

Agnieszka Kurczewska*

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W OKRESIE NIESTABILNOŚCI GOSPODARCZEJ

Współczesna ekonomia opiera się na paradygmacie gospodarki przedsiębiorczej (*entrepreneurial economy*), sprzyjającej różnorodności produkcyjnej, postępowi technologicznemu i innowacjom¹. Podstawą rozwoju gospodarczego w tej koncepcji są małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), będące źródłem konkurencyjności i zmian w otoczeniu społeczno-ekonomicznym². Na rozwój przedsiębiorczości oraz funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw wpływają czynniki zewnętrzne, w tym przede wszystkim koniunktura gospodarcza, rozumiana jako zespół czynników, takich jak poziom produktu krajowego brutto, zatrudnienia, bilansu handlowego, inflacji. Jednocześnie MSP swoimi wynikami ekonomicznymi kształtują charakter rozwoju gospodarki, a poziom przedsiębiorczości wpływa na tempo jej zmian. Zależność między koniunkturą gospodarczą a wynikami sektora i stopą przedsiębiorczości jest więc wzajemna. Co się dzieje w przypadku osłabienia koniunktury? Czy finansowanie rozwoju przedsiębiorczości pozwoli wyeliminować negatywne skutki kryzysu? Jakie kroki można podjąć, by przeciwdziałać temu zjawisku?

Celem autorki artykułu jest przedstawienie mechanizmów współoddziaływania między koniunkturą gospodarczą (zwłaszcza w okresie destabilizacji) a przedsiębiorczością, w tym:

- przedstawienie zależności między przedsiębiorczością a koniunkturą gospodarczą w wybranych teoriach i koncepcjach ekonomicznych,
- omówienie przyczyn szczególnie negatywnych skutków niestabilności gospodarczej dla sektora MSP,
- określenie roli, jaką pełni przedsiębiorczość w okresie stabilizacji i destabilizacji gospodarki,

* Dr, adiunkt, Katedra Finansów i Rachunkowości MSP, Uniwersytet Łódzki.

¹ Wcześniejszy model funkcjonowania gospodarki zyskał nazwę gospodarki menedżerskiej lub korporacyjnej (*managerial economy*).

² B. Mikołajczyk, *Infrastruktura Finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, s. 30.

– wyznaczenie roli instytucji dla rozwoju przedsiębiorczości, w tym przytoczenie przykładów współcześnie podejmowanych przedsięwzięć antykryzysowych na świecie.

1. ZALEŻNOŚĆ MIĘDZY PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ A KONIUNKTURĄ GOSPODARCZĄ W WYBRANYCH WĄTKACH TEORETYCZNYCH

Zrozumienie roli przedsiębiorczości w procesie wzrostu gospodarczego wymaga analizy pojęcia przedsiębiorczości³. Po pierwsze należy zauważyć, że przedsiębiorczość może być rozpatrywana na co najmniej czterech poziomach: danej firmy, regionu, branży i rozwoju gospodarczego⁴. Osobne studia poświęcane są roli przedsiębiorczości w krajach rozwiniętych i rozwijających się. Ujednolicenie pojęcia przedsiębiorczości, z uwagi na mnogość i heterogeniczność definicji, staje się właściwie niemożliwe. W tabeli 1 przedstawiono kilka wybranych przykładów, pokazujących jak różne może być rozumienie i zakres tego pojęcia.

Tabela 1. Różnorodność definicyjna i interpretacyjna przedsiębiorczości

Schumpeter (1934)	Przedsiębiorczość prowadzi do innowacji i zmian technologicznych, tym samym przyczyniając się do wzrostu gospodarczego.
Hebert i Link (1982)	Przedsiębiorczość oznacza posiadanie i zarządzanie firmą (jest to zawodowe ujęcie przedsiębiorczości).
Kirzner (1997)	Przedsiębiorczość jest procesem, dzięki któremu dochodzi do równowagi popytu i podaży.
Shane i Venkataraman (2000)	Przedsiębiorczość jest procesem, dzięki któremu nowa wiedza przekształcana jest w produkty i usługi.
Zahra i Dess (2001)	Przedsiębiorczość pełni ogromną rolę w rozwoju kapitału ludzkiego i intelektualnego.
Cooper (2003)	Przedsiębiorczość to przede wszystkim zachowanie przedsiębiorcze oznaczające umiejętność korzystania z pojawiających się możliwości w otoczeniu społeczno-ekonomicznym (behawioralne ujęcie przedsiębiorczości; przedsiębiorca nie musi być właścicielem firmy).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Z. Acs, *How is Entrepreneurship Good for Economic Growth*, winter 2006, s. 105, oraz S. Shane, E. A. Locke, C. J. Collins, *Entrepreneurial motivation*, „Human Resource Management Review” 2003, no. 13 s. 259.

³ S. Wennekers, R. Thurik, *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*, „Small Business Economics”, Springer, August 1999, vol. 13(1), s. 27–55.

⁴ C. Franco, *Entrepreneurship and economic growth: An innovation system perspective*, University of Bologna, 2003, s. 1.

Wobec tak szerokiego zakresu treściowego przedsiębiorczości, na potrzeby niniejszych rozważań przyjęto, iż jest to każdy przejaw aktywności człowieka prowadzący do otworzenia lub kontynuacji działania prowadzonej firmy.

Mechanizmy współoddziaływania przedsiębiorczości i rozwoju gospodarczego po raz pierwszy szerzej opisane zostały przez Josepha Schumpetera w dziele z 1934 r. *The Theory of Economic Development (Teoria rozwoju gospodarczego)*⁵. Schumpeter uznał przedsiębiorcę za podstawowe źródło wzrostu gospodarczego, a koncepcja „kreatywnej destrukcji”, w której to gospodarka ulega ciągłej transformacji (firmy upadają i powstają nowe), przechodząc dzięki temu na coraz wyższy poziom rozwoju, stała się podstawą wielu późniejszych teorii ekonomicznych. Według Schumpetera wzrost liczby przedsiębiorców wpływa na rozwój gospodarczy dzięki rozpraszaniu się ich umiejętności, a zwłaszcza skłonności do innowacyjności⁶.

W latach 80. i 90. XX w. ekonomiści (Romer, Lucas, Jones, Young) doszli do wniosku, że do tradycyjnego zestawu czynników produkcji w postaci pracy i kapitału należy dodać jeszcze jedną determinantę wyjaśniającą długookresowy wzrost gospodarczy – wiedzę (rozwój technologiczny)⁷. Wkrótce okazało się, że brakuje jeszcze jednego czynnika. R. Thurik wskazał na dodatkowy, uzupełniający czynnik wzrostu – przedsiębiorczość, powodującą efekt rozproszenia wiedzy oraz wyników prac badawczo-rozwojowych w otoczeniu. Powstał model gospodarki przedsiębiorczej. Badacz model ten określił jako polityczną, społeczną i gospodarczą odpowiedź na dominację wiedzy wśród czynników produkcji. W tabeli 2 przedstawiono główne cechy gospodarki przedsiębiorczej, porównując ją z gospodarką korporacyjną (menedżerską).

We współczesnej ekonomii przyjmuje się, że istnieje pozytywna zależność między rozwojem gospodarczym a przedsiębiorczością. Z. Acs tłumaczy to w taki sposób: „Przedsiębiorcy tworzą nowe firmy, które stwarzają nowe miejsca pracy, wzmacniają konkurencję, a nawet poprzez zmiany technologiczne mogą zwiększać produktywność. Wysoki poziom przedsiębiorczości ma więc bezpośrednie odzwierciedlenie we wzroście gospodarczym”⁸. Dochodzi jednak do wniosku, że zależność ta nie jest oczywista i wymaga uściślenia. Warto tu odwołać się do wyników badań Global Entrepreneurship Monitor (GEM), określających stopień przedsiębiorczości poszczególnych krajów. Okazuje się,

⁵ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

⁶ M. Dejardin, *Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?* WPCREW, November 2000, s. 2.

⁷ R. Thurik, *Entrepreneurship, Economic Growth and Policy in Emerging Economies*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Research Paper, No. 2009/12, March 2009, s. 1.

⁸ Z. Acs, *How is Entrepreneurship Good for Economic Growth*, „Innovations”, Winter 2006, s. 97.

Tabela 2. Charakterystyka gospodarki przedsiębiorczej i gospodarki korporacyjnej

Cecha wyróżniająca modelu	Gospodarka	
	korporacyjna	przedsiębiorcza
Dominujący czynnik produkcji	Praca i kapitał	Wiedza (rozumiana jako wiedza ściśle techniczna i naukowa, ale także jako kreatywność, umiejętność komunikacji itd.)
Źródło przewagi konkurencyjnej	Kapitał i ciągłość działania	Działalność innowacyjna i tzw. lokalna bliskość (<i>local proximity</i>)
Charakter innowacji	Zmiany następują w ramach danego paradygmatu technologicznego, mają charakter „przyrostowy”	Innowacje mają charakter radykalny
Zatrudnienie	Bezrobocie może być ograniczone jedynie kosztem niższych płac	Wysoki poziom zatrudnienia może łączyć się z wysokimi płacami
Charakter funkcjonowania przedsiębiorstw	Funkcjonowanie firm oparte na kontroli, komplementarności, produkcji na wielką skalę	Funkcjonowanie firm oparte na motywacji, konkurencji, współpracy i elastyczności
Stopień prowadzonej polityki gospodarczej	Poziom krajowy lub federalny, scentralizowany	Poziom lokalny lub regionalny, zdecentralizowany
Znaczenie instytucji finansowych	Duże znaczenie banków	Duże znaczenie rynków kapitałowych i <i>venture capital</i>
Inne cechy charakterystyczne modelu	Stabilizacja i homogeniczność popytu	Różnorodność i heterogeniczność popytu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Thurik, *Entrepreneurship, Economic Growth and Policy in Emerging Economies*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Research Paper, No. 2009/12, March 2009, s. 7–11.

że wiele krajów słabiej rozwiniętych, np. Peru, Ugandę czy Ekwador, charakteryzuje wysoka stopa aktywności przedsiębiorczej, podczas gdy dużo bogatsze kraje, np. Japonia, Niemcy, czy Szwecja odnotowują znacząco niższą stopę przedsiębiorczości⁹. Wyniki badań zaczęto uściślać, wprowadzając dwie kategorie przedsiębiorczości – przedsiębiorczość wynikającą z szansy (*opportunity entrepreneurship*) i przedsiębiorczość wynikającą z konieczności (*necessity entrepreneurship*). Choć kraje wysoko rozwinięte osiągają generalnie wyższy

⁹ *Ibidem*, s. 98–99.

poziom dla obu kategorii przedsiębiorczości, w krajach słabo rozwiniętych odnotowuje się bardzo wysoki poziom przedsiębiorczości wynikającej z konieczności. Przyjęto zatem, że *opportunity entrepreneurship* jest skorelowana pozytywnie ze wzrostem gospodarczym, z kolei *necessity entrepreneurship* negatywnie wpływa na gospodarkę. W konsekwencji relację stopy przedsiębiorczości wynikającej z szansy do stopy przedsiębiorczości wynikającej z konieczności zaczęto uznawać za miernik rozwoju gospodarczego.

2. DLACZEGO MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA NAJWIĘCEJ TRACĄ W OKRESIE NIESTABILNOŚCI GOSPODARCZEJ?

Przedsiębiorczość kojarzy się przede wszystkim z małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Upraszczając, można stwierdzić, że przedsiębiorczość przejawia się w zakładaniu i funkcjonowaniu firm. Kryzys gospodarczy końca pierwszej dekady XXI wieku przyniósł pytanie, jak w obliczu słabej koniunktury gospodarczej zachowają się małe i średnie przedsiębiorstwa. Skoro filarem gospodarki przedsiębiorczej są mniejsze podmioty gospodarcze, to od nich zależy, jak silny będzie kryzys i jakie będą jego dalsze reperkusje oraz zakres. Zauważyć przy tym należy, że w literaturze popularnej spotkać można dwie przeciwstawne opinie. Z jednej strony alarmuje się, że kryzys uderzy właśnie w sektor MSP i należy jak najszybciej udzielić tej grupie firm pomocy. Z drugiej strony znany jest pogląd, że kryzys gospodarczy jest szansą dla małych i średnich przedsiębiorstw (są one bardziej elastyczne i łatwiej adaptują się w nowych warunkach rynkowych), a firmy, które przetrwają okres dekonunktury rynkowej mają szansę na trwalszy rozwój. W świetle dotychczasowych badań światowych zdecydowanie łatwiej znaleźć argumenty popierające pierwszy z poglądów. Wydaje się, że małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej tracą w okresie niestabilności gospodarczej. Dlaczego? Odpowiedzi na to pytanie należy szukać w negatywnych zjawiskach i procesach mogących towarzyszyć okresowi dekonunktury czy kryzysu gospodarczego. Jednym z podstawowych elementów kryzysu gospodarczego jest kryzys finansowy, powodujący zakłócenia w systemie bankowym. Problemy z dostępem do źródeł finansowania, bardzo często obecne nawet w okresie boomu gospodarczego, potęgują się. Przejawiają się one zaburzeniami kredytów, co znajduje wyraz w mniejszym zaufaniu banków do przedsiębiorców, ograniczaniu akcji kredytowych lub zaostrzaniu warunków kredytowych, a także debetowych. Zakłócenia w systemie bankowym mają większy wpływ na grupę małych i średnich przedsiębiorstw niż dużych firm, sektor ten bowiem w większym stopniu uzależniony jest od kredytów niż instrumentów rynku kapitałowego. Pogarszające się wyniki finansowe powodują gorszy *rating* finansowy firm w oczach banków. Kryzys gospodarczy ogranicza

zatem możliwości kredytowe firmy, tym samym ograniczając jej działalność inwestycyjną. W okresie dekonunktury gospodarczej rynki kapitałowe również najczęściej pogrążone są w kryzysie, a inwestorzy wolą nie ryzykować finansowania nieznanych firm. Większą ostrożność wykazują również instytucje *venture capital* i „aniołowie biznesu”. Dostęp do źródeł finansowania jest właściwie zahamowany.

Kolejnym potencjalnie negatywnym zjawiskiem jest spadek popytu na towary i usługi oferowane przez przedsiębiorstwo. Słaba koniunktura powoduje, że odbiorcy firmy bardzo często zaczynają oszczędzać, liczba zamówień i wielkość obrotów spada. Możliwości pozyskania nowych klientów znacznie spadają. Zależność od dotychczasowych klientów i dostawców sprawia, że pogorszenie warunków handlowych (dłuższe terminy spłat, niewypłacalność i bankructwa partnerów handlowych) prowadzi w konsekwencji do problemów z płynnością finansową. Wszystkie te czynniki powodują spadek przychodów firmy.

Raport OECD wskazuje również na następujące powody większej wrażliwości sektora MSP na kryzys gospodarczy¹⁰:

1) brak możliwości ograniczenia rozmiarów prowadzenia działalności gospodarczej (firmy są najczęściej tak małe, że niemożliwe jest ograniczenie wielkości zatrudnienia);

2) mniejsze zdywersyfikowanie działalności gospodarczej, uniemożliwiające pokrywanie strat w jednym obszarze przychodami z innej działalności.

3. ROLA SEKTORA MSP W OKRESIE STABILNOŚCI I NIESTABILNOŚCI GOSPODARCZEJ

W MSP upatruje się przede wszystkim źródło rozwoju gospodarki i przedsiębiorczości. Uważane są za stymulator wzrostu gospodarczego, a ich funkcjonowanie uważane jest za przejaw konkurencji rynkowej. Audretsch i Thurik twierdzą, że kapitał przedsiębiorcy wpływa na wzrost gospodarczy na trzy sposoby¹¹:

- poprzez efekt rozprzestrzeniania się (dyfuzji) wiedzy,
- poprzez zwiększanie liczby przedsiębiorstw i konkurencji,
- poprzez różnorodność.

Powszechnie uznaje się istotną rolę małych i średnich przedsiębiorstw polegającą na sprzyjaniu spójności społecznej, generowaniu zatrudnienia czy udziale

¹⁰ OECD, *The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Response*, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, 2009, s. 6.

¹¹ M. Carre, R. Thurik, *Understanding the role of entrepreneurship for economic growth*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, 2005, s. 6.

w rozwoju regionalnym. MSP uważane są również za źródło innowacyjności i integracji europejskiej. Uwagę zwraca się także na niższą, niż w przypadku dużych przedsiębiorstw, ale znaczącą produktywność MSP, a także bardziej racjonalną alokację zasobów. Tradycyjnie rola MSP sprowadzana jest do realizacji funkcji gospodarczych (ekonomicznych) i społecznych. Do funkcji gospodarczych sektora zalicza się przede wszystkim aktywny udział w procesie zmian w strukturze przemysłowej kraju poprzez m.in. przyczynianie się do rozwoju nowych dziedzin produkcji i nowych rodzajów usług, czyli rozwijanie innowacyjnej gospodarki, odgrywanie roli w formowaniu prywatnej własności środków produkcji, generowanie nowych miejsc pracy, dokonywanie racjonalnej alokacji środków, znaczący udział w kreowaniu podstawowych kategorii ekonomicznych, tj. wartości dodanej, inwestycji, eksportu. Wśród funkcji społecznych sektora MSP wymienia się rozwój kultury przedsiębiorczości w społeczeństwie, sprzyjanie integracji społeczno-gospodarczej, uformowanie klasy drobnych właścicieli, łagodzenie napięć społecznych i redukcję wysokich społecznych kosztów okresu recesji czy transformacji gospodarki, przyczynianie się do spójności regionalnej.

Choć wszystkie wymienione cechy i role pełnione przez MSP są ważne dla gospodarki, warto wyróżnić funkcje szczególnie istotne w okresie stabilizacji gospodarczej i w okresie kryzysu ekonomicznego. W okresie stabilizacji gospodarczej wśród najważniejszych wymienić należy przede wszystkim:

- rozwój innowacyjności, wprowadzanie zmian technologicznych i rozprzestrzenianie wiedzy;
- zwiększona konkurencyjność wpływająca na produktywność produktów i usług;
- poprawa jakości zasobów ludzkich.

Z kolei w okresie destabilizacji gospodarczej, szczególnie ważne wydaje się:

- tworzenie nowych miejsc pracy,
- ograniczanie ubóstwa (zwłaszcza w krajach rozwijających się),
- elastyczność i różnorodność działania.

4. ROLA INSTYTUCJI W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W WARUNKACH DESTABILIZACJI KONIUNKTURY GOSPODARCZEJ PRZYKŁADY WSPÓŁCZEŚNIE PODEJMOWANYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ ANTYKRYZYSOWYCH NA ŚWIECIE

Wśród działań publicznych służących przeciwdziałaniu efektom kryzysu gospodarczego dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw wyróżnić można trzy kierunki¹²:

¹² OECD, *The Impact...*, s. 30.

– stymulację popytu (polegającą na tworzeniu pakietów promujących konsumpcję lub inwestycje przedsiębiorstw, zmianie polityki podatkowej wobec sektora),

- zwiększanie akcji kredytowej dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- wprowadzanie środków poprawiających warunki rynku pracy.

W latach 2008 i 2009 do najczęściej podejmowanych przedsięwzięć służących poprawie struktury kapitałowej i wyników finansowych MSP należały¹³:

1) **wprowadzenie przyspieszonej amortyzacji inwestycji** (Niemcy, Francja) – przyspieszona amortyzacja dotyczy wszystkich lub wybranych grup środków trwałych;

2) **wprowadzenie dodatkowych zwolnień i ulg podatkowych dla MSP** – na przykład w Japonii podatek dochodowy od osób prawnych został zmniejszony o 4 punkty procentowe (z 22% do 18%)¹⁴;

3) **przyspieszona refundacja płatności VAT** (Hiszpania, Francja, Czechy) – realizacja płatności ma następować w okresie miesiąca, a nawet w trybie natychmiastowym;

4) **złagodzenie procedur przetargów publicznych oraz zwiększenie dyscypliny finansowej zaległych płatności publicznych** wobec sektora MSP (Australia, Francja, Węgry, Włochy, Holandia, Wielka Brytania, Nowa Zelandia);

5) **wsparcie działań proeksportowych** polegające na tworzeniu specjalnych linii kredytów eksportowych (Kanada, Chile, Czechy, Dania, Meksyk, Słowenia) oraz mechanizmów ubezpieczeń kredytów (Niemcy, Luksemburg, Nowa Zelandia, Holandia);

6) **zwiększanie gwarancji dla kredytów zaciągniętych przez MSP** – we Francji umożliwiono wzrost stopy gwarancji z 50–60% do 90%, w Wielkiej Brytanii wprowadzono nawet 75% pokrycie kredytów, w Korei Południowej zdecydowano się na 100% gwarancje;

7) **wprowadzenie instytucji mediacji kredytowej** służącej poprawie relacji i negocjacji pomiędzy bankami a przedsiębiorstwami, a w dłuższej perspektywie poprawie płynności firm (Belgia, Francja)¹⁵;

8) **współpraca instytucji publicznych i prywatnych rynku *venture capital*** (Finlandia).

¹³ *Ibidem*, 30–36.

¹⁴ Dotyczy to przedsiębiorstw, które uzyskały przychody mniejsze niż 8 mln jenów rocznie.

¹⁵ Program mediacji bankowych okazał się dużym sukcesem we Francji. W okresie od listopada 2008 do lutego 2009 r. z usług mediatora bankowego skorzystało 800 przedsiębiorstw, z czego 90% były to małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 50 pracowników. W większości przypadków mediacja dotyczyła uzyskania kredytu krótkoterminowego. Szacuje się, że 66% mediacji zakończyło się pozytywnie w ciągu 15 dni, dzięki czemu zachowano 60 tys. miejsc pracy.

W Polsce również stworzono pakiet antykryzysowy dla przedsiębiorstw. Rozwiązania stabilizujące sytuację gospodarczą kraju przewiduje ustawa z 1 lipca 2009 r. o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców (DzU, nr 125, poz. 1035). Ustawa weszła w życie 22 sierpnia 2009 r. i obowiązuje do końca 2011 roku. W jej ramach stwarza się następujące nowe możliwości dla przedsiębiorstw:

1) możliwość przedłużenia okresu rozliczeniowego do 12 miesięcy, dająca pracodawcy większą swobodę w zakresie planowania pracy dla pracowników (art. 9 ustawy);

2) wprowadzenie elastycznych, indywidualnych godzin rozpoczynania i kończenia pracy (art. 10 ustawy);

3) okres zatrudnienia na podstawie umowy o pracę na czas określony, a także łączny okres zatrudnienia na podstawie kolejnych umów o pracę na czas określony między tymi samymi stronami stosunku pracy nie może przekraczać 24 miesięcy (art. 13 ustawy);

4) przedsiębiorcy odnotowujący przejściowe problemy finansowe¹⁶ zyskują możliwość obniżenia wymiaru czasu pracy pracownika do nie mniej niż połowy etatu i proporcjonalnie do tego obniżenie wysokości jego wynagrodzenia. Przedsiębiorcy tacy mogą wprowadzić tryb przestoju ekonomicznego¹⁷ lub obniżyć pracownikom wymiar czasu pracy i wynagrodzenia. W razie skorzystania z takich możliwości przedsiębiorca zobowiązany jest wystąpić z wnioskiem do Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych o częściowe zaspokojenie wynagrodzeń pracowniczych lub rekompensatę obniżenia wymiaru czasu pracy. Szczegółowe możliwości przedstawia rozdział 3 Ustawy;

5) możliwość zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów środków przeznaczonych na fundusz szkoleniowy, a także finansowania szkoleń z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (rozdz. 4 ustawy).

¹⁶ Artykuł 3 ustawy precyzuje, że przedsiębiorcami mającymi przejściowe problemy finansowe są ci przedsiębiorcy, u których: (1) spadek sprzedaży w ciągu 3 miesięcy po 1 lipca 2008 r. w porównaniu z tymi samymi 3 miesiącami w okresie od 1 lipca 2007 r. do 30 czerwca 2008 r. wyniósł co najmniej 25%; (2) nie zachodzą przesłanki do ogłoszenia upadłości; (3) nie ma zaległości w regulowaniu zobowiązań podatkowych, składek na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne oraz FGŚP i Fundusz Pracy, chyba że przedsiębiorca zawarł porozumienie w sprawie spłaty zadłużenia i terminowo opłaca raty lub korzysta z odroczenia terminu płatności albo korzysta z programu naprawczego.

¹⁷ Art. 1 ustawy definiuje przestój ekonomiczny jako „niewykonywanie pracy u przedsiębiorcy w przejściowych trudnościach finansowych przez pracownika pozostającego w gotowości do pracy z przyczyn ekonomicznych nie dotyczących pracownika”.

PODSUMOWANIE

Celem autorki pracy było prześledzenie relacji między dekoniunkturą gospodarczą a rozwojem przedsiębiorczości. W świetle wybranych teorii ekonomicznych i wydarzeń ostatniego roku, można potwierdzić, że istnieje duża zależność między tymi zjawiskami i procesami. Trudno określić, jak mocno kryzys gospodarczy uderzyłby w sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Bardzo szybko podjęto bowiem wiele decyzji przeciwdziałających trudnej sytuacji gospodarczej. W Polsce w ramach ustawy o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców wprowadzono pakiet antykryzysowy. Na pewno w obliczu spowolnienia koniunktury mniej osób decyduje się na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Firmy, które już funkcjonują, zmieniają swoje strategie inwestycyjne (mniej inwestują w majątek trwały, racjonalizują gospodarkę zasobami). Część z nich będzie musiała jednak ogłosić bankructwo lub upadłość. W Polsce, jedynym z nielicznych krajów UE, dla których istnieją pozytywne prognozy wzrostu PKB, sytuacja nie powinna być drastyczna. Należy również pamiętać, że w Polsce „amortyzatorem” spadku wzrostu tempa wzrostu gospodarczego są dotacje unijne, pobudzające przedsiębiorstwa do rozwoju.

Agnieszka Kurczewska

ENTREPRENEURSHIP IN TIMES OF ECONOMIC INSTABILITY

(Summary)

The aim of the paper is to discuss the relation between economic crisis and entrepreneurship. The discussion is conducted in the light of selected theories and events which took place in 2008 and 2009 (global financial crisis).