wydaje się stanowić sytuację typową dla głównych tendencji globalnego świata pracy, co z krytycznym niepokojem konsekwentnie analizuje od kilkunastu lat Richard Sennett (2006, 2009, 2010 i 2012). Cytowany socjolog, jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy, widzi w zerwaniu z tradycjami kultury organizacyjnej, łączącej efektywność firmy i dbałość o podstawowe prawa, a także potrzeby pracownika (zob. szczególnie Sennett 2010).

Tym bardziej może być więc interesujące przypomnienie współczesnym aktorom działalności gospodarczej, szczególnie tym, którzy są zainteresowani „szerszym zrozumieniem swojego biznesu”⁶ (Amatori i Colli 2011: ii), iż już przed pięćdziesięciu laty na terenie prowincjonalnego kraju Europy Środkowej – to jest Polski – idee wyraźnie, choć nie wprost, nawiązujące do wspomnianej triady „podmiotowość – relacyjność – zakorzenienie”, jako podstawy dobrych praktyk przedsiębiorczych, rozwiało środowisko skupione wokół *Tygodnika Warszawskiego*, zapominanego dziś stołecznego pisma środowisk inteligenckich, artystycznych, a także – last but not least – związanych z przedsiębiorczością.

Program *Nowej Kultury Pracy* został zarysowany przede wszystkim na łamach wkładki do *Tygodnika Warszawskiego*, ukazującej się – pod redak-

⁶ Do takich „refleksyjnych praktyków” adresowana jest historia biznesu.

cją Jerzego Brauna i Tadeusza Kudlińskiego⁷ nieregularnie (lata 1947–48)⁸. Stanowiła ona forum dyskusji nad gospodarką i problemami pochodnymi rozwijanej w środowisku wywodzącym się z konspiracyjnej organizacji „Unia”, która podczas II wojny światowej skupiła szerokie spectrum inteligencji różnych opcji ideowych, zainteresowanej budowaniem programów dla Polski powojennej. Zróżnicowanie ideowe wspomnianego kręgu nie zmieniało jednak faktu, iż istotna część jego znaczących przedstawicieli była intencjonalnie zakorzeniona w katolickiej nauce społecznej, twórczo, często niestandardowo ją interpretując, a w niektórych aspektach także rozwijając (Wiszniewski 1998).

Punktem wyjścia dla twórców *Nowej Kultury Pracy* była również, podobnie jak dziś, sytuacja kryzysowa. Wtedy chodziło oczywiście o świadomość poważnych zniszczeń, których Polska doznała w czasie II wojny światowej. Zasadnicza różnica między środowiskiem *Tygodnika Warszawskiego* a większością ówczesnego społeczeństwa polegała na tym, że zamiast „załamywać ręce” nad stanem poszczególnych sfer życia Polaków, grupa ta widziała sytuację „po zniszczeniach” przede wszystkim, jako możliwość budowania od nowa, ale w sposób racjonalny i innowacyjny. Do tej idei często powracali autorzy *Nowej Kultury Pracy*, podkreślając możliwości, jakie niesie budowa od zera:

„W miastach zniszczonych otwierają się największe możliwości stworzenia warunków nowych, z góry przemyślanych i podyktowanych wizją doskonałej architektury społecznej i ekonomicznej” (Braun, 1947b).

Dużo później, cytowany Jerzy Braun (1981: 124), jeden z liderów całego omawianego środowiska wprost użył kategorii kryzysu przy opisie znaczenia II wojny światowej dla naszego kraju: „W latach 1939–1946 Polska przeszła przez Scyllę i Charybdę jednego z największych kryzysów w jej dziejach. Można go porównać chyba tylko z okresem rozbicia dzielnicowego i najazdów Mongołów, z potopem wojen kozackich i szwedzkich oraz kataklizmem rozbiorów i upadku powstania 1794 r.”

Opisywane interpretacje można – per analogiam i przy zachowaniu wszelkich proporcji – traktować jako publicystyczny model zagrożeń i szans czasów kryzysu. Warto zatem przyjrzeć się, być może użytecznym także na

⁷ Informacja ustna udzielona P. Gołaszewskiemu przez Mirosława Bieląszkę z IPN, 2009 r. (zob. także Bieląszko 2007).

⁸ Oprócz wspomnianego dodatku, także w innych miejscach *Tygodnika Warszawskiego* ukazywały się artykuły poświęcone ekonomii, gospodarowania zasobami naturalnymi czy też dotyczące prawa własności. Obok zagadnienia pracy był to temat gospodarczy najczęściej – choć nie jako jedyny – omawiany na łamach tego czasopisma.

początku dwudziestego pierwszego wieku, rozwiązaniom proponowanym przez twórców *Nowej Kultury Pracy*. Tym bardziej, że ideologia ta rozwijała się w kontakcie z praktyczną działalnością gospodarczą przynajmniej części jej twórców, zaangażowanych jak Kudliński w bankowość, bądź w sektor MSP (Kudliński 1992).

2. Historia żywa... i praktyczna także dzisiaj. Ideologia *Nowej Kultury Pracy* a funkcjonowanie sieci przedszkoli *Biedroneczka* (2002 – ...)

Niniejszy artykuł stanowi zakończenie ważnego etapu – wciąż jednak wyłącznie przyczynkarskich – badań nad treścią oraz możliwościami aplikacyjnymi projektu *Nowej Kultury Pracy*. U ich początków znalazło się wieloletnie zainteresowanie jednego z autorów prezentowanego tekstu (Tomasza Ochinoskiego) *Tygodnikiem Warszawskim*. Zainteresowanie to długo miało charakter raczej pozanaukowy. Wynikało ze swoistej „ambicji lokalnej”: stołeczny tygodnik katolików wydawany w pierwszych latach powojennych, niemal równocześnie z krakowskim *Tygodnikiem Powszechnym*, nie tylko nie przetrwał dziejów burz, ale też został kompletnie zapomniany. Podczas jednej z nieudanych prób wznowienia warszawskiego tytułu Dariusz Piętka (obecnie pracownik Instytutu Filozofii UKSW) zwrócił niżej podpisanemu uwagę, na proeuropejskość treści wspomnianego pisma oraz ich potencjalnej wartości jako źródła intelektualnej inspiracji dla współczesnej problematyki Unii Europejskiej. Taka perspektywa poznawcza zaowocowała wspólnym opracowaniem pióra Tomasza Ochinoskiego i Jerzego Jagodzińskiego (2007). Już wcześniej, pierwszy z wymienionych, robiąc kwerendę *Tygodnika Warszawskiego* dla potrzeb zupełnie innej problematyki (zob. Ochinoski 2005), przypadkowo natrafił na wkładkę *Kultura i Praca*. Tak poznał koncepcję *Nowej Kultury Pracy*, którą starał się rozpropagować oraz poddać pod dyskusję studentów Wydziału Zarządzania UW, włączając ją zarówno do treści dydaktycznych, jak również do tematyki prac zaliczeniowych. W roku akademickim 2007/ 2008 praktyczną stroną przywołanej ideologii zainteresował się Piotr Gołaszewski, uczestnik seminarium magisterskiego, prywatny przedsiębiorca z sektora MSP. Jako właściciel firmy *Biedroneczka* podjął on eksperyment naturalny typu *learning by doing*, aplikując wybrane elementy *Nowej Kultury Pracy* w swoim przedsiębiorstwie, równocześnie badając opinie studentów zarządzania na temat jej aktualności (Gołaszewski 2010). Po mniej więcej dwóch latach trwania eksperymentu, wstępnej analizie poddała go, cytowana już przez nas wielokrotnie Monika Strocka (2012), poprzez analizę

badawczą, polegającą na pogłębionym wywiadzie ze wspomnianym wcześniej Piotrem Gołaszewskim⁹, który w międzyczasie sam podejmował usystematyzowaną autorefleksję jako współautor prezentacji i tekstów poruszających omawianą problematykę (np. Ochowski i Gołaszewski 2011, 2012, Strocka, Gołaszewski i Dreilich 2012). Również niżej podpisany przy okazji innych publikacji stara się konfrontować *Nową Kulturę Pracy* z aktualnymi zagadnieniami działań gospodarczych, by przytoczyć choćby przykład społecznej odpowiedzialności biznesu (Ochowski 2011), czy wyzwania kryzysu (obecny artykuł, por. Ochowski i Gołaszewski 2012). W lutym 2013 Agnieszka Kseba, druga autorka przedkładanego czytelnikom tekstu dokonała krytycznego opracowania i uzupełnienia (poprzez kolejną kwerendę *Tygodnika Warszawskiego* oraz rozmowę z Gołaszewskim) zwiadu badawczego Strockiej. Ten etap przyczynkarskich badań nad *Nową Kulturą Pracy* wyznaczył treść niniejszego artykułu.

Przywoływana już przez nas kilkakrotnie *Biedroneczka* powstała w roku 2002. Była małym przedszkolem, którego lokal stanowił dom na terenie podwarszawskiego Ursusa odziedziczony przez Piotra Gołaszewskiego, współzałożyciela i do dziś współwłaściciela firmy, o czym już wspominaliśmy. Od 2006 przedsiębiorstwo ma charakter spółki. Przekształcenie to znacznie zdynamizowało rozwój *Biedroneczki*. Obecnie (2013) jest ona małą siecią dwóch przedszkoli, mieszczących się w profesjonalnie wyposażonych budynkach oraz dysponujących placami zabaw. Zatrudnia ogółem trzydzieści osób (w 2006 roku było szesnastu pracowników), którzy opiekują się łącznie około setką przedszkolaków. Specyfika branży sprawia, czemu trudno się dziwić, że wśród zatrudnionych są same kobiety. Rotacja pracowników od czterech lat praktycznie nie przekracza poziomu jednej osoby rocznie. Nie są również duże wahania zarówno kosztów, jak i zysków, dzięki dość stałej i przewidywalnej liczbie klientów. Zmienność wspomnianych czynników wiąże się przede wszystkim z podejmowaniem przez kierownictwo firmy dodatkowych inicjatyw, takich jak na przykład popołudniowe, ponadprogramowe zajęcia

⁹ Wywiad został przeprowadzony przez Monikę Strocką, przy współudziale Valerii Tryasoruk, 11.04.2012 r. w Warszawie (Strocka 2012). Początkowo pierwsza z wymienionych była współautorką prezentowanego artykułu. Ostatecznie jednak zdecydowała się nie uczestniczyć w tym przedsięwzięciu. Przygotowane przez nią fragmenty zostały więc potraktowane jako osobny materiał (Strocka 2012), który być może Autorka zechce w przyszłości opublikować odrębnie. Ze względu na znaczący udział Tomasza Ochowskiego w omawianym zwiadzie badawczym, jedynie jego wyniki opisane przez Strocką nie są w niniejszym tekście oddzielnie zaznaczane.

dla dzieci z zakresu ceramiki i inne. *Biedroneczka* generuje roczne obroty wynoszące około siedemset do dziewięciuset tysięcy złotych.

Omawiana sieć przedszkoli nigdy nie stanowiła jedyne źródła zarobkowania dla głównego właściciela. Stąd też grupie założycielskiej stosunkowo łatwo było przyjąć założenie, zgodne z ich przedsiębiorczą ideologią, iż na pierwszym miejscu działalności *Biedroneczki* mają stać potrzeby dzieci. Dochód stanowił zawsze kwestię istotną, ale wtórną. Omawiana sieć przedszkoli stosunkowo szybko zdobyła dobrą opinię w środowisku lokalnym, czego świadectwem są zarówno pozytywne sądy wypowiedziane przez rodziców, jak i wskaźniki praktyczne: wypełnione listy przyjęć oraz rezerwacje miejsc dla dzieci na kolejne lata. Choć sytuacja przedszkola wydawała się dobra, i to praktycznie od samego początku, Gołaszewski i jego współpracownicy odczuwali, iż firmie brakuje filozofii biznesu, która wyznaczałaby standardy, a nawet sposoby zachowań wobec bieżących wyzwań. W odpowiedzi na ten stan – jak już pisaliśmy – po zetknięciu się z pomysłami *Tygodnika Warszawskiego*, Gołaszewski podjął decyzję, by stopniowo wprowadzać na terenie *Biedroneczki* zasady *Nowej Kultury Pracy* (Strocka 2012, Gołaszewski 2010 oraz rozmowy T. Ochowskiego i A. Kseby z P. Gołaszewskim, 2008–2013).

Oddzielnego opracowania, znacznie przekraczającego ramy niniejszego artykułu wymaga analiza wspomnianej ideologii w świetle historii idei biznesowych, z uwzględnieniem także najnowszych trendów. Jest to istotne poznawczo zadanie na przyszłość. Tu sygnalizujemy tylko fakt, iż współczesny nam czytelnik tekstów *Tygodnika Warszawskiego* (1945–1948) spotyka w nich zarówno konsekwencje uwarunkowań historycznych (co oczywiste)¹⁰, jak i tezy, które wydają się nie tracić aktualności także dla współczesnego przedsiębiorcy. Przy czym obydwie z wymienionych cech mają na przykład sztandarowe postulaty praktyczne autorów skupionych wokół *Kultury i pracy*, to jest zastąpienie maksymalizacji zysku jego optymalizacją oraz wprowadzenie płacy rodzinnej. Każda z tych koncepcji wymaga dyskusji znacznie przekraczającej zakres niniejszego artykułu, a także aktualny stan wiedzy jego autorów. Są więc tu tylko zasygnalizowane, szczególnie w kontekście

¹⁰ Na przykład przywiązanie omawianego środowiska do firm rodzinnych i warsztatów rzemieślniczych wynikał nie tylko z tradycyjnie katolickiego poglądu. Taka była po prostu wówczas struktura pracy na naszym kontynencie. Jak zauważa Hartmut Kaelble (Kaelble, H. 2010. *Spoleczna historia Europy. Od 1945 do współczesności*. Warszawa: WN PWN, s. 53) „Do tego praca w Europie około 1950 r. była często pracą rodzinną – głównie w gospodarstwach chłopskich, warsztatach rzemieślniczych, handlu detalicznym i transporcie”.

praktyki przedsiębiorczej omawianej sieci przedszkoli (Ochinowski 2011, por. Łętocha 2006).

W dalszej części niniejszego artykułu zarysujemy zrekonstruowane drogą wspomnianych wcześniej analiz, główne – naszym zdaniem (przy uwzględnieniu potrzeb obecnych czasów okołokryzysowych) – elementy ideologii *Nowej Kultury Pracy* oraz ich aplikacje realizowane na terenie *Biedroneczki*¹¹. Szczegółowe zagadnienie postulowane przez publicystów *Tygodnika Warszawskiego* systematyzujemy, a zarazem reinterpreterujemy przez propozycję przyporządkowania ich do kategorii „podmiotowość” – relacyjność – zakorzenienie” (por. Gołaszewski 2010, Ochowski i Gołaszewski 2011 i 2012, Strocka, Gołaszewski i Dreilich 2012 oraz Strocka 2012).

3.1. Podmiotowość

3.1.1. Personalistyczna koncepcja pracy jako aktu twórczego

Autorzy koncepcji *Nowej Kultury Pracy* formułowali szereg propozycji zamiany w postrzeganiu pracy, którą uznali za typowe dla potocznej świadomości społeczeństwa swoich czasów (Czytelnikowi pozostawiamy decyzję na ile polemiczny ton przyjęty przez publicystów *Tygodnika Warszawskiego* odnośnie tej problematyki miałby uzasadnienie także dzisiaj).

Po pierwsze proponowali oni aby, odrzucić wizję pracy zawężoną jedynie do wysiłku fizycznego czy też umysłowego. Należy raczej zwrócić uwagę, podkreślali, na naturę pracy jako aktu poznawania zarówno siebie same-

¹¹ W niniejszym artykule ograniczamy się wyłącznie do tych elementów *Nowej Kultury Pracy*, które dotyczą przedsiębiorstwa. Pomijamy postulaty obejmujące funkcjonowanie państwa, jak na przykład żywo dyskutowaną przez publicystów omawianego środowiska kwestię dochodu narodowego (zob. np. Ochowski i Gołaszewski 2012). Sprawami świata pracy interesował się ks. Zgmunt Kaczyński, redaktor naczelny *Tygodnika Warszawskiego* przez większość część krótkiego okresu jego istnienia. Kaczyński, znany przede wszystkim jako dziennikarz, m.in. przed II wojną światową działał na forum chrześcijańskich związków zawodowych. Wśród innych niewymienionych przez nas publicystów omawianego czasopisma byli między innymi Kazimierz Studentowicz, główny ekspert ekonomiczny tego środowiska, Adam Grabowski, redaktor działu ekonomicznego „Tygodnika...” oraz księża Aleksander Wóycicki, nestor katolickiej nauki społecznej w Polsce, propagator, a także praktyk spółdzielczości, gorący zwolennik praw pracowniczych, ze szczególnym uwzględnieniem ośmiogodzinnego dnia pracy, przed II wojną światową uczestnik prac Międzynarodowej Organizacji Pracy z ramienia polskiego rządu i Stefan Wyszynski, zaangażowany propagator katolicyzmu społecznego, znawca problemów społecznych, późniejszy prymas Polski. W „Kolumnie Młodych” „Tygodnika...” publikował swoje artykuły Wiesław Chrzanowski używający wówczas pseudonimu Andrzej Żur (zob. np. Chrzanowski 2005 oraz archiwalne numery „Tygodnika Warszawskiego”, 1945–48).

go, jak i możliwości, które otaczają jednostki ludzkie. Dopiero taka zmiana w percepcji codziennych zajęć jest warunkiem skutecznej reformy gospodarczej kraju. Szczególnie ważne wyzwanie stanowi przemiana mentalności, dotyczącej pracy dwóch grup społecznych: polskiej inteligencji oraz robotników. Zestaw poglądów na pracę, któremu przypisywali głębokie znaczenie motywacyjne (w wymiarze ogólnospołecznym), cytowani publicyści określali roboczo jako mit kultury pracy, ewentualnie mit potęgi pracy, a później jako „nową kulturę pracy”.

Przy czym termin mit interpretowali wyraźnie antropologicznie, nadając mu równocześnie przede wszystkim pozytywne konotacje, traktując go jako „pomost między faktycznym a możliwym dzięki swej niezwyklej sile, wynikającej z zespolenia pierwiastków racjonalnych, wyznaczających i uzasadniających cel, to jest pożądaną rzeczywistość oraz intuicyjnych, pobudzających wyobraźnię, które dają impuls do działania” (Braun 1936).

Mit pracy miał być więc wizją tego, jak powinna być ona traktowana, wizją, do której należy dążyć. Wyznaczał i wizualizował cele zarówno dla jednostek, jak i całego społeczeństwa czy rządu. Realia powojenne skłaniały do tworzenia takich właśnie pozytywnych mitów w różnych dziedzinach. Twórcy *Nowej Kultury Pracy* podkreślali jednak iż mit, choć ujmowany przez nich w wymiarze przede wszystkim pozytywnym, może stać się narzędziem niszczącym. Jest to zależne od wartości tego, co ma być efektem końcowym starań, do których mit wzywa. Wiele z dużej ilości, często antagonistycznych mitów proponowanych społeczeństwu zawiodło. Omawiane środowisko odrzucało każdą wizję ideologiczną, z której prędzej czy później wyłania się obraz sensu życia człowieka sprowadzony do zaspokajania potrzeb materialnych. Uznawano, że takie wytyczanie celu społeczeństwu prowadzi ostatecznie jego członków do dwóch form istnienia, jako konsumentów lub producentów, bez możliwości pozostawania twórczymi, indywidualnymi jednostkami.

Odpowiednio pojmowana praca, wyznaczająca podstawowy wymiar codziennych zajęć jest gwarantem budowy takiego ustroju gospodarczego państwa, który pozwoli uniknąć błędów dotychczasowych rozwiązań (cytowani publicyści mieli tu na myśli przede wszystkim liberalizm i socjalizm w wersjach jakie znali ówczesnie, to jest po 1945 roku; krytykowali obydwie formacje ideowe i ustrojowe zgodnie z typowym dla tamtego czasu postulatem katolickiej nauki społecznej poszukiwania „trzeciej drogi”, dziś mającym znaczenie jedynie historyczne).

Przedstawiciele omawianego środowiska, wielokrotnie podkreślali „społeczne wyzwolenie pracy”. Chodziło o to, aby zmniejszać na tyle, na ile to

będzie możliwe takie zagrożenia jak nieróbstwo czy też brak zainteresowania i zrozumienia znaczenia pracy dla człowieka. Zamiast wspomnianych negatywów należy zaszczepić społeczeństwu poczucie godności pracy.

Człowiek winien być twórczy w tym, co robi, a także dynamiczny. Jednostka ludzka może twórczość i dynamizm działania osiągnąć, realizując dwie postawy. Pierwsza z nich to „optymizm kreacjonistyczny”, czyli wiara w możliwość przebudowy siebie samego, a później także całego społeczeństwa. Druga postawa, nazwana przez twórców omawianej koncepcji „dynamizmem kulturalno-ekonomicznym” oznacza zaangażowanie w postawione sobie cele przy wierności zasadom, z których cele te wynikają.

Tak realizowana praca winna w pierwszym rzędzie zapewnić wszystkim warunki egzystencji umożliwiające swobodny udział w dobrach kulturalnych.

Nowa Kultura Pracy nie odrzucała całkowicie dotychczasowego dorobku ekonomii. Uznawała za słuszne wiele z obowiązujących teorii gospodarczych, nadając im jednak wymiar antropologiczny – dostrzegający w działaniach gospodarczych po pierwsze – człowieka. Praca powinna być postrzegana jako akt twórczy bez względu na to, przez kogo jest wykonywana i jak ważna jest społecznie. „Trudno bowiem wyobrazić sobie pracę bez minimalnego choćby udziału samorzutności twórczej i trudno sobie wyobrazić jakąś formę twórczości, która nie wymagałaby pewnego nakładu pracy” (Braun b.d.w.).

Ważnym postulatem zbudowanym na powiązaniu rozwoju pracy i kultury jest powstanie modelu człowieka typu „homo kreator”. Człowieka świadomego, twórcy i pracownika w jednym. Istota ludzka bez względu na wykonywaną pracę, zakres jej odpowiedzialności i stopień szacunku społecznego, jakim cieszy się dany zawód, nie ogranicza swojego bytu jedynie do parania się takim czy innym zajęciem. Przypadki takie są jednostkowe. W cyklu całego życia jednostki ludzkiej, praca pomimo, iż potrafi zajmować ogromną część czasu, jest tylko jednym z wielu elementów. Niemniej jednak, właśnie ze względu na to, iż jest ona bardzo ważnym czynnikiem ludzkiego życia, nie powinna być traktowana jedynie jako żmudny obowiązek, czy środek pozyskania funduszy. Podstawowym błędem, przed którym ostrzegali autorzy *Nowej Kultury Pracy*, było podejmowanie przez jednostkę ludzką takiego zajęcia i pracowania w taki sposób, iż człowiek pozbawia się poczucia sensu swojej pracy. Błędem jest także – co dotyczy pracodawców – takie organizowanie przestrzeni i zasad zajęć pracowników, które uniemożliwia im odczuwanie satysfakcji w ramach swoich działań. „Dokonujące się stopniowo wyzwalenie pracy prowadzi do przyszłej jej harmonizacji z kulturą. W coraz większym stopniu winna być ona nasycana pierwiastkami piękna, gdy tego

bowiem brak, odczuwana jest jako przekleństwo, nieznośne jarzmo” (Braun 2003: 217, cytowana praca została napisana w 1942 r.).

W świetle *Nowej Kulturze Pracy* praca ma charakter dwubiegunowy. Jeden z tych biegunów to wkład pracownika, kształtowanie przez niego postawy wobec pracy. Drugi biegun to oddziaływanie pracy na człowieka, kształtowanie siebie poprzez pracę. Gdyby wprowadzić w życie podane propozycje, „można by tedy przeniknąć pracę pierwiastkiem osobistej twórczości i radości życia, gdyby ludzkość uświadomiła sobie jej związek z duchowym postępem jednostki, z tworzeniem samego siebie” (Braun 1947c: 6).

Aplikacja w Biedroneczce.

Kierownictwo firmy, podjęło w pewnym momencie intensywne starania o to, aby w organizacji ujawniła się atmosfera poszanowania dla wykonywanej pracy. Gołaszewski zainicjował szereg inicjatyw mających na celu uświadomienie pracownikom i właścicielom, że wykonywane zadania są ważne społecznie, a szczególnie są ważne dla przyszłości małych klientów, co bezpośrednio przekłada się na ich przyszłe życie i tym samym postawę obywatelską. Podjęte tego typu kroki przyniosły wzrost staranności wykonywanych prac. Okazało się, iż już dwa miesiące po wprowadzeniu tak zwanego planu zwiększenia szacunku do pracy, rodzice zauważyli większą staranność opiekunek w prowadzeniu zajęć, przygotowywaniu zabaw etc. Przy czym nie pytano rodziców o to, czy widzą zmianę; sygnały pojawiły się samoistnie.

Kluczowy element wysiłków kierownictwa Biedroneczki, także w kierunku zapewnienia pracownikom odczucia podmiotowości i personalistycznego wymiaru ich działań zawodowych stanowi specyficzna realizacja „orientacji na klienta”. Wyraźnie potrzeby dzieci są stawiane na pierwszym miejscu. Jedną ze współtwórczyń placówki – jeszcze z czasów ogniska przedszkolnego¹² – mawia, że „to nie jest fabryka śrubek”¹³, uwidaczniając podmiotowe podejście do dziecka jako indywiduum, które wymaga uwagi i troski oraz uwzględnienia sposobu odbierania przezeń świata. Jako przykład można tu podać drobny z pozoru fakt, iż ze względu na to, iż dzieci lepiej bawią się, mając do dyspozycji takie rzeczy, jak sznurki, korki od wina i temu podobne, rozwijają jednocześnie swoją kreatywność lepiej, niż najnowsze zabawki.

¹² To zdanie odnosi się właśnie do podejścia, które stawia dziecko z jego potrzebami oraz pewną świadomością i odbieraniem świata na pierwszym miejscu.

¹³ Wspomnianą osobą jest Justyna Sokół, która współprowadziła ognisko przedszkolne, czyli Biedroneczkę przed rokiem 2006.

Zauważyli to już dawno założyciele *Biedroneczki*, więc zajęcia przedszkolne uwzględniają taki „sprzęt” kosztem najmodniejszych zabawek.

Jako przykład z kolei bezpośredniej troski o pracowników podać można chociażby nieformalną sieć poleceń. Otóż osoby, działające w ramach przedszkola, znają się bardzo dobrze – rotacja od kilku lat utrzymuje się na niskim poziomie. Pracownicy posiadają wysokie kwalifikacje zawodowe, jak i odpowiednie podejście do dzieci. Stąd też zdarzały się próby podkupienia pracowników przez rodziców, tak, żeby zatrudnić ich jako nianie. Panie jednak odrzucały te propozycje. Osoby zatrudnione w *Biedroneczce* bez problemu mogłyby dostać pracę w innych placówkach. Co więcej często pracownicy znają też nawzajem swoje rodziny, wiedzą, kto się czym zajmuje i w jakiej jest sytuacji. Jeśli więc okazuje się np., że ktoś potrzebuje stolarza, a mąż jednej z pracownic trudni się tym fachem, często dochodzi do polecenia go, jako potencjalnego wykonawcy danego zlecenia. Polecający podejmuje pewne ryzyko, niejako bierze w pewnym stopniu odpowiedzialność za osobę, którą poleca, jest to jednak o tyle bezpieczny system, że poziom znajomości danej osoby jest dość głęboki, a dodatkowo jedną z wartości obecnych w *Biedroneczce* stanowi zaufanie do współpracowników. Relacje w firmie są oparte na lojalności rozumianej jako przestrzeganie zasad wobec regulaminów, dzieci, ale też jako dawanie z siebie czegoś więcej, czyli pomysłów na działania wobec dzieci i działania przedszkola.

Innym przykładem troski o pracowników jest przestrzeganie końca dnia pracy, który jest ustalony na 17.30. Tak więc, wychowawczynie najpóźniej pracują do 17.30. Daje to możliwość spędzania większej ilości czasu z rodziną, a co za tym idzie większym zadowoleniem. Personel pracuje zawsze siedem godzin. Do dyspozycji pracowników pozostają budynki, w których pracownicy mogą podejmować dodatkowe prace, np. jedna z Pań potrzebując większej ilości gotówki poprowadziła zajęcia z logopedii. Praktykowane są również spotkania z pracownikami, podczas których omawiane są ich pomysły na funkcjonowanie placówki, ich obawy i inne istotne w danym momencie kwestie.

Twórcze i podmiotowe podejście do pracy weryfikowane jest już na poziomie rekrutacji, nastawionej wyraźnie na to, by zespół pracujący w przedszkolu składał się przede wszystkim z osób, które wybrały swój zawód świadomie i z namysłem. Mogą one wtedy, poza samą ich wartością, jako dobrych wychowawców, pełnić rolę modelu dla dzieci w zakresie postaw wobec pracy, zaangażowania, czy wręcz pasji. Mogą być przykładem dla podopiecznych tego, w jaki sposób lubić to, co się robi.

3.1.2. Optymalizacja zysku w miejsce jego maksymalizacji

Chyba najbardziej odważną propozycję *Nowej Kultury Pracy* stanowił postulat zastąpienia zysku maksymalnego optymalnym.

Pojęcie to wymaga pewnych wstępnych wyjaśnień. Jeżeli właściciel firmy traktuje wykres zysku jako krzywą wzrastającą lub opadającą, a z drugiej strony oszacowuje poziom comiesięcznych kosztów, to łatwo odnajdzie punkt, w którym zyski pokrywają się z kosztami. Optymalizacja zysku oznacza rezygnację powiększania zysku w nieskończoność.

W założeniu twórców *Nowej Kultury Pracy* zysk optymalny ma realizować dwa cele: pokrycie bieżących kosztów działań człowieka czy też codziennego życia, a także zapewnienie środków na zrównoważony rozwój. Rozwój ma zapewnić właśnie nadwyżka ponad wspomnianym punktem pokrycia się kosztów i zysków.

Nastawienie nie na maksymalizację zysku, a na jego optymalizację ma sprawić, iż praca może być realizowana w takich miarach czasowych, które pozwalają na godne życie uczestnikom organizacji, a także zapewniają i właścicielom firmy, i pracownikom czas na „używanie” życia. Rozwój produkcji czy też przedsiębiorstwa powinien więc uwzględnić także inne niż czysto materialne potrzeby ludzkie i koniecznie być z nimi zharmonizowany.

Aplikacja w *Biedroneczce*. W zasadzie nastawienie na optymalizację zysku implicite istniało w organizacji od początku, jeszcze przed intencjonalnym wprowadzeniem zasad *Nowej Kultury Pracy*.

Po pierwsze dążenie do zysku ograniczane jest potrzebami pracowników. Na przykład najdłuższe dyżury, jakie występują w *Biedroneczce*, trwają nie osiem, co jest zwyczajowy minimum tego typu placówek, ale siedem godzin. Jest po podyktowane troską o czas na życie osobiste zatrudnionych.

Można przypuszczać, na przykład na podstawie prawie zerowej rotacji, że pensje są na poziomie satysfakcjonującym pracowników. Kierownictwo stara się, by można je było uznać za godziwe (stosowane są indywidualne oceny motywacji finansowej w ramach stałych rozmów z pracownikami). Przy czym zarobki zarówno właścicieli, jak i pracowników trudno określić jako wysokie na tle konkurencyjnych jednostek. Jednak właśnie to pozwoliło na stabilizację oraz zabezpieczenie środków na trudniejszy czas. Warto raz jeszcze powtórzyć, iż wysokość pensji wydaje się być adekwatna do potrzeb pracowników. Wskaźnikiem tego może być, obok wspomnianego niewielkiego poziomu rotacji, także duża liczba chętnych do pracy.

Warto raz jeszcze podkreślić, iż poszczególni pracownicy spędzają stosunkowo mało czasu w placówkach *Biedroneczki*, ze względu na dość dużą ilość opiekunów, co pozwala na intensywniejszą rotację w trakcie dnia i zapewnienie czasu na alternatywne zajęcia lub odpoczynek. Istnieje także system dodatkowych prac, które przeznaczone są szczególnie dla osób potrzebujących dodatkowych środków finansowych w danym miesiącu. Natomiast nadwyżka zysku ponad całością kosztów przeznaczana jest na dalszy rozwój firmy i pracowników, włączając zarząd.

Ponadto właściciele przedszkola dokonują różnorodnych inwestycji, które, oprócz polepszania sytuacji samej organizacji, przyczyniają się do zwiększenia dobrobytu społeczności lokalnej.

3.1.3. Postulat płacy rodzinnej

Twórcy *Nowej Kultury Pracy* proponowali dość radykalną reinterpretację myślenia o płacy, przekraczając wymiar jedynie relacji wynagrodzenia za wykonane czynności. Postulowali by płacę traktować także jako element uwzględniający osobistą sytuację pracownika oraz przełożenie tej sytuacji na społeczeństwo i państwo. Kontynuując jedną z tradycji ideologicznych katolickiej nauki społecznej proponowali wprowadzenie, a przynajmniej „przymierzenie się” do wprowadzenia „płacy rodzinnej”.

Aplikacja w *Biedroneczce*. Element zainspirowany ideą płacy rodzinnej stanowią starania o rozeznanie prywatnej sytuacji pracowników przez kierownictwo względnie dostosowanie sposobu wykonywania pracy do ich potrzeb. Efektem tego typu działań jest praktycznie zerowa rotacja w omawianej firmie. Pracownicy nie chcą odchodzić i deklarują wysokie przywiązanie do przedsiębiorstwa. Efektem ubocznym wspomnianych rozwiązań jest nieco mniejsza wydajność poszczególnych osób, ale i tak poziom ich zaangażowania zadowala kierownictwo.

Równie ważny element w praktyce *Biedroneczki* to wspomaganie rozwoju życia rodzinnego pracowników. Zatrudnianie młodych kobiet wiąże się z akceptacją zajścia w ciążę, na co firma powinna być przygotowana. Wcześniejsze, negatywne podejście założycieli firmy do takiej sytuacji owocowało trudnymi relacjami z pracownikami oraz destabilizacją pracy. Natomiast jasne zadeklarowanie przez kierownictwo akceptacji potrzeb prokreacyjnych pracowników pozwoliło zbudować środowisko pracy, w którym kobiety czują się pewnie, a co najważniejsze z punktu widzenia firmy, taka postawa doprowadziła do dużej lojalności zatrudnionych osób. W wielu sprawach osoby zarządzające firmą mogą liczyć na otwartą i uczciwą postawę pracowników,

co pozwala na planowanie najbliższej przyszłości i rozwoju przedsiębiorstwa. Taka atmosfera zaowocowała na przykład podczas pierwszej fali ostatniego kryzysu (2008). Pracownicy sami przyszli do głównego właściciela by przedyskutować działania antykryzysowe.

3.2. Relacyjność

3.2.1. Postulat współpracy ludzi kultury z przedsiębiorcami i pracownikami

Za konieczny warunek wprowadzenia w życie zasad Nowej Kultury jej twórcy uznali współdziałanie środowisk kultury i pracy. Zadaniem tych, którzy posiadają wiedzę i pomysły, jak lepiej i sprawniej może przebiegać praca, jest udostępnianie wspomnianej wiedzy i pomysłów szerokiej części społeczeństwa, bo tylko tak można mówić o zrównoważonym rozwoju społeczeństwa czy kraju. Zależność wymienionych grup ma prostą strukturę: „warstwa intelektualna nic nie jest w stanie zmienić w otaczającym ją bycie bez pośrednictwa pracy mas ludowych. Ale i na odwrót cała ich siła fizyczna byłaby bezradna gdyby nie nauczyła ich technika jak się ujarzmią naturę” (Braun 2003: 69).

Istotne miejsce we wspomnianej relacji odgrywa, zdaniem inicjatorów *Nowej Kultury Pracy*, sztuka, która „jest postacią kultury najbliższą życiu, wytwarza uczuciowy obraz świata wartości, działający jako dźwignia duchowego postępu” (Braun 1947d: 14). W pojęciu sztuki autorzy koncepcji *Nowej Kultury Pracy* łączyli zarówno to wszystko, co określić można wyżynami działań artystów, ale także piękno prac artystów ludowych, aż po działania indywidualnych „laików sztuki”, wyrażające się w dbaniu o dom i jego najbliższą okolicę. Szczególnie podkreślali właśnie ten zwyczajny wymiar sztuki dostępny dla każdego, kto tylko zechce być uczestnikiem, kreatorem piękna lokalnego. Synteza pracy i kultury ma właśnie przynosić, jako jeden z ubocznych produktów, powstawianie sztuki codzienności. Bez względu na to, czy mówimy o estetycznym budownictwie, czy też zadbanym ogrodzie mamy do czynienia z aranżacją naszego najbliższego otoczenia, a tylko świadomość podmiotu ludzkiego jest w stanie zdecydować o tym, jak duże starania poczyni on, aby żyć estetycznie. Jak pisali autorzy *Nowej Kultury Pracy*, chodzi o „wygląd życia przez włączenie sztuki w świat codziennych wytworów pracy – rzemiosła, wytwórni, handlu, reklamy itd.”

Aplikacja w Biedroneczce. Funkcjonowanie analizowanej firmy nie uwzględnia, jak dotąd, stałej współpracy między przedstawicielami świata kultury a pracownikami, klientami czy właścicielami. Przez rozmaite zajęcia, zarówno programowe, jak i ponadprogramowe (częściowo realizują je ludzie

kultury), o czym już pisaliśmy, przedszkola propagują „sztukę zanurzoną w codzienności”. Zmierza ku temu także dbałość o estetykę placówek.

3.2.2. Wspomaganie instytucji rodziny w przewyżnianiu trudności i docenianie jej wartości

Autorzy *Nowej Kultury Pracy* o rodzinie, szczególnie licznej rodzinie, pisali, iż jest „dla narodu idącego w przyszłość wartością bezcenną, a wysiłek jej utrzymania i wykształcenia musi być traktowany jako swego rodzaju poświęcenie dla dobra publicznego” (Braun b.d.w). Podkreślali oni wielokrotnie, że rodzina stanowi podstawową komórkę życia i jej bezpieczeństwo powinno być kluczowe dla osób sprawujących władzę. „Waga tej instytucji jest tak wielka dla życia narodu, iż winien nad nią zostać rozciągnięty parasol ochronny” (Braun, 1985: 79).

Konsekwentnie wśród podstawowych zadań społecznych *Nowej Kultury Pracy* publicyści *Tygodnika Warszawskiego* zdecydowanie podkreślali znaczenie rodziny wymieniając, wspólnie następujące priorytety: „stworzenie najzdrowszych i najdogodniejszych warunków pracy, wypoczynku i życia rodzinnego nierozzerwalnie” (Braun, 1947a: 4).

Równie wyraźnie i jasno stawiano sprawę trudności, z jakimi boryka się kobieta prowadząc dom i opiekująca się rodziną (co było istotną bolączką polskiego społeczeństwa lat 40. ubiegłego wieku; warto sprawdzić na ile aktualną także dzisiaj). Postulowano konieczność zmian, wymieniając w założeniach: „usprawnienie gospodarstwa domowego, zwłaszcza kobiecego pod kątem umożliwienia domownikom, a szczególnie kobiecie, wypoczynku i korzystania z kultury” (*O nową kulturę pracy* 1947: 6).

Aplikacja w Biedroneczce. Kierownictwo firmy nie skupia się tylko na pracownikach, ale także bierze pod uwagę potrzeby ich rodzin. Świadczą o tym takie elementy zarządzania firmą, jak przytaczany już przez nas system „sieci poleceń” lub oraz funkcjonowanie Funduszu Ratunkowego, nawiązującego do instytucji płacy rodzinnej. Gdy ktoś z zatrudnionych osób znajdzie się w trudnej sytuacji, może skorzystać z pomocy finansowej, opartej na zasadach podobnych do funkcjonowania SKOKu.

Organizacja działania *Biedroneczki* nastawiona jest na wspomaganie opiekuńczych i wychowawczych funkcji rodzin klientów, nieraz nawet wbrew samym rodzicom. Jak deklaruje, główny właściciel, Gołaszewski jego sieć ma renomę „trudnego przedszkola” ponieważ kierownictwo nie chce w odniesieniu do pewnych fundamentalnych kwestii prorodzinnych podejmować negocjacji z rodzicami dzieci zapisanych do *Biedroneczki*. Tak było na przykład w anegdotycznym przypadku matki, która zapytała, dlaczego placówka nie

może być otwarta do 20.00, ponieważ wtedy po dziecko mogłaby przychodzić... niania.

Odpowiedź właściciela nie pozostawiała żadnych wątpliwości; taka sytuacja nie wchodziła w grę. Był to więc krok ku uświadomieniu rodzicom, by więcej czasu poświęcali swemu dziecku, poparty realnym działaniem jakim jest ustalenie godziny zamknięcia przedszkola na 17.30.

3.3. Zakorzenienie

3.3.1. Racjonalne zarządzanie dobrami lokalnymi

Uczestnicy dyskusji nad *Nową Kulturą Pracy* uwypuklali, między innymi, potrzebę sensownego eksploataowania zastanej przez człowieka natury. Podkreślali, że dobra naturalne otaczające wieś czy miasto są potencjalnym źródłem dochodu, a dochód ten spożytkowany wedle zasady racjonalnego podziału może stanowić środek wzrostu kulturalnej zamożności lokalnego społeczeństwa. Budowanie wspólnej infrastruktury, także sportowej i rekreacyjnej, nie tylko służy miejscowym producentom i wykonawcom, ale pozostawia trwałe dobra użyteczne dla grupy ludzi zamieszkujących wspólnie okolicę. Pisano o „budowaniu podstaw egzystencji zbiorowej”, która występuje, gdy „miasto (wieś), jego zarząd i jego aktywni obywatele przechodzą świadomie od chaosu przedsiębiorczości indywidualnej do świadomego wyboru najważniejszej i podstawowej dla swego bytu funkcji gospodarczej, która może nie tylko zapewnić ludziom minimum utrzymania, ale i doprowadzić postępowo do ogólnej zamożności” (*Kultura i praca, założenia* 1947).

Jako jeden z praktycznych przykładów realizacji wspomnianych postulatów twórcy *Nowej Kultury Pracy* przywoływali Kazimierz nad Wisłą. Przed II wojną światową było to miejsce przeładunku owoców transportowanych rzeką. Już to było celowym sprzężeniem potrzeb człowieka i sił natury. Dość szybko władze Kazimierza poszły o krok dalej, organizując lokalne przetwórnictwo tychże owoców. Pojawiła się większa ilość pracy, możliwość większej zasobności mieszkańców miasta i jego samego. Z udanego portu przeładunkowego, stał się Kazimierz także celem podróży znaczących partii owoców, które już przetworzone i tym samym wzbogacone, czyli droższe, ruszały w drogę do konsumentów. Wszystko to wzmacniało lokalną społeczność, wykorzystując naturalne położenia i pomysłowość (wspomniany kreacjonizm) ludzki.

Aplikacja w Biedroneczce. Przedszkole działając wg NKP intencjonalnie przyczynia się do zwiększania dobrobytu społeczności lokalnej. Działania na jej rzecz to na przykład organizacja konkursu tańca dla przedszkola-

ków z różnych placówek. Celem takich akcji jest nie tylko rywalizacja, ale przede wszystkim integracja środowiska przedszkolnego. W ten sposób dzieci poznają się nawzajem, które to relacje mogą być korzystne, gdy znajdą się w nowym środowisku jakim jest np. szkoła podstawowa. Innymi imprezami są wystawiane jasełka, gdzie publicznością są nie tylko dzieci z innych grup, ale też rodzice, ludzie z sąsiedztwa przedszkola i przyjaciele przedszkola. Często są to imprezy, podczas których różne firmy sponsorują nagrody, catering i tak dalej. Jeszcze inne działania tego typu to współpraca z dziennymi domami opieki. W ramach wspomnianej współpracy dzieci razem ze starszymi osobami wychodzą na spacer. Spotkania te dają korzyść dla dzieci, ale też dla tych osób. W *Biedroneczce* organizowane też są na przykład sympozja, w celu omówienia, jak przedszkola mogą pozyskiwać fundusze.

Warto też wspomnieć o jednej z inicjatyw, którą podjął personel omawianej placówki, inicjatywy nastawionej na dbanie o lokalne środowisko naturalne. Dzieci zabierają na niektóre spacer, przyrządy do zbierania śmieci i sprzątają okolicę.

3.3.2. Własność prywatna jako osiągnięcie i jako zobowiązanie zarazem

Wtórny efekt pracy, szczególnie tej wykonywanej solidnie, jest, prędzej czy później pojawiająca się własność. Jej wymiar może być ogromnie zróżnicowany, od domu, mieszkania po drobne elementy codziennego użytku. Ze względu na silne połączenia pracy i własności, podkreślane tradycyjnie między innymi przez katolicką naukę społeczną, także ten czynnik nie mógł zostać pominięty w *Nowej Kulturze Pracy*. Od początku powstawania omawianego projektu dyskusantów wspomnianego środowiska zajmowała relacja pracy i własności. Ich zdaniem sytuacja optymalna jest wtedy, gdy własność stanowi wynik uczciwej pracy wykonywanej możliwie wedle zasad *Nowej Kultury*... Trudność cytowanym publicystom sprawiała natomiast wypracowanie jednolitego stanowiska, wobec kwestii, jak należy traktować własność prywatną, jaki powinien być jej wymiar i na ile własność prywatna powinna być tylko prywatna. Podkreślić trzeba, iż odrzucali oni z całą mocą wszelkie koncepcje zniesienia własności prywatnej.

Tak, jak praca, tak też własność, podkreślano, posiada podwójny charakter. Na pełen wymiar własności składa się jej część indywidualna i społeczna. Konkretyzując, ten drugi aspekt oczekiwano, iż posiadacz własności będzie używał jej w taki sposób, aby oczywiście zapewnić sobie byt, nawet znacznie lepszy niż innych, ale pod warunkiem dzielenia się ze społeczeństwem tym, co jego własność przynosi jemu. Fundamentem takiego sposobu myślenia

było założenie, iż posiadacz nabył swój majątek, nie posługując się jedynie sobą samym, ale przy udziale na przykład dóbr naturalnych, które są własnością całego narodu, a tym samym skoro zaczerpnął z dobra ogółu, to część powstałej wartości przynależy do społeczeństwa. Chodzi więc, o znowu tradycyjnie rozwijane przez katolicką naukę społeczną rozróżnianie prawo posiadania i używania własności (por. np. Konstytucja „Gaudium et spes” jeden z podstawowych dokumentów Soboru Watykańskiego II).

Aplikacja w Biedroneczce. Istotnym elementem, który uległ zmianie w funkcjonowaniu omawianej sieci przedszkoli, wraz z coraz to głębszym przekonaniem właścicieli do *Nowej Kultury Pracy*, było uwzględnienie interesu społecznego. Od początku środowisko lokalne, stanowiło istotny punkt odniesienia dla kierownictwa firmy, jednak oficjalne przyjęcie zasady odpowiedzialności wobec społeczeństwa pozwoliło między innymi na obniżenie kosztów związanych z oddaniem dziecka do przedszkola (bez straty na jakości). Sytuacja taka pozwoliła szerszej grupie niezamożnych osób na korzystanie z usług *Biedroneczki*. Rozsądna kalkulacja ceny spowodowała szybki i pełny nabór. Kluczowa tu okazała się akceptacja zasady zysku optymalnego. Do dziś omawianą sieć przedszkoli charakteryzuje, jeden z niższych, poziomów cen proponowanych przez tego typu prywatne palcówki w dzielnicy Ursus.

3.3.3. Preferencje dla drobnej przedsiębiorczości i spółdzielczości

Model praktyki gospodarczej wynikającej z *Nowej Kultury Pracy* jej autorzy nazwali „gospodarką dynamiczną”. Nie wchodząc w nieistotne dziś szczegóły, chodzi o oparcie działań przedsiębiorczych w skali kraju na dwóch filarach. Pierwszy z nich stanowiły firmy (jak byśmy powiedzieli dzisiaj) średnie i małe. „Średni i drobny posiadacz jest nierozzerwalnie związany z losem narodu i państwa, czego nie można powiedzieć o wielkim kapitale, lotnym jak piasek i wobec narodu obojętnym” (Braun 1947a).

Programowanie przestrzeni gospodarczej, jakiego podjęli się autorzy *Nowej Kultury Pracy*, wymagało wskazania nie tylko idealnych modeli budowania poszczególnych elementów ekonomicznych, ale także rzeczywistego oparcia propozycji na istniejących już elementach.

Potrzebne było jasne wskazanie, jaka forma prawnoorganizacyjna jest tą, która możliwie najlepiej stanie się rusztowaniem do budowy sprawnej gospodarki. Jak już wcześniej można było dostrzec, większą wagę przywiązywano do średnich i drobnych uczestników rynku ze względu na ich intensywniejsze powiązanie ze społecznością lokalną, a tym samym ze społeczeństwem

ogółem. Konflikt między kapitałem a pracą, do dziś przecież nadal aktualny, nie istniał w małych, rodzinnych zakładach, czy warsztatach, obecnie powiedzielibyśmy firmach. Za pierwszy filar gospodarki dynamicznej uznawano właśnie taką drobną inicjatywę gospodarczą. Twórczą, silnie powiązaną z lokalnymi potrzebami i nie obojętną na sytuację otaczającą ją społeczności. Warto przy tej okazji zauważyć, iż obecnie w przekonaniu niektórych ekonomistów, teoretyków gospodarczych, ale szczególnie przedstawicieli biznesu to właśnie drobne przedsiębiorstwa są kluczowe dla realizacji idei zrównoważonego rozwoju.

Obok małych firm, twórcy *Nowej Kultury Pracy* afirmowali jeszcze jedną formę działalności, która już samą formą wewnętrznej organizacji spełniała wiele postulatów środowiska *Tygodnika Warszawskiego*. Chodziło o spółdzielnie. Ich siłę, zdaniem omawianego środowiska, stanowi konieczność odejścia od indywidualistycznego ujęcia działań gospodarczych, a w ich miejsce powołanie twórczego i zgodnego współdziałania. Na tym właśnie polegała istota założeń proponowanego dynamizmu działań przedsiębiorczych.

Aplikacja w Biedroneczce. Omawiana organizacja jest typowym przykładem efektywnej działalności gospodarczej sektora MSP. W ramach przedszkola działa wewnętrzna firma *Żuczek* umożliwiająca pracownikom dodatkowe zarobkowanie. W pewnym zakresie rozwija ona wspomniane przez nas wcześniej walory spółdzielczości, nie przyjmując takiej formy organizacyjnej.

3.3.4. Codziennosc jako „przestrzeń” rozwoju *Nowej Kultury Pracy*

Zdaniem twórców omawianej propozycji ideologicznej zmiana w myśleniu o pracy wymaga zakorzenienia nowej wizji w codzienności życia człowieka, rozszczepiającej się na zróżnicowane dziedziny. *Nowa Kultura Pracy* proponuje zatem podział życia na konkretne sfery, w ramach których postulowano konkretne praktyki. Publicyści *Tygodnika Warszawskiego* wspomniane sfery określali mianem „odcinków działania”. Wyszczególnili sześć kluczowych odcinków: praca, dom, nauka, oświata, sztuka i gospodarka. Elementy te razem tworzyły spójny całościowy kształt dziedzin, na które człowiek ma wpływ, a z drugiej strony dziedziny te, już ukształtowane, wpływają na los i życie kolejnych pokoleń. Analiza konkretnych praktyk dla poszczególnych sfer postulowanych przez *Nową Kulturę Pracy* przekracza ramy naszego artykułu. Dla problematyki przedsiębiorczości ważna jest natomiast podstawowa, ogólna zasada zawarta w omawianym projekcie: potrzeba ścisłych relacji między „kluczowymi odcinkami” według zasady wzajemnego wspomagania i transferu doświadczeń na poziomie codzienności.

Aplikacja w Biedroneczce. Program edukacyjny *Biedroneczki* daleko wybiega poza wąsko rozumianą opiekę nad dziećmi, „gdy rodzice pracują”. Chodzi w nim przede wszystkim o jak najlepsze zapoznanie dzieci ze światem oraz wpojenie przedszkolakom od najmłodszych lat, podstawowych wartości ogólnoludzkich. Do tych elementów aksjologicznych właściciele palcówki zaliczyli także patriotyzm lokalny, realizowany przede wszystkim poprzez praktyki codzienności.

Przedszkole wprowadziło zajęcia mające na celu poznawanie środowiska lokalnego. Dzieci odwiedzają muzea, teatry i temu podobne. Inny przykład takich działań to „wycieczka do mojego miejsca”. Są to wycieczki do miejsc zamieszkania poszczególnych przedszkolaków. W ten sposób dzieci poznają historię różnych miejsc oraz okolicę, w której mieszkają.

Wreszcie jeszcze innym działaniem tego typu, są wspomniane już przez nas wcześniej, odwiedziny dziennych domów pobytu dla osób starszych. W ten sposób dzieci poznają historię Ursusa, której skarbnicą są ci ludzie. Innym celem jest przyzwyczajanie dzieci do kontaktu ze starszymi osobami, czyli wykształcenie w dzieciach szacunku do osób starszych i pokazanie ich miejsca w społeczeństwie. To jest tak samo możliwość posiadania przyszywanym dziadków, ponieważ dzieci często, albo mają dziadków w innych miastach (skąd imigrowali ich rodzice) albo już oni nie żyją. Takie spotkania były też chętnie podejmowane przez te starsze osoby. Dzieci wystawiały przedstawienia o historii Ursusa w takich domach, które później zostały rozprzeszczerzone tak, aby też inne osoby ze społeczności lokalnej mogły zobaczyć przedstawienia.

Nie zawsze edukacja tego typu spotyka się ze zrozumieniem rodziców. Jednak względnie niska cena przedszkola implicite sprzyja pedagogizacji dorosłych.

Wnioski

Prezentowany artykuł ma strukturę otwartą. Jest relacją z poszukiwań w obszarze historii idei przedsiębiorczych, jako źródła dobrych praktyk na dzisiejszy czas kryzysu. Wspierające te poszukiwania zwiad badawczy dotyczący eksperymentalnej aplikacji wspomnianych idei przez współwłaściciela jednego z warszawskich przedsiębiorstw sektora MSP oczywiście niczego nie przesądza. Wymaga krytycznego pogłębienia, a przede wszystkim dyskusji, na które ze strony czytelników autorzy niniejszego tekstu nieśmiało, ale pełni nadziei bardzo liczą.

BIBLIOGRAFIA

- Amatori, F. and Colli, A. (2011). *Business History. Complexities and comparisons*. London and New York: Routledge.
- Biełaszkowski, M. (2007). „Tygodnik Warszawski” i jego środowisko (1945–1948), *Biuletyn Instytutu Pamięci Narodowej*, nr 4, s. 77–83.
- Billig, M. (2008). *Banalny nacjonalizm*. Kraków: Wyd. Znak.
- Braun, J. (b. d. w.) *Marksyzm, kapitalizm a gospodarka dynamiczna. Studium o nowej polityce socjalnej*. Wydano: [Unia, post 1939]. Warszawa, s. 10, 24.
- Braun, J. (1936). *Narodziny mitu*, ZET, nr 8, s. 2.
- Braun, J. (1947a). *Kontrola zysku a prawo własności*. *Tygodnik Warszawski*, nr 9.
- Braun, J. (1947b). *Kultura i Praca*, *Tygodnik Warszawski*, nr 23. Tytuł art.: *Dynamiczna rozbudowa miast polskich*, s. 4, 5.
- Braun, J. (1947c). *Marksyzm, a społeczeństwo przyszłości*, *Tygodnik Warszawski*, nr 19, s. 7.
- Braun, J. (1947d). *Wspólnota kultury i pracy*, *Tygodnik Warszawski*, dodatek *Kultura i Praca* nr 21.
- Braun, J. (1981). *Jan Hope – polityk w służbie idei*. W: Braun, J., Popiel, K. i Sieniewicz, K., *Człowiek ze spiżu*. Londyn: Odnowa, s. 117–223.
- Braun, J. (1985). *Zarys historii i doktryny „Unii” 1940-1945, Chrześcijanin w świecie*, nr 139, s. 27–37.
- Braun, J. (2003). *Nowy świat kultury*. Warszawa: Biblioteka Frondy.
- Chrzanowski, W. (2005). *Za nami, przed nami. Polityczny wybór pism*. Warszawa: Rosner i Wspólnicy.
- Damon, W. (2004). *The Moral Advantage. How to Succeed in Business by Doing the Right Things*. San Francisco.
- Dembiński, P. H. (2009). *Manifest Observatoire de la Finance*. Observatoire de la Finance. Polski. Geneve.
- Dembiński, P. H. (2011). *Finanse po zawale*. Warszawa: Studio EMKA.
- Dembiński, P. H. (2012). *Humanizm gospodarczy. Społeczna gospodarka rynkowa w czasach kryzysu*, *Więź*, s. 5–18.
- Dembiński, P. H. (2013). *Financjalizacja – co nam kryzys pokazał, czego nas nauczył, co dalej?*, wykład wygłoszony na 45 „Seminarium Interdyscyplinarnym u Koźmińskiego”. Akademia Koźmińskiego, Warszawa, luty 2013.
- Duncan T. (2012). *Życie na linie. Jak unikać stresu i napięcia w życiu i pracy*. Warszawa: MT Biznes.
- Frączek, M., Husner, J. i Mazur, St. (red.). (2012). *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. MSAP.
- Gołaszewski, P. (2010). „Nowa kultura pracy”. *Rekonstrukcja koncepcji i analiza jej aktualności*, praca magisterka napisana pod kierunkiem T. Ochynowskiego, mps, Warszawa: Biblioteka Wydziału Zarządzania UW.
- Hay, J. D. (2006). *Jakość życia/jakość zarządzania: znaczenie świadomości relacyjnej, Problemy zarządzania*, nr 1, s. 122–135 [numer monograficzny *Jakościowe badania organizacji*, (red.), Glinka, B., Konecki, K. T. i Ochynowski, T.].
- Hay, D. (2007). *Why Spirituality Is Difficult for Westerners?* Exter: Imprint Academic.
- Hay, D. and Nye, R. (1998). *The Spirit of the Child*. London: HarperCollins.
- Kaelbe, H. (2010). *Społeczna historia Europy. Od 1945 do współczesności*. Warszawa: WN PWN.

- Kudliński, T. (1992). *Starość nie radość*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Kultura i praca, założenia. (1947). *Tygodnik Warszawski*, nr 23, s. 6.
- Lewicka, M. (2013). Głos w dyskusji panelowej: Historia rodziny – historia w rodzinie, IV Konferencja z cyklu „Historia rodziny – historia w rodzinie”, Uniwersytet Warszawski, Wydział „Artes Liberales”, luty 2013.
- Łętocha, R. (2006). „Oportet vos nasci denuo” Myśl społeczno-polityczna Jerzego Brauna. Kraków: Zakład Wydawniczy „NOMOS”.
- Motyka, M. i Pawlak, J. (red.). (2012). *Podmiotowość człowieka w organizacji*. Kraków: Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Ochiniowski T. (2005). Zapomniane zmagania z niezapomnianymi ideologiami. Biskupi Paweł Czesław Rydzewski i Aleksander Mościcki wobec stalinowskiego komunizmu i „sztywnego kapitalizmu” jako problemów duszpasterskich. W: Kowalewski, T. i Łupiński, J. (red.) *Biskupi diecezji łomżyńskiej*. Łomża: 2005. Fundacja Narwiańska i WSZiP im. B. Jańskiego w Łomży, s. 97–118.
- Ochiniowski T.(red.). (2010). *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej – czynniki sukcesu*. Warszawa: Fundacja Archidiecezji Warszawskiej Pomocy Bezrobotnym i Biednym NADZIEJA.
- Ochiniowski T. (2011). *Magistra Vitae? Zachowania organizacyjne (ze szczególnym uwzględnieniem relacji przedsiębiorca – pracownik) w świetle wyzwań obecnego kryzysu*. W: Bernatt, M, Bogdanienko, J. i Skoczny, T. (red.), *Společna odpowiedzialność biznesu. Krytyczna analiza*. Warszawa; Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, s. 136–154.
- Ochiniowski T. and Gołaszewski P. (2011). Development of Social Entrepreneurship in Masovia. In: Nowak, A, Z. and Szałański, M. (ed.). *7 years of Poland's presence in the European Union*. Warszawa: Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, s. 114–130.
- Ochiniowski T. i Gołaszewski P. (2012). *Gospodarka narodowa – indywidualna przedsiębiorczość – rodzina*. Zaskakująco nowoczesne pomysły z dawnych lat. W: Wareccy, M. i M., Jabłoński, P., Ochiniowski, T., Gołaszewski, P. i Dajczak, T. *Rodzina receptą na kryzys*. Warszawa: Narodowy Dzień Życia. Fundacja, s. 5–24.
- Ochiniowski T. i Jagodziński J. (2007). „Oh Poles, you romantic souls”! The case of Poland in EU. In: Conference on 50 years of the Treaty of Rome and the EU Current Development. Taipei: Tamkang Univeristy and NaHua University.
- O nową kulturę pracy – założenia myślowe. *Tygodnik Warszawski*, dodatek *Kultura i Praca*, 1947, nr 19.
- Peterson, Ch. and Seligman, M. E. P. (2004) *Character Strengths and Virtues: A Handbook and Classification*. Oxford: Oxford University Press.
- Sedláček T. (2012). *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*. Warszawa: Wyd. Studio Emka.
- Sedláček T., Orrel, D. i Chlupatý, R. (2012). *Zmierzch Homo Economicus*. Warszawa: Wyd. Studio Emka.
- Seligman, M. E. P. (2005) *Prawdziwe szczęście*. Poznań: Media Rodzina.
- Seligman, M. E. P. (2011). *Flourish. A Visionary New Understanding of Happiness and Well – being*. Free Press: New Yor; polskie tłum.: *Pełnia życia. Nowe spojrzenie na kwestię szczęścia i dobrego życia*. Poznań: Media Rodzina.
- Sennett, R., (2006). *Korozja charakteru*. Warszawa: Wyd. Literackie Muza SA.
- Sennett, R. (2010). *Kultura Nowego Kapitalizmu*. Warszawa: Wyd. Literackie Muza SA.
- Sennett, R., (2012). *Szacunek w świecie nierówności*. Warszawa: Wyd. Literackie Muza SA.

- Sorkin A.R. i Woś, R. (2013). Wiara. Nadzieja. Pieniądze. Wall Street, Dziennik Gazeta Prawna. Weekend, 15–17.02.2013, s. A8–A9.
- Stiglitz, J. (2010). *Freefall. Free Markets and the Sinking of the Global Economy*. London: Allen Lane.
- Strocka, M. (2012). Model etycznej przedsiębiorczości ukryty w zapomnianej warszawskiej tradycji jako źródło dobrych praktyk dla współczesnego sektora MSP, materiał niepublikowany.
- Strocka, M., Gołaszewski, P. and Dreilich, L. (2012) Provincial antecedents of the „Good Work” Project and the good practices for contemporary business resulting from these antecedents. Referat prezentowany na Piątym Światowym Kongresie Etyki Biznesu, Warszawa, Akademia Leona Koźmińskiego, lipiec 2012.
- Touraine A. (2013). *Po kryzysie*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Touraine A. i in (2010). *Solidarność. Analiza ruchu społecznego 1980–1981*. Gdańsk: Europejskie Centrum Solidarności. *Tygodnik Warszawski, roczniki 1945–1948*.
- Wilkin J. (2008). Dlaczego warto wspierać gospodarkę społecznie zakorzenioną ? W: Rymśza, A. (red.). *Gospodarka społeczna w Polsce. Możliwości, wybrane inicjatywy oraz szanse dalszego rozwoju*. Warszawa: Fundacja Archidiecezji Warszawskiej Pomocy Bezrobotnym i Biednym NADZIEJA, s. 17–21.
- Wiszniewski, J. (1998). *Tygodnik Warszawski 1945–1948: z historii prasy katolickiej w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo PiT.
- Woś, R., (2013). Polak Polakowi liberałem. Wiara w nieomyślność wolnego rynku zamienia nas w socjopatycznych egoistów, *Dziennik Gazeta Prawna*. Weekend, 22–24.02.2013, s. A8–A9.
- Wu, J. C. H. (1975). *The Interior Carmel: The Threefold Way of Love*. Taipei: Hwakang Bookstore.