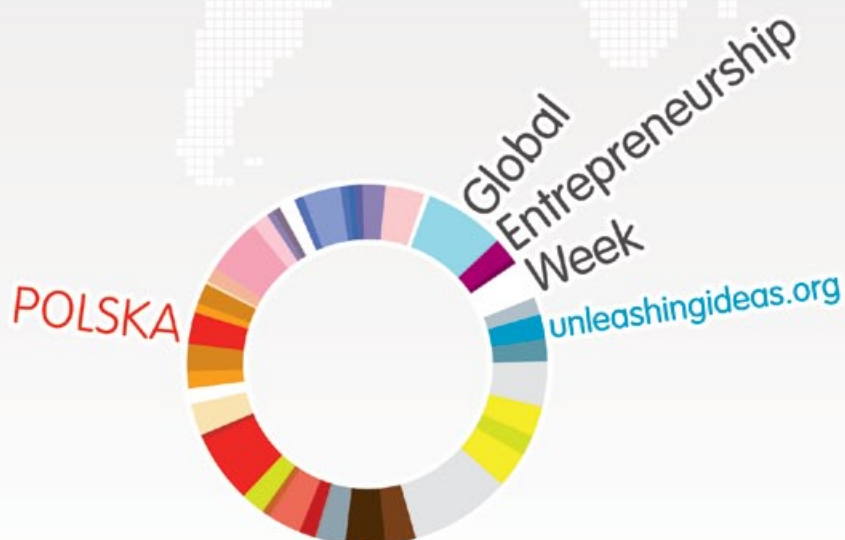


Jak uwolnić przedsiębiorczość w Polsce?



**Autorzy:**

Jarosław Kantorowicz
Dariusz Żuk (rozdział 5)

Redakcja:

Wiktor Wojciechowski

W pracach nad raportem wykorzystano materiały przygotowane przez Alinę Warzechę-Wocką.

W rozdziale 2 wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych w październiku 2008 roku na potrzeby niniejszego raportu przez firmę MillwardBrown SMG/KRC.

Raport zawiera tezy, odzwierciedlające osobiste poglądy ich autorów i powstałe niezależnie od instytucji, z którymi autorzy mogą być powiązani, lub które w innych okolicznościach reprezentują.

opracowanie graficzne i skład: *manfolio*

Warszawa, listopad 2008

Sponsor strategiczny FOR



Synteza	4
1. Wprowadzenie	6
2. Jakie bariery hamują rozwój przedsiębiorczości w Polsce?	7
3. Instytucjonalne bariery dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce	9
3.1. Rozpoczynanie działalności gospodarczej	9
3.2. Płacenie podatków	12
3.3. Dochodzenie należności z umów	15
3.4. Upadłość działalności gospodarczej	17
3.5. Uzyskiwanie pozwoleń budowlanych	19
3.6. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników	22
3.7. Reforma otoczenia regulacyjnego w Polsce	23
4. Jak bariery w rozwoju przedsiębiorczości szkodzą gospodarce – przegląd wyników badań empirycznych	27
5. Jak uwolnić przedsiębiorczość w Polsce?	28
5.1. Czy przedsiębiorczości można nauczyć w szkole?	28
5.2. Preinkubacja – testowanie pomysłów biznesowych	30
5.3. Inkubacja – model najlepszych proinnowacyjnych usług dla młodych firm	32
5.4. Finansowanie rozwoju przedsiębiorczości	35
6. Rekomendacje dla polityki gospodarczej	36
Bibliografia	38

Synteza

Spośród pięciu głównych barier dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, aż cztery odnoszą się do warunków stwarzanych przez państwo. Są to w kolejności wysokie podatki (50 proc.), uciążliwe relacje z organami administracji, jak np. urzędem skarbowym, ZUS (33 proc.), zmienność przepisów prawa (30 proc.) i niska jakość prawa (18 proc.). Takie wnioski wynikają z badania ankietowego, które w październiku 2008 roku specjalnie na potrzeby niniejszego raportu przeprowadziła firma MillwardBrown SMG/KRC.

Badania empiryczne dowodzą, że restrykcyjne regulacje prawne hamują rozwój przedsiębiorczości. Przykładowo, im bardziej czasochłonne i kosztowne są formalności związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej, tym mniej osób decyduje się na założenie własnej firmy. Według rankingu Doing Business 2009 otoczenie regulacyjne w Polsce jest najmniej przyjazne dla rozwoju przedsiębiorczości w całej UE, nie licząc Grecji, która zajmuje ostatnie miejsce w rankingu.

Raport Banku Światowego wskazuje czynniki, które powodują, że prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce jest znacznie trudniejsze niż w innych krajach UE.

Po pierwsze, aby w Polsce założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością należy obligatoryjnie wypełnić 10 formularzy, a cała procedura pochłania przeciętnie aż miesiąc. W relacji do PKB na mieszkańca, koszty założenia firmy w Irlandii są 65-krotnie niższe niż w Polsce. Minimalna wysokość kapitału zakładowego dla spółek z o.o. jest w Polsce ponad 5-krotnie większa niż na Węgrzech.

Po drugie, skomplikowane przepisy podatkowe i liczba płaconych danin sprawiają, że rozliczenie z fiskusem pochłania wiele cennego czasu. Polski system podatkowy jest jednym z najbardziej uciążliwych w porównaniu do wszystkich krajów na świecie. Polski przedsiębiorca prowadzący spółkę z o.o. musi dokonać rocznie aż 40 płatności podatkowych, które pochłaniają mu przeciętnie ponad 400 godzin. Dla porównania, w Nowej Zelandii liczba płatności podatkowych w roku wynosi tylko 8, a w Irlandii 9. Rozliczenie z fiskusem zajmuje w tych krajach nie więcej niż 80 godzin rocznie. Obciążenia podatkowe w spółkach z o.o. pochłaniają w Polsce przeciętnie ponad 40 proc. zysku.

Po trzecie, wyegzekwowanie należności w Polsce oznacza dla przedsiębiorcy przebrnięcie przez łącznie 38 procedur, których realizacja trwa przeciętnie 830 dni, czyli ponad dwa lata i trzy miesiące. Przykładowo, na Litwie i Łotwie należność z umów można odzyskać odpowiednio o 620 dni i 550 dni szybciej niż w Polsce.

Po czwarte, proces upadłościowy trwa w Polsce przeciętnie 3 lata, tj. np. 6-krotnie dłużej niż w Irlandii. Koszty przeprowadzenia upadłości pochłaniają w Polsce ok. 20 proc. wartości majątku firmy. Przykładowo, w Irlandii i Estonii koszty upadłości są o połowę niższe niż w naszym kraju. Przeciętna części długu, którą udaje się odzyskać kredytodawcom w wyniku prowadzonego postępowania upadłościowego wynosi w Polsce tylko 29 proc. To bardzo mało w porównaniu np. do Irlandii, gdzie z majątku upadłej firmy udaje się odzyskać przeciętnie 87 proc. należności.

Po piąte, przepisy budowlane w Polsce należą do jednych z najbardziej uciążliwych w porównaniu do wszystkich krajów na świecie. Budowa magazynu w Polsce wymaga przebrnięcia przez 30 procedur, których realizacja trwa przeciętnie ponad 11 miesięcy. Dla porównania, czas potrzebny na zdobycie pozwoleń budowlanych w Estonii trwa niecałe 4 miesiące, a w Irlandii 6 miesięcy.

Po szóste, regulacje dotyczące czasu pracy oraz warunków zatrudniania i zwalniania pracowników są w Polsce bardziej restrykcyjne niż w krajach, które się rozwijają najszybciej. Aby upodobnić rynek pracy w Polsce do tygrysów gospodarczych należy m.in. ułatwić stosowanie

elastycznych form organizacji pracy, ograniczyć obowiązki przechowywania dokumentacji pracowniczej, znieść obowiązek informowania związków zawodowych o zamiarze wypowiedzenia umów o pracę i ograniczyć zakres szczególnej ochrony pracowników przed rozwiązaniem umowy o pracę.

Gdyby udało się przeprowadzić w Polsce kilka prostych reform otoczenia regulacyjnego gospodarki (tj. obniżyć kapitał zakładowy do 5 tys. zł, wprowadzić system tzw. „zero okienka”, zmniejszyć do 24 formalności podatkowe i czas związany z ich rozliczaniem do 366 godzin, zredukować liczbę wniosków budowlanych do 20 oraz przeciętny czas ich rozstrzygnięcia do 237 dni), nasz kraj awansowałby z 76 na 52 pozycję w ogólnym rankingu przyjazności otoczenia gospodarczego. Gdyby do tego dołożyć całkowite zniesienie obowiązkowego kapitału zakładowego, nasz kraj awansowałby o kolejne 6 pozycji, zajmując 46 miejsce. W efekcie otoczenie regulacyjne polskiej gospodarki stałoby się bardziej przyjazne niż np. w Rumunii, Portugalii, Hiszpanii, Słowenii, we Włoszech czy w Czechach.

Doświadczenia międzynarodowe wskazują, że niskie koszty zakładania firm przyczyniają się do szybkiego rozwoju gospodarczego. Przykładowo, wysokie obciążenia podatkowe hamują wzrost inwestycji i zwiększają aktywność gospodarczą w szarej strefie. Wprowadzenie ułatwień w zakładaniu nowych przedsiębiorstw oraz zatrudnianiu i zwalnianiu pracowników znacząco przyspiesza dynamikę liczby pracujących, w tym w szczególności sprzyja wzrostowi zatrudnienia kobiet.

Jednak bariery dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce nie ograniczają się wyłącznie do barier wynikających z restrykcyjnych regulacji prawnych. Dodatkowymi działaniami, które należy podjąć, aby uwolnić przedsiębiorczość w Polsce są: odpowiednie promowanie postaw przedsiębiorczych wśród młodzieży i wzmacnianie instytucjonalnego otoczenia biznesu.

Do polskich szkół ponadgimnazjalnych należy wprowadzić praktyczne ćwiczenia z prowadzenia przedsiębiorstw, które powinny przygotowywać uczniów do założenia własnej firmy. W trakcie takich lekcji uczniowie powinni zdobywać wiedzę o tym, jak można uzyskać kapitał do rozpoczęcia działalności gospodarczej, jak zdecydować czym ich firma ma się zajmować, jak prowadzić badania marketingowe, organizować produkcję i sieć sprzedaży. Każdy młody człowiek powinien potrafić napisać własny praktyczny biznesplan.

Likwidacja przedmiotu podstawy przedsiębiorczości nie będzie służyła inspirowaniu młodych ludzi do przyjmowania w życiu postaw przedsiębiorczych. Warto jednak rozdzielić nauczanie wiedzy ekonomicznej od przedsiębiorczości.

Dla rozwoju przedsiębiorczości jest również istotne przyjazne otoczenie biznesu, które wspomaga szybki rozwój firm. Niezbędne są nowoczesne i innowacyjne usługi świadczone przedsiębiorcom z zakresu mentoringu, coachingu, wirtualnej obsługi firm czy też dostęp do nowoczesnych laboratoriów kreatywnych, wiedzy, IT.

Przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają swoją działalność w Polsce doświadczają dużych problemów z pozyskiwaniem zewnętrznego finansowania na rozwój ich firm. W Polsce funkcjonuje ok. 30 funduszy Venture i Seed Capital, podczas gdy w USA jest ich ponad 7000.

Przedsiębiorczość jest szansą dla Polski jednak jej uwolnienie wymaga systemowego działania zarówno w zmaganiach z biurokracją, jak również w kreowaniu odpowiedniego otoczenia dla jej rozwoju.

1. Wprowadzenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) stanowi w Polsce bardzo istotną część gospodarki.¹ W 2006 roku w sektorze tym pracowało prawie 6 mln osób. Małe i średnie przedsiębiorstwa wytwarzają w Polsce prawie połowę PKB (48 proc.). Przyjazne warunki do tworzenia i rozwoju małych firm warunkują szybki wzrost gospodarczy.

Na całym świecie sektor MŚP jest silnie zróżnicowany, funkcjonuje zarówno w sektorach tradycyjnych, jak i bardzo nowoczesnych. Małe przedsiębiorstwa dominują w tych sektorach gospodarki, w których koszt utworzenia miejsca pracy jest stosunkowo niski, są to głównie usługi (np. budownictwo, handel, gastronomia). Wśród przedsiębiorstw średnich i dużych dominują natomiast firmy działające w sektorach, które cechuje wysoki koszt utworzenia jednego miejsca pracy. Są to głównie przedsiębiorstwa produkcyjne, ale także przedsiębiorstwa działające w sektorach wymagających dużych inwestycji (np. w sektorze energetycznym, paliwowym).

Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarki nie ogranicza się do ich udziału w tworzeniu PKB i w całkowitej liczbie zatrudnianych pracowników. Po pierwsze, głównym atutem tych firm jest to, że posiadają dużo większą zdolność dostosowywania się do zmieniających się warunków zewnętrznych niż firmy duże. Dzięki umiejętności dopasowywania posiadanych zasobów pracy i kapitału, elastyczności organizacyjnych i kierowniczych, właściwego wyboru segmentu odbiorców oraz wykorzystania narzędzi marketingowych, MŚP potrafią szybko odpowiadać na nagłe zmiany popytu i nowe potrzeby coraz bardziej wymagających klientów. Przewaga małych i średnich przedsiębiorstw nad firmami dużymi ma źródło w ich prostej strukturze organizacyjnej, która zapewnia szybki przepływ informacji wewnątrz firmy oraz sprawną komunikację z otoczeniem.

Po drugie, posiadając ograniczone zasoby kapitałowe, małe i średnie przedsiębiorstwa nie osiągają zazwyczaj wielkich rozmiarów sprzedaży. W efekcie, są silnie uzależnione od wąskiego rynku lokalnego, regionalnego, rzadziej rynku krajowego. Dzięki temu dobra wytwarzane przez MŚP są często niestandardowe, dostosowane do indywidualnych wymagań klientów, podczas gdy firmy duże częściej oferują produkty masowe, wymagające dużej skali działalności. Zaledwie co czwarta firma z sektora MŚP na świecie prowadzi działalność na rynkach międzynarodowych. Są to jednak przeważnie firmy średnie.

Po trzecie, nieustanne starania małych i średnich firm o utrzymanie pozycji rynkowej zmuszają je do szybkiego odnajdywania i zagospodarowywania nisz rynkowych na rynkach lokalnych. W tych działaniach MŚP są bardziej mobilne niż firmy duże. Małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej funkcjonują w sektorach gospodarki, w których bariery wejścia i wyjścia z rynku są niewielkie. Innymi słowy, firmy te działają głównie na takich rynkach, gdzie łatwiej jest zarówno założyć jak i zlikwidować lub zmienić profil działalności gospodarczej.

Małe przedsiębiorstwa dominują w tych sektorach gospodarki, w których koszt utworzenia miejsca pracy jest stosunkowo niski

MŚP posiadają dużo większą zdolność dostosowywania się do zmieniających warunków zewnętrznych niż firmy duże

Dobra wytwarzane przez MŚP są często niestandardowe, dostosowane do indywidualnych wymagań klientów, podczas gdy firmy duże częściej oferują produkty masowe

MŚP potrafią odnajdywać i zagospodarowywać nisze rynkowe na rynkach lokalnych szybciej niż firmy duże.

¹ Do sektora małych i średnich przedsiębiorstw zalicza się firmy zatrudniające nie więcej niż 250 pracowników

2. Jakie bariery hamują rozwój przedsiębiorczości w Polsce?

Na potrzeby niniejszego raportu w październiku 2008 roku firma MillwardBrown SMG/KRC przeprowadziła reprezentatywne badanie barier w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce². Spośród pięciu głównych, aż cztery odnoszą się do warunków stwarzanych przez państwo. Są to w kolejności wysokie podatki (50 proc.), uciążliwe relacje z organami administracji, jak np. urzędem skarbowym, ZUS (33 proc.), zmienność przepisów prawa (30 proc.) i niska jakość prawa (18 proc.). Wśród czynników niezależnych od państwa, największa uciążliwość w prowadzeniu działalności gospodarczej jest związana z brakiem własnych środków finansowych (27 proc.), wysokim oprocentowaniem kredytów (15 proc.) i natężeniem konkurencji rynkowej (13 proc.).

Główne bariery dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce wynikają z regulacji, za które odpowiada państwo.

Wykres 1. Proszę ocenić potencjalne bariery przedsiębiorczości w Polsce ze względu na ich uciążliwość w prowadzeniu działalności gospodarczej (nie więcej niż 3 odpowiedzi).



Źródło: MillwardBrown SMG/KRC

Wyniki cytowanego badania wskazują, że dwa najważniejsze powody otwierania własnej firmy to możliwość uzyskania wyższych dochodów niż z pracy najemnej (34 proc.) i trudności ze znalezieniem pracy (33 proc.). W dalszej kolejności respondenci wskazywali, że motywacja do założenia własnego biznesu wynika z chęci realizacji marzeń i poczucia niezależności (29 proc.) (Wykres 2). Jedyną grupą respondentów, którzy nie wskazywali na dwóch pierwszych miejscach trudności ze znalezieniem pracy i możliwości uzyskania wyższych dochodów były osoby bezrobotne. Największą motywacją do założenia firmy była dla nich chęć realizacji marzeń i chęć zainwestowania własnych pieniędzy. Powody związane z samorealizacją i poczuciem niezależności są wyraźnie bliższe osobom z wykształceniem co najmniej średnim. Dla osób z wykształceniem podstawowym, założenie firmy kojarzy się głównie z brakiem możliwości zatrudnienia na etat.

² Badanie zostało przeprowadzone przez firmę MillwardBrown SMG/KRC na potrzeby niniejszego raportu w październiku 2008 roku na reprezentatywnej próbie respondentów w wieku 18-75 lat liczącej 937 osób.

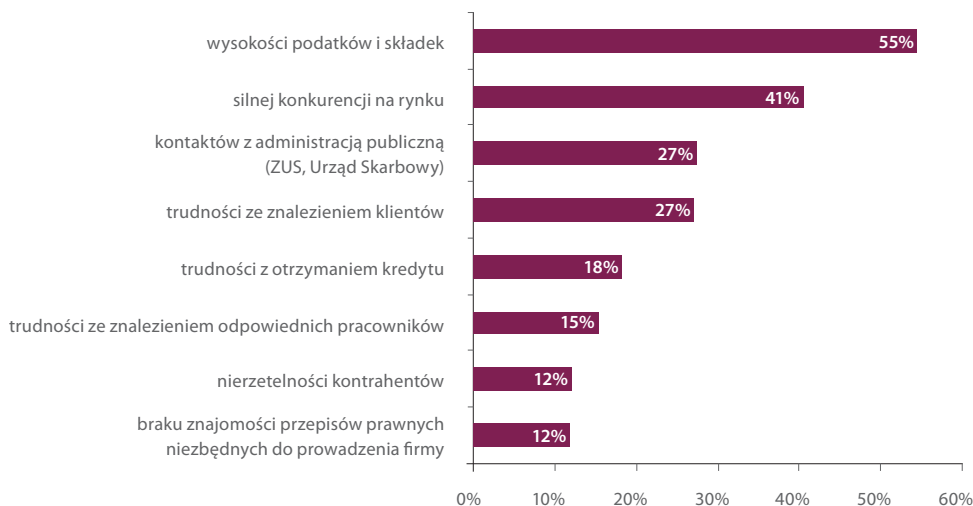
Wykres 2. Co według Pana/Pani przede wszystkim skłania ludzi do otwierania własnej firmy? (nie więcej niż 3 odpowiedzi)



Źródło: MillwardBrown SMG/KRC

Pomimo dużego znaczenia barier wynikających z otoczenia regulacyjnego, ponad połowa respondentów (53 proc.) stwierdziła, że brak środków finansowych stanowi główną barierę powstrzymującą ludzi przed otwieraniem własnych firm. Dopiero na drugim miejscu (44 proc.) respondenci wskazywali na wysokie obciążenia podatkowe. Brak środków finansowych postrzegany jest jako bariera dla rozwoju przedsiębiorczości przede wszystkim przez młodsze osoby (w wieku do 40 lat). Dla osób, które nie przekroczyły 25-go roku życia szczególnie istotną barierą jest dodatkowo brak pomysłu na własny biznes. Osoby uczące się i studenci postrzegają bariery w otwieraniu własnych firm wyraźnie inaczej niż pozostali respondenci. Dla osób z tej grupy ważniejsze są takie czynniki jak brak środków finansowych i pomysłu na własny biznes, a mniej istotne bariery instytucjonalne (podatki, biurokracja).

Wykres 3. Czego najbardziej Pana/Pani zdaniem powinni się obawiać przedsiębiorcy przy prowadzeniu własnej firmy? (nie więcej niż 3 odpowiedzi)



Źródło: MillwardBrown SMG/KRC

3. Instytucjonalne bariery dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce

Badania empiryczne dowodzą, że restrykcyjne regulacje prawne hamują rozwój przedsiębiorczości. Przykładowo, im bardziej czasochłonne i kosztowne są formalności związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej, tym mniej osób decyduje się na założenie własnej firmy. Wiele rodzajów działalności gospodarczej wymaga uzyskania odpowiedniego zezwolenia. Obecnie w Polsce istnieje 31 koncesji i aż 225 zezwoleń. W 1988 roku państwo koncesjonowało aż 53 rodzaje działalności, jednak liczba zezwoleń wynosiła tylko 116.

Według rankingu Banku Światowego, oceniającego przyjazność otoczenia regulacyjnego gospodarki dla rozwoju przedsiębiorczości, w 2008 roku Polska zajęła 76. pozycję wśród 181 państw na świecie (Tabela 1). W porównaniu do poprzedniego rankingu z 2007 roku nasz kraj spadł o dwie lokaty, ugruntowując pozycję światowego średniaka. Z wyjątkiem Grecji, wszystkie kraje UE są notowane w tym rankingu wyżej niż Polska. Europejscy liderzy otoczenia regulacyjnego gospodarki tj. Dania, Wielka Brytania i Irlandia zajmują odpowiednio 5., 6. i 7. miejsce na świecie. Spośród nowych krajów członkowskich UE, najwyższą pozycję w rankingu ma Estonia (22). W pierwszej trzydziestce państw, których regulacje prawne najbardziej sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości znalazły się również Litwa i Łotwa. Najmniej uciążliwe przepisy obowiązujące przedsiębiorców występują w Singapurze.

Raport Banku Światowego wskazuje czynniki, które powodują, że prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce jest znacznie trudniejsze niż w innych krajach UE.

Restrykcyjne regulacje prawne hamują rozwój przedsiębiorczości.

Według rankingu Doing Business 2009 otoczenie regulacyjne w Polsce – zaraz za Grecją – jest najmniej przyjazne dla rozwoju przedsiębiorczości w całej UE.

Tabela 1. Ocena otoczenia regulacyjnego gospodarki w krajach UE

Kraj	Pozycja w UE	Pozycja na świecie	Kraj	Pozycja w UE	Pozycja na świecie
Dania	1	5	Węgry	15	41
Wielka Brytania	2	6	Bułgaria	16	45
Irlandia	3	7	Rumunia	17	47
Finlandia	4	14	Portugalia	18	48
Szwecja	5	17	Hiszpania	19	49
Belgia	6	19	Luksemburg	20	50
Estonia	7	22	Słowenia	21	54
Niemcy	8	25	Włochy	22	65
Holandia	9	26	Czechy	23	75
Austria	10	27	Polska	24	76
Litwa	11	28	Grecja	25	96
Łotwa	12	29			
Francja	13	31			
Słowacja	14	36			

Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

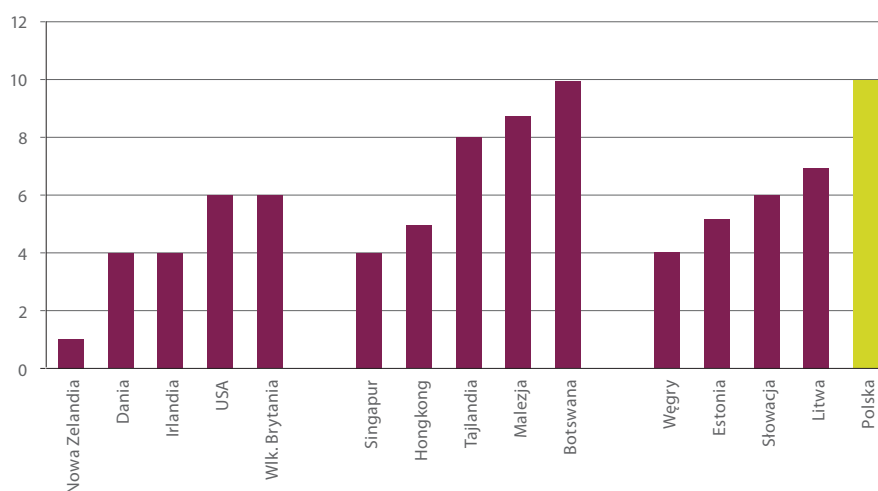
3.1. Rozpoczynanie działalności gospodarczej

Po pierwsze, samo założenie firmy stanowi w Polsce poważny problem. W tej kategorii w rankingu Doing Business zajmujemy aż 145. pozycję. Oznacza to, że większe niż w Polsce bariery w zakładaniu firm występują tylko w 36 krajach na świecie. Aby w Polsce założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością należy obligatoryjnie wypełnić 10 formularzy, a cała procedura pochłania przeciętnie aż 31 dni (Wykres 4, Wykres 5). Rejestracja spółki w pozostałych krajach naszego regionu jest znacznie łatwiejsza niż w Polsce. Przykładowo, na Węgrzech przyszły przed-

Aby w Polsce założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością należy obligatoryjnie wypełnić 10 formularzy, a cała procedura pochłania przeciętnie aż miesiąc.

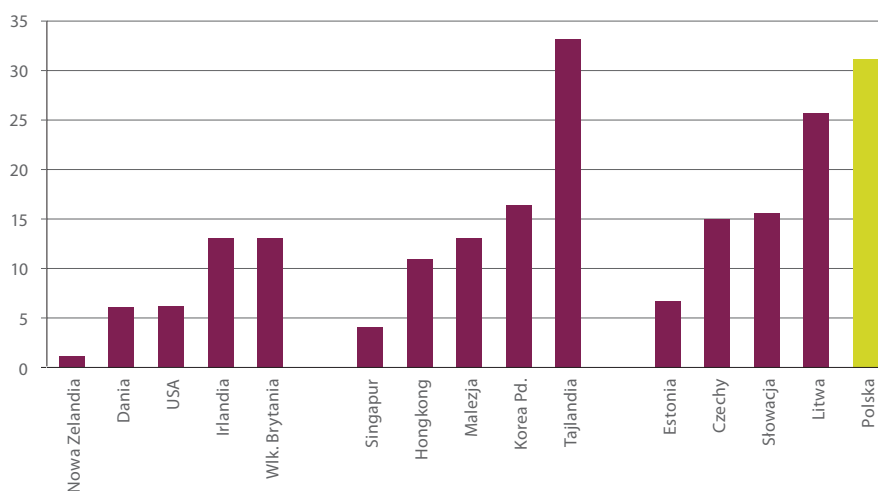
siębiorca musi wypełnić jedynie 4 formularze (jeszcze rok wcześniej było ich 6), a cała rejestracja firmy nie zajmuje więcej niż 5 dni. Na Słowacji założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wymaga przejścia przez 6 procedur (jeszcze rok wcześniej było ich 9), a wszystko zajmuje nie więcej niż 16 dni. W efekcie wprowadzonych ułatwień w rejestrowaniu spółek, pozycja Węgier w ostatnim rankingu Doing Business poprawiła się aż o 40 pozycji, a Słowacji o 24. W przypadku Polski, brak reform w tym zakresie spowodował, że w porównaniu do poprzedniego rankingu obniżyliśmy się aż o 16 pozycji. Rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce jest obecnie równie uciążliwe jak w Mozambiku czy Hondurasie.

Wykres 4. Liczba procedur niezbędnych do przebycia, aby założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Wykres 5. Przeciętny czas potrzebny do uruchomienia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (liczba dni)



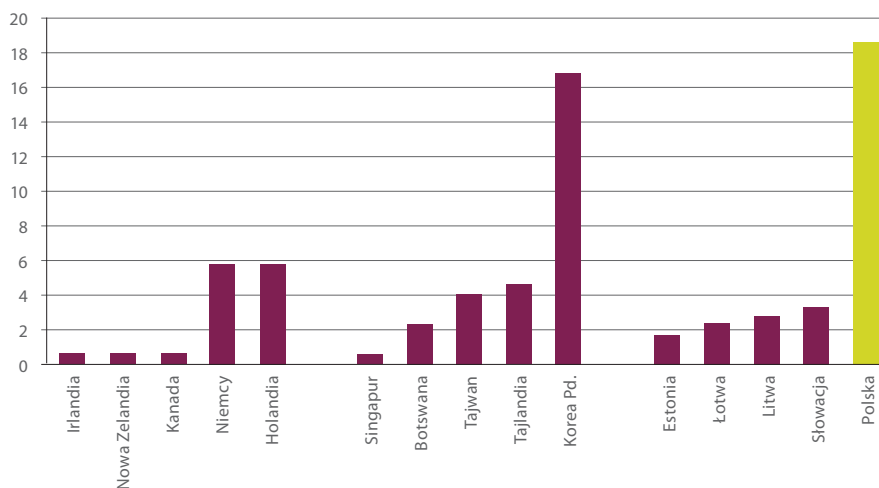
Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Po drugie, założenie spółki w Polsce jest wyjątkowo drogie. Łączne obciążenia związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej w naszym kraju to 19 proc. PKB na mieszkańca (Wykres 6). Dla porównania, w Irlandii koszty założenia firmy w relacji do PKB na mieszkańca są ponad 65-krotnie niższe, a w Singapurze i Stanach Zjednoczonych blisko 26-krotnie niższe niż w Polsce. Również w krajach nadbałtyckich założenie własnej firmy jest mniej kosztowne niż w naszym kraju. Na Litwie, Łotwie i w Estonii koszty te są mniejsze niż w Polsce odpowiednio 6, 8 i 10-krotnie. Koszty założenia własnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w relacji do PKB na mieszkańca są w Polsce podobne do tych, jakie obserwuje się w Panamie, Egipcie lub Syrii.

W relacji do PKB na mieszkańca, koszty założenia firmy w Irlandii są 65-krotnie niższe niż w Polsce.

W ciągu ostatniego roku, Polska nie obniżyła kosztów zakładania firm. Znacząca redukcja tych obciążeń miała natomiast miejsce na Węgrzech. Koszty rejestracji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością zostały tam zmniejszone aż o ponad 9 proc. PKB na mieszkańca. W ostatnim roku równie duża obniżka kosztów zakładania spółek nastąpiła w Botswanie (spadek o prawie 8 proc. PKB na mieszkańca).

Wykres 6. Przeciętny koszt uruchomienia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (w proc. PKB na mieszkańca)

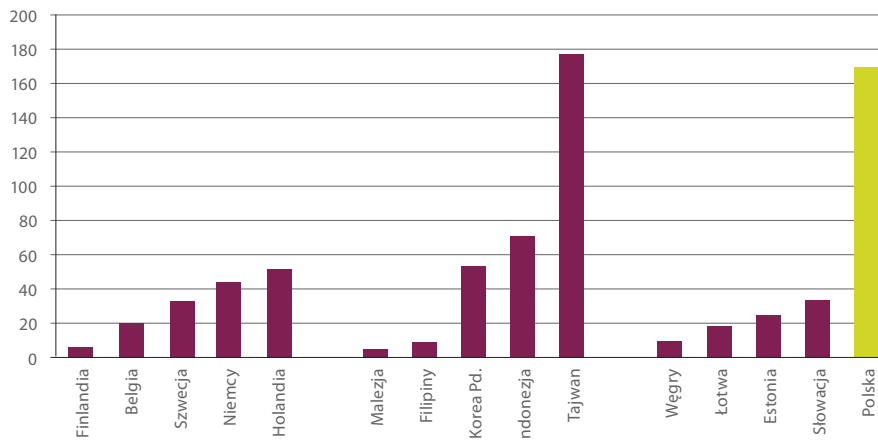


Źródło: Bank Światowy, *Doing Business 2009*

Po trzecie, przedsiębiorca, który chce założyć w Polsce spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością musi dysponować wysokim kapitałem. Minimalny wymagany kapitał zakładowy dla tego rodzaju spółek wynosi aż 168 proc. PKB na mieszkańca (Wykres 7). Dla porównania, w Czechach i na Słowacji jego wysokość w relacji do PKB jest ponad 5-krotnie mniejsza niż w naszym kraju. Na Węgrzech wartość ta jest obecnie aż 15-krotnie niższa niż w Polsce. W ciągu ostatniego roku minimalne wymogi kapitałowe na Węgrzech obniżono aż sześciokrotnie. W wielu krajach w ogóle nie ma wymogu minimalnego kapitału zakładowego dla spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Tak jest przykładowo w Irlandii, Nowej Zelandii, USA czy Wietnamie.

Minimalna wysokość kapitału zakładowego dla spółek z o.o. jest w Polsce ponad 5-krotnie większa niż na Węgrzech.

Wykres 7. Minimalne wymogi kapitałowe w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością (w proc. PKB na mieszkańca)



Źródło: Bank Światowy, *Doing Business 2009*

Obecnie w Sejmie trwają prace nad projektami dwóch nowelizacji ustaw, które w znaczny sposób ułatwią zakładanie firm. Pierwsza z nich, czyli nowelizowana ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, zakłada wprowadzenie tzw. „jednego okienka”, w którym będzie można dokonać wszystkich formalności związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Obecnie, przedsiębiorca zakładając firmę musi złożyć wnioski w co najmniej czterech miejscach (urząd gminy, urząd statystyczny, urząd skarbowy oraz ZUS). Docelowo, w 2011 roku, planuje się utworzenie jednej platformy internetowej, która umożliwi pełną rejestrację firmy bez wychodzenia z domu („zero okienka”). Drugi z projektów to nowelizacja kodeksu spółek handlowych, która przewiduje obniżenie obowiązkowego kapitału zakładowego w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością z 50 tys. zł do 5 tys. zł, a w spółkach akcyjnych z 500 tys. zł do 100 tys. zł.

Wprowadzenie systemu „zero okienka” umożliwi rejestrację firmy przez Internet.

3.2. Płacenie podatków

Utrudnienia związane z założeniem firmy to nie jedyne przeszkody, które hamują przedsiębiorczość w Polsce. Wiele barier występuje także w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. Do szczególnie szkodliwych zalicza się przede wszystkim ciężary podatkowe, na które składają się:

- liczba płaconych podatków,
- czas poświęcony na ich rozliczenie,
- łączna wysokość wszystkich płaconych podatków.

Skomplikowane przepisy podatkowe i liczba płaconych danin sprawiają, że rozliczenie z fiskusem pochłania wiele cennego czasu.

Skomplikowane przepisy podatkowe i liczba płaconych danin sprawiają, że rozliczenie z fiskusem pochłania wiele cennego czasu. Energia ludzka zamiast być spożytkowana na kreowanie wartości dodanej w firmie jest marnotrawiona na biurokrację. Co więcej, wysokie podatki obniżają wielkość inwestycji w sektorze prywatnym, czyli skutkują mniejszą liczbą nowo tworzonych miejsc pracy.

W porównaniu do innych państw, Polska ma silnie rozbudowany system biurokracji podatkowej. W ostatnim rankingu Doing Business, w kategorii przyjazność systemu podatkowego, Polska zajęła dopiero 142. pozycję na 181 ocenianych państw. W stosunku do poprzedniego rankingu pozycja Polski obniżyła się aż o 17 miejsc. Podobnie wysoki jak w naszym kraju poziom uciążliwości systemu podatkowego dla przedsiębiorców występuje np. w Kolumbii lub Albanii. Najbardziej przyjazny przedsiębiorczości system podatkowy na świecie cechuje Malediwy, Katar, Hongkong i Irlandię. Spośród nowych krajów członkowskich UE, przyjazność systemu podatkowego oceniono najwyżej w Estonii (34 pozycja) i na Łotwie (36 pozycja).

Uciążliwość systemu podatkowego w Polsce wynika, przede wszystkim, z dużej liczby płatności podatkowych, dużej ilości czasu potrzebnego na ich zrealizowanie oraz wysokiej łącznej kwoty obciążeń. Polski przedsiębiorca prowadzący spółkę z o.o. musi dokonać rocznie aż 40 płatności podatkowych, które pochłaniają mu przeciętnie ponad 400 godzin (Wykres 8, Wykres 9). Dla porównania, w Nowej Zelandii liczba płatności podatkowych w roku wynosi tylko 8, a w Irlandii 9. Rozliczenie z fiskusem zajmuje w tych krajach nie więcej niż 80 godzin rocznie. Prawie we wszystkich państwach naszego regionu, administracja podatkowa ceni czas przedsiębiorców bardziej niż w Polsce. Przykładowo w Estonii dopełnienie 10 płatności podatkowych zajmuje przeciętnie 81 godzin rocznie, czyli ponad trzykrotnie krócej niż w naszym kraju. Wśród nowych krajów członkowskich UE, w ciągu ostatniego roku znacząco zmniejszyła się liczba płatności podatkowych na Litwie i na Węgrzech, odpowiednio o 9 i 10.

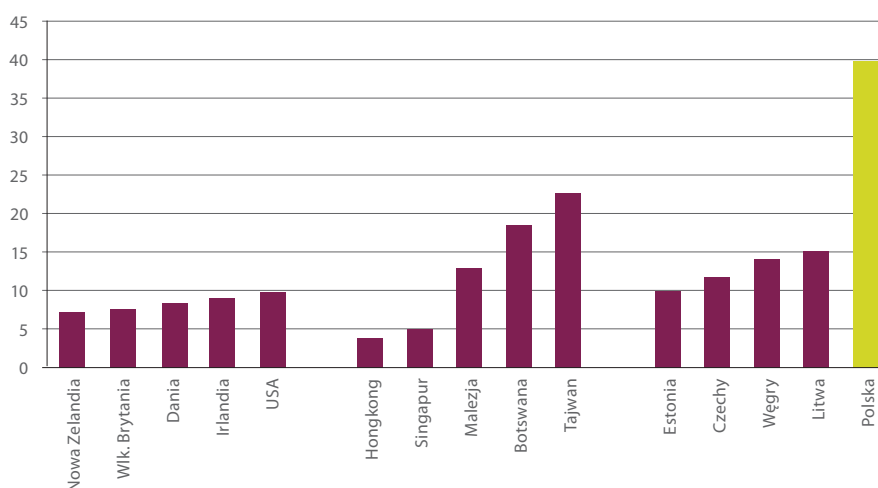
Pomimo 19-procentowej stawki podatku dochodowego od przedsiębiorstw (CIT), suma obciążeń podatkowych w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością wynosi w Polsce przeciętnie ponad 40 proc. zysku tych podmiotów (Wykres 10). W wielu krajach obciążenia te są niższe niż w Polsce. Przykładowo, w Hongkongu, Singapurze czy Irlandii łączna kwota płaconych podatków w relacji do zysku spółek z o.o. jest o ponad 25 pkt. proc. mniejsza niż w naszym kraju.

Polski system podatkowy jest jednym z najbardziej uciążliwych w porównaniu do wszystkich krajów na świecie.

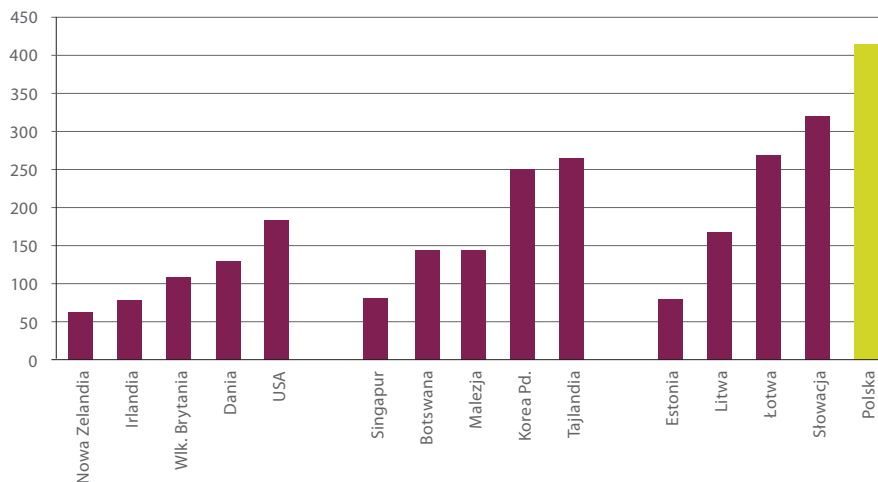
Polski przedsiębiorca prowadzący spółkę z o.o. musi dokonać rocznie aż 40 płatności podatkowych, które zajmują przeciętnie ponad 400 godzin.

Obciążenia podatkowe w spółkach z o.o. pochłaniają w Polsce przeciętnie ponad 40 proc. zysku.

Wykres 8. Liczba formalności podatkowych w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością

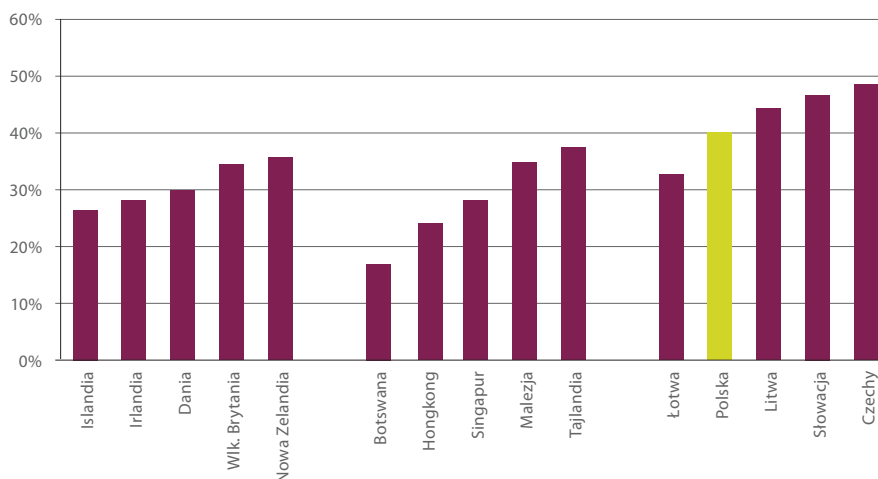


Wykres 9. Liczba godzin niezbędna na rozliczenie podatków w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Wykres 10. Całkowite obciążenie z tytułu podatków w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością (w proc. zysku)



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Obecnie trwają w Sejmie prace nad kilkoma ustawami, które mają uprościć przedsiębiorcom rozliczenia z fiskusem. Przykładowo, projekt nowelizacji ustawy o VAT zakłada m.in. odrzucenie 30 proc. sankcji za naruszenie reguł rozliczeń, skrócenie ze 180 do 60 dni terminu zwrotu podatku przez urząd skarbowy, uproszczenie rozliczania wewnątrzspółnotowej dostawy towarów i likwidację zakazu odliczania podatku VAT z tytułu poniesionych wydatków, które nie stanowią kosztu uzyskania przychodów w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym. Nowelizacja ta przewiduje również łatwiejsze odzyskiwanie VAT-u zapłaconego od faktur, których nie są w stanie pokryć niewypłacalni kontrahenci danej firmy. Według szacunków Ministerstwa Finansów, dzięki nowelizacji tej ustawy łączna kwota obciążeń podatkowych przedsiębiorców z tytułu VAT będzie mniejsza nawet o 2 mld zł rocznie.

Nowelizacja ustawy o VAT może zmniejszyć obciążenia podatkowe polskich firm nawet o 2 mld zł rocznie.

Innym przykładem planowanych zmian ułatwiających życie przedsiębiorcom, jest projekt nowelizacji ordynacji podatkowej. Zakłada ona wprowadzenie zasady domniemania uczciwości podatnika. Dzięki niej obywatel nie będzie ponosił negatywnych konsekwencji podejrzeń o naruszenie prawa, dopóki nie zapadnie w tej sprawie ostateczna decyzja urzędu skarbowego lub prawomocne orzeczenie sądu. W związku z tym podatnik nie będzie zobowiązany np. do zapłaty podatku, jeśli decyzja urzędu o jego egzekucji nie będzie ostateczna.

Nowelizacja ordynacji podatkowej zakłada wprowadzenie zasady domniemania uczciwości podatnika.

Ponadto, prawie połowa z blisko 90 projektów ustaw zgłoszonych przez Nadzwyczajną Komisję Sejmową „Przyjazne Państwo” zakłada zmiany w systemie podatkowym. Przykładowo, w ramach podatku CIT proponuje się następujące zmiany:

- Usunięcie zapisu, według którego koszty zaniechanych inwestycji nie stanowią kosztu uzyskania przychodu oraz określenia momentu, w którym wydatki te staną się kosztem uzyskania przychodu, na dzień ich likwidacji lub zbycia;
- Usunięcie trudności związanych z niejednoznaczną interpretacją możliwości pojawienia się przychodu i kosztu podatkowego w związku z zaciągnięciem lub udzieleniem specyficznej formy kredytu/pożyczki.

3.3. Dochodzenie należności z umów

Skuteczny system dochodzenia należności z umów to taki, gdzie liczba formalności z tym związanych jest ograniczona do minimum, czas egzekucji jest możliwie krótki, a koszty całej operacji możliwie niskie. W ostatnich dwóch rankingach Doing Business w kategorii egzekwowanie należności z umów, Polska zajęła 68. miejsce na 181 ocenianych państw. Najbardziej przyjazne przepisy pod tym względem obowiązują w Hongkongu, Singapurze, Nowej Zelandii oraz na Łotwie. Należności umowne można odzyskać dużo łatwiej niż nad Wisłą na przykład na Węgrzech i w Irlandii, które w rankingu Banku Światowego zajmują odpowiednio 14. i 16. pozycję.

Wyegzekwowanie należności w Polsce oznacza dla przedsiębiorcy przebrnięcie przez 38 procedur (Wykres 11). Dla porównania, w Irlandii i Singapurze, które należą do krajów o największej skuteczności w egzekwowaniu należności, liczba tych procedur jest blisko o połowę mniejsza. W Czechach takich formalności jest dokładnie o 11 mniej, a na Litwie i Łotwie o 8 mniej niż w Polsce.

Wyegzekwowanie należności w Polsce oznacza dla przedsiębiorcy przebrnięcie przez 38 procedur...

Dochodzenie należności w naszym kraju trwa przeciętnie 830 dni, czyli ponad dwa lata i trzy miesiące (Wykres 12). W Singapurze, gdzie okres ten jest najkrótszy na świecie, na zwrot należnych pieniędzy przedsiębiorcy czekają przeciętnie 150 dni, czyli o 680 dni krócej niż w Polsce. Pieniądze z umów można odzyskać znacznie szybciej niż w Polsce także na Litwie i Łotwie, odpowiednio o 620 dni i 550 dni krócej.

...których realizacja trwa przeciętnie 830 dni, czyli ponad dwa lata i trzy miesiące.

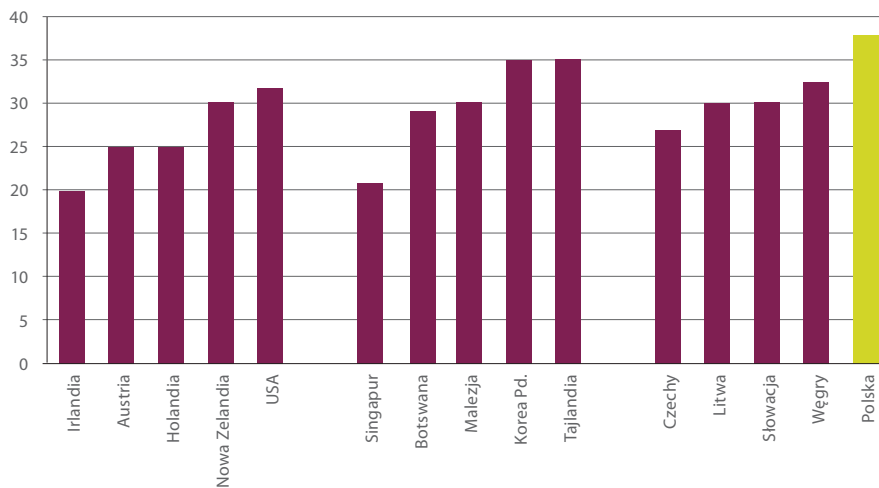
Wzmocnienie ochrony praw własności wyeliminowałoby wiele nieproduktywnych działań. Przedsiębiorcy poświęcaliby mniej energii i środków na dokładne zabezpieczanie swojej własności, a więcej – na jej powiększanie.

Wzmocnienie ochrony praw własności:

Po drugie, wzmocnienie praw własności zwiększyłoby przepływ kapitału i pracujących z firm chronicznie ponoszących straty do przedsiębiorstw potrafiących zyskownie używać swoich zasobów. Te pierwsze, tracąc możliwość niepłacenia przez lata za zakupione dobra, nie mogłyby dłużej przerzucać ciężaru własnej nieefektywności na te drugie. Nie potrafiąc

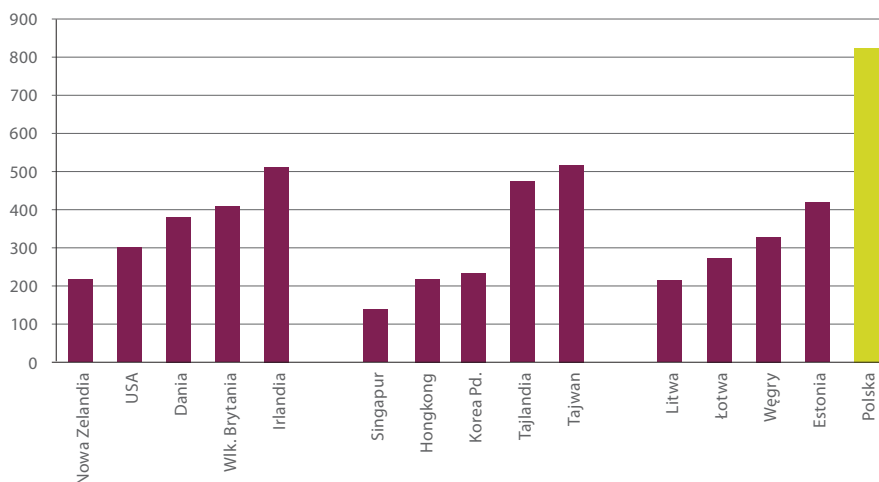
zwiększyłoby przepływ kapitału i pracujących z firm ponoszących straty do przedsiębiorstw rentownych...

Wykres 11. Liczba niezbędnych procedur związana z wyegzekwowaniem należności umownej



Źródło: Bank Światowy, *Doing Business 2009*

Wykres 12. Przeciętna liczba dni potrzebnych do wyegzekwowania należności umownej



Źródło: Bank Światowy, *Doing Business 2009*

spłacać swoich długów z pieniędzy uzyskanych ze sprzedaży oferowanych przez siebie dóbr, musiałyby pozbywać się majątku, który gdzie indziej mógłby znaleźć zyskowne zastosowanie.

Po trzecie, większa ochrona prawa własności przyczyniłaby się do wzrostu inwestycji. Z jednej strony, przedsiębiorstwa miałyby na nie więcej środków, bo ich zasoby byłyby w dużo mniejszej części przechwytywane i marnowane przez niesolidnych dłużników. Z drugiej strony, podejmowanie inwestycji byłoby bardziej opłacalne ze względu na zmniejszone ryzyko przywłaszczenia sobie płynących z nich korzyści przez nieuczciwych kontrahentów. Większa ochrona prawa własności powinna zwiększyć skłonność przedsiębiorstw do tworzenia miejsc pracy oraz do innowacji.

...zwiększyłyby inwestycje,

Po czwarte, wzrósłby stopień wykorzystania zasobów istniejących w gospodarce. Ryzyko szybkiej eliminacji z rynku w przypadku niepełnego wykorzystania majątku produkcyjnego dyscyplinowałoby większość przedsiębiorstw. Te firmy, na które ten bodziec by nie zadziałał i nadal marnowałyby swoje zasoby, szybko by je straciły (zob. punkt wcześniejszy).

Po piąte, zwiększyłyby się znaczenie w gospodarce sektorów o wysokiej produktywności. Przedsiębiorcy mogliby bez większych obaw angażować się w rodzaje działalności, które wymagają zawierania umów z wieloma partnerami oraz stosowania odroczonej terminowości. Tym samym, przedsiębiorcy zaczęliby w większym niż obecnie stopniu czerpać korzyści, jakie niesie za sobą specjalizacja oraz duża skala działalności.

3.4. Upadłość działalności gospodarczej

Niesprawne prawo upadłościowe, które nie pozwala na szybkie zamykanie nierentownych podmiotów, sprawia, że kapitał i zasoby ludzkie są wykorzystywane w sposób nieproduktywny. Prawo upadłościowe jest tylko wtedy skuteczne, kiedy nie ogranicza mobilności czynników produkcji, a przez to ich wydajności. Przeprowadzenie upadłości działalności gospodarczej musi być szybkie i nie może pociągać za sobą znaczących kosztów. Sprawnie działający system prawa upadłościowego daje wierzycielom pewność, że w przypadku niepomyślnego obrotu zdarzeń, mają duże szanse na odzyskanie swoich pieniędzy. Dzięki temu będą częściej udzielać pożyczek i wymagać mniejszych zabezpieczeń, niż w przypadku braku takich gwarancji.

W ostatnim rankingu Doing Business w kategorii łatwość zamykania działalności gospodarczej Polska uzyskała 82. pozycję. Najbardziej przyjazne przepisy dotyczące upadłości działalności gospodarczej obowiązują w Japonii, Singapurze, Norwegii i Kanadzie. Wśród krajów naszego regionu, najłatwiej przeprowadzić upadłość firmy na Litwie i na Słowacji. Choć pozycja naszego kraju w tym rankingu jest odległa, to w porównaniu do wyników z 2007 roku, ocena Polski w tej kategorii poprawiła się o 6 pozycji. Ostatni raport Doing Business wskazuje na Polskę, jako na przykład kraju, który jest największym reformatorem w zakresie upadłości firm. Poprawa ta jest efektem nowych przepisów regulujących licencjonowanie syndyków upadłościowych i ograniczających ich wynagrodzenia, które wprowadzono w Polsce w połowie 2007 roku. Obecnie, aby mieć prawo wykonywania zawodu, kandydaci na syndyków muszą zdać specjalny egzamin przed komisją powoływaną przez ministra sprawiedliwości. Dodatkowo, maksymalne wynagrodzenie syndyka za przeprowadzenie upadłości zostało obniżone z 5 do 3 proc. masy upadłościowej.

Mimo pozytywnych zmian, system prawa upadłościowego w Polsce wciąż działa mało sprawnie. Obecnie, proces upadłościowy trwa w naszym kraju przeciętnie 3 lata, tj. 6-krotnie dłużej niż w Irlandii oraz prawie 4-krotnie dłużej niż w Singapurze (Wykres 13). Co więcej, koszty związane z upadłością szacowane są w Polsce na około 20 proc. wartości majątku firmy (Wykres 14). Jest to 20-krotnie więcej niż w Singapurze oraz 8-krotnie więcej niż w Korei Płd. i USA. O połowę mniejsze koszty upadłości firmy niż w Polsce są także na Tajwanie, Litwie, w Estonii oraz w Irlandii.

Niska ocena Polski w kategorii upadłość przedsiębiorstw wynika także z niskiego poziomu tzw. stopy odzysku. Jest to przeciętna częśći długu, którą udaje się odzyskać kredytodawcom w wyniku prowadzonego postępowania upadłościowego związanego z niewypłacalnością kontrahenta. W Polsce stopa ta wynosi tylko 29 proc. (Wykres 15). To bardzo mało w porównaniu np. do Singapuru lub Irlandii, gdzie stopy odzysku wynoszą odpowiednio 91 i 87 proc. W najwyższej notowanych krajach z naszego regionu – na Litwie i Słowacji – stopa odzysku kształtuje się na poziomie prawie 50 proc.

... a także zwiększyłyby stopień wykorzystania zasobów istniejących w gospodarce.

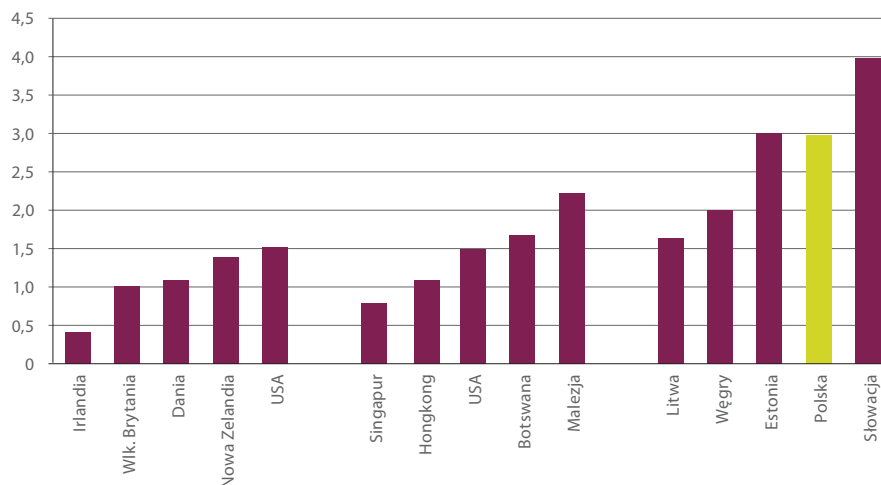
Przeprowadzenie upadłości działalności gospodarczej musi być szybkie i nie może pociągać za sobą znaczących kosztów.

W kategorii łatwość zamykania działalności gospodarczej, w porównaniu do zeszłorocznego rankingu, ocena Polski poprawiła się o 6 pozycji.

Proces upadłościowy trwa w Polsce przeciętnie 3 lata, a jego koszty pochłaniają ok. 20 proc. wartości majątku firmy.

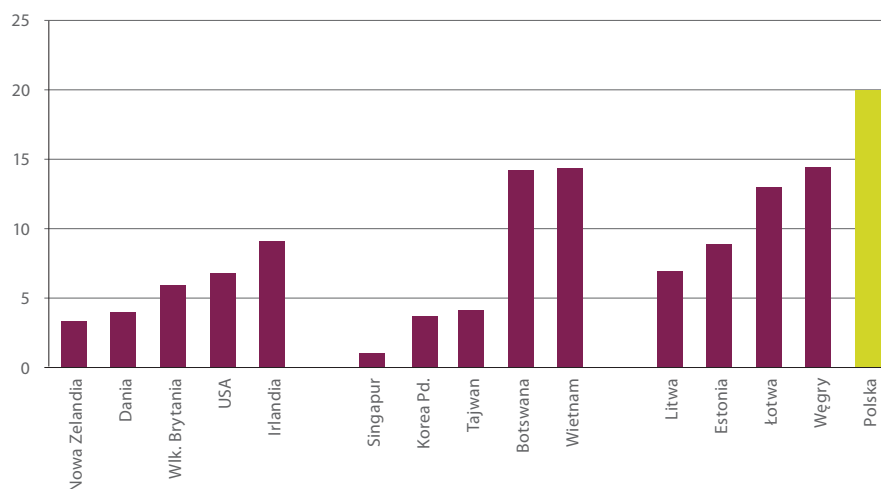
Stopa odzysku z majątku upadającego przedsiębiorstwa wynosi w Polsce tylko 29 proc, wobec np. 87 proc. w Irlandii.

Wykres 13. Czas prowadzenia postępowania upadłościowego (w latach)



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Wykres 14. Koszty związane z upadłością firmy (w proc. wartości majątku firmy)

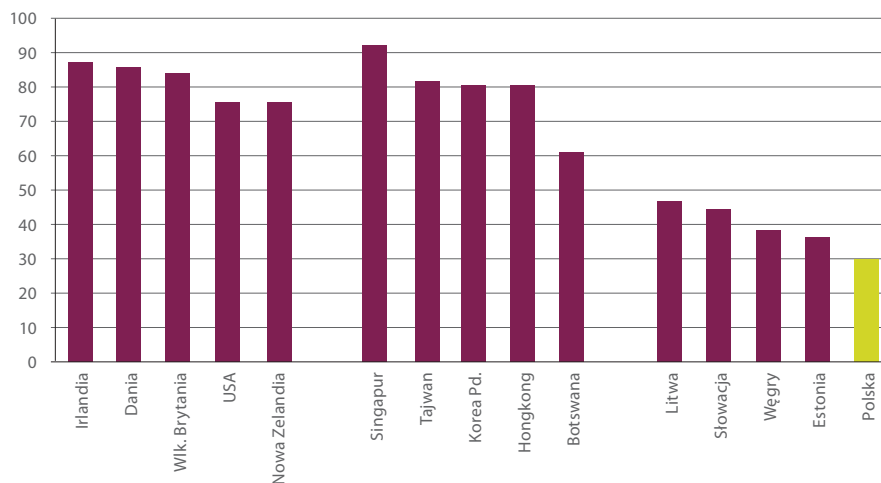


Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

W 2008 roku dokonano w Polsce nowelizacji ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, która daje możliwość zawieszenia działalności gospodarczej na okres od miesiąca do dwóch lat. W tym czasie przedsiębiorca nie musi prowadzić księgowości, składać deklaracji i sprawozdań podatkowych ani raportów do ZUS. Co więcej, w tym okresie nie płaci podatków, zaliczek na podatki ani składek ubezpieczeniowych. Wcześniej, nawet jeśli nie prowadził działalności i nie osiągał dochodów, musiał wypełniać wszystkie powyższe obowiązki.

Od 2008 roku istnieje możliwość zawieszenia działalności gospodarczej na okres od miesiąca do nawet dwóch lat.

Wykres 15. Stopa odzysku z prowadzonego postępowania upadłościowego



Źródło: Bank Światowy, *Doing Business 2009*

3.5. Uzyskiwanie pozwoleń budowlanych

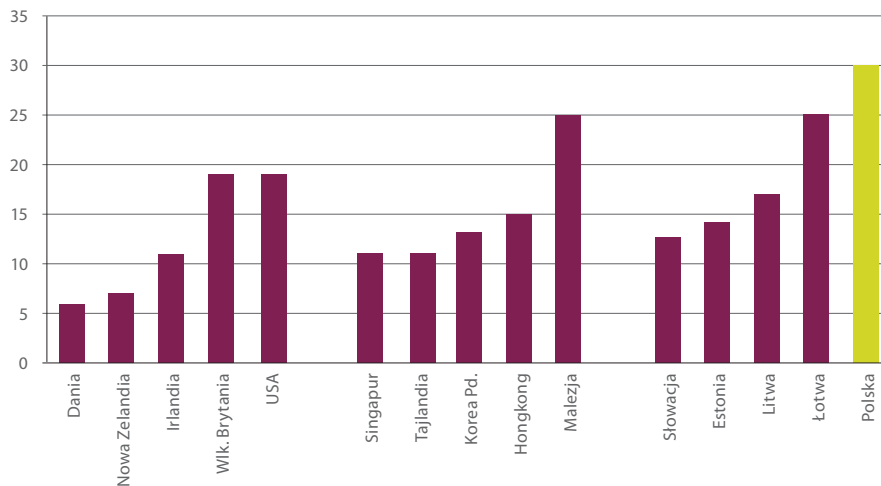
W rankingu *Doing Business 2009* w kategorii uzyskanie pozwoleń budowlanych Polska zajęła 158. pozycję. Oznacza to, że bardziej uciążliwe niż w Polsce przepisy budowlane występują tylko w 23 krajach na świecie. W stosunku do rankingu z 2007 roku nasz kraj zanotował spadek o 2 lokaty. Polska wypada słabo nie tylko na tle światowych liderów (Singapur, Nowa Zelandia, Dania), ale również w stosunku do krajów naszego regionu (Estonia, Słowacja, Litwa). W 2008 roku jednym z liderów reform w uzyskiwaniu pozwoleń budowlanych był Hongkong. W efekcie wprowadzenia wielu uproszczeń w tym zakresie kraj ten przesunął się w rankingu aż o 20 pozycji, tj. z miejsca 60 na 40.

W Polsce negatywny wpływ na realizację inwestycji budowlanych ma w szczególności olbrzymia liczba biurokratycznych obciążeń, które muszą pokonywać przedsiębiorcy, jeżeli chcą cokolwiek wybudować. Przykładowo, budowa magazynu wymaga przebrnięcia przez 30 procedur (Wykres 16). To jednak nie sama liczba procedur powoduje, że budowanie w Polsce jest takim problemem. Największą trudnością w realizacji inwestycji budowlanych w naszym kraju jest, wynikająca z prawa budowlanego, duża swoboda urzędników przy ustalaniu, co może powstać na danym terenie, która sprzyja korupcji. Co więcej, bojąc się oskarżenia o korupcję, wielu urzędników odmawia wydania odpowiednich decyzji na czas lub je opóźnia. W efekcie, rozpoczęcie budowy najprostszego magazynu, które w Korei Pd. i Singapurze trwa niewiele ponad miesiąc, w Estonii niecałe 4 miesiące, w Irlandii – 6 miesięcy, w Polsce zabiera ponad 11 miesięcy (Wykres 17). Te opóźnienia oznaczają poważne konsekwencje dla całego procesu inwestycyjnego. Przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości przesuwania funduszy z projektów, które zostały opóźnione lub zablokowane na realizację innych inwestycji. Przykładowo, jeżeli nie mogą wybudować magazynów, to mniej będą także inwestować np. w maszyny, bo nie będą miały gdzie składować zwiększonej produkcji. Jeśli uda im się w końcu dokończyć budowę, to i tak będą musieli ograniczyć nakłady na inne cele, bo przedłużająca się inwestycja dużo kosztuje, a w rezultacie – pozostawia mniej funduszy na inne projekty.

Przepisy budowlane w Polsce należą do jednych z najbardziej uciążliwych w porównaniu do wszystkich krajów na świecie.

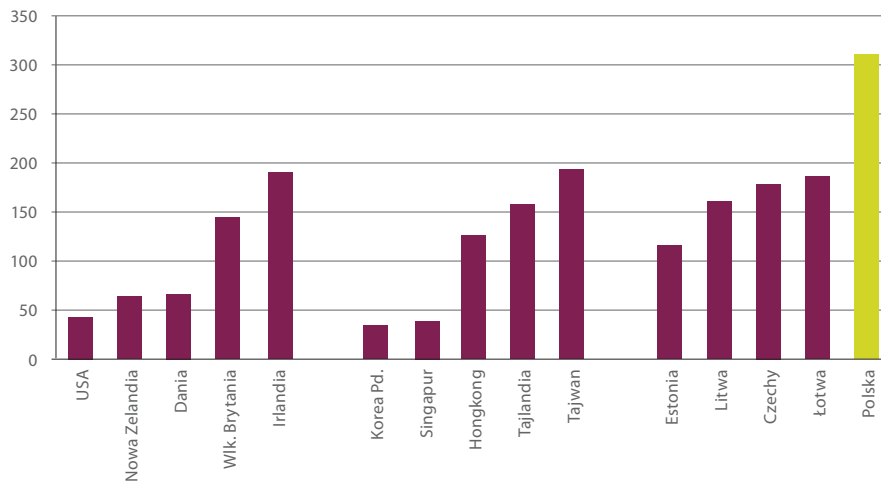
Budowa magazynu w Polsce wymaga przebrnięcia przez 30 procedur, których realizacja trwa przeciętnie ponad 11 miesięcy.

Wykres 16. Liczba formalności przy ubieganiu się o pozwolenie budowlane



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Wykres 17. Przeciętna liczba dni ubiegania się o pozwolenie budowlane



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

Aby zmniejszyć zakres uznaniowości urzędniczej i skrócić czas uzyskiwania pozwoleń na budowę należy:

- Wprowadzić obowiązek pokrycia całego obszaru każdej gminy planem ogólnym zagospodarowania przestrzennego, którego zakres byłby ograniczony do ustalenia przeznaczenia terenów, ustalenia układu podstawowej infrastruktury technicznej (drogi, sieć energetyczna, wodociągowa, kanalizacyjna), wskazania obszarów obowiązkowego sporządzenia planu szczegółowego, ustalenia harmonogramu realizacji infrastruktury technicznej; w przypadku niewywiązania się z obowiązku przez gminę plan mógłby sporządzać samorząd województwa i obciążyć gminę kosztami; jednocześnie gminy mogłyby obejmować wybrane tereny planami szczegółowymi; ułatwić procedury tworzenia planów np. poprzez zawężenie możliwości zgłaszania uwag;

Należy wprowadzić obowiązek pokrycia całego obszaru każdej gminy planem ogólnym zagospodarowania przestrzennego,...

- Ustanowić na poziomie kraju standardy zabudowy, zawierające minimalne wskaźniki kształtowania zabudowy wraz z planem ogólnym zagospodarowania przestrzennego. Stanowiłyby one podstawę do wydania decyzji o pozwoleniu na budowę (dla terenów nie objętych planem szczegółowym zagospodarowania przestrzennego ani standardami gminnymi);
- Ustanowić fundusz powierniczy, w którym byłyby deponowane środki ze sprzedaży nieruchomości o nieuregulowanym prawie własności;
- Określić w powszechnie obowiązujących przepisach precyzyjne kryteria kwalifikowania inwestycji do wymagających przeprowadzenia procedury oddziaływania na środowisko, w tym sporządzenia raportu oddziaływania inwestycji na środowisko;
- Wyeliminować powtarzanie procedur oceny oddziaływania inwestycji na środowisko.

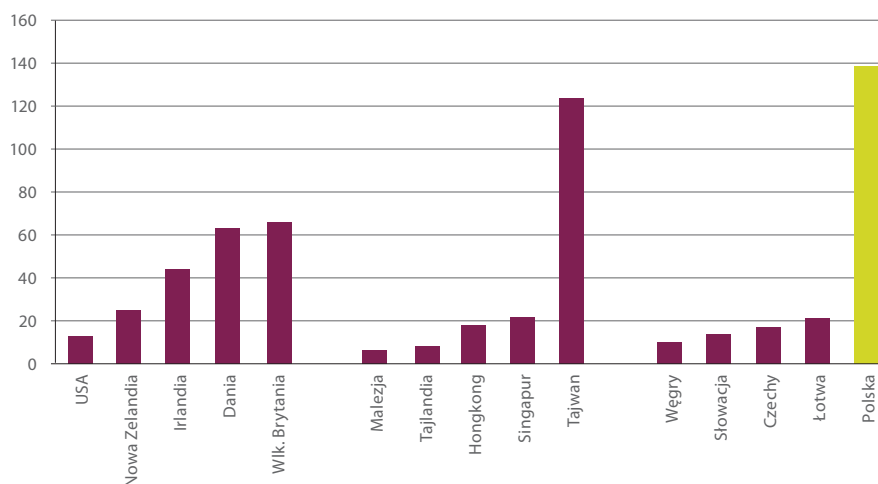
ustanowić na poziomie kraju standardy zabudowy, zawierające minimalne wskaźniki kształtowania zabudowy...

...oraz ustanowić fundusz powierniczy, w którym deponowane byłyby środki ze sprzedaży nieruchomości o nieuregulowanym prawie własności.

W Polsce bardzo wysokie są także opłaty związane z dopełnieniem formalności niezbędnych do legalnego wybudowania magazynu. Koszty te stanowią w naszym kraju ponad 137 proc. PKB na mieszkańca (Wykres 18). Jest to ponad 17-krotnie więcej niż w Malezji oraz 14-krotnie więcej niż w Tajlandii. Tańsze uzyskiwanie pozwoleń budowlanych cechuje również kraje naszego regionu. Na Węgrzech, Słowacji i w Czechach koszty te stanowią nie więcej niż 15 proc. kosztów ponoszonych w Polsce.

Koszty związane z dopełnieniem formalności budowlanych stanowią w Polsce ponad 137 proc. PKB na mieszkańca.

Wykres 18. Koszt uzyskania pozwolenia budowlanego (proc. dochodu na mieszkańca)



Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2009

W drugiej połowie 2008 roku dokonano już dwóch nowelizacji prawa budowlanego. Ich efektem jest wydłużenie okresu ważności decyzji o pozwoleniu na budowę oraz umożliwienie ubiegania się o legalizację samowoli budowlanej w przypadku braku planu miejscowego, wyłącznie po przedstawieniu ostatecznej decyzji o warunkach zabudowy bez względu na termin jej uzyskania. W Sejmie trwają obecnie prace nad dalszymi uproszczeniami prawa budowlanego. Projekt nowelizacji tej ustawy zakłada m.in. zniesienie obowiązku uzyskiwania pozwolenia na budowę i zgłoszenia rozpoczęcia budowy oraz zastąpienie ich uproszczoną procedurą wpisu do rejestru robót budowlanych, zniesienie instytucji zatwierdzania projektu w drodze decyzji administracyjnej oraz zniesienie konieczności uzyskiwania pozwolenia na użytkowanie.

W drugiej poł. 2008 roku wydłużono okres ważności decyzji o pozwoleniu na budowę oraz umożliwiono ubieganie się o legalizację samowoli budowlanej w przypadku braku planu miejscowego.

3.6. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników

W kategorii zatrudnianie i zwalnianie pracowników raportu Doing Business 2009 Polska zanotowała spadek o 4 pozycje w stosunku do rankingu z 2007 roku. Obecnie, nasz kraj zajmuje 82 miejsce wśród 181 państw (Wykres 19). Otoczenie regulacyjne rynku pracy, podobne do obecnego w Polsce, występuje w Kirgizji oraz Syrii. Najmniej uciążliwe regulacje rynku pracy występują natomiast w Singapurze, USA oraz Kanadzie. Również w Czechach i Bułgarii rynki pracy są bardziej elastyczne niż nad Wisłą.

Wzrost zatrudnienia jest hamowany przez sztywne prawo pracy, które zawęża możliwości samodzielnego ustalania przez pracowników i pracodawców warunków pracy i jej wynagrodzenia. Regulacje dotyczące czasu pracy oraz warunków zatrudniania i zwalniania pracowników są w Polsce bardziej restrykcyjne niż w krajach, które się rozwijają się najszybciej.

Na przestrzeni ostatniego roku w Czechach oraz w Słowenii udało się przeprowadzić reformy, które zwiększyły elastyczność rynku pracy. Zarówno Czechom, jak i Słoweńcom udało się złagodzić przepisy dotyczące zwalniania pracowników. Ponadto, w Słowenii obniżono całkowite koszty zwalniania pracowników.

Wysokie koszty zatrudniania i zwalniania pracowników sprawiają, że nawet w okresie dobrej koniunktury gospodarczej przedsiębiorcy niechętnie zwiększają zatrudnianie, szczególnie osób cechujących się niską produktywnością i wysoką rotacją (tj. osób młodych, nie posiadających odpowiednich kwalifikacji oraz długotrwale bezrobotnych – Di Tella i MacCulloch, 2005). Niemożność elastycznego dostosowywania zatrudnienia do zmieniającej się sytuacji na rynku powoduje, że przeciętny czas poszukiwania pracy przez bezrobotnych wydłuża się, co zwiększa bezrobocie długookresowe (Layard, Nickell, 1999).

Aby upodobnić się pod względem elastyczności rynku pracy do tygrysów gospodarczych, w Polsce należy:

- Ułatwić stosowanie elastycznych form organizacji pracy, takich jak indywidualne konta czasu pracy, dzielenie stanowiska pracy, itp.;
- Dać większą swobodę pracy w godzinach nadliczbowych poprzez wydłużenie okresu rozliczeniowego czasu pracy do 12 miesięcy, zmniejszenie wysokości dodatków za godziny nadliczbowe oraz uelastycznienie zasad rekompensowania pracy w godzinach nadliczbowych;
- Ograniczyć obowiązki przedsiębiorców w zakresie przechowywania dokumentacji pracowniczej i umożliwić archiwizację tych dokumentów w wersji elektronicznej (pełna archiwizacja elektroniczna akt personalnych zmniejszyłaby koszty funkcjonowania przedsiębiorstw oraz ułatwiłaby pracownikom i emerytom dostęp do danych);
- Wprowadzić sankcje za nieuzasadnione porzucenie pracy przez pracownika; znieść obowiązek określania przyczyny wypowiedzenia umowy o pracę;
- Znieść obowiązek informowania związków zawodowych o zamiarze wypowiedzenia pracownikowi umowy o pracę;
- Ograniczyć zakres szczególnej ochrony pracowników przed rozwiązaniem umowy o pracę;
- Umożliwić przedsiębiorcy obronę przed nielegalnym strajkiem poprzez wprowadzenie sądowej kontroli legalności sporu zbiorowego oraz wprowadzenie prawa do lokautu defensywnego (Europejska Karta Socjalna dopuszcza takie rozwiązanie w odniesieniu do strajków nielegalnych).

Regulacje dotyczące czasu pracy oraz warunków zatrudniania i zwalniania pracowników są w Polsce bardziej restrykcyjne niż w krajach, które się rozwijają najszybciej.

Aby upodobnić rynek pracy w Polsce do tygrysów gospodarczych należy:

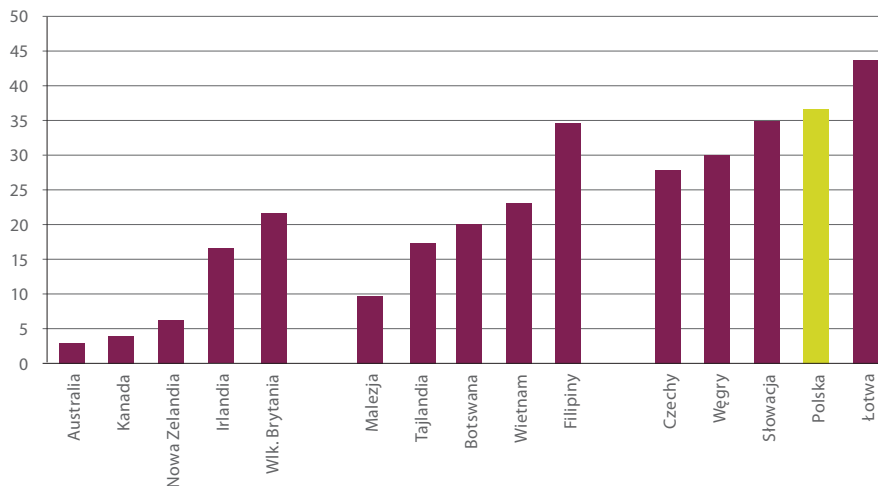
ułatwić stosowanie elastycznych form organizacji pracy...

ograniczyć obowiązki przechowywania dokumentacji pracowniczej, ...

znieść obowiązek informowania związków zawodowych o zamiarze wypowiedzenia umów o pracę, ...

ograniczyć zakres szczególnej ochrony pracowników przed rozwiązaniem umowy o pracę

Wykres 19. Wskaźnik elastyczności regulacji rynku pracy
(0 – najbardziej, 100 – najmniej elastyczne regulacje)



Źródło: Bank Światowy, *Doing Business 2009*

3.7. Reforma otoczenia regulacyjnego w Polsce

Według Banku Światowego najbardziej uciążliwe regulacje w Polsce dotyczą płacenia podatków, zakładania firm oraz uzyskiwania pozwoleń budowlanych. Nasz kraj zajmuje w tych kategoriach odpowiednio 142., 145. oraz 158. miejsce na 181. sklasyfikowanych państw. Niska pozycja Polski w ogólnym rankingu przyjazności otoczenia regulacyjnego gospodarki (76. miejsce) w istotnym stopniu jest spowodowana uciążliwością przepisów w powyższych obszarach. Ich uproszczenie przyczyniłoby się do znaczącej poprawy klimatu do prowadzenia działalności gospodarczej nad Wisłą.

Poniżej przedstawiono symulację skutków reform powyższych obszarów otoczenia regulacyjnego na ocenę Polski w porównaniu do innych krajów uwzględnianych w rankingu *Doing Business 2009*. We wszystkich poniższych szacunkach założono, że inne kraje nie wprowadzają żadnych zmian w swoim otoczeniu regulacyjnym.

Reforma I

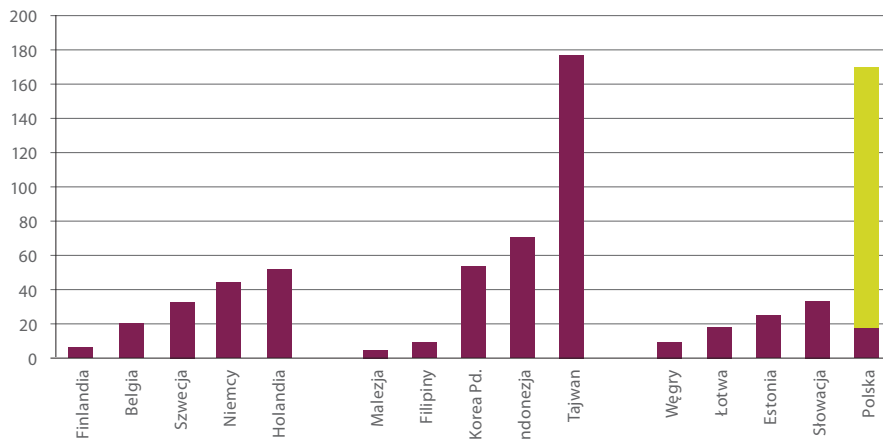
Zmniejszenie kwoty minimalnego kapitału zakładowego oraz liczby procedur przy zakładaniu firmy

Istotną barierą w zakładaniu spółek w formie spółki z o.o. w Polsce jest wysoka kwota minimalnego kapitału zakładowego. Wynosi ona 50 tys. zł i stanowi ponad 168 proc. dochodu brutto na mieszkańca. Gdyby obowiązkowe wymogi kapitałowe udało się obniżyć 10-krotnie tj. do 5 tys. zł, czyli do poziomu zapisanego w projekcie nowelizacji kodeksu spółek handlowych, pozycja naszego kraju w kategorii rozpoczęcie działalności gospodarczej, poprawiłaby się o 11 pozycji (Wykres 20). 10-krotne obniżenie kwoty obowiązkowego kapitału zakładowego upodobniłoby nasz kraj do Łotwy, gdzie w przeliczeniu na dochód na mieszkańca wynosi ona 16,9 proc. oraz Hiszpanii 13,1 proc. Całkowite zniesienie obowiązku minimalnego kapitału zakładowego przesunęłoby natomiast nasz kraj na 87. pozycję w rankingu łatwości zakładania firm, co oznaczałoby poprawę aż o 58 miejsc. Spośród krajów UE wymóg ten nie istnieje w Wielkiej Brytanii oraz Irlandii.

Uproszczenie przepisów dotyczących płacenia podatków, zakładania firm oraz uzyskiwania pozwoleń budowlanych znacząco poprawiłoby klimat do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

Zmniejszenie minimalnego kapitału zakładowego w spółce z o.o. do 5 tys. zł poprawiłoby ocenę Polski o 11 pozycji pod względem łatwości zakładania firmy, a jej całkowite zniesienie przesunęłoby Polskę na 87 pozycję w świecie.

Wykres 20. Obniżenie minimalnego kapitału zakładowego (w proc. dochodu na mieszkańca) – wpływ na ocenę Polski w rankingu Doing Business 2009

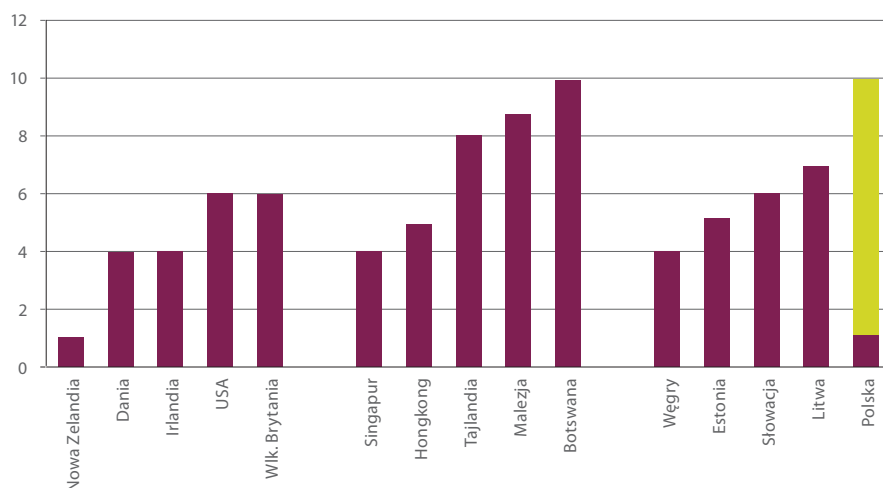


Źródło: obliczenia własne

Dużym utrudnieniem dla przedsiębiorców w Polsce jest także spora ilość formalności związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Założenie firmy w naszym kraju wiąże się z wypełnieniem 10 różnych formalności. Gdyby udało się wprowadzić w życie nowelizację ustawy o Swobodzie działalności gospodarczej, wprowadzającą system tzw. „zero okienka” (otwarcie firmy wiązałoby się z wypełnieniem jednego formularza w formie elektronicznej), nasz kraj awansowałoby o 41 pozycji pod względem łatwości rozpoczęcia działalności gospodarczej (Wykres 21).

Wprowadzenie w życie systemu tzw. „zero okienka” przyczyniłoby się do awansu Polski o 41 pozycji.

Wykres 21. Zmniejszenie liczby formalności związanych z założeniem firmy – wpływ na ocenę Polski w rankingu Doing Business 2009



Źródło: obliczenia własne

Gdyby udało się przeprowadzić obydwie zmiany równocześnie, tj. obniżyć minimalny kapitał zakładowy do 5 tys. zł oraz wprowadzić system tzw. „zero okienka” nasz kraj zajęłoby 83. pozycję w rankingu łatwości zakładania firm, czyli zanotowałoby awans o 62 miejsca. Co więcej, gdyby całkowicie zniesiono obowiązek wymogu kapitałowego pozycja ta byłaby lepsza o kolejne 48 miejsc.

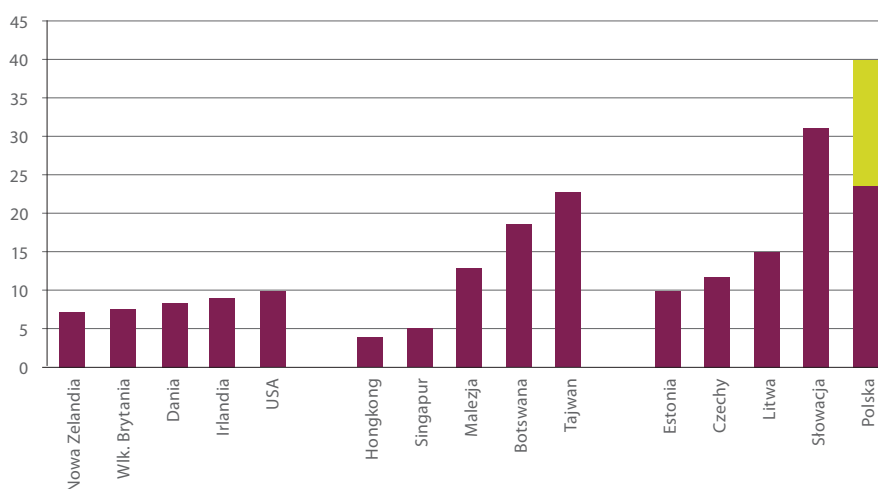
Reforma II

Zmniejszenie liczby płatności i czasu poświęcanego na płacenie podatków

Obecnie, przedsiębiorcy w Polsce zmuszeni są wypełnić 40 formalności podatkowych, które zajmują przeciętnie 418 godzin rocznie. Gdyby w Polsce udało się przeprowadzić podobne reformy jak na Węgrzech, gdzie w 2007 roku o 40 proc. zmniejszono liczbę formalności oraz w Malezji, gdzie zredukowano czas rozliczania podatków o 13 proc., w kategorii płacenie podatków, nasz kraj awansowałby w rankingu płacenia podatków z pozycji 142 na 102, tj. o 40 lokat (Wykres 22).

Nawet niewielkie zmiany w przepisach dotyczących płacenia podatków mogą przesunąć nasz kraj w rankingu tej kategorii o 40 pozycji.

Wykres 22. Zmniejszenie liczby procedur podatkowych – wpływ na ocenę Polski w rankingu Doing Business 2009



Źródło: obliczenia własne

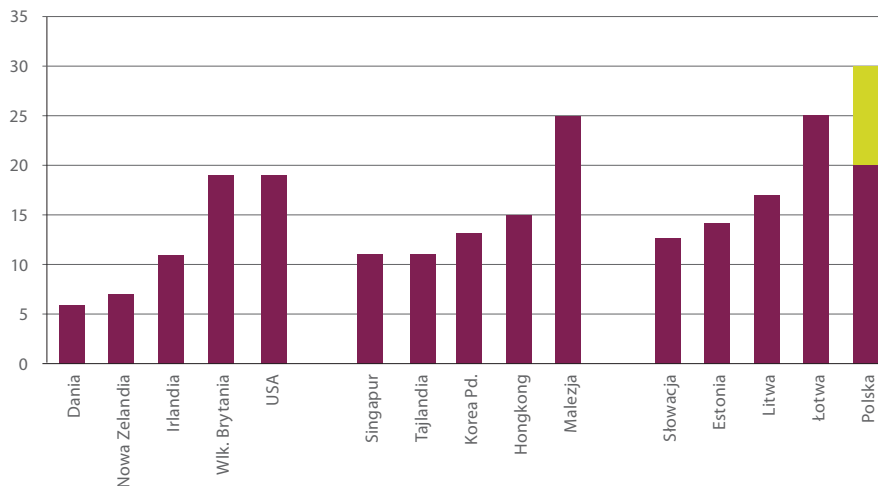
Reforma III

Zmniejszenie ilości formalności oraz zredukowanie czasu związanego z uzyskaniem pozwoleń budowlanych

Przedsiębiorca chcący coś wybudować w Polsce musi liczyć się z wypełnieniem 30 wniosków, których rozpatrzenie trwa przeciętnie 308 dni. Za wzór w tej kategorii może służyć nam Hongkong, gdzie w okresie od lipca 2007 roku do czerwca 2008 roku udało się znacznie uprościć uzyskiwanie pozwoleń budowlanych. Liczba procedur została zredukowana o blisko 40 proc., zaś przeciętny czas rozpatrywania wniosków budowlanych zmniejszył się niemal o 25 proc. Gdyby w Polsce przeprowadzono podobne zmiany, nasz kraj awansowałby w tej kategorii z pozycji 158 na 127, tj. o 31 pozycji (Wykres 23, Wykres 24).

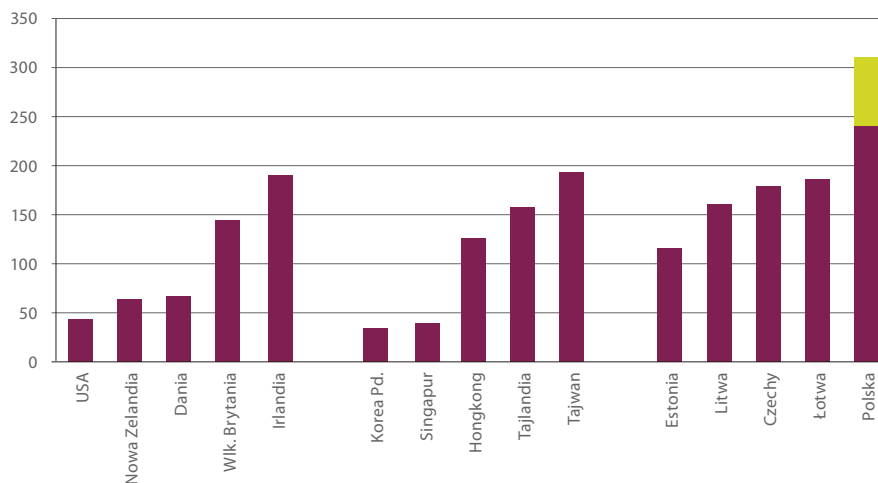
Przeprowadzenie reform prawa budowlanego na wzór Hongkongu przyczyniłoby się do awansu naszego kraju o 31 pozycji w kategorii uzyskanie pozwoleń budowlanych.

Wykres 23. Zmniejszenie liczby procedur przy ubieganiu się o pozwolenie budowlane – wpływ na ocenę Polski w rankingu Doing Business 2009



Źródło: obliczenia własne

Wykres 24. Skrócenie czasu (liczba dni) ubiegania się o pozwolenie budowlane w wyniku zmniejszenia liczby procedur przy ubieganiu się o pozwolenie budowlane – wpływ na ocenę Polski w rankingu Doing Business 2009



Źródło: obliczenia własne

Zakładając, że udało się przeprowadzić niezbędne zmiany (tj. obniżyć kapitał zakładowy do 5 tys. zł, wprowadzić system tzw. „zero okienka”, zmniejszyć do 24 formalności podatkowe i czas związany z ich rozliczaniem do 366 godzin, zredukować liczbę wniosków budowlanych do 20 oraz przeciętny czas ich rozstrzygnięcia do 237 dni), nasz kraj awansowałby z 76. na 52. pozycję w ogólnym rankingu przyjazności otoczenia gospodarczego. Gdyby do tego dołożyć całkowite zniesienie obowiązkowego kapitału zakładowego, nasz kraj awansowałby o kolejne 6 pozycji, zajmując 46. miejsce. W ten sposób otoczenie regulacyjne polskiej gospodarki stałoby się bardziej przyjazne niż w Rumunii, Portugalii, Hiszpanii, Luksemburgu, Słowenii, we Włoszech oraz w Czechach.

Gdyby udało się zrealizować wszystkie proponowane wyżej reformy otoczenia regulacyjnego gospodarki, Polska mógłby awansować w rankingu Doing Business na 46. pozycję.

4. Jak bariery w rozwoju przedsiębiorczości szkodzą gospodarce – przegląd wyników badań empirycznych

Badania empiryczne dowodzą, że bariery w rozwoju przedsiębiorczości szkodzą rozwojowi gospodarki.

Po pierwsze, rygorystyczne przepisy dotyczące zakładania przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim duża liczba formalności, długi czas potrzebny na ich dopełnienie oraz wysokie koszty samej rejestracji firm, prowadzą do wzrostu korupcji oraz ekspansji zatrudnienia i produkcji w szarej strefie. Duża liczba uciążliwych przepisów wzmacnia bodźce do obchodzenia prawa i rozwoju gospodarki nierejestrowanej (Djankov i in., 2000). Niskie koszty zakładania firm przyczyniają się z kolei do szybkiego rozwoju gospodarczego. Dzieje się tak dlatego, że w sytuacji niskich obciążeń ludzie w mniejszym stopniu kierują swoją energią na działania nieproduktywne, a w większym stopniu mogą zająć się pomnażaniem dochodów (Baumol, 2002).

Po drugie, bariery w zakładaniu przedsiębiorstw ograniczają liczbę nowych firm wchodzących na rynek, co prowadzi do spadku obrotów handlowych w gospodarce i mniejszej mobilności czynników produkcji. Mniejsza liczba nowotworzonych firm hamuje rozwój konkurencji rynkowej, a to szkodzi przede wszystkim konsumentom. Uciążliwe regulacje prawne, które utrudniają rejestrowanie firm, obniżają tempo wzrostu produktywności i PKB na mieszkańca. Niskie tempo poprawy wydajności w gospodarce zwiększa z kolei presję inflacyjną zarówno w krótkim, jak i długim okresie (Schiantarelli, 2005). A zatem bariery w zakładaniu przedsiębiorstw przyczyniają się do wzrostu inflacji. Badania empiryczne dowodzą również, że zmniejszając konkurencję rynkową, bariery te obniżają jakość dóbr produkowanych w gospodarce (Djankov i in., 2000). W warunkach silnej presji konkurencyjnej, szanse utrzymania się na rynku poszczególnych firm zależą, przede wszystkim, od ich zdolności do wyszukiwania i wprowadzania w życie coraz bardziej wydajnych metod produkcji (Porter, 1990). Silna konkurencja rynkowa sprzyja efektywnemu wykorzystaniu dostępnych zasobów w gospodarce. Niskie koszty wejścia na rynek nowych firm ułatwiają przepływ kapitału i pracowników z mniej do bardziej produktywnych zastosowań. Wysokie koszty zakładania przedsiębiorstw hamują z kolei te przepływy, czego efektem jest niskie tempo wzrostu wydajności w całej gospodarce. Badania empiryczne dowodzą jednoznacznie, że konkurencja sprzyja wzrostowi gospodarki (np. Nickell, 1996).

Po trzecie, wysokie obciążenia podatkowe hamują wzrost inwestycji i powstawanie nowych firm. Badania empiryczne dowodzą, że wzrost stawki podatku dochodowego od przedsiębiorstw (CIT) o 10 pkt. proc. zmniejsza stopę inwestycji (udział inwestycji w PKB) o około 2 pkt. proc. (Djankov i in., 2008). Efektem wzrostu podatku dochodowego od firm jest przede wszystkim spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ponadto, wysokie obciążenia podatkowe ograniczają także liczbę nowych firm wchodzących na rynek. Podwyżka efektywnej stawki CIT o 10 pkt. proc. zmniejsza liczbę firm w przeliczeniu na mieszkańca nawet o 40 proc. Badania dowodzą także, że wysokie podatki dochodowe od przedsiębiorstw sprzyjają rozwojowi nierejestrowanej działalności gospodarczej. Wzrost efektywnej stawki CIT o 10 pkt. proc. zwiększa udział szarej strefy w tworzeniu PKB aż o 2 pkt. proc. (Djankov i in., 2008). W efekcie, wysokie podatki obciążające firmy obniżają tempo wzrostu gospodarczego. Wzrost stawki CIT o 10 pkt. proc. obniża roczne tempo wzrostu PKB przeciętnie o 1 pkt. proc.

Po czwarte, duże bariery dotyczące zakładania przedsiębiorstw są typowe dla krajów, które cechuje niski rozwój demokracji i duży zakres rządowego interwencjonizmu (Djankov i in., 2000). Obserwuje się, że otoczenie regulacyjne gospodarki jest bardziej przyjazne dla przedsiębiorców w krajach bogatych niż w krajach o niskim dochodzie na mieszkańca. Przykładowo, w krajach najbardziej rozwiniętych czas potrzebny na założenie firmy jest przeciętnie o 26 dni krótszy niż w pozostałej grupie państw (Djankov i in., 2000). Pomimo dokonywanej od połowy lat 80.

Niskie koszty zakładania firm przyczyniają się do szybkiego rozwoju gospodarczego.

Bariery w zakładaniu nowych przedsiębiorstw hamują rozwój konkurencji rynkowej, co prowadzi do wyższych cen i niższego tempa wzrostu gospodarczego.

Wysokie obciążenia podatkowe hamują wzrost inwestycji i zwiększają aktywność gospodarczą w szarej strefie.

Kraje bogate cechują się większymi ułatwieniami w zakładaniu przedsiębiorstw niż kraje biedne.

deregulacji rynku produktów, odnotowywane obecnie zróżnicowanie tych regulacji pomiędzy analizowanymi krajami jest większe niż w latach 80. (Nicoletti, Scarpetta, 2003). Ograniczanie wpływu państwa na gospodarkę może w szczególności przyspieszyć tempo rozwoju krajów słabiej rozwiniętych. Reformy prowadzące do deregulacji gospodarki sprzyjają jednak również szybszemu rozwojowi krajów, które już obecnie znajdują się na wysokim poziomie rozwoju.

Po piąte, mniejsze ograniczenia w rozwoju przedsiębiorczości zwiększają zdolność gospodarki do tworzenia nowych miejsc pracy. W krajach OECD o niskich barierach w tworzeniu nowych firm, obserwowane od początku lat 70. ograniczanie tempa wzrostu wynagrodzeń poniżej dynamiki wydajności pracy zwiększyło dynamikę liczby pracujących i PKB w większym stopniu niż w krajach, w których regulacje te były bardziej restrykcyjne (Estevão, 2005). Kraje OECD, które w latach 1988-1998 dokonały deregulacji rynków produktów (czyli m.in. wprowadziły ułatwienia w zakładaniu nowych przedsiębiorstw) odnotowały istotny spadek bezrobocia i wzrost realnych wynagrodzeń (Griffith i in., 2006). Więcej nowych firm wchodzących na rynek zwiększyło presję konkurencyjną, a to z kolei zmusiło przedsiębiorstwa do podnoszenia wydajności pracy i obniżenia cen. Silniejsza presja konkurencyjna zmniejszyła także siłę negocjacyjną związków zawodowych w procesie ustalania wynagrodzeń, co istotnie przyczyniło się do spadku bezrobocia (przeciętnie o ok. 1 pkt. proc.). W krajach OECD o niskich barierach dla rozwoju przedsiębiorczości odnotowuje się wyższe tempo wzrostu gospodarczego i liczby pracujących.

Mniejsze ograniczenia w rozwoju przedsiębiorczości prowadzą do wzrostu liczby pracujących.

Po szóste, badania empiryczne i doświadczenia międzynarodowe wskazują na silną współzależność pomiędzy reformami rynku pracy i reformami otoczenia regulacyjnego gospodarki. Inny mi słowy, pozytywne efekty instytucjonalnych reform rynku pracy są ograniczane przez silne regulacje występujące na rynku produktów i vice versa. Równoczesne wprowadzenie ułatwień w zakładaniu nowych przedsiębiorstw oraz zatrudnianiu i zwalnianiu pracowników znacząco przyspiesza dynamikę liczby pracujących. Doświadczenia krajów OECD wskazują, że jednoczesne reformy obu rynków zwiększyły roczne tempo wzrostu zatrudnienia dodatkowo o ok. 1 proc. (Berger, Danninger, 2005). Najczęściej jednak reformy ułatwiające wchodzenie nowych firm na rynek poprzedzają reformy rynku pracy (Anett, Debrun, 2004). Wynika to najprawdopodobniej z tego, że społeczna akceptacja dla ograniczenia prawnej ochrony zatrudnienia zwiększa się wraz ze wzrostem konkurencji na rynku produktów.

Wprowadzenie ułatwień w zakładaniu nowych przedsiębiorstw oraz zatrudnianiu i zwalnianiu pracowników znacząco przyspiesza dynamikę liczby pracujących.

Po siódme, ułatwienia w zakładaniu nowych przedsiębiorstw, szczególnie w sektorze usług, sprzyjają wzrostowi zatrudnienia kobiet (Bassanini, Duval, 2006). Duże ograniczenia w zakresie godzin otwarcia sklepów, mała podaż usług gastronomicznych, usług związanych z utrzymaniem mieszkania i opieką nad dziećmi utrudnia bowiem łączenie życia rodzinnego z pracą zawodową.

Ułatwienia w zakładaniu firm sprzyjają wzrostowi zatrudnienia kobiet.

5. Jak uwolnić przedsiębiorczość w Polsce?

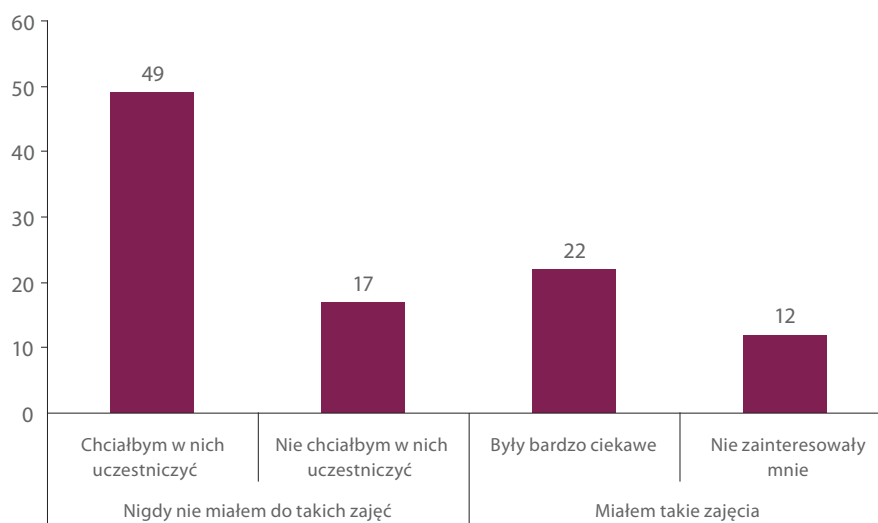
5.1. Czy przedsiębiorczości można nauczyć w szkole?

Polskiej młodzieży szkół średnich trzeba zaszczepić pasję do rozwijania przedsiębiorczości poprzez praktykę. Choć przedsiębiorczości nie da się nauczyć, to jednak dzięki różnego rodzaju praktycznym warsztatom można zainspirować uczniów do dużej aktywności w ich życiu codziennym. Ponieważ uczestnictwo w praktycznych zajęciach może motywować młodzież do przyjmowania postaw przedsiębiorczych, warto i należy promować w szkołach wiedzę z zakresu zakładania i prowadzenia własnego biznesu.

Podstawy przedsiębiorczości to jak dotąd przedmiot obowiązkowy. Ministerstwo edukacji narodowej przymierza się jednak do zmniejszenia wymiaru tego przedmiotu z 60 do 30 godzin lekcyjnych. Z badania MillwardBrown SMG/KRC przeprowadzonego na potrzeby niniejszego raportu wynika, że w sumie co trzecia osoba w wieku 15-25 lat uczestniczyła w szkole lub na uczelni w zajęciach na temat zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw (Wykres 25). Większość z nich oceniała te zajęcia jako ciekawe. Choć 80 proc. młodzieży deklaruje chęć założenia własnej firmy, to tylko 1 proc. młodych osób rzeczywiście zakłada własną działalność gospodarczą.

Co trzecia osoba w wieku 15-25 lat uczestniczyła w szkole lub na uczelni w zajęciach na temat zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa.

Wykres 25. Uczestnictwo w zajęciach z przedsiębiorczości osób w wieku 18-25 lat i ocena ich przydatności



Źródło: MillwardBrown SMG/KRC

Ograniczenie przedmiotu podstawy przedsiębiorczości nie będzie służyło inspirowaniu młodych ludzi do przyjmowania w życiu postaw przedsiębiorczych. Warto jednak rozdzielić nauczanie wiedzy ekonomicznej od przedsiębiorczości.

Jak szkoła może motywować do przedsiębiorczości?

- Szkoła powinna promować kreatywność i innowacyjność swoich uczniów. Przełamywanie biernych postaw i zachęcanie do twórczego myślenia są źródłem przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość to przecież nie tylko zakładanie firm.
- Lekcje przedsiębiorczości nie muszą być nudne. Nikt nie przekonuje lepiej do przedsiębiorczości niż rówieśnik lub niewiele starszy student, który prowadzi własny biznes. Spotkania z praktykami biznesu – ludźmi niewiele starszymi niż słuchacze – pobudzają do kreatywności i uwalniają niezwykle pokłady przedsiębiorczości wśród młodych osób. Bloki lekcyjne z przedsiębiorczości powinny być wypełnione rzeczywistymi przykładami z życia. Podczas lekcji przedsiębiorczości młoda osoba powinna dowiadywać się jak przekonać prezesa do swojego pomysłu w ciągu 2 minut, czyli podczas tak zwanego testu windy. Polega to na wymyśleniu w grupie kilku uczniów własnego pomysłu na biznes i zaprezentowaniu w bardzo krótkiej formie. Nazwa narodziła się w USA. Ludzie, którzy mieli pomysł i poszukiwali funduszy na założenie własnej działalności zgłaszali się do tzw. aniołów biznesu, którzy szukali okoliczności do zainwestowania kapitału. Problem procedur i długich terminów starali się ominąć poprzez bezpośrednią rozmowę z wybranym prezesem. Jedyną okazją do takiej rozmowy było wejście do windy razem z potencjalnym inwestorem i przekazanie mu swojego pomysłu zanim winda dojechała na odpowiednie piętro.

Przedsiębiorczość to przecież nie tylko zakładanie firm. Szkoła powinna promować kreatywność i innowacyjność.

Każdy uczestnik zajęć przedsiębiorczość i powinien nauczyć się przekonać prezesa firmy do swojego pomysłu w ciągu dwóch minut.

- Do polskich szkół ponadgimnazjalnych należy wprowadzić praktyczne ćwiczenia z prowadzenia przedsiębiorstw, które powinny przygotowywać uczniów do założenia własnej firmy. W trakcie takich lekcji uczniowie powinni zdobywać wiedzę jak uzyskać kapitał do rozpoczęcia działalności gospodarczej, jak zdecydować czym ich firma ma się zajmować, jak prowadzić badania marketingowe, organizować produkcję i sieć sprzedaży. Każdy młody człowiek powinien potrafić napisać własny praktyczny biznesplan. Uczniowie powinni poznawać narzędzia do planowania biznesu, a także zasady dokumentacji finansowej, jaką trzeba prowadzić w prawdziwej firmie. Młodym przedsiębiorcom w zarządzaniu minifirmami muszą pomagać dobrze przygotowani nauczyciele-opiekunowie oraz konsultanci ze środowiska biznesu. Dzięki takim symulacjom uczniowie będą znacznie lepiej niż obecnie przygotowani do założenia własnego przedsiębiorstwa. Do prowadzenia lekcji przedsiębiorczości oraz do promowania przedsiębiorczości poza szkołą warto wykorzystywać biznesowe gry symulacyjne.

Każdy młody człowiek powinien umieć napisać praktyczny biznesplan. Uczniowie muszą znać narzędzia do planowania biznesu.

5.2. Preinkubacja – testowanie pomysłów biznesowych

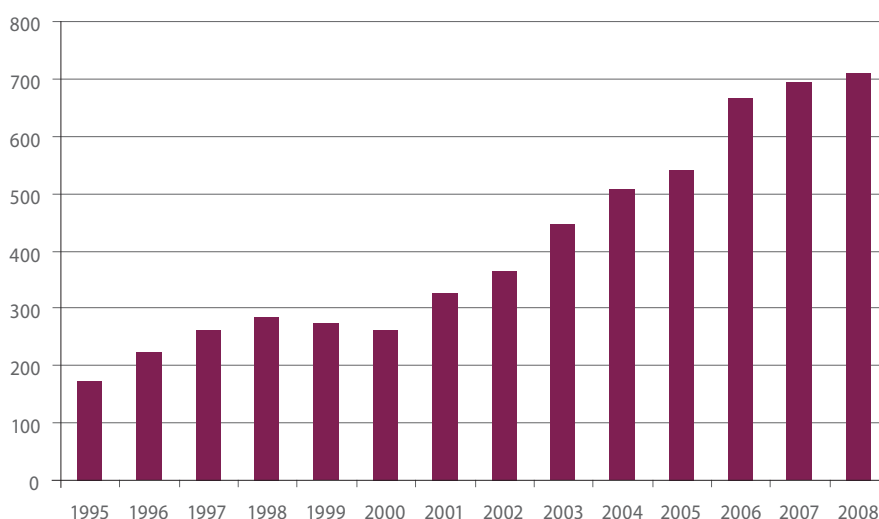
Edukacja młodzieży w dziedzinie ekonomii oraz wzbudzanie postaw przedsiębiorczych ma na celu wzrost liczby pomysłów biznesowych. Kolejnym etapem rozwijania przedsiębiorczości powinno być testowanie tych pomysłów w warunkach ochronnych, bez podejmowania znaczącego ryzyka. Symulacja prowadzenia przedsiębiorstwa w szkole jest bardzo ważna, ale niestety nie wystarczająca. Wielokrotnie okazuje się, że nawet najlepszy pomysł, posiadający wszelkie predyspozycje by stać się rynkową innowacją, nie przerodzi się w prężnie prosperującą firmę, ze względu na nieodpowiedni dobór narzędzi wprowadzających dany pomysł w środowisko biznesowe. Warunki rynkowe, stawiane początkującym przedsiębiorcom, są często barierą nie do pokonania.

Kolejnym etapem rozwijania przedsiębiorczości powinno być testowanie tych pomysłów w warunkach ochronnych, bez podejmowania znaczącego ryzyka.

Młode osoby mogą otrzymać dużą pomoc w testowaniu swoich pomysłów na własny biznes od wielu instytucji wspierających młodych przedsiębiorców. Są to, przede wszystkim, ośrodki szkoleniowo-doradcze, centra transferu technologii, preinkubatory i inkubatory przedsiębiorczości, fundusze pożyczkowe i poręczeń kredytowych, a także parki technologiczne. W ostatnich latach odnotowuje się silny wzrost liczby tych instytucji. W 2008 roku było ich ponad 700, podczas gdy w połowie lat 90. niecałe 200 (Wykres 26). Działanie tych instytucji i zakres usług oferowanych początkującym przedsiębiorcom jest różny. Największą pomoc dla młodych osób, które chcą sprawdzić swoje pomysły biznesowe, są preinkubatory i inkubatory przedsiębiorczości.

Największą pomoc dla młodych osób, które chcą sprawdzić swoje pomysły biznesowe są preinkubatory i inkubatory przedsiębiorczości.

Wykres 26. Liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1995-2008



Preinkubacja polega na pomocy młodym przedsiębiorcom w testowaniu i ulepszaniu pomysłów biznesowych. Docelowo służy ona wypracowaniu spójnej koncepcji firmy, która po wejściu na rynek będzie miała duże szanse znalezienia nabywców i sprostania konkurencji. Proces preinkubacji powinien rozpoczynać się od spotkania z kadrą preinkubatora, podczas którego następuje wstępna ocena pomysłu wypracowanego przez początkującego przedsiębiorcę. Każdy pomysł powinien zostać przeanalizowany pod kątem słabych i silnych stron oraz możliwości zastosowania go w warunkach biznesowych. Dopiero po pozytywnej ocenie taki pomysł może trafić do preinkubatora. Przyszły przedsiębiorca może uzyskać tam szeroki wachlarz pomocy w prowadzeniu startującego biznesu. Są to następujące usługi:

- **Pomoc księgową** – preinkubator powinien rozliczać każdego swojego beneficjenta z prowadzonych operacji finansowych. Zadaniem preinkubatora jest odprowadzanie podatku dochodowego oraz podatku od towarów i usług.
- **Pomoc prawna** – beneficjent powinien mieć możliwość skorzystania z usług prawnika, który pomoże mu dopracować umowę, regulamin lub będzie w stanie ocenić skutki prawne jego decyzji. Zadaniem kadry preinkubatora jest natomiast doszukiwanie się nieprawidłowości w funkcjonowaniu danego beneficjenta i po konsultacji z prawnikiem informowanie i zapobieganie działaniom mogącym wywołać niepożądane konsekwencje prawne.
- **Udostępnienie biura** – każdy preinkubator powinien być wyposażony w nowoczesny sprzęt biurowy, gwarantujący możliwość prowadzenia firmy w warunkach zbliżonych do tych, które posiadają firmy istniejące już na rynku (własne w pełni wyposażone biuro).
- **Doradztwo** – kadra preinkubatora powinna wspierać beneficjenta pod kątem podejmowanych przez niego decyzji biznesowych. Podczas konsultacji beneficjent powinien mieć możliwość przeanalizowania, wraz z bardziej doświadczoną osobą, dotychczasowych osiągnięć oraz wypracowania przyszłych kierunków rozwoju firmy. Docelowym rozwiązaniem jest prowadzenie Indywidualnego Planu Działania (IPD) każdej firmy znajdującej się w preinkubatorze. Dzięki działaniu w sieci kadra preinkubatorów ma natomiast możliwość wymiany wiedzy i nie powielania ewentualnych błędów.
- **Szkolenia** – okres, w którym beneficjent testuje swój pomysł w preinkubacji, powinien być dla niego również możliwością zdobycia wiedzy niezbędnej do prowadzenia firmy po wyjściu na rynek z własną działalnością gospodarczą.
- **Wsparcie marketingowe** – preinkubator powinien zapewniać każdej nowej firmie w nim testowanej rozgłos i, w miarę możliwości, na bieżąco informować środowisko lokalne o poczynaniach początkującego przedsiębiorcy.
- **Informowanie i pomoc w pozyskaniu kapitału** – po wyjściu na rynek firma potrzebuje inwestycji. Zadaniem preinkubacji powinno być nie tylko wypuszczenie firmy na rynek, ale i zapewnienie jej przetrwania przynajmniej w pierwszych latach funkcjonowania. Taką pewność dają inwestycje, o których kadra preinkubatora powinna informować oraz w miarę możliwości pomagać w ich pozyskaniu.

Profesjonalnie wyposażony preinkubator powinien zawierać nowoczesny sprzęt IT wraz z oprogramowaniem pozwalającym na bieżącą pracę osobom testującym swój pomysł biznesowy. Urządzenia te skracają czas pracy, pozwalają na lepsze przeprowadzanie szkoleń oraz szybki dostęp do Internetu. Poza standardowym wyposażeniem każdego biura, preinkubator powinien być przygotowany na pomoc w świadczeniu usług beneficjentom, których pomysł wymaga użycia bardziej zaawansowanych programów graficznych. Możliwość korzystania z bezpłatnego oprogramowania jest nieocenioną korzyścią dla młodej firmy, znacznie obniżającą początkowy koszt startu w biznesie.

Preinkubacja polega na pomocy młodym przedsiębiorcom w testowaniu i ulepszaniu pomysłów biznesowych. Docelowo służy ona wypracowaniu spójnej koncepcji firmy, która po wejściu na rynek będzie miała duże szanse znalezienia nabywców i sprostania konkurencji.

Najważniejsze usługi świadczone beneficjentom preinkubacji obejmują pomoc księgową i prawną, dostęp do biura, doradztwo, szkolenia i wsparcie marketingowe oraz pomoc w pozyskiwaniu kapitału.

Profesjonalnie wyposażony preinkubator powinien dysponować nowoczesnym sprzętem IT wraz z oprogramowaniem, pozwalającym na bieżącą pracę osobom, które testują swój pomysł biznesowy.

Preinkubacja powinna rozwijać się głównie w oparciu o duże aglomeracje miejskie z wyraźnymi skupiskami studenckimi. Użytkownikami pragnącymi przetestować swój pomysł na biznes są w zdecydowanej większości studenci, co uzasadnia powstawanie tego typu jednostek na uczelniach wyższych (publicznych i prywatnych). Idealnym modelem jest tworzenie jednej wiodącej jednostki w dużym mieście (kilku w przypadku Warszawy) oraz preinkubatorów satelitarnych na mniejszych uczelniach, działających w oparciu o doświadczenia jednostki głównej.

Idea preinkubacji zakłada, że każdy przetestowany w niej pomysł powinien sprawdzić się również po wyjściu spod „parasola ochronnego” zapewnionego przez preinkubator. W tym celu każda osoba testująca swój pomysł na biznes powinna otrzymać pakiet szkoleń pozwalających zaznajomić się z każdą tematyką prowadzenia własnej firmy. Harmonogram szkoleń powinien być tak dopasowany, by podczas okresu preinkubacji beneficjent przeszedł pełen program. Każde kolejne szkolenie powinno wprowadzać przyszłego przedsiębiorcę w nowy obszar poznawania praw, reguł i obowiązków prowadzenia własnej firmy. Do preinkubacji może przystąpić osoba, która do tej pory nie miała żadnej styczności z tematyką zarządzania, zarówno w praktyce jak i teorii. Dzięki kursom wprowadzającym, polegającym na omówieniu podstawowych terminów wykorzystywanych w księgowości, finansach, prawie i obrocie towarowym nawet osoba bez podstawowej wiedzy w tej dziedzinie jest w stanie rozpocząć działanie pod okiem kadry preinkubatora. Po ukończeniu każdego ze szkoleń osoba testująca pomysł biznesowy ma możliwość sprawdzenia zdobytych umiejętności w praktyce, poprzez wykorzystanie nowej wiedzy w prowadzeniu swej preinkubowanej firmy. Po każdym szkoleniu beneficjent staje się coraz bardziej niezależny i coraz więcej decyzji może podejmować bez konsultacji z kadrą preinkubatora, umożliwiając tym samym skupienie się opiekunów na osobach dopiero startujących ze swoim pomysłem biznesowym. Szkolenia przewidują również rozwój w obszarze obsługi komputera oraz narzędzi wykorzystywanych w E-biznesie. Ostatnim elementem preinkubacji jest przygotowanie przyszłego przedsiębiorcy do wyjścia z programu i założenia własnej działalności gospodarczej. Szkolenie to zapoznaje beneficjenta z drogą, jaką musi przebyć by założyć i zarejestrować własną firmę. Po tym szkoleniu osoba działająca w preinkubatorze powinna założyć firmę w przeciągu dwóch miesięcy. Jest to ostatni egzamin, który musi zdać młody człowiek w programie oferowanym przez preinkubację. Po jego zaliczeniu przechodzi do kolejnego etapu jakim jest inkubacja.

Idea preinkubacji zakłada, aby każdy przetestowany w niej pomysł sprawdził się również po wyjściu spod „parasola ochronnego” danego przez preinkubator.

Do preinkubacji może przystąpić osoba, która do tej pory nie miała żadnej styczności z tematyką zarządzania, zarówno w praktyce jak i teorii.

Po ukończeniu każdego ze szkoleń osoba testująca pomysł biznesowy ma możliwość sprawdzenia zdobytych umiejętności w praktyce, poprzez wykorzystanie nowej wiedzy w prowadzeniu swej preinkubowanej firmy.

5.3. Inkubacja – model najlepszych proinnowacyjnych usług dla młodych firm

Inkubacja to zespół działań zorientowanych na wspomaganie przedsiębiorstw (w szczególności tych o niedługim stażu funkcjonowania) poprzez dostarczanie im odpowiedniej do potrzeb infrastruktury na działalność gospodarczą, obsługi biurowej, usług wspierających biznes (doradztwo ekonomiczne, finansowe, prawne, organizacyjne i techniczne) oraz pomocy w pozyskiwaniu środków finansowych. Do instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, które zajmują się inkubacją młodych firm należą inkubatory przedsiębiorczości (jako forma odrębna w celach i sposobach działania od preinkubatorów), inkubatory technologiczne i parki technologiczne.

Inkubacja to zespół działań zorientowanych na wspomaganie przedsiębiorstw, w szczególności tych o niedługim stażu funkcjonowania.

Powyższe rozróżnienie ma charakter modelowy, ponieważ praktyka funkcjonowania tego rodzaju instytucji wspierających wykazuje się często dużym wewnętrznym zróżnicowaniem. Wynika to m.in. z powiązań o charakterze organizacyjnym, w ramach których inkubatory technologiczne funkcjonują jako pewien element parku technologicznego, podczas gdy one same świadczą usługi niewiele odbiegające od placówek określających się jako inkubatory przedsiębiorczości. Z kolei parki technologiczne są same w sobie grupą najbardziej niejednorodną, w ramach której wyróżnić można jedynie kilka zaawansowanych organizacyjnie inicjatyw. Reszta z nich to ośrodki w początkowej fazie rozwoju, dla których twardym rdzeniem usług jest właśnie działalność o charakterze i skali inkubatora technologicznego.

Po kilkunastu latach działalności instytucji zajmujących się inkubacją przedsiębiorczości można pokusić się już o pewne wnioski i ocenę ich działalności. Otóż, kluczową pomocą oferowaną młodym przedsiębiorcom przez większość instytucji zajmujących się inkubacją firm jest udostępnienie powierzchni biurowej. Choć jest to działalność ważna, to w większości przypadków stanowi trzon całej aktywności, zamiast być jedynie jedną z oferowanych usług wsparcia. Taka strategia inkubacji jest krótkowzroczna w przynajmniej dwóch aspektach. Po pierwsze, oferowanie powierzchni biurowej nie stanowi dla inkubowanych firm istotnej wartości dodanej w stosunku do tego, co mogą pozyskać gdziekolwiek indziej. Po drugie, w takim przypadku po wynajęciu całej powierzchni biurowej, instytucja wspierająca wyczerpuje swoje możliwości rozwoju, nie mówiąc już o rentowności ekonomicznej całego przedsięwzięcia.

Kluczową pomocą oferowaną młodym przedsiębiorcom przez większość instytucji zajmujących się inkubacją firm jest udostępnienie powierzchni biurowej. Choć jest to działalność ważna, to w większości przypadków stanowi trzon całej aktywności, zamiast być jedynie jedną z oferowanych usług wsparcia.

Na przeciwnym biegunie w stosunku do instytucji oferujących jedynie powierzchnię biurową lokuje się jednak duża grupa inkubatorów i parków technologicznych, które wiążą swoją działalność z coraz ściślej postępującą specjalizacją związaną z określoną gałęzią przemysłu. Wiąże się to z tworzeniem specjalistycznych laboratoriów naukowych i dostarczaniem kosztownej i wysoce profesjonalnej infrastruktury, skierowanej do firm z takich branż jak elektronika, przemysł chemiczny czy farmaceutyczny. Biorąc pod uwagę słuszne postulaty budowy w Polsce gospodarki opartej na wiedzy oraz tworzenia warunków do wykorzystywania w biznesie wyników badań naukowych, jest to działalność jak najbardziej pożądana. Należy jednak zastanowić się, na ile może ona przyczynić się do rozwoju przedsiębiorczości jako zjawiska o wiele szerszego, któremu potrzebne jest cały czas potężne systemowe i wieloaspektowe wsparcie.

Analizując wyżej zarysowane uwarunkowania, można sformułować przynajmniej kilka zasadniczych postulatów, wyznaczających modelowe cele dla wszystkich działań mieszczących się w ramach inkubacji. Cele te odzwierciedlają wyzwania, jakie w ramach inkubacji mogą być pokonywane dla wsparcia całego zjawiska przedsiębiorczości, które samo w sobie ma różnorakie uwarunkowania, a jednocześnie obejmuje różne obszary ludzkiej działalności.

Według badań własnych Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, głównymi czynnikami, które utrudniają firmom w Polsce rozwój lub nawet doprowadzają do ich upadku są:

- brak dostępu do wiedzy i innowacji,
- niewystarczające finansowanie lub jego brak,
- brak kompleksowych usług dla MŚP,
- brak infrastruktury,
- brak dostępu do klientów.

Raport ministerstwa gospodarki „Przedsiębiorczość w Polsce 2007” wskazuje dodatkowo na następujące bariery:

- brak wzmocnienia postaw innowacyjnych,
- niedostatki systemu instytucji otoczenia przedsiębiorstw.

Odrębną grupę problemów stanowią również bariery dla działalności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw. W tym kontekście wymienia się między innymi problemy z finansowaniem, ryzyko inwestycji z tym związanych oraz brak zainteresowania nowymi usługami ze strony najbliższego otoczenia rynkowego.

Brak dostępu do wiedzy i innowacji

W obecnym z informatyzowanym świecie dostęp do danych i informacji jest znacznie ułatwiony ze względu na rozwój komunikacji. Niestety, coraz częściej zauważa się spadek jakości uzyskiwanych informacji przy jednoczesnym natłoku informacji zbędnych. Wiedza, czyli wyselekcjonowana, sprawdzona i przetworzona informacja o wysokiej wartości dla użytkownika to produkt, za który płaci się obecnie duże pieniądze. Małe przedsiębiorstwa, których ambicją jest tworzenie innowacyjnych produktów opartych na wiedzy często nie są w stanie pokonać bariery dostępu do zasobów wiedzy i innowacji.

Niewystarczające finansowanie lub jego brak

Każde przedsięwzięcie, w tym szczególności przedsięwzięcie innowacyjne, wymaga nakładów inwestycyjnych. Instytucje finansujące młodych przedsiębiorców często nie są zainteresowane innowacyjnymi projektami, gdyż z natury są one bardzo ryzykowne, a dodatkowo mogą przynieść zysk dopiero w dłuższym okresie. Instytucjom tym zdecydowanie łatwiej zaangażować się w projekt pewniejszy, chociaż mniej rentowny. Dlatego niezbędny jest rozwój wyspecjalizowanych instytucji, które wezmą na siebie ryzyko przedsięwzięć innowacyjnych.

Brak kompleksowych usług dla MŚP

Gdyby skalę wsparcia dla sektora MŚP w Polsce mierzyć jedynie liczbą podmiotów działających w szeroko rozumianym otoczeniu biznesu, można by odnieść wrażenie, że wszystkie potrzeby są już zaspokajane. Okazuje się jednak, iż większość tego rodzaju instytucji działa tylko w bardzo wąsko wyspecjalizowanych obszarach, np. udzielając wsparcia wyłącznie w zakresie funduszy strukturalnych, prawa podatkowego czy szkoleń. Uzyskanie pomocy wieloaspektowej jest bardzo czasochłonne, co w efekcie zniechęca wielu przedsiębiorców do poszukiwania pomocy.

Brak infrastruktury

Nowoczesna i innowacyjna infrastruktura podnosi jakość prowadzonych usług i oferowanych produktów. Koszty własnego biura, sprzętu komputerowego i legalnego oprogramowania czy dostępu do sieci mogą okazać się decydujące w kształtowaniu wizji rozwoju przedsiębiorstwa.

Brak dostępu do klientów

Praktyka prowadzenia biznesu jednoznacznie wskazuje, że przedsiębiorstwo, które nie dysponuje odpowiednio dużą bazą klientów i kontaktów biznesowych, nie ma długich perspektyw utrzymania się na rynku. Współpraca, wymiana oczekiwań oraz prezentacja własnych produktów i usług dla szerokiego grona osób zwiększają rozpoznawalność firmy na rynku. Budowanie sieci powiązań to niezbędny element rozwoju firmy.

Brak wzmocnienia postaw innowacyjnych

Obecnie polska gospodarka nie kwalifikuje się do grupy gospodarek opartych na wiedzy (*ang. knowledge-based economies*). Niestety, w międzynarodowych badaniach, prowadzonych przez Bank Światowy oraz w ramach inicjatywy European Innovation Scoreboard, Polska

plasuje się na odległych miejscach. Jest to poważny problem, ponieważ obecne światowe trendy w gospodarce są zdecydowanie ukierunkowane właśnie na innowacyjność, która staje się wyzwaniem bezpośrednio dotykającym firmy chcące konkurować na europejskich i światowych rynkach.

Niedostatki systemu instytucji otoczenia biznesu

Dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw duże znaczenie ma otoczenie prawno-instytucjonalne. Obok regulacji prawnych, możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania, efektywnego systemu sądownictwa, działalności samorządów gospodarczych, istotną rolę odgrywają instytucje wspierające MŚP. Aby sektor małych i średnich firm był wzmacniany adekwatnie do potrzeb, konieczne jest zaoferowanie ze strony tych instytucji kompleksowych działań, począwszy od edukacji, doradztwa, aż po tzw. twarde metody wsparcia. Pręźnie działające podmioty świadczące podobne usługi to szansa na to, aby firmy – szczególnie te w załóżkowej fazie swojego istnienia – mogły łatwiej odnaleźć się pośród wszystkich zawiłości i wymagań rynku.

5.4. Finansowanie rozwoju przedsiębiorczości

Jedną z największych potrzeb startujących przedsiębiorców jest tani i szybki dostęp do kapitału. Przedsiębiorca powinien mieć łatwy dostęp do wszystkich obecnych na rynku możliwości finansowania. Do najważniejszych z nich należą:

- **Fundusze UE** – młodzi przedsiębiorcy powinni mieć wsparcie na całej drodze pozyskiwania i wykorzystania pomocy wspólnotowej, począwszy od analizy i wyboru odpowiedniego instrumentu wsparcia, poprzez opracowanie wniosku i niezbędnych załączników, aż do zarządzania projektem i jego prawidłowego rozliczenia.
- **Fundusz Seed Capital** – fundusze kapitału załóżkowego wspierające wiedzę, doświadczeniem i kapitałem (50-400 tys. zł.) ludzi z innowacyjnym pomysłem na biznes.
- **Fundusze pożyczkowe** – oferujące tanie i szybkie pożyczki, uzupełniające lukę pomiędzy dotacjami z UE a dotacjami inwestycyjnymi funduszy zewnętrznych i aniołów biznesu.
- **Fundusze private equity** – to inwestycje kapitałowe w przedsiębiorstwa, które nie są notowane na giełdzie papierów wartościowych. Inwestycje tego typu mogą być wykorzystane w celu rozwoju nowych produktów i technologii, zwiększenia poziomu kapitału pracującego w przedsiębiorstwie. Częścią składową *private equity* jest *venture capital*.

Jedną z największych potrzeb startujących przedsiębiorców jest tani i szybki dostęp do kapitału. Przedsiębiorca powinien mieć łatwy dostęp do wszystkich obecnych na rynku możliwości finansowania.

Odpowiedni model inwestycyjny powinien składać się z następujących 5 etapów:

1. **Zgłoszenie projektu.** Projekty trafiają do poszczególnych inkubatorów. Pomysłodawcy zaczynają działalność w ramach preinkubacji, przez ten czas dowodzą, że są w stanie z powodzeniem kierować biznesem. Wykazują się pod tym względem tworząc wszelkiego rodzaju analizy i badania. Działają bez wsparcia kapitałem inwestycyjnym.

Wynikiem tego działania jest to, że potencjalne inwestycje stają się mniej ryzykowne, a decyzja o wniesieniu kapitału może być oparta na konkretnych faktach.

2. Pomoc Inkubatora. Na tym etapie inkubatory wspierają rozwój innowacyjnych projektów. W sytuacji gdy twórcy wykazują się przedsiębiorczością, pracują nad rozwojem swego biznesu i aktywnie poszukują nowych rozwiązań, inkubator zaczyna przygotowywać projekt do inwestycji. Każda firma tworzy Indywidualny Plan Działania, według którego powinna podążać.

a) tworzenie Indywidualnego Planu Działania:

- cel funkcjonowania firmy (przedstawianie raportów odnośnie zrealizowanych działań),
- model biznesowy,
- harmonogram działań,
- analiza konkurencji, przewagi konkurencyjne.

b) spotkania kontrolne. Na comiesięcznych spotkaniach analizowane są efekty podjętych działań i tworzona jest strategia rozwoju na najbliższy okres.

c) tworzenie dodatkowej dokumentacji:

- opis biznesu, nazwa, kontakt do twórców, strona www, data rozpoczęcia działalności w preinkubacji,
- opis twórców (ich wiedza i doświadczenie),
- plan inwestycji,
- budżet rozwojowy.

3. Nadsyłanie dokumentacji do funduszu.

a) Przyjęcie zgłoszenia na podstawie formularza i weryfikacja dokumentacji.

b) Komitet inwestycyjny. Projekt jest omawiany na Komitecie, tworzy się plan działania dla danego procesu.

4. Negocjacje (Fundusz obejmuje część udziałów w biznesie).

5. Inwestycja w modelu preinkubacji lub poprzez stworzenie nowej odrębnej działalności gospodarczej.

6. Rekomendacje dla polityki gospodarczej

- Według Banku Światowego najbardziej uciążliwe regulacje dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce dotyczą płacenia podatków, zakładania firm oraz uzyskiwania pozwoleń budowlanych. Nasz kraj zajmuje w tych kategoriach odpowiednio 142., 145. oraz 158. miejsce na 181 sklasyfikowanych państw. Słaba pozycja Polski w ogólnym rankingu przyjazności otoczenia regulacyjnego gospodarki (76. miejsce) w istotnym stopniu spowodowana jest uciążliwością przepisów w powyższych obszarach. Ich uproszczenie przyczyniłoby się do znaczącej poprawy klimatu do prowadzenia działalności gospodarczej nad Wisłą.
- Istotną barierą w zakładaniu spółek w formie spółki z o.o. w Polsce jest wysoka kwota minimalnego kapitału zakładowego. Wynosi ona 50 tys. zł i stanowi ponad 168 proc. dochodu brutto na mieszkańca. Gdyby obowiązkowe wymogi kapitałowe udało się obniżyć 10-krotnie tj. do 5 tys. zł, czyli do poziomu zapisanego w projekcie nowelizacji kodeksu spółek handlowych, pozycja naszego kraju w kategorii – rozpoczęcie działalności gospodarczej, poprawiłaby się o 11 pozycji.

Inkubatory wspierają rozwój innowacyjnych projektów. W sytuacji gdy twórcy wykazują się przedsiębiorczością, pracują nad rozwojem swego biznesu i aktywnie poszukują nowych rozwiązań, inkubator zaczyna przygotowywać projekt do inwestycji.

- Dużym utrudnieniem dla przedsiębiorców w Polsce jest także spora ilość formalności związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej. Założenie firmy w naszym kraju wiąże się z wypełnieniem 10 różnych formalności. Gdyby udało się wprowadzić w życie nowelizację ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, wprowadzającą system tzw. „zero okienka” (otwarcie firmy wiązałoby się z wypełnieniem jednego formularza w formie elektronicznej), nasz kraj awansowałby w rankingu o 41 pozycji.
- Gdyby udało się przeprowadzić obydwie zmiany równocześnie, tj. obniżyć minimalny kapitał zakładowy do 5 tys. zł oraz wprowadzić system tzw. „zero okienka” nasz kraj zajęłby 83. pozycję w rankingu łatwości zakładania firm, czyli zanotowałby awans o 62 miejsca. Co więcej, gdyby całkowicie zniesiono obowiązek wymogu kapitałowego pozycja ta byłaby lepsza o kolejne 48 miejsc.
- Należy zmniejszyć liczbę formalności podatkowych, których dopełnienie zajmuje przedsiębiorcom przeciętnie 418 godzin rocznie.
- Przeprowadzenie reform prawa budowlanego na wzór Hongkongu, gdzie w ostatnim roku zmniejszono liczbę procedur o 40 proc., przyczyniłoby się do awansu Polski o 31 pozycji w kategorii uzyskiwanie pozwoleń budowlanych.
- Zakładając, że udałoby się przeprowadzić kilka prostych reform (tj. obniżyć kapitał zakładowy do 5 tys. zł, wprowadzić system tzw. „zero okienka”, zmniejszyć do 24 formalności podatkowe i czas związany z ich rozliczaniem do 366 dni, zredukować liczbę wniosków budowlanych do 20 oraz przeciętny czas ich rozstrzygnięcia do 237 dni), nasz kraj awansowałby na 52. pozycję w ogólnym rankingu przyjazności otoczenia gospodarczego. Gdyby do tego dołożyć całkowite zniesienie obowiązkowego kapitału zakładowego, nasz kraj awansowałby o kolejne 6 pozycji, zajmując 46. miejsce. W ten sposób otoczenie regulacyjne polskiej gospodarki stałoby się bardziej przyjazne niż w Rumunii, Portugalii, Hiszpanii, Luksemburgu, Słowenii, we Włoszech oraz w Czechach.
- Likwidacja przedmiotu podstawy przedsiębiorczości nie będzie służyła inspirowaniu młodych ludzi do przyjmowania w życiu postaw przedsiębiorczych. Warto jednak rozdzielić nauczanie wiedzy ekonomicznej od przedsiębiorczości.
- Warto rozważyć wprowadzenie zajęć z wirtualnych firm na studiach, podczas których osoby mogłyby sprawdzić swój pomysł na biznes.
- Należy wdrożyć system nowoczesnych usług dla przedsiębiorców świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu nie polegających tylko na wynajmie powierzchni biurowej. Największe potrzeby to m.in. mentoring, networking, dostęp do wiedzy, wirtualna obsługa firm, nowoczesne doradztwo prawne i finansowe.
- Należy wprowadzić skuteczny model transferu technologii do biznesu polegający m.in. na tworzeniu ogólnopolskiego konsorcjum funduszy inwestycyjnych i systemu komunikacji pomiędzy przedsiębiorcami potrzebującymi technologii i naukowcami.

Bibliografia

- Annett A., Debrun X., 2004, Implementing Lisbon: Incentives and Constraints, [w:] Euro Area Policies. Selected Issues, IMF Staff Country Report No. 235
- Bassanini A., Duval R., 2006, Employment Patterns In OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions, Social, Employment and Migration Working Paper No. 35
- Baumol W., 2002, The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism, Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Berger H., Danninger S., 2005. Labor and Product Market Deregulation: Partial, Sequential, or Simultaneous Reform?, IMF Working Papers 227
- Bertrand M., Kramarz F., 2001, Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry, NBER, Working Paper 8211
- Di Tella R., MacCulloch R., 2005, The consequences of labor market flexibility: Panel evidence based on survey data, European Economic Review, Vol. 49
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., 2000, The regulation of entry, NBER, Working Paper 7892
- Djankov S., Ganser T., McLiesh C., Ramalho R., Shleifer A., 2008, The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship, NBER, Working paper 13756
- Doing Business 2009, The World Bank
- Estevão M., 2005, Product Market Regulation and the Benefits of Wage Moderation, IMF Working Paper 191
- Griffith R., Harrison R., Macartney R., 2006, Product market reforms, labour market institutions and unemployment, IFS Working Paper No. 6
- Layard R., Nickell S., 1999, Labour Market Institutions and Economic Performance, [w:] Ashenfelter O., Card D. (red.), Handbook of Labor Economics 3, Elsevier, North-Holland
- Nickell S.J., Nicolitsas D., Dryden N., 1996. What Makes Firms Perform Well?, CEP Discussion Papers 308, Centre for Economic Performance, London School of Economics
- Nicoletti G., Scarpetta S., 2003, Regulation, productivity, and growth: OECD evidence, Policy Research Working Paper Series 2944, The World Bank
- Porter M., 1990, The Competitive Advantages of Nations, Free Press, New York
- Przedsiębiorczość w Polsce, 2007, Ministerstwo Gospodarki
- Schiantarelli F., 2005, Product Market Regulation and Macroeconomic Performance: A Review of Cross Country Evidence, IZA Discussion Paper 1791



Fundacja Polska Przedsiębiorcza

*Pasje. Marzenia. Sukcesy. Polska Przedsiębiorcza.
Potrafisz!*

Fundacja Polska Przedsiębiorcza działa na rzecz rozwoju polskiej przedsiębiorczości.

Wierzymy, że narodową cechą Polaków jest przedsiębiorczość, pragniemy ją rozwijać poprzez działania edukacyjne, eksperckie i promocyjne. Wszystkich Polaków chcemy zarazić ideą przedsiębiorczości i przekonać do wzięcia swojego losu we własne ręce.

W ramach Polski Przedsiębiorczej funkcjonuje Rada, która stymuluje kierunki rozwoju fundacji oraz nurty pro przedsiębiorcze w kraju. Do Rady zostały zaproszone najwybitniejsze osobowości zasłużone w propagowaniu przedsiębiorczości. Drugim filarem Polski Przedsiębiorczej jest społeczność Liderów, czyli regionalnych autorów sukcesu Polski Przedsiębiorczej. Została powołana również instytucja Rzecznika Przedsiębiorczości, którego zadaniem jest reprezentowanie młodych przedsiębiorczych Polaków oraz propagowanie rozwiązań wspierających rozwój przedsiębiorczości.

Nasza strategia to „Droga do Polski Przedsiębiorczej” - pierwszy systemowy program wspierania przedsiębiorczości. Wdrożenie jej sześciu etapów umożliwi zmianę rzeczywistości i stworzenie nowej Przedsiębiorczej Polski.

Pierwszym etapem są systemowe działania na rzecz praktycznej edukacji przedsiębiorczości i kreowania pozytywnej mentalności od przedszkola po studia. W ramach tego etapu prowadzimy lekcje przedsiębiorczości, badamy poziom przedsiębiorczości w ramach Indeksu Przedsiębiorczości oraz promujemy najlepsze książki biznesowe.

Efektom drugiego etapu będzie umożliwienie tysiącom studentów testowanie pomysłów na biznes w ramach największej w Europie sieci Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości. W AIP działa ponad 600 firm a ponad 2000 wyszło na rynek. AIP widnieją w Krajowym Systemie Usług i należą do Krajowej Sieci Innowacji. W 2007 roku AIP zostały nominowane do Europejskiej Nagrody Przedsiębiorczości.

W trzecim etapie koncentrujemy się na opiniowaniu rozwiązań prawnych. Włączyliśmy się w działania komisji Janusza Palikota „Przyjazne Państwo” oraz zespołu „Proste Fundusze”.

W latach 2009- 2012 planujemy zbudować supernowoczesne centra obsługi przedsiębiorstw – instytucje otoczenia biznesu – AIP Bussines Link. Chcemy świadczyć innowacyjne usługi dla firm z sektora MŚP skomasowane w pięć unikalnych systemów.

Za pomocą funduszu załączkowego AIP Seed Capital inwestujemy w firmy w początkowym stadium rozwoju, pomagamy dopracować model biznesowy oraz oferujemy wsparcie Tada Witkowicza.

W szóstym etapie koncentrujemy się na tworzeniu idealnych warunków dla najbardziej zaawansowanych technologicznie firm razem z Miasteczkiem Multimedialnym.

ETAP 1 – Edukacja przedsiębiorczości i zmiana mentalności

ETAP 2 – Testowanie pomysłów na biznes

ETAP 3 – Uwalnianie przedsiębiorczych marzeń

ETAP 4 – Inkubacja innowacyjnych przedsiębiorstw

ETAP 5 – Montaż finansowy

ETAP 6 – Transfer technologii i Miasteczko Multimedialne



MillwardBrown SMG/KRC

MillwardBrown SMG/KRC

Instytut Badania Rynku i Opinii Publicznej SMG/KRC powstał w 1990 roku. W ciągu kilkunastu lat swojej działalności stał się największym ośrodkiem badań marketingowych w Polsce i na całym obszarze Europy Środkowej i Wschodniej.

Firma specjalizuje się w:

- badaniach komunikacji masowej i kondycji marek (pre-testy, post-testy reklam, trackingi, badania strategii i kondycji marek)
- zaawansowanych badaniach jakościowych
- badaniach mediów

Najlepiej znane projekty prowadzone przez SMG/KRC to:

- **Target Group Index** (studium konsumpcji marek i mediów);
- PBC (drugi co do wielkości w Europie system pomiaru czytelnictwa prasy);
- **Radio Track** (drugi co do wielkości w Europie system pomiaru słuchalności radia);
- **CAPIBUS**, Omnibus „Matki” i Omnibus „Młodzież”;
- **Net Track** – badanie użytkowników polskiego Internetu.

Od 2000 roku instytut SMG/KRC Poland jest członkiem globalnej sieci Millward Brown International oraz wyłącznym przedstawicielem Instytutu BMRB na polskim rynku.

Millward Brown

Millward Brown to jedna z wiodących światowych agencji badawczych i ekspert w zakresie badań nad skutecznością reklamy, komunikacją marketingową, mediami i siłą marek. Stosując zintegrowany zestaw sprawdzonych rozwiązań badawczych – tak jakościowych, jak i ilościowych – Millward Brown pomaga swoim klientom budować silne marki i usługi. Firma Millward Brown posiada ponad 70 biur w 48 krajach. W skład struktury Millward Brown wchodzi ponadto: Global Media Practice (jednostka organizacyjna badająca skuteczność mediów), Millward Brown Optimor (wspiera klientów w maksymalizacji zysków z inwestycji w marki i działania marketingowe), Millward Brown Precipis (pomiar dotyczący działalności PR), Dynamic Logic (światowy lider badań nad skutecznością marketingu w mediach cyfrowych) oraz BMRB (dostawca rozwiązania Target Group Index [TGI] – wiodącego na świecie narzędzia do tworzenia profili mediów i rynków). Millward Brown jest częścią Kantar – doradczo-informacyjnej grupy działającej w ramach WPP.



Fundacja FOR

Fundacja FOR została zarejestrowana w marcu 2007 roku i rozpoczęła swoją działalność we wrześniu 2007 roku. Wyłącznym fundatorem FOR jest prof. L. Balcerowicz.

Celem FOR jest zwiększenie obywatelskiego zaangażowania Polaków na rzecz propozycji, które sprzyjają szybkiemu i stabilnemu rozwojowi. Stałym punktem odniesienia dla FOR jest wizja państwa prawa, które tworzy warunki sprzyjające prorozwojowym, produktywnym działaniom ludzi: pracy, przedsiębiorczości i innowacyjności, oszczędzaniu i inwestowaniu oraz zdobywaniu wiedzy. Dostępna wiedza pozwala na określenie generalnych cech ustroju, który w największym stopniu tworzy wymienione warunki. Te cechy to:

- Szeroki zakres indywidualnej wolności w ramach jasnego i dobrze egzekwowanego prawa. **Wolność i praworządność** tworzą podstawy dla sprawnego działania wolnego rynku, rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i otwarcia na świat.
- **Niskie podatki** możliwe wyłącznie przy niskich **wydatkach publicznych**. Badania pokazują, że zarówno nadmierne podatki, jak i ich główna przyczyna – rozdęte wydatki budżetu osłabiają bodźce do działań produktywnych, przyczyniając się m.in. do bezrobocia lub bierności zawodowej, a przez to – hamują rozwój i ograniczanie ubóstwa.
- Rozwinięta i odpowiedzialna fiskalnie **samorządność lokalna**. Zmniejsza ona ryzyko błędów związane z centralizacją decyzji w państwie oraz umożliwia porównywanie i rywalizację nie tylko na poziomie przedsiębiorstw, ale i jednostek publicznych.
- **Stabilność makroekonomiczna**, czyli zdrowy pieniądz, stabilny sektor finansowy oraz zrównoważone finanse publiczne. Wymaga ona silnej ochrony niezależności i fachowości takich instytucji jak bank centralny i nadzór finansowy oraz warunków instytucjonalnych zapobiegających zwiększaniu obciążeń fiskalnych i utrzymywaniu się deficytu w finansach publicznych.
- Prężny, innowacyjny **system edukacji i badań**, silnie powiązany ze światową nauką i rynkową gospodarką.

FOR posiada formę prawną fundacji, która nie prowadzi działalności gospodarczej. FOR jest instytucją niezależną i nie uczestniczy w działalności jakiegokolwiek partii politycznej.



Fundacja FOR

ul. Stępińska 13
00-739 Warszawa
telefon: +48 (22) 558 06 70
faks: +48 (22) 558 06 71
e-mail: info@for.org.pl
strona internetowa: www.for.org.pl

Fundacja Polska Przedsiębiorcza

ul. Piękna 68
00-672 Warszawa
telefon: +48 (22) 745 19 19
faks: +48 (22) 628 20 27
e-mail: biuro@polskaprzedsiebiorcza.pl
strona internetowa: www.polskaprzedsiebiorcza.pl

MillwardBrown SMG/KRC

ul. Nowoursynowska 154a
02-797 Warszawa
telefon: +48 (22) 545 20 00
faks: +48 (22) 545 21 00
e-mail: recepacja@moliera.smgkrc.pl
strona internetowa: www.millwardbrown.com/Sites/Poland