

Aleksandra GAWĘŁ

**EKONOMICZNE
DETERMINANTY
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**



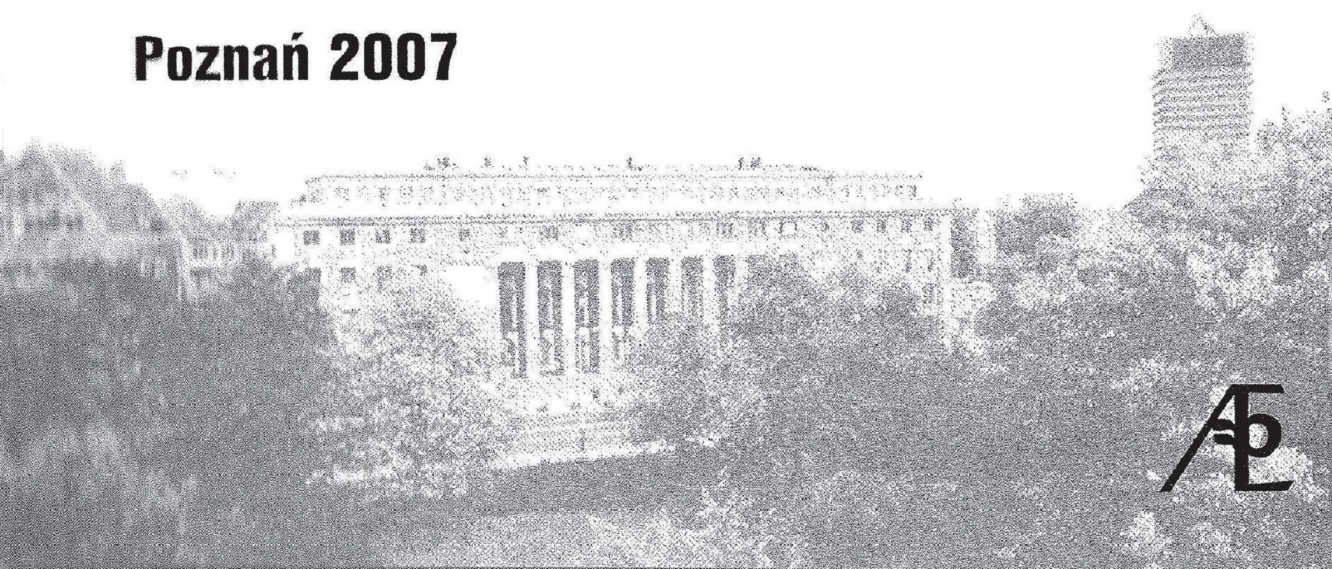
WYDAWNICTWO
AKADEMII
EKONOMICZNEJ
W POZNANIU

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
Prace Habilitacyjne 34

Aleksandra GAWĘŁ

**EKONOMICZNE
DETERMINANTY
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

Poznań 2007



KOMITET REDAKCYJNY

*Ryszard Barczyk, Elżbieta Golemska, Andrzej Korzeniowski, Emil Panek,
Marek Ratajczak (przewodniczący), Jerzy Schroeder (sekretarz), Antoni Sobczak*

RECENZENCI

Franciszek Bławat, Jan Targalski

PROJEKT OKŁADKI SERII

Magdalena Gyurkovich

REDAKCJA I KOREKTA

Maria Zielińska

© Copyright by Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
Poznań 2007

ISSN 1642-3119

ISBN 978-83-7417-265-3

WYDAWNICTWO AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU

61-895 Poznań, ul. Powstańców Wielkopolskich 16

tel. 061 854 31 54, 061 854 31 55, fax 061 854 31 59

www.wydawnictwo-ae.pl, e-mail: info@wydawnictwo-ae.pl

Adres do korespondencji: 60-967 Poznań, al. Niepodległości 10

ZAKŁAD GRAFICZNY AKADEMII EKONOMICZNEJ W POZNANIU

61-896 Poznań, ul. Towarowa 53, tel. 061 854 38 05, 061 854 38 06

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
1. Istota przedsiębiorczości i teorie wyjaśniające jej kształtowanie	13
1.1. Definicje przedsiębiorcy i jego miejsce w historii myśli ekonomicznej .	13
1.2. Makroekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu wzrostu gospodarczego	26
1.3. Mikroekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości	30
1.4. Osobowościowe i behawioralne podejście do przedsiębiorczości	40
1.5. Skłonność do ryzyka jako determinanta przedsiębiorczości w teorii wyboru zajęcia zawodowego	50
1.6. Wpływ barier płynności na podejmowanie działań przedsiębiorczych ...	56
1.7. Sytuacja na rynku pracy jako czynnik determinujący przedsiębiorczość	62
1.8. Podejmowanie działań innowacyjnych jako wyznacznik przedsiębiorczości	70
2. Ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej przedsiębiorców i pracowników w ujęciu teoretycznym	75
2.1. Korzyści i koszty wynikające z podjęcia pracy najemnej i działalności przedsiębiorczej	75
2.2. Ogólne założenia dotyczące oddziaływania czynników ekonomicznych na przedsiębiorczość	79
2.3. Wpływ poszczególnych elementów ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność przedsiębiorczą	82
2.3.1. Sytuacja na rynku pracy	85
2.3.2. Polityka fiskalna	90
2.3.3. Polityka monetarna	94
2.4. Metodologia badań wpływu wybranych determinant na aktywność przedsiębiorców	100
3. Związki między aktywnością przedsiębiorczą, zatrudnieniem i PKB w ujęciu dynamicznym	109
3.1. Kształtowanie się przedsiębiorczości i zatrudnienia najemnego w Polsce w latach 1993–2004 na tle sytuacji makroekonomicznej	109

3.2. Wyniki badań empirycznych, określających powiązania między poziomami aktywności ekonomicznej poszczególnych grup zawodowych	120
3.3. Oddziaływanie sytuacji makroekonomicznej na aktywność zawodową ludności	123
4. Sytuacja na rynku pracy jako czynnik wyboru zajęcia zawodowego	129
Uwagi wprowadzające	129
4.1. Nierównowaga podażowa na rynku pracy jako czynnik oddziałujący na aktywność przedsiębiorczą	130
4.2. Wpływ przeciętnego czasu poszukiwania pracy na działalność przedsiębiorczą	138
4.3. Wysiłek pracowników i przedsiębiorców jako determinanta wyboru zajęcia zawodowego	141
4.4. Możliwości osiągnięcia wynagrodzenia za pracę jako determinanta wyboru między przedsiębiorczością a pracą najemną	149
5. Wpływ polityki fiskalnej na przedsiębiorczość	157
Uwagi wprowadzające	157
5.1. Oddziaływanie zagregowanego poziomu wydatków i dochodów budżetowych na aktywność przedsiębiorców	159
5.2. Rola dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodowych w aktywności przedsiębiorców i pracowników	165
5.3. Znaczenie rodzajów wydatków budżetowych dla wyboru zajęcia zawodowego	171
6. Polityka monetarna a aktywność przedsiębiorcza	181
Uwagi wprowadzające	181
6.1. Oddziaływanie podaży pieniądza na przedsiębiorczość	183
6.2. Instrumenty polityki pieniężnej a aktywność przedsiębiorców	189
6.3. Oszczędności i kredyty w kształtowaniu aktywności przedsiębiorców i pracowników	195
Zakończenie	213
Aneksy statystyczne	
1. Oznaczenia zmiennych stosowane w badaniu	219
2. Analiza stacjonarności szeregów czasowych	224
3. Wyniki analizy przyczynowości Grangera	228
4. Funkcje regresji wyznaczone w badaniu	262
5. Funkcje regresji odrzucone w badaniu	292
Bibliografia	299
Spis tabel, wykresów i schematów	313

WSTĘP

W świadomości społecznej przedsiębiorcy odgrywają ważną rolę zarówno dla stworzonych i prowadzonych przez siebie przedsiębiorstw, jak i dla całej gospodarki, a przedsiębiorczość jest traktowana jako czynnik wzrostu gospodarczego krajów i tworzenia ich konkurencyjności. Wprawdzie tradycyjne podręczniki akademickie z mikro- czy makroekonomii rzadko podejmują analizy zachowania przedsiębiorców, jednak w ostatnich latach dynamicznie rozwija się specjalistyczna literatura poświęcona zagadnieniom funkcjonowania przedsiębiorców w gospodarce. Wieloaspektowość problematyki przedsiębiorczości powoduje również, że wśród naukowców nie wykształciła się jednolita teoria przedsiębiorczości czy też ogólnie przyjęta definicja przedsiębiorcy, gdyż poszczególne nurty badawcze kładą nacisk na inny aspekt działalności przedsiębiorczej.

We współczesnych badaniach nad przedsiębiorczością dominują trzy główne nurty. Pierwszy z nich, wywodzący się z teorii F. Knighta z lat dwudziestych XX w., widzi przedsiębiorczość jako umiejętność podejmowania ryzyka działalności rynkowej. Każda osoba ma możliwość wyboru między podjęciem działalności przedsiębiorczej, która przynosi zysk obarczony ryzykiem niepowodzenia, a zostaniem pracownikiem, otrzymującym wynagrodzenie pozbawione ryzyka. Osoby, które mają skłonność do podejmowania ryzyka, wybierają bycie przedsiębiorcą, a w swoje przedsięwzięcie angażują własną pracę, zdolności przedsiębiorcze i kapitał finansowy, natomiast osoby cechujące się awersją do ryzyka podejmują pracę najemną. To ujęcie stanowiło podstawę w teorii wyboru zajęcia zawodowego (*occupational choice theory*), która początkowo została zaproponowana przez Kihlstroma i Laffonta [1979], a następnie jest rozwijana w wielu pracach, m.in. przez Banerjee i Newmana [1993].

Teoria wyboru zajęcia zawodowego doczekała się kolejnych rozszerzeń i modyfikacji. Najbardziej znane jest włączenie zdolności do zgromadzenia kapitału finansowego, niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej, do czynników decydujących o wyborze zajęcia zawodowego. Grupa modeli, wskazujących na ten czynnik determinujący przedsiębiorczość, określana jest jako modele barier płynności (*liquidity constraints*) i jest opracowana np. przez Holtz-Eakina, Joulfaiana i Rosena [1994]. Wobec niedoskonałości rynku finansowego nie każde przedsięwzięcie może liczyć na wsparcie finansowe ze strony instytucji pożyczkowych. Jeśli przedsiębiorcy nie mogą pożyczyć kapitału w takiej wy-

sokości, która pozwoli na maksymalizowanie zysku, muszą wykorzystać swoje własne środki finansowe jako alternatywne źródło kapitału. W ten sposób osoby dysponujące własnymi zasobami finansowymi, możliwymi do zainwestowania, zostają przedsiębiorcami, a ci, którzy ich nie posiadają, zostają pracownikami najemnymi.

Drugi nurt badań nad przedsiębiorczością wynika z teorii J. Schumpetera z lat trzydziestych XX w., który istotę przedsiębiorczości widzi w zdolnościach ludzi do wprowadzania szeroko pojętych innowacji rynkowych. Bez innowacji firmy działające w warunkach konkurencji doskonałej nie osiągają zysku ani nie przynoszą strat. Przedsiębiorca–innowator wprowadza nowe rozwiązanie do prowadzonej przez siebie firmy, dzięki czemu firma osiąga zysk. Zachęca to grupę naśladowców do wprowadzenia takiej samej innowacji, a wraz ze wzrostem liczby naśladowców zysk z innowacji maleje do zera. Jednakże w tym czasie przedsiębiorca zajęty jest już wprowadzaniem kolejnej innowacji do swojej firmy. W ujęciu Schumpetera zatem przedsiębiorca jest tym podmiotem, który jest odpowiedzialny za rozwój gospodarki poprzez zaburzenie dotychczasowej równowagi rynkowej. Jednocześnie bycie przedsiębiorcą–innowatorem nie jest równoznaczne z koniecznością angażowania własnych środków finansowych i z ponoszeniem ryzyka niepowodzenia, gdyż w tym ujęciu funkcje przedsiębiorcy i kapitalisty są oddzielone.

Trzeci współczesny nurt teoretyczny wywodzi się ze szkoły austriackiej, podchodzącej w sposób indywidualistyczny do procesów ekonomicznych. Przedsiębiorczość postrzegana jest jako indywidualne odkrywanie informacji czy możliwości rynkowych. Możliwości te nie istnieją w sposób obiektywny, lecz najpierw muszą być dostrzeżone i zinterpretowane jako okazje dzięki „wyczuleniu przedsiębiorcy”. Odkrycie przez przedsiębiorcę możliwości ma charakter pierwotny i jest związane z przekraczaniem dotychczasowych granic. W tym znaczeniu przedsiębiorczość staje się niezbędnym elementem mechanizmu rynkowego [Gruszecki, 2002, s. 200-202], a proces rynkowy odbywa się poprzez odkrycie przedsiębiorcze, które systematycznie przesuwają granice czystej niewiedzy [Kirzner, 1997]. Dynamiczny konkurencyjny proces odkryć przedsiębiorczych zbliża rynek do stanu równowagi, choć nie może zagwarantować dojścia do tego stanu. W tym nurcie zatem przedsiębiorczość utożsamia się z umiejętnością identyfikacji i wykorzystania możliwości rynkowych.

Poza powyższymi trzema nurtami w literaturze bada się również oddziaływanie innych parametrów na przedsiębiorczość, spośród których warto wskazać na sytuację na rynku pracy jako determinantę przedsiębiorczości. Dana osoba, posiadająca zdolności przedsiębiorcze, może je wykorzystać do prowadzenia własnej firmy lub będąc pracownikiem najemnym. Stąd możliwości znalezienia pracy, wynikające z sytuacji na rynku pracy, oraz relatywna wysokość wynagrodzeń za pracę w stosunku do zysków z przedsiębiorczości rzutują na wybór for-

my aktywności zawodowej. Analiza tych zagadnień pozwoliła sformułować dwie hipotezy, popularnie nazywane teoriami motywacji przedsiębiorczej popychającymi (*push*) i ciągnionymi (*pull*). Teorie recesyjnego popychania zakładają, że ludzie są zmuszani do bycia przedsiębiorcami przez negatywną sytuację na rynku pracy, np. przez utratę pracy, brak możliwości znalezienia kolejnego zatrudnienia czy brak satysfakcji z dotychczasowej pracy, a negatywna sytuacja na rynku pracy aktywizuje talent przedsiębiorczy. Natomiast teorie ciągnięcia wskazują, że fakt istnienia atrakcyjnych i potencjalnie zyskownych możliwości biznesowych pociąga osoby do aktywności przedsiębiorczej, zatem dana osoba zostaje przedsiębiorcą w wyniku pozytywnego oddziaływania bodźców ekonomicznych. Niektóre badania empiryczne wskazują jednak, że obie teorie nie muszą być traktowane jako konkurencyjne w stosunku do siebie, gdyż o poziomie aktywności przedsiębiorczej decyduje połączone oddziaływanie obu grup czynników, a motywy podejmowania aktywności przedsiębiorczej przenikają się nawzajem [Gilad, Levine, 1986; Bonusiak, 2003].

Powyższy przegląd nurtów teorii przedsiębiorczości pozwala zauważyć, że w poszczególnych ujęciach akcent w tłumaczeniu fenomenu przedsiębiorczości jest postawiony na różne jej aspekty. Powoduje to rozbieżności w definicji osoby przedsiębiorcy. Przegląd literatury, dokonany przez Morrisa, Lewisa i Sextona [1994], wskazuje, że w ujęciu historycznym przedsiębiorczość była utożsamiana z tworzeniem bogactwa, przedsiębiorstwa, innowacji, zmiany, zatrudnienia, wartości czy kreacją wzrostu. Natomiast w ujęciu współczesnym najczęściej używanymi słowami kluczowymi związanymi z przedsiębiorczością były: rozpoczynanie (zakładanie, kreowanie) przedsięwzięcia, nowa firma, innowacje (nowe produkty, nowe rynki), poszukiwanie możliwości, podejmowanie ryzyka, poszukiwanie zysku, nowe kombinacje zasobów, zarządzanie, zdobywanie zasobów, kreacja wartości, poszukiwanie wzrostu, aktywność, istnienie przedsiębiorstwa, branie inicjatywy, kreowanie zmian, własność, odpowiedzialność, formułowanie strategii.

Kontrowersje teoretyczne dotyczące definicji przedsiębiorcy powodują trudności w przyjęciu uniwersalnej miary przedsiębiorczości. Wiele proponowanych miar, jak np. liczba nowo tworzonych firm, przyrost liczby firm działających na rynku czy wartość sprzedaży nowych produktów i usług związanych z wprowadzeniem innowacji rynkowych, jest czasem trudna do wyznaczenia i zastosowania. Wobec tego najczęściej w badaniach przyjmuje się, że miarą przedsiębiorczości jest stopa przedsiębiorców w zasobie pracy, czyli procentowy udział osób prowadzących własną firmę w sumie pracujących i bezrobotnych.

Podobną miarę przyjęto również w prezentowanej rozprawie, jednakże rozgraniczono osoby prowadzące własną firmę na quasi-przedsiębiorców, czyli osoby samozatrudnione, prowadzące jednoosobową firmę i niezatrudniające innych pracowników oprócz właściciela, oraz na przedsiębiorców właściwych, do któ-

rych zaliczono osoby prowadzące własną firmę i jednocześnie dające zatrudnienie pracownikom.

Jeśli przyjąć, jak proponuje Baumol [1990], że w danym społeczeństwie udział osób o zdolnościach przedsiębiorczych w całej populacji jest stałą zmienną egzogeniczną, wówczas można się spodziewać, że stały powinien być również udział samozatrudnionych w liczbie ludności aktywnej zawodowo. Tymczasem udział ten zmienia się w czasie, a przedsiębiorczość przyjmuje formę produktywną, nieproduktywną czy destruktywną w zależności od otoczenia. Z tych obserwacji wynika, że na decyzje o podjęciu działań przedsiębiorczych wpływają nie tylko wrodzone predyspozycje, ale również inne czynniki zewnętrzne. Szczególnie istotne dla kształtowania przedsiębiorczości wydają się czynniki związane z otoczeniem ekonomicznym, gdyż to one decydują o determinantach przedsiębiorczości, takich jak ryzyko, dostęp do kapitału finansowego, zyskowność innowacji czy sytuacja na rynku pracy.

Zainteresowanie badaniami przedsiębiorczości, które zostały podjęte w pracy, wynika z kilku przyczyn. Mimo niewątpliwej roli przedsiębiorcy dla zakładania i rozwoju jego firmy, a w konsekwencji dla rozwoju gospodarczego, odczuwany jest niedostatek analiz pozycji i sposobu podejmowania decyzji przez przedsiębiorców. Badanie czynników wpływających na decyzje przedsiębiorców jest interesujące z teoretycznego punktu widzenia, gdyż pozwala na lepsze zrozumienie mechanizmu podejmowania decyzji przez podmioty gospodarcze. Ponadto pozwoli w lepszym stopniu zrozumieć proces rozwoju gospodarczego, dzięki czemu możliwe będzie zwiększenie efektywności oddziaływania polityki gospodarczej na przedsiębiorczość. Może to w konsekwencji poprawić możliwość stymulowania wzrostu gospodarczego i zwiększyć skuteczność wydatków publicznych na ten cel.

Bycie przedsiębiorcą i pracę na własny rachunek można traktować jako specyficzną formę aktywności zawodowej, stanowiącą wariant alternatywny wobec pracy najemnej. Generalnie z ekonomicznego punktu widzenia praca ludzka, niezależnie od tego, czy dotyczy przedsiębiorcy czy pracownika, stanowi najistotniejszy czynnik produkcji. Człowiek decyduje o zastosowaniu i wykorzystaniu pozostałych czynników produkcji, ma zatem najistotniejszy wpływ na postęp cywilizacyjny, realne procesy zachodzące w gospodarce czy jakość gospodarki. Jednocześnie, z humanistycznego punktu widzenia, praca ludzka jest jednym z elementów tożsamości człowieka, decyduje o jego kondycji psychicznej czy poczuciu własnej wartości. Poprzez pracę każdy człowiek, a szczególnie przedsiębiorca, staje się twórcą, kreuje nową wartość dodaną.

Celem pracy jest stworzenie i weryfikacja empiryczna modelu ekonomicznego, określającego siłę wpływu ekonomicznych czynników otoczenia zewnętrznego na aktywność przedsiębiorców. Założono, że każda osoba aktywna zawodowo ma do wyboru jedną z trzech form aktywności: może pracować jako

przedsiębiorca właściwy, quasi-przedsiębiorca lub pracownik najemny. Każdy z wyborów pociąga za sobą określone korzyści finansowe w postaci zysku przedsiębiorczego lub wynagrodzenia za pracę najemną, koszty związane z wysiłkiem koniecznym do prowadzenia firmy czy wykonywania pracy najemnej oraz koszty alternatywne w postaci możliwości uzyskania innych form zarobku.

Wybór formy aktywności zawodowej jest determinowany przez czynniki wewnętrzne, związane z osobowością oraz doświadczeniem zawodowym i życiowym każdej osoby, a także przez czynniki zewnętrzne, związane z sytuacją społeczną, kulturową i ekonomiczną. Można się spodziewać, że wraz z rozwojem społeczeństw, szczególnie w erze postindustrialnej, wzrastać będzie znaczenie przedsiębiorczości systemowej, wspieranej przez państwo, która pozwoli na większą aktywność zawodową oraz poprawę konkurencyjności gospodarki. Dlatego też w prezentowanej pracy podjęto analizę oddziaływania zewnętrznych czynników o naturze ekonomicznej na aktywność przedsiębiorczą. Ponieważ przyjęto, że bycie przedsiębiorcą jest jedną z form aktywności, stąd przeprowadzono ocenę oddziaływania czynników wpływających na przedsiębiorczość poprzez porównanie ich z oddziaływaniem na zatrudnienie najemne.

Równocześnie przyjęto, że część czynników ekonomicznych wpływa w różnym horyzoncie czasowym na aktywność przedsiębiorczą. Można się spodziewać, że najsilniejszy jest długookresowy wpływ czynników ekonomicznych związanych z kształtowaniem się tendencji rozwojowych w gospodarce, gdyż wybór formy aktywności zawodowej jest wyborem długookresowym. Jednakże możliwe jest również oddziaływanie krótkookresowych impulsów ekonomicznych na podejmowanie aktywności przedsiębiorczej czy też zmian średniookresowych, wpływających z wahań koniunkturalnych w gospodarce.

Analiza dorobku teoretycznego i wyników badań nad przedsiębiorczością pozwoliła na sformułowanie dwóch grup hipotez. Pierwsza grupa ma charakter ogólny, gdyż dotyczy łącznego oddziaływania czynników ekonomicznych na przedsiębiorczość. Założono mianowicie, że otoczenie ekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, silniej wpływającym na aktywność zawodową przedsiębiorców niż pracowników. Stąd też przez politykę gospodarczą najłatwiej oddziaływać na aktywność przedsiębiorców. Jednocześnie, ponieważ wybór formy zajęcia zawodowego ma charakter długotrwały, ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego najsilniej oddziałują na wybór w długim okresie, stąd całościową politykę związaną z kształtowaniem aktywności zawodowej należy prowadzić w sposób długoterminowy. W największej liczbie przypadków ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie – pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory.

Druga grupa hipotez ma charakter szczegółowy, gdyż dotyczy oddziaływania poszczególnych elementów sytuacji na rynku pracy, polityki budżetowej i mo-

netarnej na aktywność przedsiębiorczą. Założono, że sytuacja na rynku pracy wpływa na przedsiębiorczość w ten sposób, że wzrost nierównowagi na rynku pracy powoduje wzrost aktywności samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców, oraz nieznaczny spadek aktywności przedsiębiorców właściwych. Wzrost wysiłku przedsiębiorców przesuwają aktywność zawodową w kierunku zatrudnienia najemnego, natomiast wzrost wysiłku pracowników przesuwają aktywność zawodową w kierunku przedsiębiorczości. Wzrost wysokości wynagrodzeń za pracę najemną wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, w największym stopniu na aktywność przedsiębiorców, co oznacza, że rosnące płace przyczyniają się do spadku przedsiębiorczości.

Przyjęto, że dochody budżetowe wpływają w negatywny sposób na aktywność zawodową ludności, w tym oddziaływanie to dotyczy zarówno dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich, jak i podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych. Natomiast wydatki budżetowe ogółem oddziałują w sposób pozytywny na aktywność przedsiębiorców, szczególnie zaś wydatki budżetowe na inwestycje. Natomiast wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne są czynnikiem negatywnie kształtującym przedsiębiorczość. Polityka budżetowa w największym stopniu oddziałuje na przedsiębiorców, a w najmniejszym na pracowników.

Hipotezy dotyczące wpływu polityki monetarnej na przedsiębiorczość zakładają, że ilość pieniądza w obiegu wpływa w sposób pozytywny na aktywność zawodową ludności, a w szczególności przedsiębiorców. Wartość rezerwy obowiązkowej i papierów wartościowych sprzedanych przez bank centralny negatywnie oddziałuje na aktywność pracowników najemnych i przedsiębiorców. Wzrost depozytów ludności i przedsiębiorstw w sektorze bankowym zmniejsza aktywność zawodową ludności, a kredyty bankowe przedsiębiorstw i gospodarstw domowych wpływają w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, przy czym najbardziej wrażliwi na wysokość akcji kredytowych banków komercyjnych są przedsiębiorcy.

Oddziaływanie sytuacji na rynku pracy, narzędzi polityki budżetowej i monetarnej na przedsiębiorczość wynika z kształtowania przez nie takich determinant przedsiębiorczości, jak: poziom ryzyka gospodarczego, dostęp do kapitału finansowego, możliwości rynkowe (wynikające z sytuacji ekonomicznej), zasobność społeczeństwa (decydująca o jego skłonności do inwestowania środków finansowych w działalność gospodarczą), zyskowność prowadzenia firmy czy też możliwość znalezienia pracy najemnej (jako wariant alternatywny dla bycia przedsiębiorcą).

W pracy podjęto badanie wpływu ekonomicznych czynników kształtujących przedsiębiorczość w Polsce w latach 1993-2004. Wybór takiego zakresu czasowego i przestrzennego wynika z faktu, że teorie przedsiębiorczości i badania empiryczne w zdecydowanej większości opierają się na gospodarkach rozwi-

niętych gospodarczo. Brakuje zatem opracowań dotyczących przedsiębiorczości w gospodarkach rozwijających się, a można się spodziewać, że przedsiębiorczość odgrywa szczególnie istotną rolę właśnie w procesie rozwoju gospodarczego.

Literatura wykorzystana w pracy w znaczącej mierze dotyczy teorii przedsiębiorczości i wyników badań empirycznych nad jej fenomenem. Z uwagi na to, że większość badań z tej dziedziny prowadzona jest w krajach rozwiniętych gospodarczo, w pracy przytoczono w większości wyniki analiz i założenia teoretyczne zaczerpnięte z zagranicznych pozycji literaturowych. Przedstawiono również wyniki badań nad przedsiębiorczością prowadzonych dla polskiej gospodarki.

Ponieważ przyjęto założenie, że bycie pracownikiem jest alternatywną formą aktywności zawodowej wobec bycia przedsiębiorcą, stąd przeanalizowano literaturę, tłumaczącą sytuację na rynku pracy. Badanie wpływu czynników ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność przedsiębiorców wskazała również na potrzebę przyjrzenia się teoretycznym możliwościom oddziaływania polityki budżetowej czy monetarnej na sytuację gospodarczą.

W swoim założeniu praca łączy w sobie elementy teoretyczne i empiryczne. Najpierw na podstawie dostępnej, istniejącej literatury i wcześniejszych wyników badań dla krajów rozwiniętych gospodarczo stworzono zestaw zależności teoretycznych, zgodnie z którymi determinanty ekonomiczne kształtują aktywność przedsiębiorców w Polsce w okresie transformacji. Zatem ta część pracy ma wymiar teoretyczny.

Jednocześnie przyjęte założenia teoretyczne zostały zweryfikowane empirycznie za pomocą metod ekonometrycznych. W szczególności zastosowano dekompozycję szeregów czasowych w celu uzyskania zmiennych o krótkim, średnim i długim horyzoncie czasowym. Następnie, posługując się przyczynowością Grangera, badano potencjalne występowanie zależności między przedsiębiorczością a wybranymi wskaźnikami sytuacji ekonomicznej oraz możliwe przesunięcia czasowe między nimi. Wyniki analizy przyczynowości stanowiły podstawę do szacowania parametrów funkcji regresji, z miarami przedsiębiorczości jako zmiennymi zależnymi i wybranymi wielkościami ekonomicznymi jako zmiennymi niezależnymi. Jakość dopasowania tych funkcji stanowiła podstawę do weryfikacji empirycznej przyjętych hipotez teoretycznych.

Praca składa się z sześciu rozdziałów, które obejmują trzy grupy zagadnień. W pierwszym rozdziale zostały omówione teoretyczne aspekty związane z ekonomiczną rolą przedsiębiorczości i teoriami je wyjaśniającymi. W szczególności wskazano na miejsce badań nad przedsiębiorczością w teorii ekonomii. Zaprezentowano analizy przedsiębiorczości w historii myśli ekonomicznej, kontrowersje związane z definicją przedsiębiorcy i przedsiębiorczości, główne współczesne nurty badań nad przedsiębiorczością. Poruszono również zagadnienia

związane z mikro- i makroekonomiczną rolą przedsiębiorcy, a więc jego znaczenie dla rozwoju pojedynczej firmy i całej gospodarki. Ukazano także podział na osobowościowe i behawioralne podejście do przedsiębiorczości. W rozdziale tym przedstawiono również główne współczesne teorie przedsiębiorczości, które wskazują na podstawowe determinanty podejmowania aktywności przedsiębiorczej, takie jak skłonność do ryzyka, bariery płynności i innowacyjność, jako czynniki kształtujące przedsiębiorczość. Zaprezentowano też wpływ sytuacji na rynku pracy na przedsiębiorczość, gdyż możliwość podjęcia zatrudnienia najemnego stanowi wariant alternatywny dla podejmowania działalności przedsiębiorczej.

Przegląd teorii przedsiębiorczości, dokonany w pierwszym rozdziale, stanowił podstawę do stworzenia założeń, dotyczących ekonomicznych determinant przedsiębiorczości w Polsce w okresie transformacji, które zostały przedstawione w drugim rozdziale. Zaprezentowano ogólne założenia dotyczące oddziaływania czynników ekonomicznych na aktywność zawodową oraz wpływ poszczególnych elementów ekonomicznego otoczenia zewnętrznego, w szczególności związanych z polityką zatrudnieniową, fiskalną i monetarną. W tym rozdziale przedstawiono również metodologię badań empirycznych, której zastosowanie ma na celu weryfikację postawionych hipotez.

Rozdziały od trzeciego do szóstego stanowią empiryczną weryfikację hipotez przyjętych w drugim rozdziale. W trzecim rozdziale ukazano kształtowanie się przedsiębiorczości na tle sytuacji makroekonomicznej w Polsce w latach 1993-2004. W kolejnych rozdziałach przedstawiono wyniki badań oddziaływania poszczególnych elementów ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na przedsiębiorczość i weryfikację hipotez badawczych. W szczególności w czwartym rozdziale zajęto się określeniem sytuacji na rynku pracy jako determinanty przedsiębiorczości. Uwzględniono takie elementy sytuacji w tym zakresie, jak: nierównowaga podaży na rynku pracy, przeciętny czas poszukiwania pracy, wysiłek konieczny do wykonania pracy oraz wynagrodzenia za pracę najemną. W piątym rozdziale przedstawiono wpływ polityki fiskalnej na aktywność przedsiębiorczą zarówno na poziomie wpływu zagregowanych przychodów i wydatków budżetowych, jak i dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodowych oraz wydatków budżetowych na świadczenia społeczne i inwestycyjne. W ostatnim rozdziale omówiono oddziaływanie polityki monetarnej na przedsiębiorczość, z uwzględnieniem podaży pieniądza, przykładowych instrumentów polityki pieniężnej oraz oszczędności i kredytów.

ISTOTA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I TEORIE WYJAŚNIAJĄCE JEJ KSZTAŁTOWANIE

1.1. Definicje przedsiębiorcy i jego miejsce w historii myśli ekonomicznej

Ekonomiści zajmujący się badaniem przedsiębiorczości uważają, że brakuje kompleksowej i jednolitej teorii przedsiębiorczości czy nawet jej definicji [np. Campbell, 1992; Bygrave, Hofer, 1991; Lichtarski, Karaś, 2003], co jest wynikiem wielowątkowości zagadnień poruszanych przy jej badaniu oraz interdyscyplinarnego charakteru tego fenomenu. Jednocześnie dość zgodnie zwykło się sądzić, że aktywność przedsiębiorcza jest czynnikiem przyczyniającym się do rozwoju ekonomicznego kraju i pojedynczej firmy [Covin, Slevin, 1991]. Przedsiębiorca funkcjonuje w warunkach niepewności, niedoskonałej informacji i nierównowagi [Jakee, Spong, 2003], a współcześni teoretycy przedsiębiorczości wnoszą wiele świeżych perspektyw, do których nie przystaje tradycyjne myślenie ekonomiczne [Bratnicki, 2002, s. 15].

Współcześnie badania nad fenomenem przedsiębiorczości są prowadzone przez przedstawicieli takich dziedzin nauki, jak: ekonomia, historia gospodarcza, psychologia, socjologia, kulturoznawstwo, nauki prawne i politologia. Szkoła psychologiczna podchodzi do przedsiębiorczości od strony osobowości przedsiębiorcy i cech charakteru, sprzyjających osiągnięciu sukcesu lub powodujących porażkę. W ramach ujęcia socjologicznego określa się wpływ otoczenia społecznego na podejmowanie aktywności przedsiębiorczej. Podejście wypływające z nauk ekonomicznych kładzie akcent na określenie roli przedsiębiorcy w rozwoju ekonomicznym całej gospodarki lub pojedynczego przedsiębiorstwa [Deakins, Freel, 2003].

Problemem podejścia ekonomicznego jest to, iż badania nad rolą przedsiębiorcy nie należą do głównego nurtu ekonomii, lecz najczęściej są podejmowane przez teoretyków ekonomii, uważanych za przedstawicieli myśli heterodoksyjnej. Stąd też w większości tradycyjnych teorii ekonomicznych głównego nurtu, zarówno na poziomie mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym, operuje

się pojęciem „przedsiębiorstwa”. Stanowi ono swego rodzaju „czarną skrzynkę”, która otrzymuje informacje cenowe i która podejmuje decyzje, zmierzające do maksymalizacji zysku jako głównego celu swej aktywności na podstawie kalkulacji matematycznej. Jak jednak zauważa Gruszecki [2002, s. 160], bez przedsiębiorcy owa „firma” jest tylko pustą skorupą w modelu ekonomicznym.

Pozostawanie analizy przedsiębiorczości w cieniu głównych nurtów teorii ekonomii po II wojnie światowej wynika z tego, że w modelach neoklasycznych przedsiębiorca został zastąpiony przez kalkulację, zmierzającą do maksymalizacji zysku. Jednocześnie wraz z rozwojem kapitalizmu i coraz bardziej racjonalnym gospodarowaniem biurokracja staje się dominującą formą organizacyjną kapitalizmu, spychając przedsiębiorczość do cienia [Brouwer, 2002].

Brak spójnej, jednolitej teorii przedsiębiorcy i przedsiębiorczości wynika z tego, że badania nad tym fenomenem obejmują szeroką gamę zagadnień, począwszy od uruchamiania nowych przedsięwzięć, poprzez zarządzanie rozwojem, do koncepcji tworzenia wartości. Przykładowo, w zakresie zainteresowań teoretyków przedsiębiorczości znajdują się: identyfikacja szans, formułowanie wizji, wypracowanie koncepcji biznesu, ocena i realizacja strategii, pozyskiwanie niezbędnych zasobów i kompetencji, wykorzystanie okazji, podtrzymywanie zachowań przedsiębiorczych czy porzucenie działalności gospodarczej w sposób tworzący wartość [Bratnicki, 2002, s. 25].

Tymczasem od lat siedemdziesiątych XX w., szczególnie w USA, nastąpił bardzo znaczny rozwój prac badawczych i teoretycznych związanych z przedsiębiorczością, wzrosła liczba kursów z przedsiębiorczości prowadzonych na uniwersytetach, powstają czasopisma naukowe poświęcone tej tematyce.

Podręczniki do przedsiębiorczości [np. Deakins, Freel, 2003] przytaczają kilka ról przedsiębiorców w teorii ekonomii. Zgodnie z poglądami Saya i Cantillona przedsiębiorca jest organizatorem czynników produkcji, w ujęciu Kirznera ułatwia wymianę dzięki zdolności do wykorzystania możliwości rynkowych, według Schumpetera jest innowatorem, zgodnie z poglądami Knighta ponosi ryzyko, według Cassona organizuje zasoby czy wreszcie w ujęciu Shackle’a jest kreatywny.

Przez długi czas przedsiębiorca był postrzegany jako osoba znajdująca się na szczycie hierarchii społecznej, która determinuje zachowanie firm i ponosi odpowiedzialność za żywotność gospodarki [Baumol, 1968]. Historycy gospodarczy pod koniec XIX w. i na początku XX w. poświęcali dużo uwagi biznesmenom i firmom, jednakże rola przedsiębiorcy w zmianach ekonomicznych nie została jednoznacznie zdefiniowana [Soltow, 1968].

Przegląd podręczników z historii myśli ekonomicznej pozwala stwierdzić, że koncepcje przedsiębiorcy i jego roli ekonomicznej [przegląd za Landreth, Colander, 1998] były podejmowane w pracach J.B. Saya, R. Cantillona, F. Knighta, J. Schumpetera oraz przedstawicieli szkoły austriackiej, np. I.M. Kirznera.

Pierwszy w historii myśli ekonomicznej zdefiniował przedsiębiorczość J.B. Say, określając ją jako takie zachowanie przedsiębiorcy, które przenosi zasoby ekonomiczne z obszaru o niższej do obszaru o wyższej wydajności, zwiększając ich wykorzystanie oraz zysk [za: Wawrzyniak, 1988 oraz Haber, 1997]. Według Cantillon system rynkowy koordynuje działania producentów i konsumentów za pośrednictwem ich egoistycznego interesu osobistego, a przedsiębiorca w tym systemie odgrywa kluczową rolę. Przedsiębiorca, w pogoni za zyskiem, wywołuje efekty społeczne korzystniejsze niż te, które byłyby wynikiem ingerencji państwa.

Uważa się, że współczesne badania naukowe dotyczące przedsiębiorczości wywodzą się z trzech głównych tradycji, czyli z poglądów F. Knighta, J. Schumpetera i szkoły austriackiej¹. W pierwszym ujęciu, wywodzącym się z prac teoretycznych Franka Knighta z lat dwudziestych XX w., główny akcent został postawiony na zdolności przedsiębiorców do ponoszenia ryzyka. Drugi nurt teoretyczny początek swój bierze z prac Josepha Schumpetera z lat trzydziestych XX w., w których z kolei podkreśla się zdolność przedsiębiorców do tworzenia nowych produktów, idei, rynków, technologii itp., zatem przedsiębiorca jest innowatorem, choć nie jest to równoznaczne z ponoszeniem ryzyka. Wreszcie w tradycji szkoły austriackiej, przywołującej poglądy Ludwiga von Misesa i Israela M. Kirznera, przedsiębiorca jest postrzegany jako outsider, który dostrzega możliwości osiągnięcia zysku i wykorzystuje je.

Według Knighta należy odróżnić ryzyko i niepewność. Różnią się one tym, że poziom ryzyka można określić miarą prawdopodobieństwa i można je ubezpieczyć, natomiast w przypadku niepewności prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń jest nieznanie i nie można jej ubezpieczyć. Możliwe do ubezpieczenia ryzyko, np. od pożaru, nie stanowi źródła zysku dla przedsiębiorcy, lecz zysk powstaje wówczas, gdy zostają podjęte działania obarczone niepewnością [Landreth, Colander, 1998]. Niepewność wynika z faktu, że nie jest możliwe skompletowanie całej wiedzy.

Knight dzieli osoby zaangażowane w działalność gospodarczą na ekonomistów i przedsiębiorców. Tak jak ekonomista czuje się sfrustrowany i ograniczony niepewnością i niekompletną wiedzą, tak przedsiębiorca czuje się wyzwolony, wyposażony w możliwość wzięcia odpowiedzialności i kreacji nowej organizacji. Cechami przedsiębiorcy według Knighta są:

- podejmowanie decyzji o efektywnym sposobie realizacji celu,
- wybór celu do realizacji,

¹ Baumol [1968] uważa, że najsilniejszy wpływ na kierunki badań nad przedsiębiorczością mieli Knight i Schumpeter, którzy w latach 1920-1930 rozpoczęli analizy obszarów działalności ekonomicznej, w których ważna jest postawa przedsiębiorcy.

- krytyczny osąd w obliczu radykalnej niepewności, która niweluje racjonalność ekonomiczną,
- działalność biznesowa przedsiębiorcy bardziej przypomina grę niż skalkulowane godzenie środków i efektów.

Przedsiębiorca bierze odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w trakcie aktywności ekonomicznej, a w zamian otrzymuje kontrolę nad procesem produkcyjnym i zyskiem, jeśli taki wystąpi. W rozumieniu Knighta takie postępowanie daje nową perspektywę, gdyż odpowiedzialne kierowanie firmą przekształca osobę zarządcy (*enterpriser*) z *homo oeconomicus*, racjonalnie kalkulującego efektywną różnicę między przychodami a kosztami, w przedsiębiorcę (*entrepreneur*), kreatywną osobę, wykorzystującą swe siły twórcze [Emmett, 1999].

Dla Schumpetera przedsiębiorcami nie byli menedżerowie, ale ludzie reprezentujący wyjątkową indywidualność, podejmujący ryzyko i wprowadzający do gospodarki innowacyjne produkty i nowe technologie. To przedsiębiorcy wprowadzają do gospodarki innowacje, które w przypadku powodzenia są masowo powielane przez innych ludzi biznesu, przez co nowa technologia rozprzestrzenia się [Landreth, Colander, 1998].

Według Schumpetera [1960] innowacje, wprowadzające nowe kombinacje gospodarcze, stanowią źródło zysku, gdyż zgodnie z koncepcją ruchu okrężnego gospodarki przy braku innowacji zysk jest zerowy. Innowacje przyjmują pięć różnych form:

- nowe technologie produkcyjne,
- zastąpienie czynników produkcji innymi, czyli zastosowanie nowych źródeł podaży surowców czy półfabrykatów,
- nowe rynki zbytu,
- wprowadzenie nowego produktu lub produktu o nowej jakości,
- wprowadzenie nowej organizacji do przemysłu, np. poprzez stworzenie monopolu lub też złamanie pozycji monopolistycznej.

Do tych form innowacji proponuje się dołączenie dodatkowych form w postaci transferu technologii czy innowacji w procedurach poszukiwania renty [Baumol, 1990].

Zdaniem Schumpetera [1960] przy braku innowacji zysk firm jest zerowy. Przedsiębiorcy wprowadzają na rynek innowacje, dzięki czemu osiągają zysk dodatni. Następnie grupa naśladowców, obserwujących zachowanie przedsiębiorcy, wdraża taką samą innowację, również uzyskując zysk dodatni. Jednak wraz ze wzrostem liczby przedsiębiorstw stosujących innowację zysk z jej zastosowania maleje do zera. W tym czasie jednak przedsiębiorca wprowadza już kolejne innowacje rynkowe, które ponownie przynoszą mu zysk.

W późniejszych swoich pracach Schumpeter wykazywał już pesymistyczne nastawienie do przyszłości funkcji przedsiębiorczej, gdyż liczne czynniki insty-

tucjonalne, istniejące w gospodarce, mogły osłabić przedsiębiorczość i prowadzić do stagnacji kapitalizmu jako systemu społecznego [Goss, 2005].

Można w pewnym stopniu połączyć spojrzenie na przedsiębiorczość od strony ryzyka i innowacji. Wprowadzając na rynek schumpeteriańską innowację, przedsiębiorca musi liczyć się z dużym prawdopodobieństwem upadku, wynikającym ze statystycznie wysokiej stopy niepowodzeń innowacji. Upadek nowego, innowacyjnego przedsięwzięcia pociąga za sobą duże straty z tytułu zaangażowanych zasobów ludzkich i kapitałowych. Tak więc wprowadzenie innowacji rynkowych pociąga za sobą ryzyko niepowodzenia.

Przedsiębiorczość zatem jest traktowana z jednej strony jako umiejętność podjęcia ryzyka działalności gospodarczej², a z drugiej jako zdolność innowacyjna do kształtowania nowości rynkowych. Pociąga to za sobą określone różnice w pojmowaniu funkcji przedsiębiorczości. Przedsiębiorca-ryzykant, angażujący własne środki finansowe i ryzykujący ich utratę, faktycznie łączy w sobie funkcje przedsiębiorcze i kapitalistyczne. Natomiast w rozumieniu przedsiębiorcy jako innowatora funkcje przedsiębiorcze i kapitalistyczne są wyraźnie oddzielone. Przedsiębiorca rozwija nowe produkty, a ryzyko niepowodzenia ponosi kapitalista, inwestujący środki finansowe.

Koncepcja Kirznera podchodzi w sposób indywidualistyczny do procesów ekonomicznych, gdyż przedsiębiorczość widzi jako indywidualne odkrywanie informacji czy okazji. Okazje nie istnieją w sposób obiektywny, lecz najpierw muszą być dostrzeżone i zinterpretowane jako okazje dzięki „wyczuleniu przedsiębiorcy”. Odkrycie przez przedsiębiorcę możliwości ma charakter pierwotny i jest związane z przekraczaniem dotychczasowych granic. W tym znaczeniu przedsiębiorczość staje się niezbędnym elementem mechanizmu rynkowego [Gruszecki, 2002, s. 200-202]. Możliwości rynkowe jednak nie są kreowane przez przedsiębiorców, lecz istnieją głównie dlatego, iż osoby, które nie są przedsiębiorcami, nieefektywnie alokują swoje zasoby [Eisenhauer, 1995].

Postawa szkoły austriackiej [przegląd za Kirznerem, 1997] wynika z krytycznej analizy głównego nurtu mikroekonomii, który opisuje postępowanie podmiotów gospodarczych, działających w konkurencji doskonałej. Szkoła austriacka, zamiast założenia związanego z niedoskonałą informacją o rynku, zakłada istnienie czystej ignorancji, polegającej na tym, że jej zmniejszenie jest związane z elementem zaskoczenia. Stąd proces rynkowy odbywa się poprzez odkrycie przedsiębiorcze, które systematycznie przesuwają granice czystej niewiedzy. Dynamiczny konkurencyjny proces przedsiębiorczych odkryć zbliża zatem rynek do stanu równowagi, choć nie może zagwarantować dojścia do stanu równowagi. Każdy rynek cechuje się możliwościami uzyskania czystego

² Badania empiryczne potwierdzają, że przedsiębiorcy cechują się większą skłonnością do podejmowania ryzyka niż pracownicy najemni [Hartog i in., 2000].

przedsiębiorczego dochodu, które wynikają z wcześniejszych pomyłek przedsiębiorców, mających swój wyraz w nadwyżkach czy niedoborach rynkowych lub w złej alokacji zasobów. Pomyłki przedsiębiorców oznaczają, że źle odczytali sytuację rynkową.

Uważa się, że Kirzner próbuje w swoich pracach wdrożyć przedsiębiorcę do konwencjonalnego podejścia neoklasycznego, postrzegając go jako specyficzną kategorię podmiotu ekonomicznego, różnego od producenta i konsumenta. W warunkach równowagi rynkowej nie ma sposobności osiągnięcia dochodów, stąd rola przedsiębiorcy objawia się wówczas, gdy rynek jest w nierównowadze. Przedsiębiorca identyfikuje możliwości zysku, podejmuje działania, by je wykorzystać i przesuwa rynek w kierunku równowagi, korygując jednocześnie wcześniejszy błąd rynku [Jakee, Spong, 2003].

Przy myśleniu o przedsiębiorczości jako o wykorzystywaniu możliwości rynkowych wskazuje się na trzy grupy zagadnień istotnych do wyjaśnienia. Należą do nich: sposób, w jaki zaczynają istnieć nowe możliwości; przyczyna, dla której część osób postrzega te możliwości oraz różne sposoby postępowania przy wykorzystywaniu możliwości przedsiębiorczych [Shane, Venkataraman, 2000]. Możliwości rynkowe istnieją dlatego, że poszczególne osoby różnią się w ocenie wartości zasobów rynkowych, wówczas gdy są one przekształcane z nakładów w wyniki. W takim rozumieniu teoria przedsiębiorczości koncentruje się na heterogeniczności ocen wartości zasobów [Alvarez, Busenitz, 2001].

Wśród polityków zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości dość powszechnie, aczkolwiek bez naukowego uzasadnienia, utożsamia się przedsiębiorczość z działalnością gospodarczą w ogóle, a w szczególności z tworzeniem małych przedsiębiorstw [Bratnicki, 2001a]. Ważne zatem jest odróżnienie przedsiębiorcy od właściciela firmy, szczególnie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Zgodnie z myśleniem wywodzącym się z poglądów Knighta, można przyjąć, że każdy właściciel firmy ponosi ryzyko, zatem jest przedsiębiorcą. Jednak według ujęcia Schumpetera, utożsamiającego przedsiębiorczość z innowacyjnością, nie można identyfikować przedsiębiorcy i właściciela firmy, gdyż nie każdy właściciel firmy wnosi innowacje rynkowe do jej funkcjonowania. Wprowadzanie innowacji przez właścicieli jako kryterium bycia przedsiębiorcą proponuje się w pracy Cartland, Hoy, Boulton, Cartland [1984]. Natomiast możliwości rynkowe mogą być wykorzystane zarówno przez osoby prowadzące własną firmę, jak i przez pracowników.

Problemy z definicją przedsiębiorczości mogą wynikać z faktu, że jest ona zjawiskiem wieloaspektowym, a każda definicja dostrzega jakiś aspekt przedsiębiorczości, ale nie obejmuje całego obrazu [Low, MacMillan, 1988]. Niemało słuszności mają ci autorzy [np. Pandey, Tewary, 1979], którzy przyjmują, że przedsiębiorczość nie może być wyjaśniana poprzez pojedyncze czynniki, lecz stanowi funkcję wielu zmiennych, jak choćby: osobowości przedsiębiorczej,

możliwości istniejących w systemie społeczno-ekonomicznym, dostępnego wsparcia dla rozwoju postaw umiejętności i zachowań przedsiębiorczych.

Morris, Lewis i Sexton [1994], analizując stosowane definicje przedsiębiorczości w perspektywie historycznej, wskazali na siedem najistotniejszych koncepcji przedsiębiorczości:

- kreacja bogactwa – przedsiębiorczość jest związana z podejmowaniem ryzyka, towarzyszącego produkcji w tym celu, by otrzymać zysk,
- kreacja przedsiębiorstwa – przedsiębiorczość polega na zakładaniu firm, które nie istniały wcześniej,
- kreacja innowacji – przedsiębiorczość koncentruje się na unikatowej kombinacji zasobów w taki sposób, że istniejące metody czy produkty stają się przestarzałe,
- kreacja zmiany – dostosowanie, adaptacja czy modyfikacja osobistych umiejętności tak, by dostrzec różne możliwości pojawiające się w otoczeniu,
- kreacja zatrudnienia – zatrudnianie, zarządzanie i rozwijanie czynników produkcji, w tym również zasobu pracy,
- kreacja wartości – tworzenie wartości dla klientów przez eksploataowanie nowych możliwości,
- kreacja wzrostu – silna i pozytywna orientacja w kierunku wzrostu sprzedaży, dochodów, aktywów czy zatrudnienia.

Ci sami autorzy [Morris, Lewis i Sexton, 1994], szukając definicji przedsiębiorczości w perspektywie współczesnej, natknęli się na 77 jej definicji w artykułach i podręcznikach wydanych między rokiem 1982 a 1992. Najczęściej używanymi słowami kluczowymi związanymi z przedsiębiorczością były według częstotliwości występowania: rozpoczynanie (zakładanie, kreowanie), nowa firma, innowacje (nowe produkty, nowe rynki), poszukiwanie możliwości, podejmowanie ryzyka, poszukiwanie zysku, nowe kombinacje zasobów, zarządzanie, zdobywanie zasobów, kreacja wartości, poszukiwanie wzrostu, aktywność, istnienie przedsiębiorstwa, branie inicjatywy, kreowanie zmian, własność, odpowiedzialność, formułowanie strategii.

Przykładowo, jedna z propozycji definicji przedsiębiorczości, zgłoszona przez Gentry'ego i Hubbarda [2000a], określa przedsiębiorczość jako kombinację indywidualnych, specyficznych zdolności ludzi do generowania niepewnych zwrotów z inwestycji.

Przedsiębiorczość [Sadler-Smith, Hampson, Chaston, Badger, 2003] jest również definiowana jako proces kreowania czegoś innego co do wartości przez poświęcenie koniecznego czasu i wysiłku, zakładając, że towarzyszy temu ryzyko finansowe, psychologiczne i społeczne, a otrzymane rezultaty przynoszą pieniądze i osobistą satysfakcję.

Przedsiębiorczość jest raczej sposobem postępowania niż cechą osobowości, a przedsiębiorca zawsze poszukuje zmiany, odpowiada na nią i wykorzystuje

jako szansę [Drucker, 2004, s. 29-31]. Człowiek staje się przedsiębiorcą zawsze w konkretnej sytuacji, gdy wiele czynników kontekstualnych i osobowościowych współprzyczynia się do podjęcia z własnej inicjatywy i wprowadzenia w życie decyzji o podjęciu działań przedsiębiorczych [Bratnicki, 2001b].

Według Leibensteina [1968] przedsiębiorca jest osobą lub grupą osób indywidualnych o następujących czterech głównych umiejętnościach:

- łączenie różnych rynków,
- zdolność do nadrabiania deficytów rynkowych,
- kompletowanie nakładów czynników produkcji,
- kreowanie lub rozwijanie działania podmiotów, np. firm, które przekształcają nakłady.

Ponieważ powyższe umiejętności są rzadkimi talentami, stąd przedsiębiorczość jest przez Leibensteina uważana za rzadki zasób. Definicja przedsiębiorczości Leibensteina, akcentująca jej rolę w pokonywaniu niedoskonałości rynku czynników produkcji i rynku produktów, wydaje się szczególnie sugestywna dla krajów mniej rozwiniętych ekonomicznie [Leff, 1979].

Inna definicja przedsiębiorcy wskazuje, że jest on osobą, która posiada zdolności do odkrywania możliwości rynkowych i wykorzystuje te możliwości [Minniti, Bygrave, 1999]. Przedsiębiorczość, rozumiana jako wykorzystywanie możliwości rynkowych, może prowadzić do kreacji nowej organizacji, ale nie wymaga tego w sposób jednoznaczny [Shane, Venkataraman, 2000]. Można wręcz spotkać pogląd, że przedsiębiorcy tworzący nową i inną wartość stanowią mniejszość wśród właścicieli nowych firm, a przedsiębiorczość często jest praktykowana przez duże i stare firmy [Drucker, 2004, s. 25].

Kolejna definicja przedsiębiorcy zakłada, że jest on większościowym właścicielem firmy, który zarządza swoim przedsięwzięciem i nie jest zatrudniony w innym miejscu [Brockhaus, 1980a]. Natomiast Baumol [1990] sugeruje, by przez pojęcie przedsiębiorców rozumieć osoby, które są pomysłowe i kreatywne w szukaniu sposobów, by zwiększyć swoje bogactwo, siłę i prestiż.

Korzystając z różnorodności podejść, Targalski [2003] proponuje, by przez pojęcie „przedsiębiorczość” rozumieć proces zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Proces ten składa się z rozpoznania szans i możliwości działania na rynku, opracowania planu działalności i zgromadzenia niezbędnych zasobów, powstania przedsiębiorstwa oraz prowadzenia go przez kolejne fazy rozwoju.

Identyfikując przedsiębiorcę jako założyciela nowego przedsiębiorstwa, powstaje problem, czy osoby, które dziedziczą lub kupują istniejącą firmę, nadal pozostają przedsiębiorcami [Cunningham, Lischeron, 1991].

Problemy z definicją przedsiębiorców mogą wynikać z tego, że w badaniach próbuje się określić „przeciętnego” przedsiębiorcę i porównać go do osób, które nie są przedsiębiorcami. Tymczasem grupa przedsiębiorców jest heterogeniczna,

a występujące między nimi różnice są często większe niż różnice między przedsiębiorcą a nieprzedsiębiorcą [Gartner, 1985]. Porównując cechy charakterystyczne przedsiębiorców działających w różnych krajach Unii Europejskiej, stwierdzono znaczące różnice między nimi, w szczególności w zakresie wieku, płci i poziomu edukacji [Cowling, 2000].

Problemy definicyjne badań nad przedsiębiorczością wynikają również z oddzielenia przedsiębiorczości indywidualnej (*entrepreneurship*) i przedsiębiorczości korporacyjnej (*intrapreneurship*). Przedsiębiorczość indywidualna związana jest z osobą, która kreuje nową organizację, natomiast przedsiębiorczość korporacyjna ma miejsce w ramach dużych organizacji, a polega na rozwoju relatywnie małych i niezależnych jednostek organizacyjnych w ramach firmy, które kreują, testują, poprawiają lub/i wprowadzają innowacje do usług, technologii czy metod organizacji [Wortman, 1987]. Korporacje przedsiębiorcze tym różnią się od tradycyjnych, że podejmowanie w nich decyzji jest bardziej partycypacyjne i w większym stopniu oparte na wyspecjalizowanym personelu, natomiast menedżerowie nie są karani w przypadku niepowodzenia ryzykownego projektu, co skłania ich do częstszego podejmowania ryzyka [Jennings, Lumpkin, 1989].

W literaturze przedmiotu wyróżnia się kilka typów przedsiębiorców. Klasyfikacja przedsiębiorców z reguły jest przeprowadzana na podstawie dwóch wymiarów: jego cech osobowościowych i procesu tworzenia nowych przedsięwzięć [Gartner, 1985]. Jeden z podziałów, zaproponowany przez Webstera [1977], wskazuje na występowanie pięciu typów przedsiębiorców:

- przedsiębiorca Cantillona,
- twórca rynku,
- administrator,
- właściciel/prowadzący małą firmę,
- przedsiębiorca niezależny.

Przedsiębiorca Cantillona podejmuje ryzyko i ponosi odpowiedzialność zarządczą za prowadzoną firmę, stanowi jeden z czterech czynników produkcji przedsiębiorstwa, oprócz ziemi, kapitału i pracy. Zysk przedsiębiorczy jest osiągany przez wykorzystanie możliwości do okresowej monopolizacji poprzez zmianę produktów rynkowych i procesów rynkowych wcześniej niż konkurencja. Twórca rynku jest przedsiębiorcą, który jest ciężko pracującym pionierem, ponosi ogromne ryzyko, inwestuje osobistą fortunę, zakłada organizację i następnie zarządza nią po to, by stała się ona liderem przemysłu. Przedsiębiorca–administrator jest osobą, która kreuje nową organizację lub reorganizuje istniejącą, ale następnie utrzymuje ciągłą zdolność do zarządzania i kontrolowania funkcji menedżerskich, stanowi jednocześnie najpopularniejszy typ przedsiębiorcy. Właściciel małej firmy jest typem przedsiębiorcy, którego działalność jest limitowana skalą sprzedaży, lokalizacją geograficzną czy potencjalnym zy-

skiem. Natomiast niezależny przedsiębiorca nie jest zainteresowany kreowaniem czy długotrwałym zarządzaniem firmą, w większym stopniu kreuje ryzyko niż je podejmuje, działa w ramach większych przedsięwzięć, będąc ich inicjatorem i uzyskując wynagrodzenie z tytułu zaangażowanego kapitału.

Inny podział rozróżnia przedsiębiorcę–rzemieślnika od przedsiębiorcy wykorzystującego możliwości (*opportunistic entrepreneur*), przy czym:

- przedsiębiorca–rzemieślnik postrzega samozatrudnienie jako początek biznesu, nie ma potrzeby zwiększania rozmiarów swojej firmy, np. sklepu na rogu ulicy,
- przedsiębiorca wykorzystujący możliwości jest zorientowany na wzrost i rozwój swojej firmy, nieustannie poszukuje możliwości rynkowych [Keh, Foo, Lin, 2002].

Wśród cech przedsiębiorców, czyli osób prowadzących przedsiębiorstwo na własny rachunek, wymienia się skłonność do podejmowania ryzyka, nowatorstwo, inicjatywę, oryginalność, silną motywację osiągnąć, uznanie dla pracy, zysku i prywatnej własności jako źródeł bogactwa jednostki i społeczeństwa [Targalski, 1997].

Problemy ze zdefiniowaniem osoby przedsiębiorcy mogą wynikać z różnorodności przypisywanych mu funkcji. Przegląd artykułów dotyczących przedsiębiorcy [Gartner, Shaver, Gatewood, Katz, 1994] wskazuje, że autorzy przypisują przedsiębiorcy raczej dużą liczbę funkcji niż pojedyncze zadanie, zatem przedsiębiorca jest w większym stopniu postrzegany jako mnogi niż pojedynczy. W szczególności najczęściej przypisuje się przedsiębiorcy następujące zadania:

- bezpośredni wpływ strategiczny na rozwój przedsięwzięcia,
- posiadanie udziałów własnościowych w przedsięwzięciach,
- podejmowanie decyzji w przedsięwzięciach,
- spełnianie roli przywódczej i koordynującej.

S. Kwiatkowski [1993] widzi następujące role przedsiębiorcy:

- przedsiębiorca jako odkrywca, poszukujący szans rynkowych,
- przedsiębiorca jako finansista, który dąży do minimalizowania nakładów środków finansowych niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia,
- przedsiębiorca jako administrator, zapewniający sprawność już realizowanych działań.

Natomiast Guzman i Santos [2001] wskazują na trzy funkcje przedsiębiorców:

- kapitalistyczna lub finansowa, polegająca na dostarczeniu do firmy takiej ilości kapitału, by jej aktywność mogła być rozwijana,
- zarządcza, która polega na kierowaniu, organizowaniu, negocjowaniu, planowaniu i kontroli działań firmy,
- aktywizująca, uważana za najważniejszą, gdyż polega na podejmowaniu takich działań, które pozwalają na otwarcie nowej firmy, jej przetrwanie oraz rozwój;

funkcja ta jest związana z takimi umiejętnościami przedsiębiorców, jak: zdolność do innowacji, ambicja czy współpraca z innymi uczestnikami rynku.

Funkcja aktywizująca składa się z dwóch subfunkcji. Pierwszą z nich jest subfunkcja promująca, która ujawnia się wówczas, gdy przedsiębiorca tworzy nową firmę. Drugą natomiast jest subfunkcja energetyzująca, którą przedsiębiorca spełnia w czasie istnienia firmy, a polega na aktywizacji rozwoju czy przetrwania firmy.

Definiując przedsiębiorczość, można traktować ją jako postawę człowieka lub jako proces zmian zachodzących pod wpływem tej postawy. Przedsiębiorca postawa człowieka wyraża się w jego aktywnym i twórczym zachowaniu wobec rzeczywistości, dążeniu do jej ulepszenia, podejmowaniu nowych działań. Gdy postawa ta przechodzi w działanie, wówczas następuje proces zmian, zmierzający do rozwoju dotychczasowych przedsięwzięć czy też podejmowaniu nowych [Wiatrak, 2003]. Postawa przedsiębiorca i proces przedsiębiorczości przenikają się więc wzajemnie [Kapusta, 2006, s. 19–20].

Wśród praktycznych wyznaczników działań przedsiębiorczych wymienia się:

- zdolność i zamiłowanie do pracy koncepcyjnej i przekształcenie jej w praktyczne działania w otoczeniu pracy,
- skłonność i umiejętność do podejmowania kalkulowanego ryzyka, opartego na analitycznej ocenie istniejącej sytuacji w krótkim przedziale czasowym,
- odporność psychiczna na niespodziewany sukces czy porażkę oraz twórcze analizowanie przesłanek, które doprowadziły do tej sytuacji,
- stała gotowość do rywalizacji, zakładająca coraz większy stopień trudności w realizowaniu wyznaczonego celu [Haber, 1997].

W XX w. narosło wiele stereotypów w rozumieniu przedsiębiorczości, wśród których wymienia się:

- przedsiębiorczość jest funkcją prywatnego przedsiębiorcy,
- przedsiębiorczość jest funkcją małych firm,
- przedsiębiorczość jest funkcją osobowości [Wawrzyniak, 1988].

Wyróżnia się cztery wzorce przedsiębiorczości [Haber, 1996]: żywiolową, ewolucyjną, etyczną i systemową. Przedsiębiorczość żywiolową charakteryzuje wysoki stopień ryzyka, związany z dążeniem do osiągnięcia sukcesu i zysku. Występowała ona w XIX w. w Europie i Ameryce, a także w okresach transformacji. Przedsiębiorczość ewolucyjna wskazuje, że każdy pracownik może stać się przedsiębiorcą pod warunkiem rozwoju i profesjonalizacji swoich umiejętności zawodowych oraz przekraczania kolejnych szczebli kariery zawodowej. Przedsiębiorczość etyczna jest powiązana z religią i filozofią, głównie protestancką, gdzie pracę traktuje się jako formę modlitwy, a wzrost stanu posiadania jako znak łaski bożej. Ostatni wzorzec przedsiębiorczości – przedsiębiorczość systemowa jest charakterystyczna dla rozwiniętych gospodarek rynkowych,

gdzie państwo przejmuje rolę promotora przedsiębiorczości, zgodnie z kształtowaniem filozofii społeczeństwa przedsiębiorczego jako kolejnej fazy rozwoju postindustrialnego. Promowanie przedsiębiorczości przyjmuje głównie formę wspomagania idei small businessu.

Zdolności przedsiębiorcze są rodzajem kapitału ludzkiego, który przynosi wzrost gospodarki zarówno w skali makroekonomicznej, jak i w ramach pojedynczej firmy [Otani, 1996]. Ekonomiczny kapitał ludzki jest zdeterminowany przez przedsiębiorców i profesjonalistów. Przedsiębiorca jest osobą, która wykorzystuje możliwości kreacji nowych produktów, powstających wraz z rozwojem technologii, natomiast profesjonalisci używają swojej zakumulowanej wiedzy do ułatwienia transakcji ekonomicznych. Oba typy kapitału ludzkiego różnią się w podejmowaniu ryzyka i sposobie zdobywania wiedzy. Przedsiębiorcy podejmują ryzyko prowadzenia i upadku firmy, a profesjonalisci są zatrudnieni w przedsiębiorstwach i otrzymują pozbawione ryzyka wynagrodzenie. Przedsiębiorcy uczą się głównie poprzez działanie, natomiast profesjonalisci zdobywają wiedzę w sposób formalny, np. w szkołach. Umiejętności przedsiębiorców i profesjonalistów nie są więc substytutami w procesie produkcyjnym, lecz raczej są komplementarne względem siebie, gdyż oba te rodzaje kapitału ludzkiego są jednocześnie potrzebne do produkcji. Można stwierdzić, że technologia produkcji zatrudnia w danym momencie kapitał ludzki poprzednich generacji, wykorzystując ich myśl innowacyjną [Iyigun, Owen, 1998].

Różnice w sposobie pozyskiwania umiejętności przedsiębiorczych dobrze prezentują wyniki badań, porównujących kwalifikacje osób będących przedsiębiorcami w pierwszym i drugim pokoleniu. Okazuje się, że doświadczenia zawodowe zdobyte przez potomków przedsiębiorców, czyli przedsiębiorców w drugim pokoleniu, a wynikające z ich wzrastania w atmosferze rodzinnego biznesu, są często substytutami bardziej formalnej wiedzy. Osoby, będące właścicielami przedsiębiorstwa w drugim lub kolejnym pokoleniu, mają zdecydowanie większe możliwości sukcesu niż właściciele w pierwszym pokoleniu. Wynika to z faktu, że zdobyli oni doświadczenie w zarządzaniu kapitałem ludzkim, którego nie można zastąpić wiedzą formalną [Lentz, Laband, 1990].

Niektóre badania wykazują, że to właśnie kapitał ludzki, a nie finansowy, jest czynnikiem determinującym powstawanie i przetrwanie na rynku przedsiębiorstw [Cressy, 1996], a jednocześnie wpływa na strukturę wykorzystywanego kapitału finansowego i wysokość kreowanych zysków [Bates, 1985, 1990].

W badaniach nad przedsiębiorczością pojawia się również koncepcja zespołów przedsiębiorczych założycieli, w których przedsięwzięcie jest tworzone przez zespół założycieli. Dzięki temu zwiększa się ich dostęp do zasobów wartościowego kapitału finansowego, społecznego i ludzkiego, a każdy członek zespołu dodaje różnorodność punktów widzenia i umiejętności [Ucbasaran, Lockett, Wright, Westhead, 2003].

Podsumowując różnorodność podejść badawczych, można przytoczyć za Wortmanem [1987] następującą typologię badań nad przedsiębiorczością, świadcząca o wielości analizowanych zagadnień:

- I. Ujęcie teoretyczne:
 - I.A. Teorie przedsiębiorczości:
 - I.A.1. przedsiębiorczość korporacyjna
 - I.A.2. przedsiębiorczość indywidualna
 - I.B. Ramy teoretyczne:
 - I.B.1. pełne, kompleksowe (*comprehensive*)
 - I.B.2. psychologiczne
 - I.B.3. socjologiczne
 - I.B.4. ekonomiczne
 - I.B.5. polityczne
 - I.B.6. społeczne
 - I.C. Definicje przedsiębiorczości
 - I.D. Modele przedsiębiorczości
- II. Ujęcie historyczne:
 - II.A. Przedsiębiorczość korporacyjna
 - II.B. Przedsiębiorczość indywidualna
- III. Ujęcie związane z otoczeniem:
 - III.A. Makrootoczenie:
 - III.A.1. międzynarodowe
 - III.A.2. narodowe
 - III.B. Mikrootoczenie
- IV. Ujęcie organizacyjne:
 - IV.A. Biznes
 - IV.B. Rząd
 - IV.C. Organizacje non profit
 - IV.D. Organizacje międzynarodowe
- V. Ujęcie funkcjonalne:
 - V.A. Przedsiębiorczość korporacyjna
 - V.A.1. struktura:
 - V.A.1.a. formowanie nowych przedsięwzięć
 - V.A.1.b. zarządzanie przedsiębiorstwem
 - V.A.1.c. innowacje
 - V.A.1.d. technologia
 - V.A.1.e. polityka publiczna
 - V.A.2. zachowania
 - V.B. Przedsiębiorczość indywidualna:
 - V.B.1. struktura:
 - V.B.1.a. formowanie nowych przedsięwzięć

- V.B.1.b. działanie
- V.B.1.c. stowarzyszenia i grupy zewnętrzne
- V.B.2. zachowania:
 - V.B.2.a. kariera
 - V.B.2.b. osobiste cechy charakteru
 - V.B.2.c. charakterystyka pracy

1.2. Makroekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości w kształtowaniu wzrostu gospodarczego

W literaturze można spotkać zarzut, że makroekonomiści ignorują rolę przedsiębiorczości w kreacji i dystrybucji bogactw [Kirchhoff, 1991]. Wśród polityków panuje dość zgodne przekonanie o pozytywnym oddziaływaniu przedsiębiorczości na wzrost gospodarczy. Jednak wśród ekonomistów takiej zgodności nie ma, w niektórych pracach można znaleźć uwagi o faktycznym występowaniu takiej zależności [Baumol, 1968; Otani, 1996], choć inne prace wskazują na brak jednoznacznych dowodów empirycznych tego wpływu [Blanchflower, 2000; Tang, Koveos, 2004].

W ramach teorii równowagi ogólnej przedsiębiorca nie służy żadnemu innemu celowi niż racjonalny menedżer, który optymalizuje decyzje. Dopiero odrzucenie wielu założeń teorii równowagi ogólnej pozwala na wyjaśnianie przedsiębiorczości, gdyż to nierównowaga rynkowa zachęca do tworzenia nowych firm [Dean, Meyer, DeCastro, 1993]. Przedsiębiorczość uważa się wręcz za stan nierównowagi [Shane, Venkataraman, 2000].

Jeśli jednak za Kirznerem przyjmą, że nierównowaga jest stanem gospodarki, w którym występują niewykorzystane możliwości osiągnięcia zysku, wówczas przedsiębiorca jest tym podmiotem, który ciągnie gospodarkę w kierunku osiągnięcia równowagi. Natomiast w ujęciu Schumpetera przedsiębiorca poprzez swoją aktywność innowacyjną kreuje nową równowagę, na wyższym poziomie rozwoju ekonomicznego [Holcombe, 2003].

W tradycyjnych podręcznikach akademickich z dziedziny makroekonomii [np. Romer, 2000] nie jest omawiana rola przedsiębiorcy w kształtowaniu ogólnej sytuacji ekonomicznej. Dlatego też przeprowadzono analizę modeli wzrostu gospodarczego, które pozwolą określić teoretyczne możliwości kształtowania dynamiki gospodarki przez przedsiębiorczość, traktowaną jak element kapitału ludzkiego, choć *de facto* modele te nie odnoszą się do niej bezpośrednio.

Neoklasyczna teoria wzrostu kładzie nacisk na akumulację kapitału rzeczowego i ludzkiego jako podstawową przyczynę wzrostu gospodarczego. Natomiast modele endogeniczne podkreślają wagę czynników technologicznych i efektywnościowych, wyznaczających całkowitą wydajność czynników produk-

cji. Badania empiryczne nie dają jednoznacznego wsparcia żadnemu z podejść teoretycznych [Siviński, 2005]. Przegląd ponad 100 badań empirycznych [Próchniak, 2006] wskazuje na następujące czynniki wzrostu gospodarczego:

- inwestycje w kapitał rzeczowy w połączeniu z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi,
- inwestycje w kapitał ludzki poprzez nakłady na edukację i ochronę zdrowia,
- rozwój sektora finansowego,
- handel zagraniczny,
- możliwie mały sektor państwowy,
- zakres wolności gospodarczej,
- stabilność polityczna,
- brak dużych nierówności dochodowych i majątkowych.

W swoim klasycznym artykule Robert Solow [1956] zaproponował, by funkcja produkcji w gospodarce (Y) była zależna od dwóch zmiennych: kapitału (K) i pracy (L), które mogą się łączyć w zmiennych proporcjach. Zatem czynnikami wzrostu gospodarczego są: egzogeniczna stopa wzrostu oszczędności i egzogeniczna stopa wzrostu liczby ludności.

Modele wzrostu gospodarczego, wywodzące się z prac R. Solowa, włączają do czynników produkcji efektywność pracy (A), przy czym najczęściej nakłady A i L są włączane multiplikatywnie i rozumiane jako nakład pracy efektywnej. Zatem wielkość produkcji w gospodarce jest uzależniona od nakładów czynników produkcji w postaci ilości siły roboczej, efektywności pracy i ilości kapitału finansowego [Romer, 2000, s. 25 i n.].

Grupa modeli wzrostu gospodarczego, mająca swoje początki w pracach Mankiwa, Romera i Weila [1992], do powyższych czynników produkcji dołączyła kapitał ludzki (H), rozumiany jako zdolności, umiejętności i wiedzę pracowników; kapitał ten jest konkurencyjny i wyłączny.

W tych modelach produkcja jest traktowana jako funkcja nakładu trzech czynników produkcji: kapitału finansowego, efektywnej pracy i kapitału ludzkiego [$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta}$]. Zatem dynamika gospodarki jest uzależniona zarówno od dynamiki kapitału fizycznego, jak i dynamiki kapitału ludzkiego [Romer, 2000, s. 151 i n.).

Rozumiejąc zdolności przedsiębiorcze jako element kapitału ludzkiego, można doszukiwać się wpływu przedsiębiorczości na wzrost gospodarczy w ramach tradycyjnych teorii wzrostu.

Wyróżnia się trzy rodzaje kapitału ludzkiego, interpretowanego jako indywidualna wiedza i zdolności, pozwalające na zmianę sposobu postępowania i wzrost gospodarczy. Pierwszym rodzajem jest kapitał ludzki specyficzny dla danej firmy, który obejmuje umiejętności i wiedzę wartościową tylko w ramach określonego przedsiębiorstwa. Drugim rodzajem jest kapitał ludzki specyficzny dla przemysłu, a obejmujący wiedzę wynikającą z doświadczeń danego przemy-

słu. Wreszcie trzecim rodzajem jest kapitał ludzki specyficzny dla osoby indywidualnej, odpowiadający wiedzy, którą można wykorzystać w szerokiej liczbie firm i różnych gałęziach przemysłu. Kapitał ludzki specyficzny dla danej osoby zawiera w sobie ogólne doświadczenie menedżerskie, doświadczenie przedsiębiorcze, edukację ekonomiczną i szkolenia zawodowe, wiek danej osoby oraz dochody gospodarstwa domowego [Dakhli, de Clercq, 2004]. Zatem w takim ujęciu przedsiębiorczość jest jednym z elementów kapitału ludzkiego specyficznego dla osoby indywidualnej.

Badania empiryczne przeprowadzone w 59 krajach potwierdzają pozytywny wpływ kapitału ludzkiego specyficznego dla osoby indywidualnej, którego elementem składowym jest przedsiębiorczość, na innowacje na poziomie krajowym [Dakhli, de Clercq, 2004].

Bardzo silnie wpływ przedsiębiorców na wzrost gospodarczy został przedstawiony przez Schumpetera. Można spotkać nawet uwagę, że teoria twórczej destrukcji, wywodząca się z myśli Schumpetera, stanowi teorię alternatywną dla teorii równowagi ogólnej, gdyż faktycznie koncentruje się na przedsiębiorczości [Kirchhoff, 1991]. Schumpeter w charakterze działalności przedsiębiorców widział przyczynę nierównomiernego rozwoju gospodarczego, cechującego się naprzemiennym występowaniem faz prosperity i kryzysu. Istota występowania cykli koniunkturalnych polega bowiem na tym, że nowe przedsiębiorstwa nie powstają równomiernie w czasie zgodnie z zasadą prawdopodobieństwa, co spowodowałoby dość płynne włączenie się ich do gospodarki. Nowe firmy powstają w pewnych okresach masowo. Wynika to z tego, że tylko niektóre osoby mają zdolności przedsiębiorcze, dzięki którym są w stanie wprowadzić innowacje, pokonując określone trudności rynkowe i uzyskując dzięki temu czysty zysk. Powodzenie przedsiębiorców zachęca kolejne firmy do naśladownictwa, a ich sukces po raz kolejny powoduje wzrost liczby naśladowców, dzięki czemu gospodarka wchodzi w okres prosperity. Do gospodarki włączają się masowo nowe firmy tak długo, dopóki nie dojdzie do zaniku zysku. Po tym momencie następuje depresja, uważana przez Schumpetera za normalny proces wchłaniania przedsiębiorstw do gospodarki lub ich likwidowania. Jednak sytuacja ta nie dotyczy przedsiębiorców, gdyż w okresie depresji wprowadzają oni kolejne innowacje rynkowe, dając ponowny impuls do wzrostu [Schumpeter, 1960].

Poglądy Schumpetera, w szczególności związane z cyklem koniunkturalnym, stanowią inspirację dla tzw. modeli twórczej destrukcji. Jednakże modele te odchodzą od roli przedsiębiorcy jako osoby, zastępując nawet słowo *entrepreneur* hasłem *agent*, a nacisk kładą na rolę innowacji w cyklu koniunkturalnym. Dodatkowo innowacje te są wężej rozumiane niż przez Schumpetera, gdyż są utożsamiane wyłącznie z nowymi technologiami, których determinantą są wydatki na badania i rozwój, a nie przedsiębiorczość jako cecha osób – innowatorów [por. np. Palokangas, 2003].

Inwestycje w nowe technologie są uważane za egzogeniczne zdarzenia, które prowadzą do powstania nierównowagi rynkowej. Wprowadzenie nowych technologii powoduje, że zaczyna być stosowana nowa kombinacja w użyciu zasobów, pozwalająca na generowanie nadwyżki przychodów nad kosztami. Przy takim rozumieniu inwestycji przedsiębiorca jest tym graczem rynkowym, który wykorzystuje możliwości rynkowe do połączenia zasobów w nową kombinację jako rezultat nowych technologii [Shane, 2001].

Inną rolę przedsiębiorców w gospodarce można dostrzec, gdy zostanie przyjęte założenie, że gospodarka prywatnych przedsiębiorstw wcale nie jest automatycznie nastawiona na innowacje, lecz tylko na zysk. To powoduje, że aktywność przedsiębiorcza może być lokowana pomiędzy działalność produktywną, nieproduktywną i destruktywną. W ramach działalności produktywnej przedsiębiorczość przynosi wkład produkcyjny dla społeczeństwa w postaci np. innowacji, aktywność nieproduktywna związana jest z poszukiwaniem renty, a aktywność destruktywna ze zorganizowaną przestępczością. Taka postawa przedsiębiorców powoduje postawienie opozycyjnej wobec Schumpetera hipotezy o roli przedsiębiorczości w rozwoju gospodarczym. W tym ujęciu podaż przedsiębiorczości jest mniej więcej stała w danym społeczeństwie, ale zmienia się struktura gospodarki i zasady postępowania, a aktywność przedsiębiorcza dostosowuje się do bieżących reguł ekonomii poprzez swoją alokację w aktywność produktywną, nieproduktywną czy destruktywną [Baumol, 1990]. Zatem aktywność przedsiębiorcza dostosowuje się do zewnętrznych reguł gospodarowania.

Kolejne postrzeganie roli przedsiębiorczości z makroekonomicznego punktu widzenia proponowane jest w modelu Schmitza, gdzie endogeniczna aktywność przedsiębiorcza stanowi kluczową determinantę wzrostu gospodarczego [Schmitz, 1989]. Model ten różni się od ujęcia Schumpetera podejściem do roli naśladowców, gdyż u Schumpetera przedsiębiorca wprowadza innowacje, a rola naśladowców jest zdecydowanie ograniczona. Natomiast w modelu Schmitza podkreśla się znaczenie naśladowców dla transformowania, wprowadzania i rozpowszechniania technologii, a co za tym idzie dla promowania wzrostu. Model ten zakłada, że istnieje wiele gałęzi przemysłu, które wprawdzie produkują te same dobra konsumpcyjne, ale używają różnej technologii. Każda osoba indywidualna, dysponując jednostką czasu, podejmuje decyzje o podjęciu działań przedsiębiorczych lub pracy najemnej, przy czym wybór ten może zmieniać się w czasie. Przedsiębiorcy kreują nową wiedzę poprzez działanie, czyli *learning-by-doing*, gdzie uczą się przez naśladowanie i rozprzestrzenianie technologii, a nie przez sam proces produkcyjny. Zatem nowa wiedza zależy zarówno od zasobu wiedzy w danej gałęzi przemysłu i liczby naśladowców, jak również od przepływu wiedzy z jednego przemysłu do drugiego. W tym modelu rolą przedsiębiorcy jest nie tyle tworzenie nowej wiedzy czy innowacji, lecz ich rozprzestrzenianie.

Podstawą kolejnej próby określenia wpływu przedsiębiorczości na sytuację makroekonomiczną jest rozróżnienie dwóch rodzajów przedsiębiorczości. Pierwszą z nich jest przedsiębiorczość przejawiająca się w tworzeniu nowych przedsięwzięć, a co za tym idzie nowych firm (*venture entrepreneurship*). Drugim typem jest przedsiębiorczość innowacyjna (*innovation entrepreneurship*), której istota polega na wprowadzaniu innowacji do istniejących firm. Przeprowadzone badania pozwoliły stwierdzić, że przedsiębiorczość przejawiająca się w tworzeniu nowych firm wpływa w sposób wprost proporcjonalny na wzrost gospodarczy, mierzony stopą wzrostu PKB, czyli wzrost liczby nowych przedsięwzięć przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Natomiast powiązania przedsiębiorczości innowacyjnej ze wzrostem gospodarczym nie są jednoznaczne [Tang, Koveos, 2004]. Może wynikać to z konieczności poniesienia wysokich nakładów finansowych na wprowadzenie innowacji, przez co zdarza się, że nowa technologia jest droższa w użytkowaniu.

Z makroekonomicznego punktu widzenia można również rozróżnić znaczenie przedsiębiorczości w krajach o różnym poziomie rozwoju ekonomicznego. W krajach mniej rozwiniętych ekonomicznie przedsiębiorczość oznacza nie tylko psychologiczną zdolność do dostrzegania możliwości rynkowych i wykorzystywania ich poprzez agresywną politykę inwestycyjną, co jest właściwe dla krajów wyżej rozwiniętych, ale również potrzebę otwarcia nowych kanałów dystrybucji surowców i produktów jako dodatkowy element przedsiębiorczości [Leff, 1979].

1.3. Mikroekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości

Mikroekonomiczne znaczenie przedsiębiorczości można prześledzić poprzez analizę miejsca przedsiębiorcy w tradycyjnych i współczesnych teoriach przedsiębiorstwa oraz jego wpływu na proces zakładania, zarządzania i rozwoju firmy.

Podobnie jak w przypadku ujęcia makroekonomicznego, większość podręczników mikroekonomicznych nie definiuje osoby przedsiębiorcy i nie analizuje sposobu podejmowania przez niego decyzji alokacyjnych [m.in. Rekowski, 1998; Varian, 2001; Czarny, Nojszewska, 2000]. W podręcznikach tych analizuje się decyzje maksymalizujące zadowolenie konsumentów i zyski przedsiębiorstw, ale nie są poruszane kwestie związane z przedsiębiorcą.

W podręcznikach akademickich firmę traktuje się jak funkcję produkcji lub zestaw możliwości produkcyjnych, rodzaj „czarnej skrzynki”, która przekształca nakłady w wyniki na podstawie ogólnie znanych parametrów rynkowych, jak np. wielkość popytu czy ceny rynkowe. Decyzja produkcyjna jest faktycznie wynikiem jedynie kalkulacji matematycznej [Klein, 1999].

Z mikroekonomicznego punktu widzenia można zaproponować spojrzenie na przedsiębiorcę, które połączy w sobie cechy konsumenta i przedsiębiorstwa. Z jednej strony można uznać, że przedsiębiorca jest specyficznym rodzajem konsumenta, który posiadane przez siebie zasoby finansowe i ludzkie przeznacza na założenie przedsiębiorstwa, zamiast zaoferować je na rynku czynników produkcji. Z drugiej strony można sądzić, że przedsiębiorca jest najważniejszym podmiotem w założonym i prowadzonym przez siebie przedsiębiorstwie. Perspektywa przedsiębiorczości bazująca na zasobach sugeruje, że właściciele firm są kluczowym zasobem organizacji [Ucbasaran, Wright, Westhead, 2003], zatem kapitał ludzki przedsiębiorców jest czynnikiem decydującym o sytuacji firmy.

Mikroekonomiczna pozycja przedsiębiorców wynika z ich podwójnej roli, gdyż z jednej strony stanowią czynnik produkcji, z drugiej natomiast są podmiotami, które decydują o alokacji pozostałych czynników produkcji [Abell, Crouchley, Mills, 2001].

Tradycyjna teoria ekonomii zakłada, że firmy maksymalizują zyski, które w warunkach rynków konkurencyjnych są redukowane do zera. Osobami prowadzącymi firmy są menedżerowie, optymalizujący nakłady i efekty. Tymczasem przedsiębiorcy poszukują nowych i bardziej efektywnych sposobów łączenia nakładów i efektów, odkrywają nowe typy dóbr i usług, by lepiej zaspokoić potrzeby klientów. W ten sposób ich aktywność prowadzi do postępu gospodarczego. Osoby prowadzące firmy spełniają jednocześnie funkcje menedżerskie, zmierzające do minimalizacji kosztów przez wybór optymalnych poziomów nakładów, oraz funkcje przedsiębiorcze, polegające na poprawie produktów oraz wprowadzaniu nowych i ulepszonych metod produkcji. Stąd dla przeżycia firmy w długim okresie najistotniejsze są funkcje przedsiębiorcze [Holcombe, 2003].

W teorii konkurencji ze znanymi cenami czynników produkcji i produktów, a co za tym idzie określoną relacją między nakładami a efektami, nie ma miejsca dla aktywności przedsiębiorców. Jednakże, jak wskazuje Leibenstein [1968], istnieją przynajmniej trzy główne powody, dla których w rzeczywistości nie występuje jedna zależność między nakładami a wynikami, a w konsekwencji powstaje miejsce dla aktywności przedsiębiorców:

- kontrakty na pracę nie są pełne,
- funkcja produkcji nie jest całkowicie wyspecyfikowana czy znana,
- nie wszystkie czynniki produkcji są rynkowe, np. typ zarządzania czy wiedza rynkowa.

Jak dalej argumentuje Leibenstein [1968], przedsiębiorca, którego aktywność stanowi zasób produkcji, powinien posiadać przynajmniej niektóre z następujących umiejętności:

- poszukiwanie i odkrywanie możliwości rynkowych,

- ocena możliwości rynkowych,
- zdobycie zasobów finansowych koniecznych dla firmy,
- tworzenie czasowo powiązanych umów,
- branie określonej odpowiedzialności za zarządzanie,
- ponoszenie ryzyka,
- wprowadzanie i odpowiedzialność za system motywacji w firmie,
- poszukiwanie i odkrywanie nowych informacji rynkowych,
- przekształcanie nowych informacji w nowe rynki, produkty czy techniki,
- przewodzenie grupie.

W świecie konkurencji doskonałej każda z powyższych umiejętności byłaby wartościowana przez rynek jako specyficzna usługa poprzez np. aktywność firm wyspecjalizowanych w ich dostarczaniu. Jednakże część z tych umiejętności jest całkowicie nierynkowa, np. nie może istnieć rynek konkurencji doskonałej na ponoszenie ryzyka, gdyż występuje tzw. ryzyko „moralne”, indywidualne dla każdej osoby. Wszystko to powoduje, że przedsiębiorczość jako czynnik produkcji firmy nie może być wartościowana przez rynek.

Proponuje się w związku z tym dwie perspektywy odmienne od tradycyjnego ujęcia mikroekonomicznego, pomagające zrozumieć działania firm biznesowych. Pierwszą z nich jest perspektywa przedsiębiorcza, wynikająca z działania w warunkach niepewności. Przedsiębiorca dziś kupuje czynniki produkcji, których ceny są znane, ale produkty gotowe sprzedaje w przyszłości, a przyszłe ceny są nieznane. Powoduje to powstanie niepewności, a zysk staje się nagrodą za prawidłowe prognozy przyszłych cen, natomiast strata wynika z nietrafnych przewidywań. Druga perspektywa jest perspektywą kapitalisty – właściciela firm. Własność, wynikająca z zaangażowanego kapitału pieniężnego, jest traktowana jako jeden z czynników produkcji, którego ważność związana jest z tym, że jest czynnikiem podejmującym decyzje i kontrolnym. Zatem w teorii firmy powstaje problem związku między funkcją przedsiębiorczą a funkcją kapitalistyczną. Szczególnym typem przedsiębiorcy jest przedsiębiorca kapitalista, który ryzykuje swój kapitał w antycypowanie przyszłości w zakresie niepewności i zwrotów z inwestycji. Jednocześnie prawie zawsze przedsiębiorca jest kapitalistą, a kapitalista przedsiębiorcą [Klein, 1999].

Przegląd alternatywnych teorii przedsiębiorstwa [Gorynia, 2000] wskazuje m.in. na koncepcję kosztów transakcyjnych, czyli kosztów związanych z negocjowaniem i realizacją kontraktu na rynku, jako teorię, w której istnieje pole dla działania przedsiębiorcy. W nowej ekonomii instytucjonalnej, wyrosłej na bazie tej koncepcji, firma przestaje być traktowana jako funkcja produkcji, lecz jako struktura zarządzania, mająca na celu zaoszczędzenie na kosztach transakcyjnych [Gancarczyk, 2006].

Inspiracją koncepcji kosztów transakcyjnych jest artykuł Ronalda Coase’a [za: Gruszecki, 2002, s. 209-212), który, pytając o przyczynę istnienia firm, za-

uważa, że mechanizm rynkowy, działający poprzez system cen, nie pasuje do aktywności wewnątrz firmy, gdyż to nie mechanizm cenowy decyduje o zachowaniach wewnątrz firmy, lecz kierownictwo. To przedsiębiorca koordynuje wszystkie zasoby produkcji w firmie, pełniąc dwie role. Pierwszą z nich jest podejmowanie wyborów ekonomicznych o nabyciu i zastosowaniu czynników produkcji, drugą natomiast jest koordynacja produkcji. Możliwa dzięki mechanizmowi rynkowemu koordynacja przez ceny pociąga za sobą koszty, np. koszty negocjacji kontraktów, ustalania cen czy zdobywania informacji. Stąd wewnątrz firmy przedsiębiorca może być zdolny do zredukowania tych kosztów poprzez osobistą koordynację działalności, choć pociąga to za sobą inne koszty, np. związane z przepływem informacji czy monitoringiem [Klein, 1999].

Po analizie roli przedsiębiorcy w teorii mikroekonomii kolejnym aspektem jego znaczenia jest oddziaływanie na proces tworzenia firmy. W behawioralnym ujęciu przedsiębiorczość jest wręcz utożsamiana z procesem kreacji nowego przedsiębiorstwa (por. podrozdz. 1.4). Z punktu widzenia mikroekonomicznego przedsiębiorczość była pierwotnie analizowana jako problem wejścia na rynek poprzez podjęcie decyzji o wyborze rynku, na który przedsiębiorca ma wejść. Uważa się, że wejścia i wyjścia firm służą do uzyskania ponadnormatywnych dochodów, a potencjalne wejścia limitują siłę monopolu [Baldwin, Gorecki, 1991].

Z teoretycznego punktu widzenia w różnych modelach zakłada się, że na proces zakładania i wzrostu firmy wpływa posiadany kapitał finansowy i kapitał ludzki przedsiębiorcy. Pomysły i intencje przedsiębiorców formują początkową strategię nowych organizacji i są czynnikiem rozwoju nowego przedsięwzięcia [Bird, 1988].

Proces formowania nowych firm ma miejsce od momentu powzięcia zamiaru stworzenia firmy przez przyszłego przedsiębiorcę do momentu uzyskania pierwszej sprzedaży, zainwestowania środków finansowych lub uzyskania osobowości prawnej przez firmę. Proces ten jest inicjowany przez przyszłych przedsiębiorców (*nascent entrepreneurs*), za których uważa się osoby, które zakończyły przynajmniej jedną czynność związaną z zarządzaniem biznesem. Na decyzję o byciu przyszłym przedsiębiorcą wpływ mają: obecny status zatrudnienia, wiek, edukacja i doświadczenie, czyli profil biograficzny danej osoby, oraz tzw. modele roli i wynikające z nich postrzeganie samozatrudnienia, czyli nastawienie otoczenia zewnętrznego wobec prowadzenia własnej firmy, szczególnie społeczne i kulturowe postrzeganie samozatrudnienia [Delmar, Davidsson, 2000].

Transformacja pomysłu biznesowego w organizację wymaga od przyszłego przedsiębiorcy nabycia niezbędnych zasobów, choć samo nabycie zasobów nie gwarantuje sukcesu. Zasoby często powinny być połączone w nowy sposób, dzięki któremu uzyska się nową wartość dodaną, pozwalającą na osiągnięcie zysku ekonomicznego [Newbert, 2005].

Analiza kreacji nowych przedsięwzięć, określana też jako proces *start-up*, powinna być prowadzona wielowymiarowo, przy czym za najistotniejsze uważa się następujące cztery perspektywy:

- cechy charakterystyczne osoby, która tworzy przedsiębiorstwo,
- tworzona organizacja,
- otoczenie zewnętrzne nowego przedsięwzięcia,
- proces, w ramach którego nowa firma zaczyna działać [Gartner, 1985].

Badania dotyczące determinant kreacji nowych przedsięwzięć można podzielić zgodnie z ich źródłem na:

- podażowe determinanty formowania organizacji, które uważa się za czynniki popychające do tworzenia nowej firmy, a należą do nich niematerialne, wewnętrzne i psychiczne motywacje osób indywidualnych oraz większe systemy sankcji, bazujące na wartościach społeczeństwa i hierarchii,
- determinanty popytowe, będące czynnikami ciągnącymi, za które uważa się impulsy istniejące w systemie ekonomicznym [Dean, Meyer, DeCastro, 1993].

Przyjmuje się, że wchodzenie do przedsiębiorczości odbywa się w kilku etapach. W ujęciu propagowanym przez Deakinsa i Freela [2003] wyróżnia się pięć następujących etapów:

1. Formowanie pomysłów (idei).
2. Rozpoznanie możliwości.
3. Przygotowanie i planowanie przed rozpoczęciem działalności (w tym testowanie pilotażowe).
4. Wejście do przedsiębiorczości.
5. Wprowadzanie na rynek i rozwój po wejściu do przedsiębiorczości.

W formowaniu idei najważniejszą rolę odgrywa kapitał ludzki przedsiębiorcy, czyli jego wcześniejsze doświadczenia zawodowe i pozazawodowe, praca, szkolenia, edukacja. Źródłami pomysłów na prowadzenie nowej firmy mogą być zarówno bodźce wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Bodźce wewnętrzne wynikają z osobistych przemyśleń, obserwacji i zainteresowań przyszłego przedsiębiorcy. Natomiast bodźce zewnętrzne mogą być wynikiem oddziaływania zarówno mikrosocjologicznego w postaci wpływu rodziny czy znajomych, jak i makrosocjologicznego w postaci impulsów, wynikających ze zmian ogólnospołecznych. Niezbędnym czynnikiem formowania się idei jest kreatywność przyszłego przedsiębiorcy, która pozwoli na zaobserwowanie nadarzających się możliwości utworzenia przedsięwzięcia i opracowanie jego koncepcji.

Kolejnym etapem rozpoczynania przedsięwzięć jest rozpoznanie możliwości, które ma określić, czy stworzona idea firmy ma możliwość realnego zaistnienia. Szczególne znaczenie na tym etapie ma postrzeganie zmian otoczenia socjologicznego, ekonomicznego czy technologicznego jako szansy dla swojego zaist-

nienia, a nie jako zagrożenia. Ważnym elementem tego etapu jest nastawienie potencjalnego przedsiębiorcy wobec ryzyka i porażki. Ewentualność niepowodzenia jest elementem składowym każdego przedsięwzięcia, również tego, które jest wprowadzane przez firmy o już ugruntowanej pozycji na rynku. Przyszły przedsiębiorca powinien rozważyć wszystkie zagrożenia i mimo ryzyka traktować możliwość porażki jako element składowy prowadzenia przedsięwzięć.

Bardzo ważnym elementem rozpoczynania działalności gospodarczej jest przygotowanie i planowanie. Obejmuje ono m.in. takie działania, jak przeprowadzenie badań rynkowych wśród potencjalnych klientów, zdobycie źródeł finansowania czy poszukiwanie partnera.

Następnym etapem procesu *start-up* jest wejście do przedsiębiorczości, które wymaga podjęcia kilku kluczowych decyzji. W pierwszej kolejności konieczne jest określenie właściwego czasu rozpoczęcia działalności, gdyż zbyt wczesne wprowadzenie produktu czy usługi na rynek może stanowić źródło niepowodzenia ze względu na brak gotowości społecznej do zaakceptowania nowości. Jednocześnie zbyt długie zwlekanie z wprowadzeniem produktu na rynek może doprowadzić do tego, że przedsiębiorca zostanie wyprzedzony przez konkurencję.

W prezentowanym ujęciu ostatnim etapem tworzenia przedsiębiorstwa jest wprowadzenie firmy na rynek i jej rozwój po wejściu do przedsiębiorczości. Aby ten etap pokonać, należy przezwyciężyć bariery wejścia na rynek, głównie w postaci kosztów wejścia, przyzwyczajenia klientów czy odpowiedzi istniejącej konkurencji. Wejście na rynek może nastąpić poprzez ulepszenie już istniejącego produktu czy usługi lub też poprzez zaproponowanie nowego. Istotnym elementem tego etapu jest tworzenie sieci powiązań biznesowych z dostawcami i odbiorcami, w tym w szczególności z instytucjami pożyczkowymi.

Kreacja nowego przedsięwzięcia stanowi zatem proces interakcji między przedsiębiorcą a jego otoczeniem. W badaniu Korunki, Franka, Luegera i Mugglera [2003] zaproponowano analizę wpływu czterech determinant na proces tworzenia nowego przedsięwzięcia:

- osobowość przedsiębiorcy, w szczególności takie cechy, jak: potrzeba osiągnięć, wewnętrzna samokontrola, skłonność do ryzyka, inicjatywa, proaktywność, samorealizacja,
- zasoby posiadane przez przyszłego przedsiębiorcę, rozumiane jako jego zasoby kapitału ludzkiego w połączeniu z kapitałem finansowym, ze szczególnym uwzględnieniem wcześniejszych doświadczeń zawodowych możliwych do wykorzystania w nowym przedsięwzięciu,
- otoczenie przedsiębiorcy, rozważane w kilku kategoriach, czyli otoczenie mikrosocjalne (np. wsparcie lub restrykcje rodzinne) lub makrosocjalne (np. sieć powiązań społecznych, bazująca na wcześniejszych doświadczeniach zawodowych); przez wpływ otoczenia zewnętrznego na proces tworzenia przedsię-

biorstwa rozumie się również konieczność ekonomiczną, popychającą do przedsiębiorczości, a wynikającą z utraty wcześniejszej pracy, elementem otoczenia są również modele roli przedsiębiorczej, które mogą się pojawić przykładowo wówczas, gdy rodzice danej osoby byli również przedsiębiorcami,

- organizacja przedsięwzięcia, rozumiana zarówno jako aktywność przygotowująca do przedsiębiorczości, związana np. z planowaniem, podejmowaniem decyzji czy analizą możliwości porażki, jak i jako działania rozpoczynające, np. pozyskanie kapitału.

Analiza ankietowa osób wchodzących do przedsiębiorczości pod kątem zaproponowanych czterech kryteriów pozwoliła na wyodrębnienie trzech grup przedsiębiorców, rozpoczynających działalność. Pierwsza grupa, określona jako przedsiębiorcy wbrew swojej woli, cechuje się stosunkowo niską potrzebą osiągnięć, wewnętrzną samokontrolą i osobistą inicjatywą, jednocześnie dysponuje niekorzystnymi zasobami osobistymi i ma słabe wsparcie społeczne. Do tej grupy należą osoby, które zostały popchnięte do przedsiębiorczości przez presję ekonomiczną w postaci utraty wcześniejszego zatrudnienia i braku możliwości znalezienia nowego. Druga grupa przyszłych przedsiębiorców, określona jako osoby, które byłyby nowymi przedsiębiorcami, cechuje się silną potrzebą samo-realizacji i podwyższoną wewnętrzną samokontrolą, jednakże grupa ta nie posiada korzystnych warunków finansowych. W procesie tworzenia nowego przedsięwzięcia grupa ta powinna zaangażować największy wysiłek organizacyjny, głównie w zdobycie środków finansowych. Ostatnia grupa, nowi przedsiębiorcy tworzący sieci powiązań biznesowych i unikający ryzyka, ma bardzo korzystną sytuację w procesie *start-up*. Wynika to z silnie wspierającego otoczenia, rozbudowanych powiązań biznesowych, dużo lepszej niż przeciętna sytuacji w zakresie posiadanych zasobów. Grupa ta jednak unika ryzyka, choć głównie objawia się to poprzez głębokie rozważanie możliwości poniesienia porażki, a nie przez opóźnianie decyzji.

Powyższa analiza procesu *start-up* skłania do wniosku, że rozpoczynanie działalności gospodarczej jest procesem wysoce heterogenicznym, tak jak heterogeniczna jest grupa przedsiębiorców. Wejście do przedsiębiorczości może wynikać z oddziaływania pozytywnych bodźców, przykładowo z korzystnego postrzegania roli przedsiębiorcy. Ku przedsiębiorczości może też jednak skłaniać negatywna presja ekonomiczna, wynikająca choćby z utraty dotychczasowego zatrudnienia.

W ostatnim czasie problem znaczenia przedsiębiorczości z perspektywy funkcjonowania pojedynczej firmy został rozszerzony na kwestie związane z procesami zarządzania przedsiębiorczego, metod, praktyk i stylów podejmowania decyzji przedsiębiorczych. Przedsiębiorczość jest uważana za jeden z najważniejszych współcześnie nośników zdobywania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej [Bratnicki, 2001b], będąc jednocześnie trwałą cechą nowej gos-

podarki, gdzie transformacja przedsiębiorcza traktowana jest jako odnowa istniejących organizacji z kreacją konkurencyjnego otoczenia [Bratnicki, Dyduch, Kozłowski, 2001]. Przedsiębiorcze ujęcie zarządzania powinno być skierowane na odkrywanie szerokiej gamy potencjalnych możliwości działania w przyszłości, tak aby organizacja była w stanie identyfikować albo tworzyć szanse i właściwie je wykorzystywać [Bratnicki, 2001c]. Przedsiębiorczość w tym ujęciu jest procesem, w trakcie którego zapewnia się długotrwałość organizacji poprzez specyficzny sposób dostrzegania, myślenia i działania uczestników tej organizacji, kreujących i wykorzystujących jej szanse rozwojowe [Bratnicki, 2002, s. 30].

Literatura wskazuje na trzy wymiary predyspozycji organizacyjnych do kształtowania procesów zarządzania przedsiębiorczego:

- innowacyjność,
- podejmowanie ryzyka,
- proaktywność.

Stąd też skłonność przedsiębiorcza jest traktowana jako predyspozycja organizacji do zaakceptowania procesów przedsiębiorczych, charakteryzowanych przez preferencje do innowacyjności, podejmowania ryzyka i proaktywności. Z punktu widzenia organizacji firmy obserwuje się negatywną relację między przedsiębiorczością a formalizacją i centralizacją organizacji, a pozytywną relację między przedsiębiorczością a orientacją rynkową organizacji [Matsuno, Mentzer, Özsomer, 2002].

Organizacja przedsiębiorcza charakteryzuje się następującymi właściwościami:

- skłonność do podejmowania ryzyka i eksperymentowania,
- zdolność do samodzielnego działania i innowacji,
- zdolność do identyfikowania i wykorzystywania szans rynkowych wcześniej niż konkurenci,
- tworzenie nowych pojęć i znaczeń,
- gotowość do zmian wewnątrzorganizacyjnych, mających na celu podwyższenie efektywności funkcjonowania i rozwoju w wysoce konkurencyjnym otoczeniu [Bratnicki, 2001b].

Istnieje szereg dowodów empirycznych wskazujących na to, że małe firmy przedsiębiorcze szybciej się rozwijają, kreują więcej miejsc pracy netto, bardziej efektywnie dystrybuują bogactwo i są bardziej innowacyjne niż duże firmy. Jednocześnie nowe firmy cechują się wysoką stopą upadku [Newbert, 2005]. Przykładowo szacuje się, że w USA tylko 25% wszystkich działających na rynku firm istnieje 1 rok lub mniej, średni wiek wszystkich firm wynosi około 7 lat, a oczekiwana długość życia nowych firm jest bardzo niska, szacuje się, że około 54% wszystkich nowych firm przetrwa 1,5 roku, a tylko 25% nowo tworzonych

firm przetrwa 6 lat [Van de Ven, Hudson, Schroeder, 1984]. Stąd też ważne z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia jest określenie czynników, sprzyjających sukcesowi nowego przedsięwzięcia.

Analiza determinant sprzyjających przetrwaniu firmy wskazuje, że charakterystyka przedsiębiorcy zakładającego firmę jest bardzo znaczącym czynnikiem, wpływającym na przetrwanie. W szczególności istotne są takie cechy przedsiębiorcy, jak jego edukacja i doświadczenie, wewnętrzna kontrola i redukcja ryzyka, klarowna idea biznesu oraz osobiste inwestycje w nową firmę. Jednocześnie z organizacyjnego punktu widzenia przedsiębiorca jest katalizatorem, który planuje proces tworzenia firmy i mobilizuje ludzi, włączając ich do formy organizacyjnej [Van de Ven, Hudson, Schroeder, 1984].

Analiza znaczenia przedsiębiorczości dla pojedynczej firmy może również być prowadzona z punktu widzenia stylu zarządzania. Przedsiębiorczy styl zarządzania polega na nastawieniu się na podejmowanie ryzyka, preferowaniu zmian i innowacji w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej i agresywnej konkurencji z innymi firmami działającymi na rynku. Jednakże użyteczność przedsiębiorczego stylu w zarządzaniu nie jest równa dla wszystkich przedsiębiorstw, gdyż jest uzależniona od struktury organizacyjnej firmy, kultury korporacyjnej, dynamiki otoczenia i poziomu wrogości w przemyśle. Przedsiębiorczy styl zarządzania ma pozytywny wpływ na wyniki firm o strukturze organicznej, której cechami są elastyczność w relacjach administracyjnych, nieformalność, autorytet oparty na doświadczeniu i ułatwienia dla wprowadzania innowacji. Natomiast w przypadku gdy firmy mają strukturę mechanistyczną, związaną ze sztywnością relacji administracyjnych, formalnością i wartościami biurokratycznymi, zarządzanie przedsiębiorcze oddziałuje w sposób negatywny na wyniki tych firm [Covin, Slevin, 1988].

Z punktu widzenia mikroekonomicznego innowacyjność małych przedsiębiorczych firm jest traktowana jako cecha właściciela. W takim ujęciu innowacyjność oznacza otwartość właściciela na nowe idee, gotowość do uczenia się i adaptacji innowacji. Innowacyjność właściciela małej firmy wpływa w sposób wprost proporcjonalny na sytuację firmy i jej orientację rynkową [Verhees, Meulenbergh, 2004].

Jednocześnie z punktu widzenia kreacji i działalności przedsiębiorstwa istotna wydaje się kwestia funkcjonowania tzw. permanentnych przedsiębiorców (*habitual entrepreneur*), którzy prowadzą więcej niż jedno przedsięwzięcie. Akumulacja kapitału ludzkiego przez permanentnych przedsiębiorców, na którą składają się przykładowo wcześniejsze doświadczenia biznesowe, poszukiwanie i identyfikacja możliwości rynkowych, wpływa na ich kolejne zachowania. Część permanentnych przedsiębiorców zakłada kolejne firmy, część natomiast kupuje kolejne przedsiębiorstwa [Ucbasaran, Wright, Westhead, 2003].

Z punktu widzenia oddziaływania przedsiębiorczości na sytuację pojedynczej firmy można też spojrzeć przez pryzmat jej wzrostu. Wprawdzie w literaturze

związanej z rozwojem firmy można spotkać znaczącą liczbę modeli wzrostu [przegląd w: Bławat, Wasilczuk, 2004, s. 85-89], jednak próbując znaleźć wspólne elementy tych teorii, można wyróżnić pięć wzorcowych faz rozwoju firmy:

- faza zaistnienia, w czasie której właściciel, będący jednocześnie menedżerem, jest zaangażowany we wszystkie sfery jej działalności,
- faza przetrwania, w czasie której firma musi wypracować sobie podstawową kontrolę systemu finansowego, marketingowego i produkcyjnego,
- faza wczesnego wzrostu, która wymaga pozyskania zasobów potrzebnych do wzrostu, np. pracowników; w czasie trwania tej fazy rozpoczyna się proces formalizacji struktury organizacyjnej firmy,
- faza późnego wzrostu, w czasie której pojawia się potrzeba zatrudnienia profesjonalnego menedżera, a kontakty w firmie stają się coraz bardziej sformalizowane,
- faza stabilizacji, w czasie której właściciel zostaje oddzielony od firmy w sensie finansowym i organizacyjnym, a zastępują go wykwalifikowani profesjonaliści [Bławat, Wasilczuk, 2004, s. 71-72].

W poszczególnych fazach rozwoju przedsiębiorstwa ulegają modyfikacji kompetencje i funkcje, stojące przed przedsiębiorcą. Przykładowo, w fazie założenia firmy istotne są cechy przedsiębiorcy związane z jego umiejętnością odkrywania możliwości rynkowych czy innowacyjnością, natomiast w fazach dojrzałości firmy ważniejsze stają się jego kompetencje związane z zarządzaniem [Bławat, 2004].

Zdolności przedsiębiorcze są uważane za determinantę długookresowego rozwoju wielkości firmy [Otani, 1996], gdyż to styl przedsiębiorcy, a nie zachowania menedżerskie, pozytywnie wpływa na prawdopodobieństwo, że firma będzie się szybko rozwijać [Sadler-Smith, Hampson, Chaston, Badger, 2003]. Wzrost czy ekspansja małej firmy jest coraz szerzej akceptowana jako istotny wskaźnik przedsiębiorczości firmy, który jednocześnie może stanowić podstawę do odróżnienia właścicieli małych firm od przedsiębiorców. Przedsiębiorca dąży do wzrostu swojej firmy, natomiast właściciel małej firmy akceptuje jej wielkość [Merz, Weber, Laetz, 1994].

Teorie wzrostu firmy analizują szeroką gamę czynników, przyczyniających się do rozwoju danego przedsiębiorstwa. Wśród tych czynników istotną rolę odgrywa osobowość przedsiębiorcy-właściciela. Właścicieli firm można podzielić na dwie grupy: autentycznych, aktywnych przedsiębiorców i przedsiębiorców pasywnych czy też konserwatywnych. Przedsiębiorcy należący do pierwszej grupy dążą do wzrostu prowadzonej przez siebie firmy, natomiast ci, którzy należą do drugiego typu, są nastawieni raczej na przetrwanie, a nie wzrost [Wasilczuk, 2004, s. 25 i n.]. Na podstawie badań wpływu kompetencji właścicieli firm na perspektywy ich wzrostu w Polsce w okresie transformacji stwierdzono pozytywne oddziaływanie motywacji osobistych, takich jak: potrzeba

samospełnienia, niezależność i skłonność do ryzyka, na rozwój firm. Natomiast podążanie za tradycjami rodzinnymi i obawa przed bezrobociem stanowiły czynniki ograniczające wzrost firm [Wasilczuk, 2000].

Największa część literatury dotyczącej rozwoju przedsiębiorstwa adaptuje koncepcję cyklu życia do potrzeb małych firm, gdzie rozwój firmy jest definiowany jako pojedynczy epizod wzrostu, przerywany okresami stabilności w rozmiarach firmy. Badania wykazują, że jednym z podstawowych czynników, determinujących rozwój firmy, jest samopostrzeganie przedsiębiorcy, właściciela firmy, jego motywacje, aspiracje, potrzeba wzrostu czy zdolność dostrzegania możliwości rynkowych. Samopostrzeganie stanowi siłę wywoławczą procesu rozwoju firmy. Do pozostałych czynników, determinujących rozwój firmy, zalicza się: innowacje produktowe, zmiany w strukturze rynkowej, ulepszenie metod sprzedaży i dystrybucji, strukturę organizacyjną, dostęp do kapitału zewnętrznego i wewnętrznego, dostęp do wykwalifikowanej kadry oraz poziom popytu konsumentów [Vinnell, Hamilton, 1999].

Nawet w tych modelach wzrostu przedsiębiorstwa, które nie akcentują roli przedsiębiorczości, wśród determinant wzrostu wymienia się czynniki związane z kapitałem ludzkim, który może być utożsamiany z działalnością kierownictwa firmy lub jej właścicieli. Przykładowo w modelu Marissa [za: Różański, 2000] do determinant, określających poziom stopy wzrostu firmy, zalicza się: ograniczenia w popycie, spowodowane zbyt wysokimi cenami, ograniczenia wynikające ze zmniejszenia się efektywności działania kierownictwa w miarę zbyt gwałtownej ekspansji, ograniczenia finansowe oraz cele, do których zmierza kierownictwo.

Analizę mikroekonomicznego znaczenia przedsiębiorczości można również przeprowadzić przez pryzmat oddziaływania osobowości przedsiębiorcy na sukces prowadzonej przez niego firmy, przy czym za miarę sukcesu przyjęto przetrwanie firmy przez pierwsze trzy krytyczne lata działalności. Okazało się, że oprócz czynników związanych z otoczeniem na sukces nowo powstałych firm wpływają cechy charakteru przedsiębiorcy, głównie motywacja skierowana na osiągnięcia oraz orientacja na kontrolę [Littunen, Storhammar, Nenonen, 1998]. Sam sposób rozpoczęcia działalności, tzw. *start-up*, w którym kluczową rolę odgrywa przedsiębiorca, jest uznawany za znaczącą determinantę prawdopodobieństwa przetrwania firmy [Huygheraert, Gaeremynck, Roodhooft, van de Gucht, 2000].

1.4. Osobowościowe i behawioralne podejście do przedsiębiorczości

W literaturze znane są następujące podejścia do przedsiębiorczości: biograficzne, osobowościowe, behawioralne, relacyjne i integracyjne, zwane też komplek-

sowym. Podejście biograficzne do charakterystyki przedsiębiorców jest z reguły bardzo formalne, wskazujące na takie cechy przedsiębiorców, jak: płeć, wiek, stan cywilny, wykształcenie, przynależność religijna, kulturowa, etniczna, zawód ojca itp. [Bławat, 2003, s. 50 i n.; 2004].

Jedną z najdłuższych trwających dyskusji wśród badaczy przedsiębiorczości prowadzona jest między szkołą osobowościową a szkołą ewentualności czy też możliwości. Szkoła osobowościowa zakłada, że przedsiębiorcy mają pewien typ osobowości, który wyjaśnia ich zachowania; jej najbardziej znanym przedstawicielem jest David McClelland. Podejście sytuacyjne, reprezentowane przez naukowców z Harvard Business School, zakłada, że typ osobowości przedsiębiorcy ma tendencję do zmian wraz ze zmianami warunków zewnętrznych. W tym ujęciu istotne jest określenie typu otoczenia, który z największym prawdopodobieństwem wpłynie na wzrost aktywności przedsiębiorczej [Gilad, Levine, 1986].

W swoim artykule Cunningham i Lischeron [1991] analizują sześć szkół przedsiębiorczości. Pierwsze dwie z nich, szkoła „wspaniałej osoby” i szkoła psychologiczna, są związane z analizą osobistych predyspozycji przedsiębiorców. Szkoła „wspaniałej osoby” wskazuje, że przedsiębiorca ma intuicyjne zdolności, swego rodzaju szósty zmysł, cechy osobowościowe, głównie intuicję, żywotność, energię, wytrwałość i szacunek do siebie samego, a także instynkt, które umożliwiają mu zakładanie firmy. Szkoła psychologiczna wskazuje, że przedsiębiorca ma unikatowe potrzeby i umiejętności, które nim kierują, takie jak skłonność do podejmowania ryzyka czy potrzeba osiągnięć. Szkoły związane z osobowością przedsiębiorcy podkreślają jego rolę na etapie tworzenia przedsiębiorstwa.

Klasyczna szkoła przedsiębiorczości związana jest z rozpoznawaniem możliwości rynkowych przez przedsiębiorcę, stąd wskazuje na innowacyjność i kreatywność jako główne cechy jego zachowania. Klasyczny przedsiębiorca jest istotny dla firmy na etapie jej powstawania i wczesnego rozwoju.

Kolejne dwie szkoły są związane z analizą roli przedsiębiorcy w działaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zgodnie z poglądami reprezentowanymi przez zarządczą szkołę przedsiębiorczości, przedsiębiorca jest organizatorem przedsięwzięć, organizuje, zakłada firmę, zarządza nią i podejmuje ryzyko. Jego zachowanie jest związane z planowaniem produkcji, organizowaniem ludzi i dostarczaniem kapitału. Natomiast według przywódczej szkoły przedsiębiorczości przedsiębiorca jest przywódcą ludzi, ma zdolność do adaptowania stylu swojej pracy do potrzeb ludzi i ich motywowania. Obie te szkoły uważają, że przedsiębiorcy odgrywają największą rolę na etapie wczesnego wzrostu i dojrzałości przedsiębiorstwa.

Szostała szkoła, szkoła przedsiębiorczości wewnętrznej, wskazuje na rolę przedsiębiorcy w adaptacji firmy do zmian. Umiejętności przedsiębiorcze mogą

być użyteczne w kompleksowych organizacjach, gdzie rozwijające się niezależne jednostki organizacyjne tworzą nowe rynki, nowe produkty i rozszerzają usługi.

Początkowo badania nad istotą przedsiębiorczości koncentrowały się na osobie przedsiębiorcy jako takiej, zatem na wskazaniu kto i dlaczego zostaje przedsiębiorcą. W ostatnim czasie postrzeganie przedsiębiorczości zostało rozszerzone o definicję i cechy procesu przedsiębiorczego, czyli procesu związanego z wprowadzeniem nowych produktów i nowych rozwiązań organizacyjnych na rynek.

W ramach pierwszego z tych dwóch ujęć, zwanego podejściem osobowościowym, uważa się, że przedsiębiorca jest szczególnym typem osobowościowym, a celem badań przedsiębiorczości jest określenie jego cech. Drugie podejście, określane jako behawioralne, koncentruje się na procesie kreacji przedsiębiorstwa, w czasie którego nowa firma zaczyna istnieć. W tym ujęciu przedsiębiorca jest częścią procesu tworzenia firm, a ważniejsze jest jego zachowanie niż cechy osobowościowe. Według Gartnera [1989] bardziej prawidłowe jest podejście behawioralne, gdyż wielość cech przypisywanych przedsiębiorcom w ujęciu osobowościowym powoduje, że istnienie takiej osoby staje się wątpliwe, gdyż musiałaby być rodzajem „każdego”.

W osobowościowym podejściu do przedsiębiorczości istotną rolę odgrywa szkoła psychologiczna, która w myśleniu o przedsiębiorcy wskazuje na cechy jego osobowości, sprzyjające osiągnięciu przez niego sukcesu. Przykładowo, wskazuje się, że przedsiębiorcy mają zdecydowanie wyższą potrzebę osiągnięć, potrzebę autonomii, potrzebę agresji, niezależność, przywództwo i są skłonni pracować dłużej niż pozostali członkowie społeczeństwa [Hornaday, Aboud, 1971]. Dodatkowo cechują się większą samokontrolą [Pandey, Tewary, 1979].

Inne badania wskazują natomiast na kolejnych 14 cech przedsiębiorcy sukcesu, do których zalicza się:

- siłę napędową i energię, pozwalające na pracę przez wiele godzin i dni ze zmniejszonym czasem na wypoczynek,
- zaufanie do samego siebie, objawiające się w wierze w siebie i swoje zdolności do osiągnięcia celu,
- długotrwałe zaangażowanie, wynikające z tego, że przedsiębiorcy raczej budują biznes, niż chcą szybko zarobić i z niego wyjść,
- postrzeganie przez przedsiębiorców pieniędzy jako narzędzia czy sposobu na osiągnięcie wyniku i miarę sukcesu,
- zdolność do rozwiązywania ciągłych problemów, wynikająca z wysokiego poziomu determinacji i potrzeby pokonania trudności,
- zorientowanie na cele, wynikające ze zdolności do określania jasnych celów, które są najczęściej wysokie i wyzywające, ale realistyczne,
- podejmowanie umiarkowanego, skalkulowanego ryzyka, które daje szansę na sukces,

- brak obawy przed porażką,
- używanie sprzężeń zwrotnych,
- podejmowanie inicjatywy i szukanie osobistej odpowiedzialności,
- używanie zasobów, w tym również korzystanie z zewnętrznej lub/i wewnętrznej pomocy w budowaniu swojej firmy,
- konkurowanie z samym sobą – wewnętrzny duch konkurencyjny,
- wewnętrzna kontrola,
- tolerowanie niepewności [Timmons, 1978].

Ostatecznie w literaturze panuje zgodność dotycząca sześciu cech charakteryzujących przedsiębiorców i wyróżniających ich wśród całego społeczeństwa, do których należą:

- wyższa potrzeba osiągnięć, czyli silna orientacja na osiągnięcia,
- wewnętrzna samokontrola,
- zdolność do podejmowania ryzyka,
- tolerancja dla niejasności, niepewności (nieuporządkowanego życia),
- niezależność,
- upór w pokonywaniu niepowodzeń [Singh, DeNoble, 2003].

Ponieważ duża część przedsiębiorców przed rozpoczęciem własnej działalności miała wcześniejsze doświadczenia zawodowe jako menedżerowie, stąd ciekawe wnioski można wysunąć na temat osobowości przedsiębiorców z porównania cech obu tych grup zawodowych. Badania porównawcze [Utsch, Rauch, Rothfuß, Frese, 1999] analizowały pięć cech, często przypisywanych przedsiębiorcom, takich jak: potrzeba autonomii, innowacyjność, proaktywność, agresywność konkurencyjna, orientację na osiągnięcia. Potwierdzono, że przedsiębiorcy mają wyższą niż menedżerowie potrzebę autonomii, innowacyjność, agresję konkurencyjną i orientację na osiągnięcia. Jedynie poziom proaktywności nie wykazał znaczących różnic między przedsiębiorcami a menedżerami.

Badania związków między osobowością a przedsiębiorczością przeszły trzy główne nurty krytyki. Pierwszy z nich, wskazujący na postawę filozoficzną, stawia kwestię, czy dana osoba rodzi się do bycia przedsiębiorcą czy też wychowuje się do tej roli. Drugi nurt krytyczny wskazuje na trudności w porównywaniu poszczególnych aspektów osobowości. Trzeci nurt krytyczny podkreśla, że zachowania przedsiębiorcze są lepiej objaśniane przez zmienne łączące spojrzenie socjologiczne i psychologiczne.

Te zarzuty można częściowo oddalić, ujednociając pomiar cech osobowości, np. przez zastosowanie tzw. wielkiej piątki czynników osobowości. Do tych cech zalicza się:

- ekstrawersję, wynikającą z umiejętności socjologicznych, związanych z funkcjonowaniem wśród ludzi,
- ugodowość, na którą składa się m.in. zdolność do współpracy, dbałość, przyjacielskość,

- sumienność, wskazującą na dobre umiejętności organizacyjne, stałość, zorientowanie na osiągnięcia czy odpowiedzialność,
- otwartość na doświadczenia, związaną z takimi cechami, jak: oryginalność, kreatywność, zgoda na nowe doświadczenia,
- neurotyczność, wskazującą na podatność na doświadczanie negatywnych emocji, wrażliwość na stres.

Z teoretycznego punktu widzenia pewne cechy każdego z tych markerów osobowości mogą skłaniać do bycia przedsiębiorcą lub pracownikiem najemnym. Przykładowo, osoba o cechach ekstrawertyka cechuje się socjologicznymi umiejętnościami, niezbędnymi do zbudowania relacji biznesowych, co może być zachętą do wejścia do przedsiębiorczości. Z drugiej jednak strony ekstrawertyk może obawiać się samotności na początkowym etapie prowadzenia firmy, co może zniechęcać do bycia przedsiębiorcą. Wyniki badań ankietowych [Singh, DeNoble, 2003] wskazują, że czynniki osobowościowe związane z otwartością na doświadczenia mają pozytywny wpływ na postrzeganie przedsiębiorczości. Zatem takie cechy, jak kreatywność, oryginalność, potrzeba nowych doświadczeń, mogą popychać ku byciu przedsiębiorcą. Pozostałe cztery markery osobowości negatywnie wpływają na skłonność do bycia przedsiębiorcą.

Mimo wątpliwości dotyczących cech osobowościowych przedsiębiorców, obserwacja i rozmowy z przedsiębiorcami z całego świata wskazują, że wszyscy wyrażają wspólne poglądy i manifestują podobne motywacje w następujących kwestiach:

- przedsiębiorczość oferuje kontrolę na swoim życiem i niezależność,
- przedsiębiorcy nie chcą pracować dla innych za żadne wynagrodzenie, a w przypadku upadku prowadzonych przez siebie firm, raczej założyliby nowe przedsiębiorstwa niż rozpoczęli pracę najemną,
- wbrew opinii o ich skłonności do ponoszenia ryzyka, zakładając firmę, nie przewidują wysokiego poziomu ryzyka [Shapero, 1985].

Krytyka nurtu osobowościowego w badaniach przedsiębiorczości wskazuje, że nie bierze on pod uwagę dynamiki wyboru przedsiębiorczości jako zajęcia zawodowego i zmian cech czy atrybutów przedsiębiorcy, dokonujących się w czasie prowadzenia przez niego firmy. Tymczasem tak jak firma przechodzi różne fazy swojego rozwoju, tak również przedsiębiorca zmienia się w czasie. Stąd postuluje się spojrzenie na przedsiębiorczość raczej przez pryzmat ścieżki kariery przedsiębiorczej, z uwzględnieniem warunków strukturalnych i biograficznych [Kupferberg, 1998].

Badania ankietowe przeprowadzone wśród młodzieży szkół zarządzania w Polsce, którzy w przyszłości mają zostać menedżerami lub przedsiębiorcami [Haber, 1995], wskazują, że zdaniem ankietowanych najistotniejszymi stymulatorami przedsiębiorczości są zmienne osobowe, na które wskazało 91% badanych. Do tych zmiennych ankietowani zaliczyli: inicjatywę, pomysłowość, prze-

bojowość, błyskotliwość, operatywność, zdolności do podejmowania ryzyka i pracowitość. Kolejne pod względem wskazań stymulatory przedsiębiorczości to zmienne edukacyjne, na które wskazało 58,3% ankietowanych. Zatem zdaniem potencjalnych przedsiębiorców to pewne cechy osobowe w najsilniejszym stopniu skłaniają do bycia przedsiębiorcą.

Mimo że cechom osobowości przedsiębiorców poświęca się dużo miejsca i uwagi w literaturze, jednak indywidualny profil psychologiczny nie czyni jeszcze nikogo przedsiębiorcą. Stąd też czasami można usłyszeć postulatory postrzegania przedsiębiorcy przez pryzmat jego zachowań i budowania modelu zachowań przedsiębiorczych [Covin, Slevin, 1991].

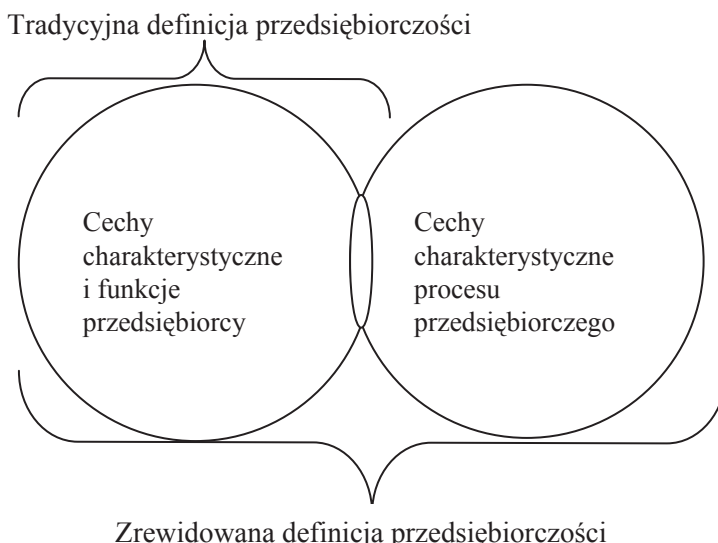
Ujęcie behawioralne podejmuje analizę zachowania się przedsiębiorcy. W tym ujęciu typowy przedsiębiorca ma tendencję do sprawdzania swoich rezultatów w krótkim okresie, jest elastyczny w zarządzaniu, lubi wykorzystywać okazje, zajmuje się całością spraw prowadzonej przez siebie firmy, współpracuje w sieci powiązań biznesowych, preferuje zmiany i nieformalne struktury, jest zainteresowany innowacjami, preferuje luźne struktury organizacyjne i daje dużo swobody współpracownikom, podejmuje ryzyko, luźno kontroluje budżet [Bławat, 2003, s. 58-59].

Można spotkać poglądy, że podejścia osobowościowe i behawioralne nie powinny być traktowane oddzielnie, lecz fenomen przedsiębiorczości należy tłumaczyć, wykorzystując obydwie podejścia. Przykładowo, w pracy Utscha i Raucha [2000] przytoczone są poglądy współczesnej psychologii osobowościowo-społecznej, według której cechy osobiste są użyteczne w wyjaśnianiu zachowań. Zgodnie z przeprowadzonymi przez nich badaniami określono, że orientacja na sukces, jako cecha osobowościowa przypisywana przedsiębiorcom, ma pozytywny związek z innowacyjnością, jako zachowaniem przedsiębiorców, a innowacyjność pozytywnie wpływa na wyniki prowadzonych przez nich firm. Zatem osobowość przedsiębiorców decyduje o ich zachowaniu.

Szczególne znaczenie ma zachowanie przedsiębiorcy w czasie tzw. procesu przedsiębiorczego, przez który rozumie się proces tworzenia nowej firmy, który obejmuje transformację od pomysłu na przedsięwzięcie do stworzenia organizacji, przy wykorzystaniu przez przedsiębiorcę posiadanych zasobów [Aldrich, Martinez, 2001].

Podejście osobowościowe można wiązać z tradycyjną definicją przedsiębiorczości, skoncentrowaną na osobie przedsiębiorcy (por. schemat 1), natomiast rozszerzona definicja przedsiębiorczości w większym stopniu analizuje cechy procesu przedsiębiorczego.

Przy badaniach skoncentrowanych na osobie przedsiębiorcy kluczowymi kwestiami teoretycznymi [Bygrave, Hofer, 1991] było określenie, kto i dlaczego zostaje przedsiębiorcą oraz jakie cechy osobowe przyczyniają się do sukcesu lub porażki przedsiębiorczej. Natomiast w zrewidowanej definicji przedsiębiorczo-



Schemat 1. Zmiana zainteresowań w badaniach nad przedsiębiorczością

Źródło: Bygrave, Hofer, 1991

ści istotne jest określenie czynników, które umożliwiają dostrzeżenie nowych i efektywnych możliwości rynkowych, kluczowych zadań koniecznych do stworzenia nowej organizacji sukcesu, różnic między zadaniami spełnianymi w organizacjach już istniejących i nowo tworzonych oraz roli przedsiębiorcy w procesie przedsiębiorczym.

Z rozszerzonego zakresu przedsiębiorczości wyprowadza się kolejną definicję przedsiębiorcy, która łączy elementy związane ze zdarzeniem przedsiębiorczym i procesem przedsiębiorczym. Zdarzenie przedsiębiorcze stanowi kreację nowej firmy w celu wykorzystania możliwości, natomiast proces przedsiębiorczy obejmuje wszystkie funkcje, formy aktywności i działania towarzyszące wykorzystaniu możliwości i kreacji organizacji. W takim ujęciu przedsiębiorcą jest osoba, która dostrzega możliwości i kreuje organizację, by je wykorzystać [Bygrave, Hofer, 1991].

Większość prac dotyczących procesu przedsiębiorczego i jego rezultatów w postaci sukcesu czy porażki wywodzi się z jednego z czterech głównych nurtów:

- podejście endogeniczne, w ramach którego kluczowymi czynnikami, wyjaśniającymi proces tworzenia przedsiębiorstwa, jest osobowość przedsiębiorcy lub jego strategia,
- podejście egzogeniczne, w ramach którego o procesie przedsiębiorczym decyduje otoczenie społeczne i ekonomiczne,

- połączone podejście endo- i egzogeniczne,
- teoria chaosu, zgodnie z którą proces przedsiębiorczy jest holistyczny i nie może być analizowany przez jego redukcję do pojedynczych elementów, tylko powinien być analizowany całościowo [Bouchikhi, 1994].

Proces przedsiębiorczy cechuje się następującymi właściwościami:

- jest inicjowany jako akt ludzkiej woli, zatem przedsiębiorca jest najważniejszym elementem procesu przedsiębiorczego,
- przejawia się na poziomie pojedynczej firmy,
- akt stania się przedsiębiorcą wymaga zmiany zewnętrznego otoczenia z jednego stanu (przed przedsięwzięciem) do innego (po przedsięwzięciu),
- wymaga braku ciągłości/stałości (*discontinuity*), np. w strukturze przemysłu poprzez stworzenie nowej gałęzi,
- jest procesem holistycznym, co oznacza, że kreacja przedsięwzięcia i możliwości osiągnięcia sukcesu może być opisywana i oceniana tylko jako część całego systemu przemysłowego (rynkowego),
- jest procesem dynamicznym,
- jest unikatowy w tym sensie, że żadne inne przedsięwzięcie nie będzie dokładnie takie samo i nie będzie się rozwijało dokładnie w ten sam sposób,
- wymaga dużej liczby początkowych zmiennych wyjściowych, np. liczba, siła i pozycja firm konkurencyjnych; zasoby, pozycjonowanie na rynku i strategia przedsięwzięcia; rozmiary, siła i potrzeby bieżących oraz przyszłych klientów,
- jego wyniki są ekstremalnie wrażliwe na początkowe warunki tych zmiennych.

Integralnymi składnikami procesu przedsiębiorczego są: zmiana, innowacja i kreatywność [Brazeal, Herbert, 1999].

W procesie przedsiębiorczym oprócz rozpoznania możliwości istotna jest również ocena wartości tych możliwości. Większość przedsiębiorców nie ma problemów z generowaniem pomysłów na przedsięwzięcie, lecz ewaluacja tych pomysłów jest kluczem do rozróżnienia między pomysłem a możliwością rynkową. Badania pozwalają stwierdzić, że gdy poziom ryzyka jest postrzegany przez przedsiębiorców jako niższy, wówczas ocena możliwości jest bardziej pozytywna. Jednocześnie niższy poziom ryzyka jest postrzegany przez tych przedsiębiorców, którzy podlegają iluzji kontroli i wierzą w prawo małych liczb, zgodnie z którym mała liczba informacji daje właściwy obraz rzeczywistości. Wiara w prawo małych liczb powoduje, że oceny są podejmowane na podstawie mniejszej liczby informacji, natomiast iluzja kontroli powoduje, że przedsiębiorca nie doceni ryzyka, gdyż zbyt wierzy w swoje możliwości [Keh, Foo, Lin, 2002].

Jednocześnie należy wprowadzić rozróżnienie między procesem a aktem przedsiębiorczym. Tak jak proces przedsiębiorczy jest związany z powołaniem do życia nowej firmy, tak akt przedsiębiorczy polega na wprowadzeniu nowych

kombinacji rynkowych, które może być dokonywane poprzez aktywność pojedynczej osoby, firmy biznesowej, grupy ludzi czy nawet całych społeczności. Akt przedsiębiorczy obejmuje zatem:

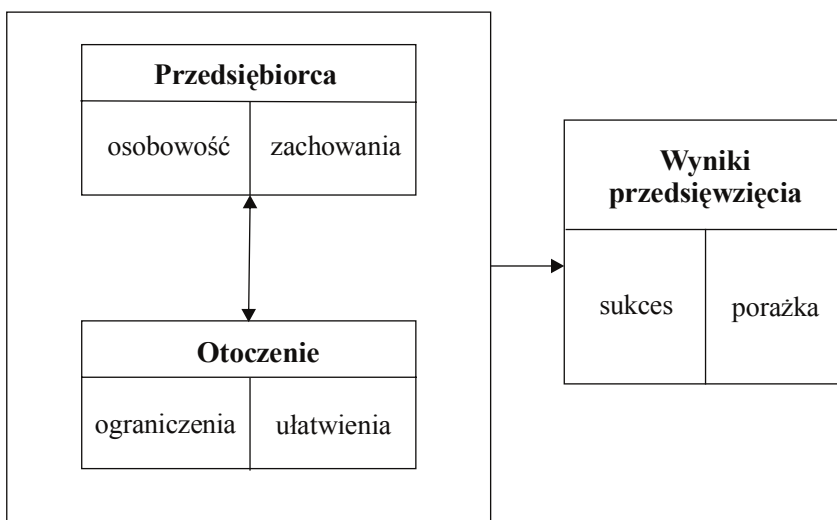
- stwierdzenie niedoborów rynkowych po stronie nakładów lub efektów (*input* lub *output*),
- połączenie różnych rynków,
- kreację lub ekspansję firmy,
- kreację, ekspansję lub modyfikację rynków [Campbell, 1992].

Proces przedsiębiorczy może być rozwijany w ramach systemu przedsiębiorczego, czyli regionu o wysokim poziomie przedsiębiorczości, który aktywizuje do działania kolejnych przedsiębiorców, a w którym często działają inkubatory przedsiębiorczości. W takim przypadku nowe firmy powstają jako efekt uboczny działania inkubatorów, a przedsiębiorcami rozpoczynającymi działalność są dawni pracownicy inkubatora. Za jeden z najbardziej znanych systemów przedsiębiorczych uważa się Dolinę Krzemową w USA [Neck, Meyer, Cohen, Corbett, 2004].

Każdy przedsiębiorca działa w konkretnym kontekście społecznym realiów biznesowych, nawet jeśli nie jest to system przedsiębiorczy. Stąd też proponuje się, aby analizować przedsiębiorczość z uwzględnieniem kontekstu otoczenia, zgodnie ze schematem 2 [Bouchikhi, 1994; Chell, 2000]. Według tego ujęcia osobowość i zachowania przedsiębiorcy oraz ograniczenia i ułatwienia istniejące w otoczeniu przedsiębiorcy oddziałują na siebie nawzajem, by łącznie wpływać na ostateczny sukces czy porażkę przedsięwzięcia. Wyniki procesu przedsiębiorczego są odzwierciedleniem kompleksowych interakcji między przedsiębiorcą i jego otoczeniem, możliwościami rynkowymi i wcześniejszą sytuacją firmy [Bouchikhi, 1994].

Otoczenie, głównie lokalne mikrootoczenie, jest uważane za jeden z głównych czynników zewnętrznych, wpływających na podejmowanie decyzji o utworzeniu nowego przedsiębiorstwa. Do elementów tego otoczenia zalicza się ekonomiczną i społeczną infrastrukturę lokalną, kooperację podmiotów działających w układzie lokalnym, rynki lokalne, w tym rynki zbytu i rynki konsumenta, innowacje i informacje, zewnętrzne środowisko przyrodnicze czy też lokalne zasoby pracy. Jeśli oddziaływanie elementów otoczenia lokalnego ma charakter synergiczny, wówczas przedsiębiorczość zyskuje korzystne warunki zewnętrzne do swego rozwoju [Wypych, 1993].

Analiza kontekstu społecznego funkcjonowania przedsiębiorców, jako jednego z elementów otoczenia zewnętrznego, włącza w rozważania o przedsiębiorczości poglądy szkoły socjologicznej, która akcentuje główne czynniki zewnętrzne, oddziałujące na decyzje o byciu przedsiębiorcą. Do tych czynników zalicza się czynniki kulturowe czy okoliczności związane ze społeczeństwem, np. wykluczenie z rynku pracy, sytuację rodzinną [Deakins, Freel, 2003].



Schemat 2. Przedsiębiorca i jego otoczenie

Źródło: Bouchikhi, 1994, s. 549–570; Chell, 2000, s. 63–80

Jednym z czynników związanych z otoczeniem społecznym, decydującym o byciu przedsiębiorcą, jest religia. Postrzeganie pracy jako formy modlitwy, a bogactwa jako błogosławieństwa bożego jest szczególnie mocno widoczna w protestantyzmie. Religia daje z jednej strony wskazówki dotyczące sposobu postępowania i pośrednio prowadzenia firmy, z drugiej strony może tworzyć grupę wsparcia i sieć powiązań biznesowych pomiędzy członkami tej samej wspólnoty religijnej. Jednakże badania ankietowe prowadzone wśród Brytyjczyków wskazują, że poziom religijności i praktyk religijnych jest taki sam wśród przedsiębiorców, jak i w pozostałej części społeczeństwa, co wyklucza czynnik religijny jako element decydujący o byciu przedsiębiorcą [Dodd, Seaman, 1998].

Podejście ewolucyjne do zrozumienia przedsiębiorczości wskazuje na występowanie następujących faz [Aldrich, Martinez, 2001]:

- istnienia odmian przedsiębiorczości – obejmuje tworzenie nowych struktur organizacyjnych, wynikające z istnienia dużej liczby potencjalnych przedsiębiorców, czyli osób, które rozważają wejście do przedsiębiorczości i podejmują działania w tym kierunku,
- adaptacji – określenie sposobu, w jaki przedsiębiorca modyfikuje swoją organizację i używa posiadanych zasobów, aby przetrwać w zmieniającym się otoczeniu,
- selekcji – określenie okoliczności, przy których organizacja zmierza do sukcesu,
- podtrzymania – sposób, w jaki rozwiązania przynoszące sukces jednej firmie są naśladowane i zachowywane przez inne.

Analiza powyższych faz pozwala spojrzeć na powiązania między przedsiębiorczością a innowacyjnością w innej perspektywie. Większość z początkowych pomysłów przyszłych przedsiębiorców upada, natomiast przetrwają głównie ci, którzy naśladują istniejące sposoby postępowania i kompetencje obowiązujące na rynku.

Współczesne kierunki badań nad przedsiębiorczością można również podzielić na dwa nurty, w których analizuje się firmy przedsiębiorcze lub osoby przedsiębiorcze. W ujęciu firmy przedsiębiorczej przedsiębiorczość rozumiana jest jako cecha charakterystyczna firmy, gdzie przyjmuje się, że firma przedsiębiorcza jest raczej mała, szybko rozwijająca się, innowacyjna, bardziej elastyczna i zdolna do adaptacji. Natomiast w nurcie przypisującym przedsiębiorczość do osób, przedsiębiorczość jest cechą zachowania się pracowników lub menedżerów firmy, którzy wykorzystują możliwości rynkowe, by uzyskać wartość dodaną dla siebie lub firmy [Krackhardt, 1995].

Badania przedsiębiorczości wskazują na dwa poziomy analizy. Przedsiębiorczość analizuje się na poziomie indywidualnym, w ramach którego bada się psychologiczny i demograficzny profil przedsiębiorcy, jego motywacje do tworzenia nowej firmy, przyczyny sukcesu czy porażki. Z kolei na poziomie otoczenia określa się czynniki sprzyjające lub ograniczające tworzenie nowych firm w postaci przykładowo kultury czy rozwoju ekonomicznego [Mueller, Goić, 2002].

Podejście do przedsiębiorcy, podejście relacyjne, jest określane na podstawie jego stosunku do przedmiotów odniesienia, takich jak np. ryzyko, poświęcenie się pracy, kreatywność, przywództwo, okazja, postęp. Natomiast podejście integracyjne do charakterystyki przedsiębiorcy wynika z przekonania, że wcześniej omówione podejścia w większej mierze się uzupełniają niż wykluczają. Podejście to jest próbą znalezienia uniwersalnego wzorca przedsiębiorcy, wynikającego z różnych ujęć teoretycznych, łączącego cechy biograficzne, relacyjne i behawioralne [Bławat, 2003, s. 60-64].

1.5. Skłonność do ryzyka jako determinanta przedsiębiorczości w teorii wyboru zajęcia zawodowego

Na pytanie o przyczyny podejmowania decyzji o wejściu do przedsiębiorczości, oznaczającej równocześnie rezygnację z pracy najemnej, padają różne odpowiedzi. W ujęciu ogólnym zakłada się, że podmioty gospodarcze podejmują tę decyzję w sposób racjonalny, wykorzystując posiadane informacje i w sposób zapewniający im największe korzyści z wybranej formy aktywności gospodarczej. Wówczas osoba zostaje przedsiębiorcą, gdy jej subiektywny relatywny zysk przedsiębiorczy w stosunku do zysku z innych form aktywności gospodarczej

jest pozytywny [Minniti, Bygrave, 1999]. Ogólniej rzecz ujmując, dana osoba wybiera samozatrudnienie zamiast pracy najemnej, by maksymalizować swoją użyteczność. Kwestią dyskusyjną jest natomiast określenie determinant użyteczności. Proponuje się, aby za trzy główne czynniki wpływające na użyteczność uznać zarobki, niezależność i bezrobocie [Taylor, 1996].

Badania ankietowe wskazują, że ponad 60% Amerykanów preferowałoby samozatrudnienie zamiast pracy najemnej, a powody tego nie tylko wynikają ze spodziewanej wyższej nagrody finansowej, lecz również z większej autonomii i wyższej satysfakcji z pracy [Bradley, Roberts, 2004].

Rozważania teoretyczne i badania empiryczne prowadzą do wniosku, iż do podjęcia decyzji o byciu przedsiębiorcą mogą skłaniać zarówno czynniki pozytywne, jak i negatywne. Część osób zostaje przedsiębiorcami z powodu określonych cech osobowości, takich jak przykładowo chęć pracy na własny rachunek, aktywność, odpowiedzialność, chęć samorealizacji, stąd ten model aktywności przedsiębiorczej określa się modelem ekspansywnym. Jednakże część decyzji o zostaniu przedsiębiorcami jest wymuszona sytuacją życiową i zawodową, a przedsiębiorczość jest traktowana wyłącznie jako możliwość zdobycia środków finansowych koniecznych do życia, co można uznać za model wymuszony. Sytuację komplikuje fakt, że często motywy podejmowania aktywności przedsiębiorczej przenikają się nawzajem, łącząc ekspansywny model zachowania z modelem wymuszonym [Bonusiak, 2003].

Teorie ekonomiczne różnią się w określaniu determinant, decydujących o wyborze przedsiębiorczości jako formy aktywności gospodarczej. Wśród czynników wpływających na ten wybór wymienia się: zdolności przedsiębiorcze, umiejętności zawodowe, nastawienie wobec ryzyka [Kihlstrom, Laffont, 1979], początkowy dostęp do kapitału potrzebnego do stworzenia firmy, korzyści poza pieniężne, w tym potrzebę samodzielności, nadmierny optymizm czy źle uświadomione ryzyko [Moskowitz, Vissing-Jørgensen, 2002]. Na decyzje o podjęciu działań przedsiębiorczych wpływają również czynniki związane z poziomem rozwoju gospodarczego oraz polityką makroekonomiczną i przemysłową [Morawski, Socha, 2003].

Jedną z cech przypisywanych przedsiębiorcom jest skłonność do ryzyka. Aby przeanalizować wpływ tej cechy na decyzje o wejściu do przedsiębiorczości, najpierw wyjaśnione zostaną koncepcje związane ze stosunkiem do ryzyka.

Jeśli przyjąć³, że dany podmiot gospodarczy angażuje do gry rynkowej posiadany przez siebie majątek wartości (W), wówczas z określonym prawdopodobieństwem (p_1) może w trakcie gry zyskać wygraną (w_1) lub z prawdopodobieństwem (p_2) może ponieść stratę (w_2), przy czym ($p_1 + p_2 = 1$). W takim przypadku funkcja użyteczności wartości oczekiwanej gry (EU) przyjmuje postać (1.1):

³ Wyjaśnienie stosunku do ryzyka na podstawie: Varian, 2001; Czarny, Nojszewska, 2000.

$$(1.1) \quad EU(w_1, w_2, p_1, p_2) = p_1U(w_1) + p_2U(w_2),$$

gdzie: U – funkcja użyteczności.

Aby ocenić stosunek danej osoby do ryzyka, porównuje się jego użyteczność oczekiwaną gry [$EU(w_1, w_2, p_1, p_2)$] oraz użyteczność majątku, który został zaangażowany w grę [$U(W)$]. Uważa się, że osoba ma awersję do ryzyka, jeśli użyteczność wartości oczekiwanej gry jest dla niej mniejsza niż użyteczność majątku zaangażowanego w grę, czyli wówczas gdy spełniona jest nierówność [$p_1U(w_1) + p_2U(w_2) < U(W)$]. Innymi słowy oznacza to, że gra jest mniej wartościowa niż majątek. Natomiast osoby mają skłonność do ryzyka wówczas, gdy użyteczność wartości oczekiwanej gry jest większa niż użyteczność zaangażowanego majątku, co oznacza spełnienie nierówności [$p_1U(w_1) + p_2U(w_2) > U(W)$]. Zatem dla osób o skłonności do ryzyka gra jest bardziej wartościowa niż majątek przeznaczony na nią. Natomiast za osoby neutralne wobec ryzyka przyjmuje się takie, dla których gra jest tak samo użyteczna, jak majątek, zatem użyteczność wartości oczekiwanej gry jest równa użyteczności majątku przeznaczonego na grę [$p_1U(w_1) + p_2U(w_2) = U(W)$].

Według Knighta [za: LeRoy, Singell, 1987] prawdopodobieństwo wystąpienia określonego zdarzenia (w funkcji (1.1) wartości p_1 i p_2) można podzielić na subiektywne i obiektywne. Przyjęcie założenia o prawdopodobieństwie wystąpienia nieznanego zdarzenia może wynikać z jednego z trzech rodzajów prawdopodobieństwa: prawdopodobieństwa przyjętego dedukcyjnie *a priori*, statystycznego prawdopodobieństwa generowanego przez empiryczną ocenę częstotliwości występowania określonych zjawisk oraz subiektywnego prawdopodobieństwa niewynikającego z żadnej wartościowej podstawy. Jeśli wystąpienie danego zdarzenia można określić z prawdopodobieństwem dedukcyjnym lub statystycznym, wówczas występuje sytuacja ryzyka gospodarczego. Natomiast wówczas, gdy brak jest podstaw do określenia prawdopodobieństwa zdarzenia, ma miejsce sytuacja niepewności. Zdolność do określenia prawdopodobieństwa subiektywnego, wynikającego z własnego przeświadczenia, ma każdy człowiek biznesu. Jednocześnie prawdopodobieństwo subiektywne można określić nawet w sytuacji niepewności. Natomiast o prawdopodobieństwie obiektywnym można mówić wówczas, gdy za pomocą jakiegokolwiek metody naukowej można niepewność zredukować do obiektywnego, jakościowo zdeterminowanego prawdopodobieństwa.

Przykładowo, dany przedsiębiorca zakładający nową firmę jest subiektywnie przekonany, że osiągnie sukces i utrzyma firmę, szacuje zatem, że prawdopodobieństwo przetrwania na rynku wynosi 90%, co oznacza subiektywne prawdopodobieństwo $p_1 = 0,9$, $p_2 = 0,1$. Natomiast statystycznie obserwowana prawidłowość wskazuje, że tylko około połowa nowo tworzonych firm przetrwa na rynku, co oznacza obiektywne prawdopodobieństwo $p_1 = 0,5$, $p_2 = 0,5$.

Uważa się, że wiedza na temat przeciętnej indywidualnej awersji do ryzyka czy też heterogeniczności preferencji wobec ryzyka poszczególnych osób jest jeszcze ciągle ograniczona. Część badań nad stosunkiem do ryzyka jest prowadzona na podstawie wyników, postaw i decyzji podejmowanych przez osoby uczestniczące w grach losowych czy loteriach. Analizując wyniki tych badań, stwierdza się, że awersja do ryzyka czy wzrost poziomu awersji do ryzyka rośnie wraz ze wzrostem wygranej, czyli im więcej wygrywa dany gracz, tym mniej jest skłonny zaryzykować. Stwierdzono również, że użyteczność graczy zależy nie tylko od wysokości wygranej pieniężnej, ale od gry jako takiej, czyli część graczy uzyskuje pozytywną użyteczność z samej gry, niezależnie od jej efektu finansowego [Beetsma, Schotman, 2001]. Jednakże bezpośrednie przełożenie tych obserwacji na postawy przedsiębiorców wobec ryzyka może być obciążone pewnym błędem. Różnica w postawie wobec ryzyka gracza w loterii i przedsiębiorcy wynika m.in. z tego, że gracz może w dowolnym momencie wycofać się z gry, pobierając wygraną, tymczasem przedsiębiorca, chcący zrezygnować z prowadzenia firmy, napotyka bariery wyjścia, uniemożliwiające swobodne wycofanie się z rynku. Można jednak przyjąć, że tak jak gracz czerpie satysfakcję z gry samej w sobie, tak przedsiębiorca uzyskuje zadowolenie nie tylko z osiąganych zysków, ale również z korzyści pozafinansowych, wynikających z prowadzenia firmy.

Jedną z najbardziej znanych teorii, wywodzących się z nurtu związanego ze stosunkiem do ryzyka, jest teoria wyboru zajęcia zawodowego, początkowo zaproponowana przez Kihlstroma i Laffonta [1979], a następnie rozwijana m.in. przez Banerjee i Newmana [1993]. Teoria ta widzi przedsiębiorczość jako wybór między pracą najemną, za którą pracownicy otrzymują pozbawione ryzyka wynagrodzenie⁴, a podjęciem własnej działalności gospodarczej, która przynosi zysk obciążony ryzykiem niepowodzenia. W modelach wywodzących się z tego nurtu teoretycznego zakłada się, że osoby indywidualne są heterogeniczne pod względem swoich zdolności i awersji do ryzyka [Boadway, Marchand, Pestieau, 1991], a redukcja ryzyka jest całkowicie neutralna wobec decyzji przedsiębiorczych [Banerjee, Newman, 1991].

W modelu Kihlstroma i Laffonta [1979] przyjęto założenie, że osoby indywidualne mają wybór pomiędzy prowadzeniem ryzykownej firmy a pracowaniem za pozbawione ryzyka wynagrodzenie. Na wybór ten wpływa wiele czynników, z których najważniejszymi są zdolności przedsiębiorcze, umiejętności zawodowe, nastawienie wobec ryzyka oraz początkowy dostęp do kapitału po-

⁴ W rzeczywistości wprawdzie może zdarzyć się sytuacja, gdy pracownik nie otrzyma wynagrodzenia za swoją pracę z powodu, przykładowo, bankructwa firmy, jednak modele teoretyczne zakładają, że otrzymanie wynagrodzenia jest pewne. Wynika to z ochrony wynagrodzenia zapisanej w kodeksie pracy.

trzebnego do stworzenia firmy. Model koncentruje się jednak na stosunku do ryzyka jako podstawowej determinancie przedsiębiorczości.

Na ryzyko niepowodzenia w działalności gospodarczej składają się trzy rodzaje ryzyka. Pierwszym z nich jest ryzyko finansowe, związane z możliwością utraty majątku zaangażowanego w firmę i wytworzonego w niej. Drugim jest ryzyko osobiste, na które składają się poświęcenie własnego czasu i wysiłku, brak satysfakcji, utrata pewności siebie, stres i pogarszanie się stosunków rodzinnych. Wreszcie ostatnim typem ryzyka związanego z niepowodzeniem firmy jest ryzyko społeczne, polegające na utracie zaufania, pozycji społecznej czy wiarygodności [Targalski, 2003, s. 22].

W modelu Kihlstroma i Laffonta [1979] przyjęto założenie, że wszystkie osoby indywidualne mają taką samą zdolność do podjęcia funkcji przedsiębiorczej i podjęcia pracy najemnej, różnią się jedynie swoją gotowością do podejmowania ryzyka. Przedsiębiorca dąży do maksymalizacji wartości oczekiwanej swojego dochodu (π), a pracownik do maksymalizacji użyteczności z płacy. Jeśli płaca wynosi (ω), wówczas podmiot gospodarczy (α) wybierze bycie przedsiębiorcą przy spełnieniu nierówności (1.2). Gwarantuje to, że wartość oczekiwana dochodu z przedsiębiorczości jest większa lub równa użyteczności wynagrodzeń pracowniczych.

$$(1.2) \quad EV[A + \pi(\omega, \alpha) \alpha] \geq u(A + \alpha\omega),$$

gdzie: A – początkowa jednostka dochodu posiadanego przez każdy podmiot gospodarczy, π – dochód przedsiębiorczy.

Natomiast gdy wartość oczekiwana dochodu z tytułu przedsiębiorczości jest mniejsza lub równa użyteczności wynagrodzeń, czyli nierówność (1.2) nie jest spełniona, wówczas dana osoba wybiera bycie pracownikiem najemnym.

Do dotychczasowych rozważań wprowadzono kolejny element decyzyjny, jakim jest stosunek do ryzyka. Porównując decyzje o wejściu do przedsiębiorczości osób o różnym stosunku do ryzyka, okazuje się, że osoba o większej skłonności do ryzyka wejdzie do przedsiębiorczości przy niższej płacy, a osoby o większej awersji do ryzyka zostaną pracownikami najemnymi na niższym poziomie wynagrodzeń niż osoby o mniejszej awersji.

Podmiot gospodarczy może zainwestować swoje środki finansowe w dwa istniejące rodzaje aktywów – aktywa bezpieczne oraz aktywa ryzykowne, które przynoszą jednak wyższą oczekiwaną stopę zwrotu. Ryzykowne aktywa są projektami inwestycyjnymi przynoszącymi wysoki zysk tylko wtedy, jeśli w jego realizację zostanie zaangażowana pewna wielkość nieobserwowalnego wysiłku, podejmowanego przez przedsiębiorcę, traktowanego jako osoba podejmująca ryzyko. Podmioty gospodarcze dążą do maksymalizacji swoich korzyści, zgod-

nie z funkcją użyteczności von Neumanna-Morgenstrena $E\{u(c_t) + v(b_t) - e_t\}$, gdzie: E – oczekiwany operator, c_t – konsumpcja podmiotu gospodarczego żyjącego w okresie t , b_t – zapisy majątkowe poczynione na rzecz potomstwa, e_t – poziom wysiłku przedsiębiorczego, $u(\cdot)$, $v(\cdot)$ – funkcje rosnące [Banerjee, Newman, 1991].

W literaturze można spotkać dwa podejścia do ryzyka przedsiębiorczego. W pierwszym z nich ryzyko jest traktowane od strony cechy osobowości przedsiębiorcy, a stosunek do ryzyka, cechujący się dużą skłonnością do podejmowania działań obarczonych wysokim prawdopodobieństwem niepowodzenia, wyróżnia przedsiębiorców od osób, które nie są przedsiębiorcami. Różnica między przedsiębiorcą a menedżerem polega na tym, że przedsiębiorca tworzy i kreuje ryzyko, natomiast menedżer zarządza ryzykiem. Drugie podejście do ryzyka wskazuje raczej na zachowania przedsiębiorcy w warunkach ryzyka. W tym podejściu bada się m.in. wpływ percepcji, intencji czy stylów podejmowania decyzji przedsiębiorców na ich zachowanie w sytuacjach związanych z ryzykiem. W tym podejściu przedsiębiorcy są postrzegani jako osoby o takim samym stosunku do ryzyka, jak pozostała część społeczeństwa, jednakże ich bardziej optymistyczna ocena możliwości osiągnięcia zysku czy większa potrzeba osiągnięć powodują, że wchodzi do takich przedsięwzięć, które inni uważają za zbyt ryzykowne [Das, Teng, 1997].

Wsparciem empirycznym drugiego podejścia są badania kwestionariuszowe, przeprowadzone na grupie przedsiębiorców, menedżerów i grupie kontrolnej. Ryzyko przedsiębiorcze było analizowane w czterech aspektach: ryzyka finansowego dobrego samopoczucia, ryzyka utraty możliwości kariery zawodowej, ryzyka związanego z relacjami rodzinnymi oraz ryzyka fizycznego dobrego samopoczucia. Wyniki tych pomiarów wskazują, że brakuje istotnych różnic w skłonności do ryzyka przedsiębiorców i menedżerów [Brockhaus, 1980a].

Analizując problem wpływu ryzyka na przedsiębiorczość, istotne wydaje się oddzielenie dwóch kwestii: indywidualnego stosunku do ryzyka jako subiektywnej cechy osobowości oraz obiektywnego poziomu ryzyka gospodarczego, związanego z aktualnym stanem rynku. Prawdopodobieństwo przejścia do przedsiębiorczości jest wyższe dla osób o mniejszej awersji do ryzyka, wynikającej z subiektywnego stosunku do niego [Uusitalo, 2001]. Ponadto badania empiryczne potwierdzają, że przedsiębiorcy cechują się większą skłonnością do podejmowania ryzyka niż pracownicy najemni [Hartog i in., 2000].

Jednocześnie niepewność i zdolność do ponoszenia ryzyka jako cechy przedsiębiorczości wpływają na umiejętność inwestowania i wprowadzania innowacji. Przedsiębiorczość odzwierciedla dodatkowe informacje lub wyobrażenia, które subiektywnie redukują ryzyko i niepewność z nowych możliwości biznesowych, które to możliwości zostały wcześniej odrzucone czy zignorowane przez innych inwestorów [Leff, 1979].

Drugim problemem jest kwestia oddziaływania obiektywnego ryzyka gospodarczego na przedsiębiorczość. Można wyróżnić kilka miar obiektywnego ryzyka gospodarczego. Z całą pewnością głównym wyznacznikiem ryzyka ogólnogospodarczego jest bieżący stan gospodarki, związany z występowaniem cyklu koniunkturalnego, w czasie którego gospodarka przechodzi fazy przyspieszonego lub spowolnionego tempa rozwoju, gdy znajduje się powyżej lub poniżej ścieżki długotrwałego wzrostu. Kolejnymi zmiennymi, przedstawiającymi poziom obiektywnego ryzyka gospodarczego, są wielkości związane z aktywnością państwa poprzez politykę budżetową, a w szczególności politykę redystrybucji dochodów i ubezpieczeń społecznych. Wreszcie następną zmienną może być poziom aktywności związków zawodowych w danej gospodarce. Badania empiryczne [Gawel, 2004b] wskazują, że obiektywne ryzyko gospodarcze, mierzone stopą odchylenia ogólnej sytuacji ekonomicznej od jej procesu autoregresyjnego, może kształtować przedsiębiorczość w sposób odwrotnie proporcjonalny, choć wpływ ten jest raczej słaby.

Ryzyko, jako bariera wejścia do pewnych sektorów gospodarczych, jest traktowane jako przyczyna, dla której państwo powinno w sposób pośredni lub bezpośredni subwencjonować wejścia do ryzykownych zajęć zawodowych. Wsparcie subwencjami osób wchodzących do ryzykownej aktywności może poprawić ogólną sytuację gospodarczą [Black, de Meza, 1997].

Badania empiryczne wskazują, że ryzyko ekonomiczne i aktywność państwa opiekuńczego wpływają w sposób negatywny na przedsiębiorczość [Ilmakunnas, Kanniainen, 2000].

Poparciem tezy o znaczeniu ryzyka dla podejmowania działalności przedsiębiorczej są obserwacje poczynione w USA w zakresie możliwości przeprowadzenia prywatnych bankructw m.in. przez małe firmy. System prywatnych bankructw jest formą częściowego zabezpieczenia bogactwa przedsiębiorców, dzięki któremu zmniejsza się ryzyko prowadzenia działalności przedsiębiorczej. Prawdopodobieństwo, że gospodarstwo domowe podejmie działania przedsiębiorcze, jest o 35% wyższe w tych stanach, w których funkcjonuje system prywatnych bankructw, niż w tych stanach, gdzie takiego systemu nie ma [Fan, White, 2002].

1.6. Wpływ barier płynności na podejmowanie działań przedsiębiorczych

Rozwinięcia teorii wyboru zajęcia zawodowego polegają na wprowadzaniu do modelu kolejnych zmiennych, oprócz zdolności do ponoszenia ryzyka, decydujących o wejściu do przedsiębiorczości. Ponieważ przedsiębiorca w prowadzenie własnej firmy angażuje zarówno własną pracę, jak i również swój kapitał finan-

sowy, stąd naturalnym elementem, wpływającym na wybór zajęcia zawodowego, jest dostęp do kapitału. Prawdopodobieństwo zostania przedsiębiorcą zależy w sposób wprost proporcjonalny od tego, czy dana osoba ma zasób kapitału niezbędny do uruchomienia i prowadzenia przedsiębiorstwa [Blanchflower, Oswald, 1998].

Grupa modeli, wskazujących na zdolność do pozyskania zewnętrznego kapitału finansowego jako czynnik determinujący decyzje o wejściu do przedsiębiorczości, określana jest jako modele barier płynności.

Niedoskonałości rynku finansowego powodują, że nie każde przedsięwzięcie może liczyć na wsparcie finansowe ze strony instytucji pożyczkowych. Jeśli przedsiębiorcy nie mogą pożyczyć kapitału w takiej wysokości, której zastosowanie w firmie pozwoli na maksymalizowanie zysku, wówczas są zmuszeni do zaangażowania własnego kapitału finansowego. W konsekwencji te osoby, które mają własne środki finansowych, mogą osiągnąć wyższy zysk niż ci, którzy nie mają takich możliwości [Holtz-Eakin, Joulfaian, Rosen, 1994]. Zatem osoby, które posiadają zdolność kredytową i możliwość pozyskania środków finansowych, zostają przedsiębiorcami, a ci, którzy takiej możliwości nie mają, pozostają pracownikami najemnymi.

W pracy Evansa i Jovanovica [1989] przyjęto założenie, że wybór między pracą najemną a podjęciem działań przedsiębiorczych jest uzależniony od wynagrodzenia (w) otrzymywanego przez pracownika etatowego i zysku przedsiębiorcy (γ). Wynagrodzenie pracownika jest funkcją jego poprzednich doświadczeń zawodowych w pracy najemnej (x_1) oraz poziomu edukacji (x_2), co można przedstawić za pomocą funkcji (1.3).

$$(1.3) \quad w = \mu x_1^{\gamma_1} x_2^{\gamma_2} \xi,$$

gdzie: μ – stała, ξ – zaburzenie.

Natomiast poziom zysku przedsiębiorcy jest uzależniony od jego zdolności przedsiębiorczych (θ) i zaangażowanego przez niego kapitału (k), co można przedstawić za pomocą funkcji (1.4).

$$(1.4) \quad \gamma = \theta k^\alpha \varepsilon,$$

gdzie: ε – zaburzenie, $\alpha \in (0,1)$.

Dochód netto (γ^*) przedsiębiorcy jest natomiast skorygowany o ewentualne wydatki poniesione w związku z pożyczką kapitału finansowego, co obrazuje funkcja (1.5).

$$(1.5) \quad \gamma^* = \gamma + r(z - k),$$

gdzie: r – stopa kredytowa, z – kapitał posiadany przez przedsiębiorcę przed rozpoczęciem działalności.

Jeśli początkowy majątek przedsiębiorcy jest mniejszy niż kapitał niezbędny do maksymalizowania zysku ($z < k$), wówczas przedsiębiorca pożyczka kapitał na rynku finansowym. Przy założeniu o jego neutralności wobec ryzyka, przedsiębiorca dąży do maksymalizacji zysku, którego funkcja ma postać (1.6).

$$(1.6) \quad \max_{k \in (0, \lambda z)} [\theta k^\alpha + r(z - k)].$$

Warunek maksymalizacji zysku, wymagający, by pierwsza pochodna funkcji (1.6) przyjęła wartość zerową, wskazuje, że $(\theta \alpha k^{\alpha-1} - r = 0)$, co po przekształceniu wyznacza optymalną wielkość kapitału (1.7).

$$(1.7) \quad k = [(\theta \alpha)/r]^{1/(1-\alpha)}.$$

Model teoretyczny, wskazujący na występowanie barier płynności, i dane empiryczne, potwierdzające słuszność tego modelu, wskazują, że w rzeczywistości gospodarczej nie ma możliwości oddzielenia funkcji przedsiębiorczej i kapitalistycznej w duchu koncepcji Schumpetera [Evans, Jovanovic, 1989].

W kolejnej pracy, wskazującej na bariery płynności jako determinantę wyboru zajęcia zawodowego [Holtz-Eakin, Joulfaian, Rosen, 1994], przyjęto dodatkowe założenie, że osoby indywidualne dysponują pewnymi aktywami (A), które mogą przynosić dochód w postaci stopy procentowej (r). Wówczas wybór zajęcia zawodowego nie ogranicza się tylko do bycia pracownikiem czy przedsiębiorcą, lecz jest rozszerzony o możliwość bycia rentierem, otrzymującym dochód, wynikający ze złożenia swoich aktywów na lokacie bankowej ($Y^R_i = rA_i$). W przypadku decyzji o byciu pracownikiem, jego dochód, oprócz uwzględnionego w równaniu (1.3) wynagrodzenia z tytułu pracy, zostanie powiększony o dochody z inwestycji aktywów, zatem ($Y^W_i = w_i + rA_i$). Natomiast zysk przedsiębiorcy zostanie skorygowany wobec równania (1.4) o dochody uzyskane z inwestycji aktywów przedsiębiorcy, pomniejszonych o kapitał zaangażowany do produkcji [$Y^E_i = \theta f(k_i) \varepsilon + r(A_i - k_i)$], gdzie $f(\cdot)$ jest funkcją produkcji, uzależnioną od nakładu kapitału.

Na występowanie barier płynności i wynikającej z nich konieczności finansowania działalności gospodarczej z własnego kapitału finansowego przez przedsiębiorców wpływa również asymetria informacji. Polega ona na tym, że przedsiębiorcy lub obecni właściciele mają większą niż potencjalni inwestorzy wiedzę na temat prawdziwej wartości możliwych inwestycji firmy i jej istniejących aktywów [Fazzari, Hubbard, Petersen, 1987].

Zgodnie z teorią neoklasyczną popyt na kapitał jest determinowany przez ceny czynników produkcji i technologię, a każdy projekt inwestycyjny może być finansowany. Taka sytuacja może mieć miejsce wówczas, gdy pełna informacja jest dostępna wszystkim uczestnikom rynku kapitałowego. Występująca jednak asymetria informacji, dotyczących jakości pożyczek, prowadzi do reglamentowania kredytów, co oznacza, że nie wszyscy pożyczkobiorcy mogą być zdolni do otrzymania finansowania [Fazzari, Athey, 1987].

Przedsiębiorstwo może zatem finansować swoją działalność za pomocą wewnętrznych lub zewnętrznych źródeł kapitału. Gdyby w gospodarce istniał doskonały rynek kapitałowy i nie byłoby podatków, wówczas nie występowałyby żadne różnice kosztowe między finansowaniem wewnętrznym i zewnętrznym. Koszty transakcyjne powstające przy finansowaniu zewnętrznym dają pewną przewagę konkurencyjną finansowaniu wewnętrznemu, ale różnica kosztowa wydaje się wynikać z asymetrii informacji. Przy założeniu, że istnieją zarówno dobre, jak i złe firmy, wartość planów inwestycyjnych i aktywów złych firm jest przeszacowana i nowi udziałowcy nie mają możliwości uzyskania satysfakcjonującego zwrotu z inwestycji w te firmy. Pozytywne zwroty z inwestycji występują wyłącznie w przypadku dobrych firm. Jednak ponieważ nowi udziałowcy chcą pokryć straty, wynikające z inwestycji w złe przedsięwzięcia, oczekują wyższych stóp zwrotu z inwestycji w dobre przedsięwzięcia. W ten sposób asymetria informacji przyczynia się do wzrostu kosztów finansowania działalności ze źródeł zewnętrznych [Fazzari, Hubbard, Petersen, 1987].

Asymetria informacji działa również w innym kierunku. Można przyjąć, że na rynku działają dwie grupy firm o wysokiej i niskiej jakości, jednak ani firmy, ani banki nie wiedzą, do którego typu należy dane przedsiębiorstwo. Zatem banki, które pożyczyły środki finansowe, obserwują, czy dany projekt firmy zmierza do sukcesu. Natomiast te banki, które pożyczek nie udzieliły, zyskują tylko przypadkowe sygnały o sukcesie czy porażce przedsięwzięć. W tym procesie monitoring banki, będące pożyczkodawcami, zyskują większą wiedzę o swoich klientach niż inne instytucje pożyczkowe, mają zatem lepszą możliwość oceny przyszłej pozycji swoich klientów. W konsekwencji pozwala im to na zdobycie części renty generowanej przez dotychczasowych klientów. Dzięki temu banki są w stanie pożyczać nowym firmom środki finansowe na stopie procentowej, która początkowo generuje oczekiwane straty [Sharpe, 1990].

Ze względu na istniejące obowiązki informacyjne problem asymetrii informacji w większym stopniu dotyka małych firm niż dużych korporacji. Małe firmy, będące efektem działań przedsiębiorczych podejmowanych przez właścicieli, otrzymują pożyczki w bankach komercyjnych. Banki rozwiązują problem asymetrii informacji z jednej strony poprzez wytwarzanie i analizowanie informacji, a z drugiej poprzez odpowiednie ustalanie warunków kredytów w postaci stóp procentowych czy zabezpieczeń kredytów. Stąd też im dłużej trwa relacja

między małą firmą a bankiem, tym więcej informacji zdobywa bank o pożyczkobiorcy, zmniejszając w ten sposób asymetrię informacji. Małe firmy o dłuższych związkach z bankami otrzymują z reguły kredyty o niższej stopie oprocentowania i niższych zabezpieczeniach [Berger, Udell, 1995].

Asymetria informacji i często spotykana konieczność inwestycji kapitałowych ze źródeł wewnętrznych wpływa nie tylko na podejmowanie działań przedsiębiorczych, ale również na strukturę oszczędności gospodarstw domowych przedsiębiorców. Gospodarstwa domowe bez ambicji przedsiębiorczych, zgodnie z modelem ich cyklu życia, zwiększają oszczędności wraz z oszczędnościami przezornościowymi. Tymczasem model ten zawodzi przy tłumaczeniu oszczędności przedsiębiorców. Przy braku asymetrii informacji i doskonałym rynku kapitałowym decyzje inwestycyjne i oszczędnościowe przedsiębiorców mogłyby być oddzielone. Jednakże asymetria, podnosząc koszty finansowania zewnętrznego, wymusza na przedsiębiorcach inwestowanie w działalność własnych oszczędności. Powoduje to, że portfolio oszczędności przedsiębiorców jest częstokroć bardzo mało zróżnicowane, z większością aktywów trzymanyh w aktywnych biznesach, a ich stopa oszczędności jest wyższa niż w gospodarstwach domowych, które nie podejmują działań przedsiębiorczych [Gentry, Hubbard, 2000b].

Badania empiryczne wskazują, że zdolność do zabezpieczeń pożyczek jest głównym czynnikiem, wpływającym na średnią stopę tworzenia przedsiębiorstw, a brak zabezpieczeń lub ich zbyt mała liczba jest głównym ograniczeniem w ilości nowych, rozpoczynających działalność firm. Na przykładzie badań przeprowadzonych w Anglii dowiedziono, że w związku z najczęstszym zabezpieczaniem pożyczek bankowych domem przedsiębiorcy wzrost wartości domów o 10% powoduje wzrost nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych o 5% [Black, de Meza, Jeffreys, 1996]. Fakt, że wyższy poziom bogactwa zwiększa prawdopodobieństwo wejścia do przedsiębiorczości, potwierdzony został również empirycznie dla Finlandii [Johansson, 2000], choć wyniki innych badań dla tego kraju wskazują raczej, że ograniczenia kapitałowe mają dużo mniejszy wpływ na uruchomienie nowych firm niż kapitał ludzki [Uusitalo, 2001].

Istotność dostępu do kapitału, jako czynnika decydującego o wejściu do przedsiębiorczości, szczególnie mocno widoczna jest w polskiej rzeczywistości, gdzie banki traktują drobnych przedsiębiorców jako grupę klientów obarczonych największym ryzykiem niewypłacalności. Największą szansę na uzyskanie kredytu mają przedsiębiorcy, którzy już działają na rynku. W konsekwencji 76,6% badanych przedsiębiorców w województwie podkarpackim rozpoczęło aktywność przedsiębiorczą, angażując jedynie własne zasoby kapitałowe [Piecuch, 2003].

Niektórzy ekonomiści wskazują, że asymetria informacji jest czynnikiem, którego negatywne oddziaływanie powinno być ograniczone przez wsparcie

finansowe lub gwarancje kredytowe, udzielane przedsiębiorcom przez instytucje rządowe. Jednakże z poglądem tym polemizują Fuest i in. [2003]. Wychodząc z empirycznej obserwacji bardzo wysokiej stopy upadków wśród nowo powstałych firm, wysunęli oni hipotezę o niskiej jakości projektów wprowadzanych na rynek. Na podstawie zbudowanego przez siebie prostego modelu częściowej równowagi wyboru zajęcia zawodowego doszli do wniosku, że asymetria informacji nie powinna być powodem subsydiowania nowych przedsięwzięć, gdyż przyczynia się ona raczej do zbyt dużej niż zbyt małej liczby wejść na rynek.

Potwierdzeniem ograniczeń finansowych jako głównej determinanty podejmowania działań przedsiębiorczych są wyniki badań osób biorących udział w loterii. Prawdopodobieństwo zostania przedsiębiorcą znacząco rośnie wśród ludzi, którzy otrzymali nieoczekiwany napływ środków finansowych z wygranej na loterii lub spadku [Lindh, Ohlsson, 1996].

Badania empiryczne pozwalają przypuszczać, że w pewnym stopniu stosunek do ryzyka i dostęp do kapitału mogą wspólne oddziaływać na przedsiębiorczość, gdyż awersja do ryzyka spada wraz ze wzrostem dochodu i bogactwa [Hartog, Ferrer-i-Carbonell, Jonker, 2000]. Można zatem sądzić, że im bogatsze jest społeczeństwo, tym bardziej jest skłonne do ryzyka i z większym prawdopodobieństwem podejmie prowadzenie działalności gospodarczej.

Nieco inne wyjaśnienie przyczyn bycia przedsiębiorcą przez osoby posiadające stosunkowo duży majątek wypływa z pracy Eswarana i Kotwala [1989]. Przyjęto, że osoby posiadające majątek stoją przed wyborem samodzielnego wykorzystania kapitału w celu prowadzenia własnej firmy lub udzielenia pożyczki innym. Jednak w obecnych warunkach rynkowych potencjalni pożyczkobiorcy ponoszą ograniczoną odpowiedzialność w razie utraty kapitału. Występowanie hazardu moralnego jako nieodłącznego elementu rynku finansowego prowadzi do sytuacji, że pożyczkobiorcy zachowują się w sposób bardziej ryzykowny, co przy ograniczeniu ich odpowiedzialności zwiększa ryzyko utraty kapitału, jakie ponosi pożyczkodawca. W związku z powyższym osoby dysponujące bogactwem preferują samodzielne nadzorowanie jego użycia, co powoduje, że zostają przedsiębiorcami.

W niektórych modelach łączy się bogactwo posiadane przez podmiot gospodarczy z innymi determinantami wyboru formy aktywności gospodarczej między przedsiębiorczością a pracą najemną. W modelu [Minniti, Bygrave, 1999] przyjęto założenie, że poszczególne osoby posiadają różny zestaw informacji, koniecznych do podjęcia decyzji, a jednocześnie różnią się między sobą postrzeganiem niepewności i kosztów związanych z byciem przedsiębiorcą. Społeczeństwo jest heterogeniczne pod względem cech biologicznych i socjologicznych. Decyzje o wejściu do przedsiębiorczości są funkcją trzech elementów. W pierwszej kolejności determinantą wyboru jest początkowe bogactwo czy też zasoby osobiste poszczególnych osób. Bogactwo to jest jednak postrzegane jako czynnik subiektywny, gdyż ocena wartości zasobów jako wystarczającej do prowa-

dzenia działalności gospodarczej zależy od indywidualnej percepcji każdej osoby. Drugim czynnikiem, wpływającym na wybór formy aktywności zawodowej, są okoliczności instytucjonalne i ekonomiczne gospodarki, stanowiące czynnik wspólny i obiektywny dla całej zbiorowości. Trzecią determinantą wyboru jest istniejący poziom aktywności przedsiębiorczej w społeczeństwie. Im więcej przedsiębiorców działa w danej społeczności, tym większą stanowi to zachętę dla kolejnych osób do podejmowania tej formy aktywności. Jednakże istniejący poziom aktywności został sprowadzony do czynnika subiektywnego, gdyż zakłada się, że jego wysokość jest subiektywnie postrzegana i oceniana przez poszczególne osoby.

Dostęp do kapitału jest również uważany za jedną z przyczyn, dla których prawdopodobieństwo wejścia do przedsiębiorczości osób mających rodziców przedsiębiorców jest większe niż osób, których rodzice pracują za wynagrodzeniem. Przedsiębiorca, który odniósł sukces, jest bardziej skłonny i ma ku temu większe zdolności, by transferować posiadane bogactwo na rzecz swojego potomstwa. W ten sposób zmniejszają się ograniczenia kapitałowe drugiego pokolenia przedsiębiorców, choć nie bez znaczenia jest również przekazywanie kapitału ludzkiego w postaci doświadczeń w prowadzeniu biznesu [Dunn, Holtz-Eakin, 2000].

Wiara polityków w bariery finansowe jako główną determinantę przedsiębiorczości jest podstawą budowania programów rządowych czy samorządowych, których zadaniem jest udzielanie wsparcia finansowego przyszłym przedsiębiorcom. Badania empiryczne nie są jednak zgodne co do skuteczności tych środków w tworzeniu dodatkowych firm. Wątpliwości takie są przykładowo formułowane dla gospodarki niemieckiej [Hinz, Jungbauer-Gans, 1999], gdzie porównywano grupę założycieli firm, którzy wcześniej byli pracownikami oraz tych, którzy wcześniej byli bezrobotni. Obie grupy przeciętnie dysponowały znacząco różnymi poziomami zasobów finansowych angażowanych w firmę, przy czym założyciele, którzy bezpośrednio przed utworzeniem firmy byli zatrudnieni, inwestowali około 4,5 razy wyższy kapitał finansowy niż założyciele, którzy mieli status bezrobotnych. Mimo tych znaczących różnic stopa przeżycia i stopa wzrostu firm tworzonych przez obie grupy przedsiębiorców były bardzo zbliżone.

1.7. Sytuacja na rynku pracy jako czynnik determinujący przedsiębiorczość

Kolejnym czynnikiem, wpływającym na wybór zajęcia zawodowego, jest sytuacja na rynku pracy w zakresie wynagrodzeń, popytu na pracę i podaży pracy. Jeśli przyjąć tradycyjne założenie teorii ekonomicznych, że osoby dążą do mak-

symalizacji swoich dochodów, które mogą pochodzić z wynagrodzenia za pracę lub zysków z działalności gospodarczej, to wybór jest uzależniony od relacji wynagrodzeń dostępnych na rynku pracy do możliwych zysków z działalności przedsiębiorczej [Blau, 1987].

Badania empiryczne potwierdzają, że relatywne zarobki stanowiły główną determinantę wyboru między przedsiębiorczością a pracą najemną. Dana osoba podejmie aktywność przedsiębiorczą, jeśli relatywne potencjalne zyski z prowadzenia własnej firmy (Y_{si}) wobec zysków z pracy najemnej (Y_{wi}) są większe niż niezarobkowa wartość przedsiębiorczości i pracy najemnej (C_i), czyli gdy będzie spełniona nierówność $Y_{si}/Y_{wi} > C_i$. Jeśli sytuacja rodzinna danej osoby czy jej poziom zamożności redukuje ryzyko lub gdy niezależność ma wysoką wartość, wówczas C_i jest mniejsze od jedności, zatem przedsiębiorczość będzie preferowana nawet wówczas, gdy potencjalne zyski z pracy najemnej są większe niż z prowadzenia własnej firmy. Przy niskiej tolerancji ryzyka lub wysokim jego poziomie wartość C_i jest większa od jedności, zatem przedsiębiorczość zostanie wybrana tylko wówczas, gdy uzyskane na jego podstawie zyski będą wyższe niż zarobki z pracy najemnej [Bernhardt, 1994; Taylor, 1996].

Im wyższe płace w stosunku do zysków, tym większa jest skłonność do pozostania pracownikiem. Natomiast spadek relatywnych wynagrodzeń w stosunku do zysków zwiększa atrakcyjność przedsiębiorczości jako zajęcia zawodowego. Wyniki badań wskazują, że osoby o niskim poziomie początkowych dochodów po przejściu do prowadzenia własnej firmy znacznie wyprzedziły w dystrybucji dochodów tych, którzy pozostali pracownikami najemnymi. Natomiast osoby, które początkowo posiadały wyższy poziom wynagrodzeń jako pracownicy, po przejściu do samozatrudnienia często zyskiwali mniej dochodów niż ci, którzy pozostali pracownikami najemnymi [Holtz-Eakin, Rosen, Weathers, 2000].

Na słuszność powyższych rozważań teoretycznych cię rzucają wyniki badań empirycznych. Wskazują one na występowanie niekorzystnej dla przedsiębiorców różnicy w dochodach w stosunku do pracowników najemnych. Zarówno ich początkowe dochody, jak i ich dynamika są niższe niż w przypadku pracowników najemnych. Dlatego też wchodzenie i pozostawanie w biznesie przedsiębiorców tłumaczy się znaczącymi korzyściami niepieniężnymi [Hamilton, 2000], jak np. większą satysfakcją z samodzielnej pracy niż z pracy najemnej [Blanchflower, 2000]. Obserwację taką potwierdzają również badania ankietowe wśród polskich przedsiębiorców. Za główne źródła motywacji przedsiębiorczych wskazali oni chęć uniezależnienia się (około 60% wskazań ankietowych), posiadane doświadczenie zawodowe (około 53%) oraz wspólną inicjatywę znajomych [Fudalińska, Rogoda, 1998]⁵.

⁵ W źródłach motywacji wyróżnionych w badaniu nie uwzględniono możliwości osiągnięcia zysków większych niż dochody na rynku pracy czy stosunku do ryzyka.

Wprawdzie dotychczasowe rozważania wskazują, że relatywnie wysokie wynagrodzenia za pracę w stosunku do zysków z przedsiębiorczości mogą skłaniać do rezygnacji z podjęcia działalności przedsiębiorczej, jednakże możliwe jest także wystąpienie równocześnie dwóch przeciwstawnych efektów wpływu wysokich wynagrodzeń na skłonność do bycia przedsiębiorcą. W efekcie negatywnym wysokie wynagrodzenia za pracę zniechęcają osoby pracujące na etacie do przejścia z bezpiecznego zatrudnienia najemnego do ryzykownej przedsiębiorczości, a zatem wysokie wynagrodzenia pracowników redukują przedsiębiorczość. Natomiast w efekcie pozytywnym wysokie wynagrodzenia powodują spadek popytu na pracę, a co za tym idzie spadek prawdopodobieństwa znalezienia zatrudnienia w związku z występowaniem bezrobocia. Ten czynnik może popychać ludzi do przedsiębiorczości. Badania wskazują jednak, że z reguły negatywny efekt wysokich płac dominuje nad efektem pozytywnym i wzrost wynagrodzeń przyczynia się do spadku przedsiębiorczości [Kanniainen, Leppämäki, 2000]. Pamiętać jednak należy o dostępie do kapitału jako determinancie podejmowania działań przedsiębiorczych. Osoby o wyższych wynagrodzeniach mają większą możliwość zgromadzenia własnego kapitału finansowego, który pozwoli na podjęcie działalności przedsiębiorczej, niż osoby o niższych płacach. Zatem wysoki poziom płac w gospodarce może w długim okresie pozytywnie wpływać na skłonności przedsiębiorcze.

Problem wpływu przedsiębiorczości na rynek pracy można również przeanalizować przez pryzmat wynagrodzeń wysoko wykwalifikowanej kadry o zdolnościach przedsiębiorczych, która ze względu na swoje umiejętności ma siłę przetargową. W pierwszym etapie negocjacji ustalane jest bazowe wynagrodzenie i udział w zysku wysoko wykwalifikowanego pracownika. Natomiast w drugim etapie zwierzchnik determinuje poziom planowanych przez siebie inwestycji kapitałowych, a pracownik określa własny wysiłek. Przedsiębiorczość stanowi w konsekwencji swego rodzaju zewnętrzną opcję, wpływającą na kontrakty [Koskela, Stenbacka, 2000].

Zagadnienia związane z sytuacją na rynku pracy w zakresie możliwych do osiągnięcia zysków i podejściem do ryzyka w niektórych modelach są analizowane łącznie, gdyż poziom dochodów i wysokość ryzyka są często ze sobą powiązane w ten sposób, że większe ryzyko jest wynagradzane przez większy zysk. Rozwiązanie modelu, łączącego wpływ dochodów i ryzyka na podejmowanie działań przedsiębiorczych, wskazuje, że udział czasu lokowanego przez osoby indywidualne w przedsiębiorczość rośnie (maleje) w sposób wprost proporcjonalny w odpowiedzi na wzrost (spadek) różnicy między oczekiwanymi zyskami z przedsiębiorczości i pracy najemnej oraz w sposób odwrotnie proporcjonalny wraz ze spadkiem (wzrostem) ryzykowności zwrotów z samozatrudnienia i stopniem awersji do ryzyka [Parker, 1996].

Kolejnym elementem sytuacji na rynku pracy, który wpływa na decyzje o byciu przedsiębiorcą, jest nierównowaga w zakresie popytu na pracę i podaży pra-

cy. Nierównowaga ta decyduje o liczbie i jakości oferowanych miejsc pracy i możliwościach znalezienia zatrudnienia najemnego jako alternatywnego zajęcia zawodowego wobec bycia przedsiębiorcą.

Wyniki badań empirycznych motywacji przedsiębiorczych pozwoliły stworzyć dwie hipotezy, popularnie nazywane teoriami motywacji przedsiębiorczej popychającymi (*push*) i ciągnionymi (*pull*). Teorie popychania zakładają, że ludzie są zmuszani do przedsiębiorczości przez negatywne sytuacje związane z rynkiem pracy, np. przez utratę pracy i brak możliwości znalezienia kolejnego zatrudnienia czy brak satysfakcji z dotychczasowego zatrudnienia. Te negatywne czynniki związane z sytuacją na rynku pracy aktywizują talent przedsiębiorczy. Natomiast teorie ciągnięcia wskazują, że fakt istnienia atrakcyjnych i potencjalnie zyskownych możliwości biznesowych pociąga osoby do aktywności przedsiębiorczej, zatem dana osoba zostaje przedsiębiorcą w wyniku pozytywnego oddziaływania bodźców ekonomicznych. Niektóre badania empiryczne wskazują jednak, że obie teorie nie muszą być traktowana jako konkurencyjne w stosunku do siebie, gdyż o poziomie aktywności przedsiębiorczej decyduje połączone oddziaływanie obu grup czynników [Gilad, Levine, 1986].

Do negatywnych czynników popychających do przedsiębiorczości, a związanych z rynkiem pracy, zalicza się utratę pracy czy zagrożenie jej utratą, które mogą stanowić bezpośredni bodziec do rozpoczęcia własnej działalności przedsiębiorczej. Badania dwóch grup założycieli firm, którzy wcześniej mieli status pracownika oraz status bezrobotnego, pokazują jednak, że nawet negatywna motywacja nie wpłynęła na jakość prowadzonej firmy. Obie grupy założycieli osiągnęły porównywalną stopę przetrwania swoich firm na rynku oraz stopę ich wzrostu [Hinz, Jungbauer-Gans, 1999].

Za negatywny czynnik wpływający z rynku pracy, a popychający do przedsiębiorczości, uważane jest również niezadowolenie z wcześniejszej pracy najemnej. Jednakże należy zwrócić uwagę na to, że brak satysfakcji z dotychczasowej pracy może przyczyniać się zarówno do założenia własnego przedsiębiorstwa, jak też do zmiany organizacji, w której osoba jest zatrudniona. Aby lepiej zrozumieć oddziaływanie braku satysfakcji z pracy na decyzję o zostaniu przedsiębiorcą, przeprowadzono badania porównawcze poziomu satysfakcji z poprzedniego zatrudnienia wśród menedżerów, którzy zmienili pracę oraz wśród tych, którzy przeszli do przedsiębiorczości. Analizowano pięć aspektów pracy: satysfakcję z pracy jako takiej, postrzeganie nadzoru, płace, możliwości awansu oraz nastawienie wobec współpracowników. Najsilniejsze różnice między przedsiębiorcami a menedżerami dostrzeżono w zakresie postrzegania możliwości swojego awansu, które przedsiębiorcy oceniali zdecydowanie niżej niż menedżerowie. W zasadzie, z wyjątkiem wynagrodzenia, przedsiębiorcy byli mniej usatysfakcjonowani z poprzedniej pracy we wszystkich jej aspektach niż menedżerowie [Brockhaus, 1980b].

Relację między bezrobociem a skłonnością do podejmowania przedsiębiorczości próbuje się również tłumaczyć przy użyciu standardowego modelu poszukiwań na rynku pracy. Bezrobotni, poszukujący pracy, określają płacę progową, czyli najniższe wynagrodzenie, które są skłonni zaakceptować. Ze względu na koszty poszukiwania pracy, związane np. z korespondencją i odbywaniem rozmów kwalifikacyjnych, dłuższy czas trwania bezrobocia i poszukiwania pracy powoduje, że bezrobotny obniża swoją płacę progową, zatem maleje spodziewane wynagrodzenie. Jednocześnie bezrobotny przestanie poszukiwać pracy na rzecz bycia przedsiębiorcą wówczas, gdy oczekiwane dochody z zatrudnienia najemnego spadną poniżej spodziewanych dochodów z przedsiębiorczości. Zatem im dłużej dana osoba pozostaje bezrobotna, tym wyższe prawdopodobieństwo podjęcia przez nią przedsiębiorczości, gdyż maleje spodziewane wynagrodzenie z pracy jako koszt alternatywny prowadzenia własnej firmy [Alba-Ramirez, 1994].

Wyniki badań sugerują, że sytuacja na rynku pracy stanowi swego rodzaju zabezpieczenie przed ryzykiem niepowodzenia. Jeśli na rynku występuje wysoki popyt na pracę i niski poziom bezrobocia, wówczas dostępne jest bezpieczne zatrudnienie za wynagrodzeniem. Zatem osoby są bardziej skłonne do podjęcia aktywności przedsiębiorczej, gdyż w przypadku niepowodzenia i upadku swojej firmy, mogą z dużym prawdopodobieństwem znaleźć pracę najemną [Taylor, 1996].

Analizę wpływu sytuacji na rynku pracy na podejmowanie działań przedsiębiorczych można również powiązać z dostępem do kapitału niezbędnego do zainwestowania w tworzoną firmę. Model łączący te dwa zagadnienia zaproponowano w pracy Ghataka, Morelliego i Sjöströma [2001]. Zakłada on, że wszystkie osoby indywidualne żyją przez dwa kolejne okresy. W pierwszym okresie swojego życia mogą być wyłącznie pracownikami najemnymi, pracującymi za wynagrodzenie. Natomiast w drugim okresie swojego życia dokonują wyboru między pozostaniem pracownikiem najemnym a przekształceniem się w przedsiębiorcę. Podjęcie aktywności przedsiębiorczej wymaga poniesienia kosztów początkowych (k) – zainwestowany w nie kapitał jest nie do odzyskania w razie niepowodzenia, a może zostać zdobyty na koniec pierwszego okresu z tytułu wynagrodzenia za pracę. Jednocześnie produkcja wymaga od przedsiębiorców zainwestowania trzech nakładów: pracy najemnej, kapitału i kierownictwa. Pracownicy wkładają nieobserwowalny wysiłek (e), przyjmujący wartości w przedziale $e = [0, 1]$; jeśli $e = 0$, wówczas pracownicy nie angażują żadnego wysiłku. Technologia produkcji wskazuje, że przedsiębiorca z jedną jednostką kapitału (k) może zarządzać wieloma ($n \geq 2$) identycznymi projektami, w każdym z nich zatrudniając jednego pracownika. Osoba, której bogactwo jest niewystarczające na pokrycie pierwotnego nakładu kapitału z własnych środków, może pożyczyć środki finansowe na rynku kredytowym, płacąc za kapitał

stopę procentową, zatem przedsiębiorca finansowany przez bank musi oddać część swojego dochodu instytucji pożyczkowej.

Projekt przedsiębiorczy może okazać się sukcesem, wówczas pracownicy otrzymują wynagrodzenie (h), lub porażką, wówczas pracownicy otrzymują wynagrodzenie (l). Ograniczenie odpowiedzialności pracowników powoduje jednak, że oba typy wynagrodzeń są większe lub równe zero, przy czym sugeruje się, by wynagrodzenie pracowników w przypadku porażki było równe zero ($l = 0$). Zarobek przedsiębiorcy w przypadku sukcesu jest zatem równy ($1 - h$), natomiast w przypadku porażki jest zerowy. Firma zatrudnia pewną liczbę starszych (v^0) i młodszych (v^y) pracowników – ich łączny nakład pracy wynosi (n). Zatem koszty płac (A), będące jednocześnie minimalnymi oczekiwanymi przychodami, dane są równaniem (1.8).

$$(1.8) \quad A \equiv v^0 e^0 (1 - h^0) + v^y e^y (1 - h^y).$$

Z uwagi na przyjęte założenie, że na koniec okresu nie ma możliwości dokonania zapisów majątkowych na rzecz swojego potomstwa, majątkiem młodego pracownika na koniec pierwszego okresu jest jego wynagrodzenie. Jeśli wynagrodzenie jest większe lub równe kapitałowi koniecznemu do inwestycji przedsiębiorczej ($h^y \geq k$), wówczas młody pracownik może zainwestować w przedsiębiorczość nakład (k) i skonsumować różnicę między wynagrodzeniem a nakładem kapitałowym ($h^y - k$), przez co staje się samofinansującym się przedsiębiorcą w drugim okresie życia. Jeśli jednak stanie się przedsiębiorcą, utraci część wynagrodzenia, które otrzymałby, będąc starym pracownikiem (u^0). Zatem, podejmując decyzję, analizuje resztę z bycia samofinansującym się przedsiębiorcą (S), która równa jest różnicy między zdyskontowanym dochodem z aktywności przedsiębiorczej a zainwestowanym kapitałem i zdyskontowanym potencjalnym wynagrodzeniem, możliwym do uzyskania w przypadku pozostania w pracy najemnej, zgodnie z funkcją (1.9).

$$(1.9) \quad S \equiv \delta A - k - \delta u^0,$$

gdzie: δ jest czynnikiem dyskontującym użyteczność drugiego okresu życia, przy czym $\delta \in (0, 1)$.

Młody pracownik, który odnosił sukces w pracy najemnej, podejmie aktywność przedsiębiorczą tylko wówczas, gdy spodziewana reszta z dochodów przedsiębiorczych jest dodatnia ($S \geq 0$). Jeśli natomiast z końcem pierwszego okresu nie posiada majątku koniecznego do zainwestowania, ($h^y < k$), wówczas może zostać przedsiębiorcą finansowanym przez bank, ale w takiej sytuacji opłaca koszty transakcyjne pożyczki ($\gamma > 0$), a jego spodziewana reszta z aktywności przedsiębiorczej jest pomniejszona o poniesione koszty kapitału ($\delta\gamma$).

Reasumując wnioski z powyższego modelu, można stwierdzić, że większy wysiłek zaangażowany w pracę najemną w początkowym okresie zwiększa prawdopodobieństwo sukcesu, a zatem podnosi wynagrodzenie i daje większe szanse na przyszłe bycie przedsiębiorcą. Jednocześnie pracownicy, którzy osiągnęli sukces i otrzymali wyższe wynagrodzenie, potrzebują mniejszych pożyczek bankowych, a tym samym mają możliwość osiągnięcia większego zysku i są bardziej skłonni do podjęcia działań przedsiębiorczych.

Wejście do przedsiębiorczości można również rozpatrywać jako wybór kariery przedsiębiorczej, stanowiącej wariant alternatywny dla kariery korporacyjnej, czyli wybór statusu osoby, która decyduje się na założenie własnej organizacji, rezygnując z pracy w korporacji. W modelu kariery przedsiębiorczej wyróżnia się trzy grupy czynników, decydujących o wyborze. Pierwszą grupą są czynniki indywidualne, do których należą psychologiczne elementy osobowości, jak np.: potrzeba osiągnięć, potrzeba kontroli, tolerancja dla niepewności. Do drugiej grupy zalicza się czynniki społeczne w postaci, przykładowo, związków czy wsparcia ze strony rodziny lub społeczności. Wreszcie trzecia grupa czynników decydujących o wyborze kariery przedsiębiorczej związana jest z czynnikami ekonomicznymi, takimi jak: brak możliwości kariery w istniejących organizacjach, wzrost możliwości biznesowych czy dostęp do zasobów [Dyer, 1994].

Inne ujęcie współzależności między sytuacją na rynku pracy a decyzją o podjęciu działań przedsiębiorczych prezentują modele użyteczności decyzji o wyborze kariery. Przyjmują one, że celem podejmowanych decyzji jest osiągnięcie największej fizycznej satysfakcji lub maksymalizacja użyteczności z wyboru. W kontekście wyboru kariery osoby indywidualne oczekują uzyskania użyteczności lub nieużyteczności z dochodu, niezależności, ponoszenia ryzyka czy wysiłku koniecznego do pracy. Wysiłek zainwestowany w pracy jest definiowany jako fizyczny lub mentalny nakład pracy i może być mierzony jako liczba godzin pracy lub jej intensywność. Często uważa się, że przedsiębiorcy, aby osiągnąć sukces, muszą pracować ciężiej niż pracownicy najemni, co jest tłumaczone tym, że przedsiębiorcy osiągają na tyle dużą satysfakcję ze swojej pracy, że są skłonni pracować więcej mimo braku perspektywy ponadnormatywnego zysku.

Badania empiryczne potwierdzają, że wysiłek konieczny do pracy jest istotną zmienną w modelu maksymalizacji użyteczności z wyboru kariery, a ludzie mają faktyczną awersję do wysiłku w pracy i odczuwają nieużyteczność (dyskomfort) z tego tytułu. Im mniejsza jest nieużyteczność z tytułu wysiłku w pracy danej osoby, tym większa jej skłonność bycia przedsiębiorcą [Douglas, Shepherd, 2002].

Kolejną zmienną istotną w wyborze kariery zawodowej jest nastawienie do niezależności, które w przypadku większości osób jest postrzegane pozytywnie. Jeśli jednak dana osoba ma wysoką awersję do niezależności, nie wybierze bycia przedsiębiorcą nawet wówczas, gdy ma możliwość osiągnięcia wyższych do-

chodów. Im większa jest jednak użyteczność z bycia niezależnym, tym bardziej prawdopodobny jest wybór przedsiębiorczości jako formy kariery zawodowej [Douglas, Shepherd, 2002].

Wejście do przedsiębiorczości na jakimkolwiek etapie kariery zawodowej jest również mocno uzależnione od wcześniejszego zaangażowania w firmę rodzinną, gdyż posiadanie przedsiębiorczych rodziców zwiększa prawdopodobieństwo prowadzenia własnej firmy. Taka zależność jest jednak obserwowana wówczas, gdy dana osoba uczestniczyła na rynku pracy również w jakiś inny sposób [Carroll, Mosakowski, 1987].

Porównując preferencje osób o podobnym wykształceniu, które wybrały pracę na rzecz innej organizacji lub przedsiębiorczość, okazało się, że najważniejszymi motywami podjęcia pracy najemnej było poczucie bezpieczeństwa, obciążenie pracą i otoczenie społeczne, natomiast dla przedsiębiorców najistotniejsze motywy to potrzeba autonomii, wyzwanie i autorytet [Kolvereid, 1996].

Badania porównawcze czynników, wpływających na wybór między pracą najemną i samozatrudnieniem [Morawski, Socha, 2003b], wskazują, że lepsze możliwości pracy najemnej mogą być czynnikiem, który powoduje, że stopa samozatrudnienia w Niemczech i Wielkiej Brytanii jest niższa niż w Polsce.

Według badań ankietowych prowadzonych w USA prawdopodobieństwo przekształcenia się w osobę przedsiębiorczą jest w przybliżeniu niezależne od całkowitego doświadczenia na rynku pracy. Odejście z przedsiębiorczości do pracy najemnej maleje wraz z czasem trwania w aktywności przedsiębiorczej, spadając do 0% po 11 latach prowadzenia własnej firmy. Osoby niżej wynagradzane jako pracownicy najemni są bardziej skłonne do podejmowania działań przedsiębiorczych niż osoby lepiej zarabiające, co może być potwierdzeniem poglądów, że niedopasowanie na rynku pracy popycha do przedsiębiorczości [Evans, Leighton, 1989].

Pośrednich dowodów na związek między sytuacją na rynku pracy a przedsiębiorczością dostarczają także wyniki badań wpływu edukacji na rodzaj podejmowanego zajęcia zawodowego. Okazuje się, że wyższy poziom edukacji obniża prawdopodobieństwo wejścia do przedsiębiorczości [Johansson, 2000]. Może wynikać to z tego, że lepsza edukacja podnosi umiejętności zawodowe i daje lepszą pozycję na rynku pracy, zmniejszając prawdopodobieństwo bycia bezrobotnym, a tym samym osłabiając skłonność do podejmowania ryzyka prowadzenia własnego przedsiębiorstwa. Jednocześnie jednak wyższy poziom edukacji, mimo iż redukuje prawdopodobieństwo bycia przedsiębiorcą, poprawia wyniki ekonomiczne przedsięwzięć prowadzonych przez te osoby, które do przedsiębiorczości weszły [Burke, FitzRoy, Nolan, 2000].

Można również spotkać teorie wyjaśniające, że przyczyną wejścia do samozatrudnienia jest dyskryminacja na rynku pracy. Zjawisko to tłumaczy się dwoma potencjalnymi związkami teoretycznymi. Po pierwsze dyskryminacja na

rynku pracy obniża oczekiwane wynagrodzenia osób, co jednocześnie zmniejsza koszty alternatywne samozatrudnienia. Po drugie, jeśli dyskryminacja jest rezultatem asymetrii średnich umiejętności przedsiębiorczych między grupami pracowniczymi, przeciętne zwroty z samozatrudnienia osób dyskryminowanych powinny być niższe niż osób, których nie dotyczy dyskryminacja [Coate, Ten-nyson, 1992].

Na wybór zajęcia zawodowego między samozatrudnieniem a pracą najemną można również spojrzeć od strony powrotu przedsiębiorców do pracy najemnej. W Wielkiej Brytanii około 40% nowo powstałych firm nie przetrwa pierwszego roku swojego funkcjonowania. Jednakże szacuje się, że istotna część tych firm jest zamykana nie z powodu bankructwa, lecz z powodu przejścia przedsiębiorców do zatrudnienia, gdyż wybór statusu zawodowego jest ciągle rewidowany wraz ze zmianami indywidualnej sytuacji [Taylor, 1999].

Modele związane z wyborem zajęcia zawodowego między pracą najemną a przedsiębiorczością są również wykorzystywane w dyskusji na temat optymalnego opodatkowania dochodów, których źródłem mogą być wynagrodzenia za pracę lub zyski z przedsiębiorczości. Badania wskazują mianowicie, że dostosowania do zmian w podatkach wpływają nie tylko na podaż pracy, ale również na wybór zajęcia zawodowego, a optymalna stopa podatkowa jest uzależniona od trzech rodzajów czynników, które są związane z ubezpieczeniem społecznym, redystrybucją dochodów oraz efektywnością [Boadway, Marchand, Pestieau, 1991]. Przykładowo, jedna z hipotez, wyjaśniających rosnący od lat siedemdziesiątych udział osób samozatrudnionych w podaży pracy w sektorze pozarolniczym w USA, wskazuje na większą atrakcyjność opodatkowania dochodów z samozatrudnienia w stosunku do opodatkowania dochodów z pracy najemnej jako źródło tego wzrostu [Blau, 1987].

1.8. Podejmowanie działań innowacyjnych jako wyznacznik przedsiębiorczości

Kolejny nurt badań nad przedsiębiorczością, zapoczątkowany przez J. Schumpetera, wypływa z przekonania o jej innowacyjnym charakterze. Badania nad innowacyjnością bazują na trzech tematach: procesach innowacyjnych, typach innowacji i determinantach innowacji [Gudmundson, Tower, Hartman, 2003]. Badania innowacyjności można również pogrupować z jednej strony w ramach analiz związanych z przedsiębiorstwami jako twórcami innowacji, a z drugiej strony w sferze badań geografii ekonomicznej, analizującej geograficzne skupiska innowacji [Kalantaridis, Pheby, 1999].

Początkowo, w okresie po II wojnie światowej, panowało przekonanie, że twórcami innowacji są duże przedsiębiorstwa, jednakże od wczesnych lat osiemdziesiątych XX w. wyniki badań empirycznych wskazują na istotny wkład

przedsiębiorstw z sektora małych i średnich firm w ogólny proces innowacji. Badania pokazują, że mniejsze firmy mają nieproporcjonalnie większy udział innowacji w stosunku do swoich rozmiarów, a wydajność innowacyjna wydatków na badania i rozwój wykazuje tendencję spadkową wraz ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstw [Kalantaridis, Pheby, 1999]. Jednocześnie badania empiryczne nad przetrwaniem nowo powstających firm dowodzą, że aktywność innowacyjna małych firm jest czynnikiem promującym ich przeżycie [Audretsch, 1991].

Można wyróżnić innowacje ciągnięte popytem oraz popychane technologią. W przypadku innowacji ciągniętych popytem inicjatywa ich wprowadzenia w życie pochodzi od działów marketingu lub produkcji, a następnie innowacje są realizowane przez dział badawczy firmy. Natomiast w przypadku innowacji popychanych technologią aktywną rolę w tworzeniu innowacji odgrywa dział badawczy, a dział marketingu i produkcji mają udział pasywny. Innowacje ciągnięte popytem wynikają z faktu, że w czasie prowadzenia działalności ekonomicznej firma otrzymuje informacje od klientów, wskazujące na ulepszenia, które chcieliby widzieć w przyszłości. Ponadto firma może samodzielnie pozyskiwać takie informacje. Zatem im większy jest zakres działania firmy, tym więcej informacji rynkowych zdobywa, co pozwala jej na większą liczbę innowacji [Jovanovic, Rob, 1987].

Działania innowacyjne mogą być podejmowane zarówno w już istniejących przedsiębiorstwach, co można określić jako przedsiębiorczość wewnętrzną, jak i w nowych przedsiębiorstwach, co można nazwać przedsiębiorczością zewnętrzną. Ciekawą propozycję determinant wyboru formy organizacyjnej nowego innowacyjnego przedsięwzięcia zaproponowali Gromb i Scharfstein [2002]. Uzależnili oni decyzję od sytuacji na rynku pracy w zakresie możliwości zatrudnienia osób o umiejętnościach przedsiębiorczych i innowacyjnych oraz od motywacji koniecznej do uzyskania przedsiębiorczego sukcesu. Jeśli nie powiedzie się przedsięwzięcie podejmowane w ramach istniejącej firmy, wówczas przedsiębiorca-innowator może zostać zatrudniony przez tę samą firmę na innym stanowisku. Zwiększa to jego bezpieczeństwo, ale jednocześnie jest słabym bodźcem do zwiększonego wysiłku, koniecznego do odniesienia sukcesu. Z punktu widzenia firmy takie rozwiązanie może obniżyć jej koszty poszukiwań przedsiębiorców na rynku pracy i zdobywania informacji o ich kwalifikacjach. Natomiast jeśli nie powiedzie się innowacja wprowadzana przez niezależną nową firmę, wówczas przedsiębiorca-innowator zmuszony jest do poszukiwania zatrudnienia w innej firmie lub do podjęcia nowego przedsięwzięcia. Brak bezpieczeństwa stanowi dla innowatora większy bodziec do wysiłku nakierowanego na sukces, z kolei przedsiębiorstwa zwiększają swoje koszty poszukiwań pracowników o kwalifikacjach przedsiębiorczych. Jeśli na rynku pracy występuje duża podaż osób o umiejętnościach przedsiębiorczych, a jednocześnie sukces nowego

przedsięwzięcia wymaga dużego wysiłku, wówczas jest ono realizowane w formie organizacyjnej nowej firmy (*entrepreneurship*). Jeśli natomiast na rynku pracy brakuje osób przedsiębiorczych, a sukces nie musi być okupiony dużym wysiłkiem, firmy rozwijają nowe przedsięwzięcia wewnątrz już działającej organizacji (*intrapreneurship*).

Postawa innowacyjna dużych przedsiębiorstw doprowadziła do powstania pojęcia firmy przedsiębiorczej czy też przedsiębiorczości korporacyjnej. Organizacji zachowującej się w sposób przedsiębiorczy, oprócz skłonności do wprowadzania innowacji produktowych czy technologicznych, zwykło się przypisywać proaktywność, podejmowanie ryzyka, agresywne poszukiwanie nowych możliwości rynkowych. Firmy przedsiębiorcze często inicjują działania, które w przyszłości są naśladowane przez konkurentów [model Covin, Slevin, 1991; jego krytyka Zahra, 1993].

Postrzeganie przedsiębiorców jako osób, które odpowiadają na możliwości kreacji nowych produktów, stanowi również punkt wyjścia modelu, zaproponowanego przez Holmesa i Schmitza [1990]. Założyli oni, że możliwości rozwoju nowych produktów wzrastają w czasie, a źródłem przedsiębiorczości jest nierównowaga rynkowa, będąca nieuniknionym elementem dynamiki modernizacji i wzrostu gospodarczego. Poszczególne osoby różnią się w swojej zdolności do rozwijania rosnących możliwości kreacji nowych produktów, ale zdolności przedsiębiorcze mogą być pogłębiane przez doświadczenie, treningi, szkolenie czy poprawę zdrowia. Podejmowane są dwa rodzaje zadań – są to zadania przedsiębiorcze, polegające na wykorzystaniu możliwości kreacji nowych produktów i rozpoczęciu nowego przedsięwzięcia, oraz zadania menedżerskie, związane z produkcją wcześniej wprowadzonych nowych towarów. W proponowanym modelu w każdym czasie wytwarzane są trzy typy produktów: dobra konsumpcyjne, dobra kapitałowe, określane jako biznesy, oraz czas osób indywidualnych, który może być przeznaczony do produkcji dóbr konsumpcyjnych przez zarządzanie biznesami lub do rozwijania nowych możliwości, czyli do rozpoczynania biznesu. W czasie fazy rozwoju nie jest wytwarzana żadna produkcja, która pojawia się dopiero po skończeniu fazy rozwoju. Technologia produkcji dóbr konsumpcyjnych wymaga nakładu dwóch czynników w zmieniających proporcjach: pojedynczej jednostki czasu i biznesu. Biznes natomiast jest rozwijany wówczas, gdy dana osoba inwestuje swoją jednostkę czasu w nowe przedsięwzięcie (*start-up*), przy czym dzisiejsza jednostka czasu zaangażowana w biznes przynosi wynik w kolejnym okresie. Osoby indywidualne podejmują decyzję, dążąc do maksymalizacji oczekiwanej sumy dyskontowanej użyteczności. W równowadze nastąpi specjalizacja pracy, prowadząca do zmian (nazwanych transferem biznesowym) w tych osobach, które prowadzą szczególnie biznes w czasie. Transfery biznesowe ułatwiają podział pracy między przedsiębiorców i menedżerów.

Model analizujący schumpeteriańskie podejście do przedsiębiorczości, z akcentem na jej innowacyjny charakter, zaproponowali również Calvo i Wellish [1980]. Zakładają oni, że wszystkie osoby mają dostęp do egzogenicznie rosnącej wiedzy, która jest niezbędna i zdobywana w procesie uczenia się. Siła robocza jest homogeniczna pod względem wydajności pracy jako pracownicy najemni, ale heterogeniczna pod względem zdolności przedsiębiorczych. Każda firma zatrudnia tylko jednego przedsiębiorcę, który ma jednak możliwość delegowania niektórych zadań zarządczych. Osoby różnią się względem siebie zdolnościami, rozumianymi jako stopień, w którym są zdolne do nabycia nowej wiedzy. Przedsiębiorcami zostają te osoby, które potrafią nabyć wiedzę tak szybko, jak ona się pojawia.

W nurcie badań nad przedsiębiorczością innowacyjną bada się również kwestie związane z funkcjonowaniem firm typu *venture capital*, innowacyjnością realizowaną wewnątrz firmy już istniejącej oraz poprzez tworzenie nowych przedsiębiorstw. Istnienie firm *venture capital* pozwala na faktyczne oddzielenie funkcji przedsiębiorczej, związanej z wprowadzeniem innowacji przez przedsiębiorcę, od funkcji kapitałistycznej, związanej z finansowaniem przedsięwzięcia. Dodatkowo, firmy *venture capital* przekazują również nowo powstającym przedsięwzięciom swoje wartościowe rady biznesowe, dzięki czemu zwiększają szanse na powodzenie przedsięwzięcia i osiągnięcie sukcesu [Keuschnigg, Nielsen, 2000; 2001]. Zatem istnienie firm typu *venture capital* może być przyczyną istnienia formy przedsiębiorczości zbliżonej do poglądów Schumpetera. Badania ankietowe wskazują, że od lat dziewięćdziesiątych znacząco wzrosła liczba przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie typu *venture* z Unii Europejskiej, jednak nie wydają się one rosnać szybciej niż inne przedsiębiorstwa [Bottazzi, Da Rin, 2003].

Korzyści innowacyjne są uzależnione od cech charakterystycznych struktury rynkowej danego przemysłu oraz od wydatków na badania i rozwój. Całkowita liczba innowacji wprowadzonych na rynek jest negatywnie powiązana z koncentracją i poziomem oddziaływania związków zawodowych w danej branży. Natomiast pozytywny związek występuje między innowacyjnością a wydatkami na badania i rozwój oraz wykwalifikowaną pracą. Te determinanty mają różny wpływ na małe i duże przedsiębiorstwa [Acs, Audretsch, 1988]. Na poziom innowacji wpływa również struktura własnościowa firm – w małych przedsiębiorstwach nierodzinnych poziom innowacji jest znacząco wyższy niż poziom innowacji w małych firmach rodzinnych [Gudmundson, Tower, Hartman, 2003].

Innowacyjność jest cechą często przypisywaną małym przedsiębiorstwom, tymczasem duże korporacje również wprowadzają innowacje. Relatywna innowacyjna przewaga między dużymi i małymi firmami jest determinowana przez kilka czynników, takich jak koncentracja rynkowa, wielkość barier wejścia, kompozycja rozmiarów firm w danym przemyśle oraz ogólna istotność aktyw-

ności innowacyjnej dla tego przemysłu. Duże firmy mają relatywną przewagę innowacyjną nad małymi firmami w tych gałęziach przemysłu, gdzie występuje duża intensywność kapitału, duża koncentracja, wysoka pozycja związków zawodowych i produkcja towarów zróżnicowanych. Natomiast małe firmy mają przewagę konkurencyjną wówczas, gdy działają w przemyśle wysoce innowacyjnym, który używa dużej ilości wysoko wykwalifikowanej pracy [Acs, Audretsch, 1987].

Analizując różne typy innowacji, stwierdzono, że zdolność firm do innowacji mogłaby się zdecydowanie poprawić w przypadku kooperacji firm z innymi podmiotami działającymi na rynku jako dodatkiem do wydatków na badania i rozwój lub wręcz zamiast niego. Innowacje mogą być wynikiem procesu dzielenia się informacjami, które prowadzą do tworzenia się tzw. uczących się regionów [Proprius de, 2002].

EKONOMICZNE DETERMINANTY AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACOWNIKÓW W UJĘCIU TEORETYCZNYM

2.1. Korzyści i koszty wynikające z podjęcia pracy najemnej i działalności przedsiębiorczej

Wielowątkowość teorii przedsiębiorczości i brak zgody odnośnie do czynników kształtujących aktywność przedsiębiorczą powodują, że ciągle pozostają otwarte odpowiedzi na wiele pytań w tym zakresie. Bycie przedsiębiorcą można traktować jako wybór formy aktywności zawodowej, alternatywnej wobec bycia pracownikiem najemnym. Na wybór ten wpływa szereg czynników subiektywnych i obiektywnych. Z jednej strony osobowość danej osoby, jej sytuacja rodzinna i finansowa wpływają w sposób subiektywny na decyzję o byciu przedsiębiorcą lub pracownikiem. Z drugiej jednak strony otoczenie zewnętrzne może skłaniać ku wyborowi poprzez kształtowanie okoliczności sprzyjających lub zniechęcających do prowadzenia własnej firmy. Szczególnie istotne dla bycia przedsiębiorcą wydają się czynniki otoczenia ekonomicznego, gdyż to one decydują o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej.

Ponieważ aktywność przedsiębiorczą można traktować jako specyficzną formę aktywności zawodowej, alternatywną wobec pracy najemnej, stąd szukanie czynników kształtujących wyłącznie przedsiębiorczość może być obarczone błędem. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że ekonomiczne czynniki zewnętrzne wpływają na kształtowanie się aktywności zawodowej jako takiej, czyli zarówno na aktywność zawodową przedsiębiorców, jak i pracowników. Zatem dopiero przeprowadzenie analizy porównawczej czynników oddziałujących na aktywność przedsiębiorców i pracowników pozwoli ocenić wpływ otoczenia zewnętrznego na podejmowanie decyzji o byciu przedsiębiorcą.

W niniejszym rozdziale podjęto próbę teoretycznego wyjaśnienia aktywności zawodowej przedsiębiorców w zależności od otoczenia ekonomicznego, jednocześnie porównując ich zachowanie z zachowaniem pracowników najemnych.

Postawione przez autorkę hipotezy badawcze opierają się na pracach teoretycznych i wynikach badań empirycznych zaprezentowanych w rozdziale I. Jednocześnie hipotezy postawione w bieżącym rozdziale zostały poddane weryfikacji empirycznej, której wyniki prezentują kolejne rozdziały.

Na podstawie szeregu determinant każda osoba aktywna zawodowo może prowadzić własną działalność gospodarczą lub znaleźć zatrudnienie w istniejącej firmie. Jednocześnie prowadzenie własnej działalności gospodarczej może być związane ze stworzeniem miejsca pracy wyłącznie dla siebie, czyli z byciem samozatrudnionym, co można potraktować jako bycie quasi-przedsiębiorcą. Działalność gospodarczą można prowadzić, działając nie tylko samodzielnie, ale również zatrudniając pracowników, co można utożsamić z byciem przedsiębiorcą właściwym [Abell, Crouchley, Mills, 2001]. Stąd w konsekwencji każda osoba aktywna zawodowo ma do wyboru jedną z trzech form aktywności zawodowej: może pracować jako przedsiębiorca, quasi-przedsiębiorca, czyli samozatrudniony, lub pracownik najemny.

Jednakże wybór formy aktywności zawodowej jest nieustająco rewidowany w zależności od zmieniających się warunków zewnętrznych i sytuacji indywidualnej danej osoby [Taylor, 1999]. Możliwe jest przechodzenie między trzema formami aktywności zawodowej w ten sposób, że dotychczasowi pracownicy najemni rezygnują z zatrudnienia i stają się quasi-przedsiębiorcami, tworząc miejsce pracy wyłącznie dla siebie, lub przedsiębiorcami właściwymi, zatrudniając innych pracowników. Samozatrudnieni mogą przejść do zatrudnienia najemnego lub zatrudnić pracowników, stając się przedsiębiorcami właściwymi. Również przedsiębiorcy mogą zwolnić zatrudnionych pracowników, przechodząc do samozatrudnienia, lub całkowicie zrezygnować z prowadzenia działalności gospodarczej i stać się pracownikami najemnymi.

Każdy z tych wyborów pociąga za sobą określone korzyści i koszty. Korzyści można podzielić na finansowe i pozafinansowe. Korzyścią finansową bycia przedsiębiorcą jest zysk, wynikający z prowadzenia własnej firmy, a wynagrodzenie za pracę jest korzyścią z bycia pracownikiem. Zysk przedsiębiorczy jest obciążony ryzykiem, co objawia się niepewnością zarówno co do występowania zysku lub straty, jak i niepewnością dotyczącą wysokości zysku czy straty. Natomiast wynagrodzenie za pracę ma charakter znacząco bardziej pewny, przy założeniu uczciwie działającego pracodawcy – pracownik zna zarówno wartość, jak i termin otrzymania wynagrodzenia.

Jednakże przedsiębiorcy mogą osiągać również inne korzyści finansowe poza zyskiem. Za każdym razem, kiedy w ramach prowadzonej przez siebie firmy inwestują w środki trwałe, zwiększają równocześnie wartość posiadanego przez siebie majątku.

Jednym z elementów wyboru zajęcia zawodowego jest kwestia rozliczeń związanych z podatkiem od dochodów i występującą w większości krajów pro-

gresywną stawką podatkową. Nagrody z bycia przedsiębiorcą w postaci zysków z działalności gospodarczej są bardziej zmienne niż nagrody z bycia pracownikiem najemnym w postaci wynagrodzenia za pracę najemną. W takim przypadku progresywna stopa podatkowa w większym stopniu obciąża dochody przedsiębiorców niż wynagrodzenia pracowników najemnych. Zatem można sądzić, że progresywna marginalna stawka podatkowa zniechęca do wejścia do przedsiębiorczości [Gentry, Hubbard, 2000a].

Oprócz korzyści natury materialnej bycie pracownikiem lub przedsiębiorcą przynosi również korzyści pozafinansowe, głównie związane z potrzebami psychologicznymi. Przedsiębiorcy mogą w większym stopniu niż pracownicy zaspokajać potrzebę niezależności, gdyż prowadzenie własnej firmy oznacza, że sami przedsiębiorcy, a nie ktoś inny, narzucają swój sposób funkcjonowania zawodowego, a pracownicy muszą dostosować się do zasad panujących w firmie. Jednocześnie można założyć, że pracownicy w większym stopniu niż przedsiębiorcy zaspokajają swoją potrzebę bezpieczeństwa, gdyż ich wynagrodzenie, a co za tym idzie kondycja finansowa jest znana, niezwiązana z ryzykiem, w przeciwieństwie do niepewnego zysku przedsiębiorców. Kolejną przykładową korzyścią pozafinansową z aktywności zawodowej jest zaspokojenie potrzeby przynależności. Można spodziewać się, że przedsiębiorcy w znaczący sposób utożsamiają się z prowadzoną przez siebie firmą, pracownicy dość często również czują przynależność do firmy, w której pracują. W tej sytuacji grupa samozatrudnionych wydaje się w najmniejszym stopniu zaspokajać potrzebę przynależności.

Wreszcie prestiż społeczny jest również istotną korzyścią pozafinansową aktywności zawodowej. Porównanie prestiżu społecznego pracowników i przedsiębiorców jest dość trudne, gdyż z jednej strony jest to uzależnione od norm kulturowych i społecznych, które obowiązują w danym społeczeństwie, a z drugiej strony prestiż zależy od rodzaju i wielkości firmy prowadzonej przez przedsiębiorcę czy stanowiska zajmowanego przez pracownika. Jedną z definicji przedsiębiorcy Baumola [1990] sugeruje, że jest on pomysłowy i kreatywny w zwiększaniu swojego bogactwa, siły i prestiżu.

Niezależność i prestiż przedsiębiorcy wynikają z tego, że bierze on odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w czasie prowadzenia firmy, a w zamian otrzymuje kontrolę nad procesem produkcyjnym i zyskiem, jeśli taki wystąpi. Odpowiedzialne kierowanie firmą przekształca osobę zarządcy, racjonalnie kalkulującego efektywną różnicę między przychodami a kosztami, w przedsiębiorcę, który kreatywnie wykorzystuje swe siły twórcze. Przedsiębiorca jest wyposażony w możliwość wzięcia odpowiedzialności i kreacji nowej organizacji [Emmett, 1999].

Jednocześnie każdy wybór formy aktywności zawodowej pociąga za sobą koszty tej decyzji. Kosztem pracy czy prowadzenia działalności przedsiębior-

czej, który wypływa z ujęć teoretycznych, jest wysiłek konieczny do aktywności. Analiza danych empirycznych wskazuje, że przedsiębiorcy pracują przez większą liczbę godzin w tygodniu niż pracownicy [Evans, Leighton, 1989], choć niewątpliwie mają większą możliwość wyboru odpowiadających im godzin pracy.

Kosztom pracy najemnej lub działalności przedsiębiorczej jest również własny kapitał ludzki, który jest konieczny do zaangażowania. Można przyjąć, że zarówno przedsiębiorcy, jak i pracownicy muszą zaangażować własny kapitał ludzki w aktywność zawodową. Jednak, jak wskazują teorie płacy motywującej, a w szczególności teoria bumelowania, pracownicy mogą mieć skłonność do mniejszego zaangażowania się w pracę niż przedsiębiorcy, a godziny pracy spędzać w sposób nieefektywny.

Kosztom bycia przedsiębiorcą może stać się też własny kapitał finansowy, który jest konieczny do zainwestowania w prowadzoną przez siebie firmę. Natomiast pracownicy w zdecydowanej większości przypadków nie ponoszą tego typu kosztów.

Niewątpliwie każdy wybór formy aktywności zawodowej pociąga za sobą koszty alternatywne w postaci możliwości uzyskania korzyści z innych form aktywności. Zatem wynagrodzenie za pracę, potencjalnie możliwe do uzyskania, stanowi koszt alternatywny bycia przedsiębiorcą. Natomiast potencjalny zysk przedsiębiorczy stanowi koszt alternatywny pracy najemnej.

Wybór formy aktywności zawodowej pomiędzy pracą najemną a przedsiębiorczością jest determinowany przez czynniki wewnętrzne, związane z osobowością, doświadczeniem zawodowym i życiowym każdej osoby, oraz przez czynniki zewnętrzne, związane z sytuacją społeczną, kulturową i ekonomiczną. Wraz z rozwojem społeczeństw, szczególnie w erze postindustrialnej, wydaje się, że będzie rosło znaczenie przedsiębiorczości systemowej, wspieranej przez państwo, która pozwoli na większą aktywność zawodową oraz poprawę konkurencyjności gospodarki.

Wybór formy aktywności zawodowej w dużej mierze ma charakter długotrwały. Decyzje o byciu pracownikiem czy przedsiębiorcą podejmowane są często na całe życie zawodowe, a przynajmniej na pewien okres. Wynika to z tego, że otwarcie własnej firmy i przejście ze statusu pracownika do bycia przedsiębiorcą związane jest z kosztami wejścia do branży, natomiast zamknięcie firmy i zatrudnienie się w innej, czyli przejście z przedsiębiorczości do pracy najemnej, pociąga za sobą koszty wyjścia z branży. Aby koszty wejścia czy wyjścia z branży warto było ponieść, zmiana statusu zatrudnienia musi mieć charakter długookresowy.

Możliwe są jednak przejścia między formami aktywności zawodowej. Można przyjąć, że nowo zatrudnieni pracownicy rekrutują się z dawnych samozatrudnionych i przedsiębiorców, osób, które wcześniej pozostawały bez pracy czy

były biernie zawodowo, np. po raz pierwszy wchodzących na rynek pracy. Osoby, które stają się samozatrudnione, mogły wcześniej być pracownikami najemnymi, przedsiębiorcami, którzy zwolnili pracowników, osobami niepracującymi czy biernymi zawodowo. Natomiast przedsiębiorcy mogą się rekrutować z pracowników, samozatrudnionych, którzy zatrudnili pracowników, oraz z osób wcześniej niepracujących z różnych powodów.

Wydaje się, że najpowszechniejszą drogą zawodową, która również wynika z koncepcji przedsiębiorczości ewolucyjnej, jest rozpoczynanie aktywności zawodowej w charakterze pracownika najemnego, następnie przejście części dotychczasowych pracowników do samozatrudnienia, jako najprostszej formy przedsiębiorczości. Wreszcie część samozatrudnionych, w ramach rozwoju tworzonej przez siebie firmy, zatrudnia pracowników, stając się w ten sposób przedsiębiorcami.

2.2. Ogólne założenia dotyczące oddziaływania czynników ekonomicznych na przedsiębiorczość

Podejmowanie decyzji o formie aktywności zawodowej z całą pewnością jest zjawiskiem wieloaspektowym, które uwzględnia:

- czynniki wewnętrzne związane z daną osobą, do których należy jej kapitał ludzki, czyli przykładowo cechy osobowościowe, doświadczenie zawodowe i życiowe, edukacja, oraz kapitał finansowy danej osoby, na który składa się jej majątek osobisty i kapitał finansowy możliwy do pożyczania na rynku finansowym,
- czynniki zewnętrzne, czyli otoczenie społeczne, kulturowe i ekonomiczne¹.

Należy zwrócić uwagę, że posiadany zasób kapitału finansowego jest postrzegany subiektywnie, gdyż od percepcji danej osoby zależy ocena swego bogactwa jako wystarczającego do prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast czynniki otoczenia zewnętrznego stanowią czynnik obiektywny i wspólny dla całej zbiorowości [Minniti, Bygrave, 1999].

Posiadanie zestawu cech osobowościowych, które sprzyjają byciu przedsiębiorcą, jest jeszcze niewystarczające, by dana osoba prowadziła własną firmę. Ten typ osobowościowy może zaowocować przedsiębiorczością w pewnym otoczeniu, stąd też istotne jest określenie takich elementów otoczenia, które zwiększają prawdopodobieństwo aktywności przedsiębiorczej [Gilad, Levine,

¹ Ponieważ badanie wpływu czynników osobowościowych oraz otoczenia kulturowego i społecznego należy do innych dziedzin nauki, w pracy ograniczono się do badania wpływu czynników ekonomicznych.

1986]. Przedsiębiorczość jest w większym stopniu postrzegana jako sposób postępowania niż jako cecha osobowości, a przedsiębiorca zawsze poszukuje zmiany, odpowiada na nią i wykorzystuje jako szansę [Drucker, 2004, s. 29-31]. Stąd konieczne jest analizowanie przedsiębiorczości w kontekście społecznych realiów biznesowych [Bouchikhi, 1994; Chell, 2000].

Bycie przedsiębiorcą i kreacja nowego przedsięwzięcia jest procesem interakcji między osobą przedsiębiorcy a jego otoczeniem [Korunka, Frank, Lueger, Mugler, 2003], gdzie na podjęcie aktywności przedsiębiorczej wpływają: osobowość przedsiębiorcy, posiadane przez niego zasoby kapitału ludzkiego i kapitału finansowego, mikrosocjalne i makrosocjalne otoczenie przedsiębiorcy oraz organizacja przedsięwzięcia.

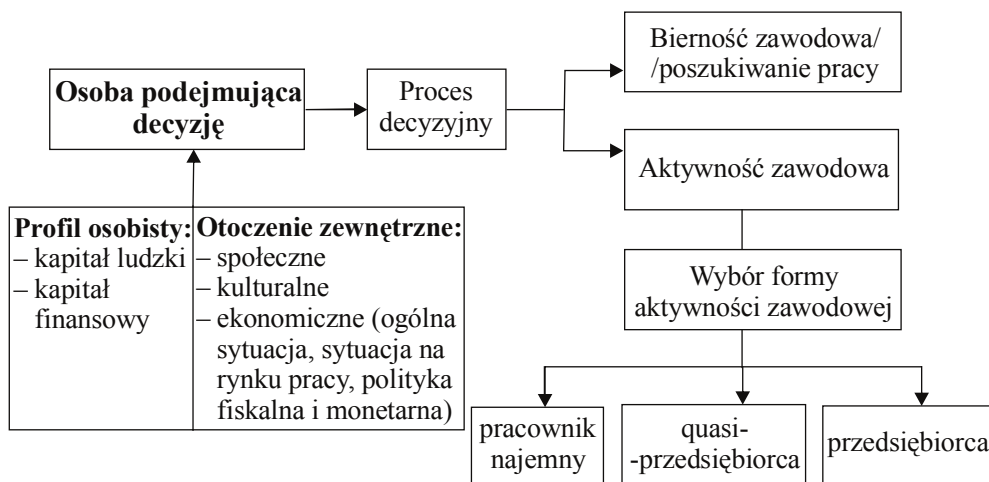
Ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego wpływają na aktywność przedsiębiorczą pośrednio, poprzez kształtowanie takich determinant, jak poziom ryzyka gospodarczego, dostęp do kapitału, poziom bogactwa ludności, poziom równowagi rynkowej czy możliwości wprowadzenia innowacji. Sytuacja ekonomiczna decyduje również o możliwościach rynkowych, istniejących w gospodarce, które przedsiębiorcy wykorzystują. Dodatkowo, sytuacja na rynku pracy ma istotny wpływ na decyzje, gdyż możliwość znalezienia zatrudnienia najemnego, wynagrodzenia za pracę czy wysiłek, który trzeba w pracę zaangażować, mogą popychać ku określonej formie aktywności zawodowej. Można się spodziewać, że wraz z rozwojem przedsiębiorczości systemowej polityka gospodarcza będzie coraz istotniejszym czynnikiem, decydującym o skłonności do bycia przedsiębiorcą.

Korzystając z bogactwa podejść do przedsiębiorczości, w pracy zaproponowano schemat podejmowania decyzji o formie aktywności zawodowej (schemat 3).

Na decyzję o podjęciu aktywności lub bierności zawodowej przez daną osobę wpływają dwie grupy czynników: jej profil osobisty, w tym posiadany przez nią kapitał ludzki i finansowy, oraz otoczenie zewnętrzne. Jeśli osoba zdecyduje o swojej aktywności, wybiera jej formę między pracą najemną, samozatrudnieniem i przedsiębiorczością.

Analizując możliwy wpływ zewnętrznego otoczenia ekonomicznego na podstawie istniejących prac teoretycznych i empirycznych dotyczących przedsiębiorczości, w pracy przyjęto kilka hipotez, z tym że początkowo postawiono hipotezy o charakterze ogólnym, a następnie szczegółowym. Hipotezy H1 – H4 mają charakter hipotez głównych, które zostały następnie uszczegółowione w pozostałych hipotezach.

Czynniki ekonomiczne wpływają na aktywność zawodową ludności niezależnie od jej formy, zatem mogą oddziaływać na liczbę pracowników, quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców. Oznacza to, że przy sprzyjających okolicznościach ekonomicznych wzrasta zarówno liczba przedsiębiorców, jak i pracowników.



Schemat 3. Podejmowanie decyzji o formie aktywności zawodowej

Źródło: opracowanie własne

Jednocześnie, jeśli nawet czynniki ekonomiczne oddziałują na wszystkie grupy w taki sam sposób co do kierunku, mogą oddziaływać na nie z różną siłą. Charakterystyka przedsiębiorców jako ludzi wykorzystujących możliwości, podejmujących ryzyko i wprowadzających innowacje rynkowe, pozwala sądzić, że oddziaływanie bodźców ekonomicznego otoczenia zewnętrznego będzie najsilniej na nich wpływało. Z uwagi na sztywność rynku pracy czynniki ekonomiczne najslabiej zmieniają aktywność zawodową pracowników. Powyższe rozważania prowadzą do postawienia hipotezy badawczej H1, która wskazuje, że otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym w większym stopniu na aktywność przedsiębiorców niż pracowników.

H1: Otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym w większym stopniu na aktywność przedsiębiorców niż na aktywność pracowników.

Konsekwencją powyższej hipotezy jest założenie, że przedsiębiorcy są grupą, którą można najsprawniej aktywizować zawodowo poprzez narzędzia polityki gospodarczej, zawarte w hipotezie H2.

H2: Polityka gospodarcza najsilniej wpływa na aktywność przedsiębiorców, a najslabiej na aktywność pracowników.

Można się spodziewać, że czynniki ekonomiczne wpływają na aktywność zawodową w różnym horyzoncie czasowym, przy czym najsilniejszy wpływ ma

charakter długookresowy. Wynika to z faktu, że wybór zajęcia zawodowego ma w dominującej części charakter długotrwały, choć jest on nieustająco rewidowany przez poszczególne osoby. Najsilniejsze oddziaływanie czynników ekonomicznych na decyzje przedsiębiorców w długim horyzoncie czasowym jest dodatkowo wzmocnione poprzez konieczność poniesienia inwestycji kapitałowych na etapie otwierania własnej firmy i w czasie jej rozwoju, co powoduje powstawanie barier wejścia na rynek i barier wyjścia z rynku. Powyższe rozważania pozwalają na sformułowanie hipotezy badawczej H3, zgodnie z którą czynniki ekonomiczne najsilniej oddziałują na aktywność przedsiębiorców i pracowników w długim okresie. Jednocześnie można sądzić, że część czynników ekonomicznych może stanowić selektywny impuls do zmian w aktywności zawodowej poszczególnych grup zawodowych, np. wprowadzenie ulg podatkowych dla nowo otwieranych firm może stać się krótkookresowym bodźcem do zwiększenia liczby przedsiębiorców i quasi-przedsiębiorców.

H3: Ponieważ wybór formy zajęcia zawodowego ma charakter długotrwały, ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego najsilniej oddziałują na wybór w długim okresie.

Charakterystyka przedsiębiorców, wykorzystujących możliwości biznesowe, wprowadzających innowacje i ponoszących ryzyko, pozwala sądzić, że są oni grupą zawodową, która pierwsza zareaguje poziomem swojej aktywności na krótkookresowe bodźce wypływające z czynników ekonomicznych. Wzrost aktywności przedsiębiorców przełoży się natomiast w średnim okresie na zwiększenie popytu na pracę, co skutkuje wzrostem aktywności zawodowej pracowników. Natomiast w długim okresie wybory formy aktywności zawodowej dokonane na podstawie determinant ekonomicznych zostaną utrwalone. Powyższe spostrzeżenia stanowią podstawę do sformułowania hipotezy badawczej H4, wskazującej, że przedsiębiorcy reagują na ekonomiczne impulsy krótkookresowe, w średnim okresie zmienia się aktywność pracowników, a w długim okresie wybory te utrwalają się.

H4: Ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory.

2.3. Wpływ poszczególnych elementów ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność przedsiębiorczą

Po przyjęciu ogólnych założeń, dotyczących oddziaływania ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność zawodową pracowników, samozatrudnio-

nych i przedsiębiorców, poddano analizie określenie wpływu jego poszczególnych komponentów. Przyjęto założenie, że na decyzje o podejmowaniu aktywności zawodowej wpływają determinanty ekonomiczne związane z ogólną sytuacją rynkową, polityką fiskalną, polityką monetarną oraz sytuacją na rynku pracy.

Oddziaływanie polityki gospodarczej na wybór przedsiębiorczości jako formy aktywności zawodowej jest szczególnie uwzględniane w koncepcji przedsiębiorczości systemowej, której znaczenie wzrasta wraz z rozwojem społeczeństwa postindustrialnego [Haber, 1996]. Dlatego też identyfikacja narzędzi polityki gospodarczej, które wpływają na aktywność przedsiębiorców, oraz określenie kierunku i siły tego oddziaływania są istotne z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia. Jednocześnie wydaje się, że czynniki otoczenia ekonomicznego wpływają na nieustającą rewizję decyzji o formie aktywności zawodowej w znacząco wyższym stopniu niż czynniki osobowościowe i związane z sytuacją rodzinną czy finansową danej osoby. Wynika to z faktu, że człowiek staje się przedsiębiorcą zawsze w konkretnej sytuacji, gdy czynniki osobowościowe i zewnętrzne łącznie przyczyniają się do podjęcia działań przedsiębiorczych [Bratnicki, 2001b].

Analiza wrażliwości przedsiębiorców na poszczególne bodźce polityki gospodarczej może stanowić podstawę do określenia polityki wspierającej przedsiębiorczość. Można przyjąć za Chmielińskim [2006], że wspieranie przedsiębiorczości jest tworzeniem przez instytucje państwowe warunków do kształtowania i rozwoju cech personalnych i społecznych, które umożliwią nieskrepowany indywidualny rozwój przedsiębiorczości człowieka i struktur, w których funkcjonuje.

Polityka gospodarcza jest rozumiana jako działania instytucji rządowych, zgodne z przyjętymi wcześniej celami, kierunkami i zasadami oraz wpływające na przebieg procesów gospodarczych. U podstaw formułowania polityki gospodarczej leżą przekonania o efektywności rynku. Polityka formułowana z czysto rynkowej pozycji, opierająca się na przekonaniu o nadrzędnej roli mechanizmu rynkowego w alokacji zasobów, stawia sobie za cel wzmocnienie rynku, hamowanie ingerencji instytucjonalnych czy odbudowywanie naturalnych regulatorów równowagi. Natomiast polityka oparta na przekonaniu o niedoskonałościach i błędach mechanizmu rynkowego zawiera konkretne bezpośrednie oddziaływania na zmienne endogeniczne systemu gospodarczego, zmierzające do przyspieszenia działania mechanizmu rynkowego lub do osiągnięcia stanów uznawanych za pożądane [Barteczko, Bocian, 1996, s. 13-18].

Już Cantillon twierdził, że aktywność przedsiębiorców wywołuje korzystniejsze efekty społeczne niż te, które stanowią wynik ingerencji państwa [za: Landreth, Colander, 1998]. J.B. Say uważał, że zachowanie przedsiębiorcy przenosi zasoby ekonomiczne z obszaru o niższej do obszaru o wyższej wydajności,

zwiększając ich wykorzystanie oraz zysk [za: Wawrzyniak, 1988; Haber, 1997]. Równocześnie Schumpeter obawiał się, że liczne czynniki instytucjonalne istniejące w gospodarce mogą osłabić przedsiębiorczość i prowadzić do stagnacji kapitalizmu jako systemu społecznego [Goss, 2005].

Przytoczone powyżej uwagi o roli przedsiębiorcy skłaniają do stwierdzenia, że podejmowaniu aktywności przedsiębiorczej w większym stopniu sprzyja polityka gospodarcza oparta na zasadach rynkowych. Charakterystyka przedsiębiorców jako osób, które podejmują ryzyko gospodarcze, dostrzegają te możliwości rynkowe, których nie widzą inni, wskazuje, że polityka gospodarcza państwa nie jest w stanie zastąpić czy pobudzić aktywności przedsiębiorczej, może raczej stworzyć przyjazne otoczenie rynkowe dla aktywności przedsiębiorczej. Powyższe rozważania stanowią podstawę do sformułowania postulatu, by polityka gospodarcza sprzyjająca przedsiębiorczości wychodziła z pozycji rynkowej, wzmacniała działanie rynku, a nie ingerowała w jego mechanizm. Do postawienia powyższego postulatu skłaniają również wyniki badań empirycznych, które wskazują, że aktywność państwa opiekuńczego wpływa w sposób negatywny na przedsiębiorczość [Ilmakunnas, Kannianen, 2000].

Jednocześnie można się spodziewać, że wraz z rozwojem społeczeństwa postindustrialnego coraz większe znaczenie będzie miała przedsiębiorczość systemowa, gdzie państwo staje się promotorem przedsiębiorczości [Haber, 1996]. Dlatego też ważne jest określenie tych elementów polityki gospodarczej państwa, które będą faktycznie pobudzać ducha przedsiębiorczości.

Przyjmując hipotezę Baumola [1990], zgodnie z którą podaż przedsiębiorczości jest mniej więcej stała w danym społeczeństwie, ale jej wykorzystanie zmienia się w zależności od struktury gospodarki i zasady postępowania, polityka gospodarcza państwa wydaje się szczególnie istotna w kształtowaniu przedsiębiorczości. Aktywność przedsiębiorcza dostosowuje się do bieżących reguł ekonomii poprzez swoją alokację w aktywność produktywną, nieproduktywną czy destruktywną. Aby zmaksymalizować lokalizację aktywności przedsiębiorczej w działalności produktywnej, konieczne jest ustalenie przez państwo takich zewnętrznych reguł gospodarowania, które ją pobudzą, zamiast przesuwac w kierunku nieproduktywnym czy wręcz destruktywnym.

Całościowa polityka gospodarcza stanowi zestaw polityk składowych, na który składają się polityki terminalne, które nie zawierają innych typów polityki, oraz polityki złożone. Przykładami polityk terminalnych są polityka monetarna, fiskalna, kursu walutowego, a przykładami polityk złożonych są: polityka antyinflacyjna, stabilizacyjna, restrukturyzacyjna czy przemysłowa. Polityką makroekonomiczną nazywa się zestaw polityk terminalnych, oddziałujących na całość gospodarki. Minimalny zestaw tych polityk obejmuje politykę fiskalną i monetarną [Barteczko, Bocian, 1996, s. 29].

Polityka gospodarcza spełnia funkcję stabilizacyjną, polegającą na tworzeniu ładu rynkowego, gwarantującego stabilny, długookresowy rozwój gospodarczy,

funkcję redystrybucyjną, związaną z korygowaniem rynkowego podziału wytworzonych w systemie dochodów, oraz funkcję alokacyjną, której zadaniem jest kreowanie dóbr i usług publicznych oraz odnowa zasobów ogólnodostępnych [Ćwikliński, 2000, s. 24-32].

2.3.1. Sytuacja na rynku pracy

Odwołując się do czterech wzorców przedsiębiorczości: żywiołowej, ewolucyjnej, etycznej i systemowej [Haber, 1996], można wskazać, iż oddziaływanie sytuacji na rynku pracy na przedsiębiorczość ma znaczenie w przedsiębiorczości ewolucyjnej. Zgodnie z tą koncepcją każdy pracownik może stać się przedsiębiorcą pod warunkiem rozwoju i profesjonalizacji swoich umiejętności zawodowych oraz przekraczania kolejnych szczebli kariery zawodowej. W tym rozumieniu bycie przedsiębiorcą jest kolejnym etapem kariery i wynika z rozwoju zawodowego danej osoby.

Wpływ sytuacji na rynku pracy na podejmowanie decyzji o przedsiębiorczości jako formie aktywności zawodowej jest dwojakiego rodzaju, co wynika z podwójnej roli mikroekonomicznej przedsiębiorców. Z jednej strony przedsiębiorcy stanowią czynnik produkcji poprzez zaangażowanie własnego przedsiębiorczego kapitału ludzkiego w tworzoną i prowadzoną przez siebie firmę, z drugiej natomiast są podmiotami, które decydują o alokacji pozostałych czynników produkcji, a zatem o zatrudnieniu innych pracowników i zaangażowaniu kapitału finansowego [Abell, Crouchley, Mills, 2001].

W pierwszym ujęciu osoby o zdolnościach przedsiębiorczych mogą swój kapitał ludzki zaangażować w bycie przedsiębiorcą, w tym również samozatrudnionym, lub w bycie pracownikiem najemnym. Oznacza to, że decyzja o podjęciu działań przedsiębiorczych może wynikać zarówno z przyczyn pozytywnych, jak i negatywnych. Pozytywna motywacja tej decyzji ma miejsce wówczas, gdy dana osoba zostaje przedsiębiorcą, gdyż ma taką wizję swojej kariery zawodowej, a bycie przedsiębiorcą dostarcza mu większych korzyści zarówno materialnych, jak i niematerialnych niż funkcjonowanie na rynku pracy jako pracownik najemny. W takim układzie wybór zajęcia zawodowego jest zatem faktyczną decyzją pomiędzy byciem pracownikiem najemnym lub przedsiębiorcą. Natomiast decyzja o byciu przedsiębiorcą może wynikać z negatywnej motywacji, wówczas gdy dana osoba nie ma możliwości znalezienia pracy najemnej i z tego powodu decyduje się na podjęcie aktywności przedsiębiorczej. Wówczas faktyczny wybór formy aktywności zawodowej stanowi wybór tylko między byciem bezrobotnym a byciem przedsiębiorcą [Gilad, Levine, 1986].

Badania empiryczne nie do końca odpowiadają na pytanie o dominujący charakter motywacji. W interdyscyplinarnych badaniach ankietowych, prowadzonych przez Korunka, Franka, Luegera i Muglera [2003], udowodniono, że jedna

trzecia spośród przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą była wcześniej bezrobotna i stała się przedsiębiorcami nie z własnej woli, lecz z powodu presji ekonomicznej. Jednocześnie badania porównawcze czynników wpływających na wybór między pracą najemną i samozatrudnieniem [Morawski, Socha, 2003b] wskazują, że lepsze możliwości pracy najemnej mogą być czynnikiem, który powoduje, że stopa samozatrudnienia w Niemczech i Wielkiej Brytanii jest niższa niż w Polsce.

Pośrednio o związkach między sytuacją na rynku pracy a przedsiębiorczością świadczą wyniki badań wpływu edukacji na rodzaj podejmowanego zajęcia zawodowego. Wyższy poziom edukacji obniża prawdopodobieństwo wejścia do przedsiębiorczości [Johansson, 2000], co może wynikać z tego, że lepsza edukacja podnosi umiejętności zawodowe i daje lepszą pozycję na rynku pracy, zmniejszając prawdopodobieństwo bycia bezrobotnym, a tym samym osłabiając skłonność do podejmowania ryzykownego prowadzenia własnego przedsiębiorstwa.

Zatem w pierwszym aspekcie sytuacja na rynku pracy wpływa na możliwości znalezienia zatrudnienia najemnego, które stanowi wariant alternatywny aktywności zawodowej wobec bycia przedsiębiorcą. W drugim aspekcie praca ludzka stanowi czynnik produkcji niezbędny do funkcjonowania przedsiębiorstwa. Osoba, która decyduje się na podjęcie przedsiębiorczej formy aktywności zawodowej, angażuje czynniki produkcji w postaci kapitału i pracy ludzkiej, których dostępność oraz koszty pozyskania i utrzymania mogą wpływać na efektywność prowadzonego przedsięwzięcia.

Wprawdzie w początkowej fazie tworzenia firmy przedsiębiorca najczęściej angażuje wyłącznie swój własny kapitał ludzki, będąc samozatrudnionym, lecz wraz z rozwojem firmy powstaje potrzeba zatrudnienia pracowników najemnych. W teoretycznej sytuacji konkurencji doskonałej na rynku pracy wzajemna relacja popytu i podaży pracy kształtowałaby wynagrodzenie, a przedsiębiorca miałby możliwość zatrudnienia takiej liczby pracowników, która jest niezbędna do maksymalizacji zysków, mogąc jednocześnie w dowolny sposób liczbę tę korygować. Tymczasem w rzeczywistości gospodarczej rynek pracy jest raczej sztywny niż elastyczny. Oprócz mechanizmu rynkowego na wysokość wynagrodzeń oddziałuje również polityka gospodarcza, poprzez m.in. ustalanie płac minimalnych, zasiłków dla bezrobotnych, kosztów odpraw pracowniczych, oraz siła przetargowa pracowników, wynikająca z ich przydatności dla firmy i kosztów rotacji personelu. Sztywność rynku pracy powoduje, że mechanizm rynkowy nie koryguje wynagrodzeń w zależności od relacji popytu i podaży pracy, a przedsiębiorcy nie mogą w dowolny sposób rewidować liczby zatrudnionych pracowników. Zatem w drugim aspekcie sytuacja na rynku pracy decyduje o możliwości zatrudniania czy zwalniania pracowników niezbędnych dla działania firmy jako czynników produkcji oraz o poziomie wynagrodzeń za pracę, stanowiących koszt funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Można się spodziewać, że rosnąca nierównowaga na rynku pracy, mierzona wzrostem bezrobocia i wzrostem czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych, jest czynnikiem skłaniającym do zwiększonej aktywności przedsiębiorczej. Osoby, które nie znajdują zatrudnienia najemnego, są popychane do quasi-przedsiębiorczości, czyli do bycia samozatrudnionym. Im dłużej dana osoba pozostaje bez pracy, tym niższej płacy progowej oczekuje, zatem redukuje to koszt alternatywny przedsiębiorczości. Osoby o negatywnej motywacji do przedsiębiorczości wybierają formę samozatrudnienia, gdyż jest to najprostsza forma prowadzenia firmy poprzez swoją niewielką na początku skalę działania, związana z najmniejszym ryzykiem niepowodzenia i najmniejszymi inwestycjami kapitałowymi, koniecznymi do poniesienia. Powyższe rozważania stanowią podstawę do sformułowania hipotezy badawczej H5, wskazującej na wprost proporcjonalne oddziaływanie nierównowagi podażowej na rynku pracy na aktywność samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców.

Równocześnie sztywność rynku pracy, w szczególności sztywność wynagrodzeń, powoduje, że wzrost liczby bezrobotnych nie przekłada się na spadek wynagrodzeń [Gaweł, 2005], który mógłby zachęcić przedsiębiorców do większej aktywności własnej i zwiększenia liczby pracowników. Ponadto wzrost nierównowagi na rynku pracy świadczy o pogorszeniu się ogólnej sytuacji rynkowej, a tym samym o zmniejszeniu się możliwości rynkowych i możliwości do działań przedsiębiorczych. Zatem wzrost stopy bezrobocia nie wpływa na wzrost aktywności przedsiębiorców właściwych lub wpływa w bardzo nieznacznym stopniu, co pozwala na postawienie hipotezy badawczej H5.

H5: Wzrost nierównowagi podażowej na rynku pracy powoduje wzrost aktywności samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców, oraz nieznaczny spadek aktywności przedsiębiorców właściwych.

Powyższa zależność może wynikać również z faktu, że możliwość znalezienia pracy najemnej, uzależniona od stopnia nierównowagi na rynku pracy, może być traktowana przez przedsiębiorców jako forma zabezpieczenia na wypadek niepowodzenia w prowadzeniu własnej firmy, gdyż w przypadku ewentualnego bankructwa prowadzonej firmy przedsiębiorca może znaleźć zatrudnienie [Taylor, 1996]. Zatem duża nierównowaga na rynku pracy, związana z wysokim bezrobociem i małą liczbą miejsc pracy, powoduje, że przedsiębiorcy w razie niepowodzenia w prowadzeniu własnej firmy mają małe szanse na znalezienie alternatywnego zajęcia zawodowego. W takiej sytuacji ich ryzyko wzrasta, stąd też maleje skłonność do zakładania firm.

Wsparciem dla hipotezy H5 jest również fakt, że nierównowaga na rynku pracy wpływa na określenie płacy progowej, którą osoba poszukująca zatrudnienia jest skłonna zaakceptować. Koszty poszukiwań pracy powodują, że im dłuższy jest czas poszukiwania pracy i czas trwania bezrobocia, związane z dużą

nierównowagą na rynku pracy, tym niższej płacy progowej oczekuje bezrobotny. Bezrobotny przestanie poszukiwać pracy i stanie się przedsiębiorcą wówczas, gdy oczekiwane dochody z zatrudnienia najemnego spadną poniżej spodziewanych dochodów z przedsiębiorczości. Zatem im dłużej dana osoba pozostaje bezrobotna, tym wyższe prawdopodobieństwo podjęcia przez nią przedsiębiorczości, gdyż maleje spodziewane wynagrodzenie z pracy jako koszt alternatywny prowadzenia własnej firmy [Alba-Ramirez, 1994].

Sytuacja na rynku pracy związana jest nie tylko z nierównowagą, lecz również z wysiłkiem, który zwyczajowo należy zaangażować w wykonywanie pracy, niezależnie od jej formy. W najprostszej wersji można przyjąć, że miarą wysiłku pracy są przeciętne godziny pracy. Tygodniowa liczba godzin pracy pracowników jest określona przez przepisy kodeksu pracy, a dane GUS wskazują, że w większości przypadków faktyczne godziny pracy pracowników odpowiadają wskazaniom ustawowym. Natomiast czasu pracy przedsiębiorcy, w tym również samozatrudnionego, nie określają żadne przepisy. Z danych GUS i badań ankietowych wynika, że przedsiębiorcy pracują w wielu przypadkach dłużej i ciężiej niż pracownicy najemni.

Osoba decydująca się na podjęcie aktywności zawodowej zawsze musi wnieść większy wysiłek w pracę niż gdyby była bierna zawodowo. Stąd należy się spodziewać, że wysiłek konieczny do zaangażowania w pracę lub w prowadzenie własnego przedsięwzięcia powoduje zmianę struktury zatrudnienia, a nie samej liczebności zatrudnionych. Wzrost relatywnego wysiłku przedsiębiorców względem wysiłku pracowników sprawia, że rośnie zatrudnienie najemne, natomiast wzrost relatywnego wysiłku pracowników w stosunku do wysiłku przedsiębiorców zwiększa aktywność przedsiębiorczą. Powyższe zależności pozwalają na sformułowanie hipotezy badawczej H6.

H6: Wzrost wysiłku przedsiębiorców zwiększa aktywność zawodową pracowników najemnych, natomiast wzrost wysiłku pracowników zwiększa aktywność zawodową przedsiębiorców.

Elementem sytuacji na rynku pracy są również wynagrodzenia, które pracownicy mogą uzyskać za swoją pracę. Z punktu widzenia decyzji o byciu przedsiębiorcą wynagrodzenia pracownicze są z jednej strony kosztem alternatywnym bycia przedsiębiorcą, z drugiej są kosztem funkcjonowania prowadzonej przez niego firmy. Jeśli dominująca jest negatywna motywacja do bycia przedsiębiorcą, wówczas wzrost wynagrodzeń spowoduje większą atrakcyjność zatrudnienia najemnego i przechodzenie z przedsiębiorczości, szczególnie w formie samozatrudnienia, do pracy najemnej. Jeśli natomiast dominuje pozytywna motywacja do bycia przedsiębiorcą, wówczas wzrost wynagrodzeń jest postrzegany jako wzrost kosztów pracy, co zmniejszy liczbę zatrudnionych pracowników poprzez ich zwolnienia i liczbę przedsiębiorców.

Zgodnie z tradycyjnym założeniem teorii ekonomicznych osoby dążą do maksymalizacji swoich dochodów, które mogą pochodzić z wynagrodzenia za pracę lub zysków z działalności gospodarczej. Zatem aktywność przedsiębiorcza jest uzależniona od relacji wynagrodzeń dostępnych na rynku pracy do możliwych zysków z działalności przedsiębiorczej [Blau, 1987; Kihlstrom, Laffont, 1979]. Badania empiryczne potwierdzają, że relatywne zarobki stanowiły główną determinantę wyboru między przedsiębiorczością a pracą najemną. Dana osoba podejmie aktywność przedsiębiorczą, jeśli potencjalne zyski z prowadzenia własnej firmy są wyższe niż wynagrodzenia z pracy najemnej [Bernhardt, 1994; Taylor, 1996]. W tym kontekście wysokie wynagrodzenia za pracę powodują spadek aktywności przedsiębiorczej.

Jednak możliwe jest równoczesne występowanie innego efektu wpływu wysokich wynagrodzeń na przedsiębiorczość. Wysokie wynagrodzenia powodują spadek popytu na pracę, który wywołuje wzrost bezrobocia, a co za tym idzie spadek prawdopodobieństwa znalezienia zatrudnienia. Ten czynnik może popychać ludzi do przedsiębiorczości [Kanniainen, Leppämäki, 2000].

Należy jednak pamiętać o dostępie do kapitału jako determinancie podejmowania działań przedsiębiorczych. Osoby o wyższych wynagrodzeniach mają większe możliwości zgromadzenia własnego kapitału finansowego, który pozwoli na podjęcie w przyszłości działalności przedsiębiorczej. Zatem wysoki poziom płac w gospodarce może w długim okresie pozytywnie wpływać na skłonności przedsiębiorcze.

Na problem wpływu wysiłku w pracy i wynagrodzeń można też spojrzeć łącznie, jak przykładowo w modelu Ghataka, Morelliego i Sjöströma [2001]. Jeśli pracownik w początkowym okresie zatrudnienia zaangażuje większy wysiłek w jej wykonanie, zwiększa dzięki temu prawdopodobieństwo sukcesu, co w konsekwencji podnosi jego wynagrodzenie i daje większe szanse na bycie przedsiębiorcą w przyszłości. Jednocześnie pracownicy, którzy osiągnęli sukces i otrzymali większe wynagrodzenie, potrzebują mniejszych pożyczek bankowych, a tym samym mają możliwość osiągnięcia większego zysku i są bardziej skłonni do podjęcia działań przedsiębiorczych.

Wydaje się jednak, że dominuje negatywny wpływ wynagrodzeń za pracę na aktywność zawodową ludności, a szczególnie przedsiębiorców. Rosnące wynagrodzenia za pracę zmniejszają aktywność przedsiębiorców z dwóch powodów. Z jednej strony zwiększają atrakcyjność pracy najemnej jako alternatywy dla bycia przedsiębiorcą, zatem redukują liczbę przedsiębiorców. Z drugiej strony wysokie wynagrodzenia podnoszą koszty zatrudnienia pracowników, koniecznych do prowadzenia firmy przez przedsiębiorcę, co również działa na zmniejszenie atrakcyjności przedsiębiorczości. Powyższe zależności pozwalają na postawienie hipotezy badawczej H7, wskazującej na negatywne oddziaływanie wzrostu wysokości wynagrodzeń za pracę na aktywność przedsiębiorców.

H7: Wzrost wysokości wynagrodzeń za pracę najemną wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, a w największym stopniu na aktywność przedsiębiorców.

2.3.2. Polityka fiskalna

Polityka fiskalna może oddziaływać na kształtowanie się aktywności zawodowej ludności i wybór jej formy poprzez system kształtowania dochodów budżetowych i wydatków budżetowych. Wpływ polityki fiskalnej na przedsiębiorczość może wynikać z kilku aspektów teoretycznych, gdyż polityka ta oddziałuje na wielkość zasobów pieniężnych, pozostających w gestii podmiotów gospodarczych, na bogactwo społeczeństwa, na poziom ryzyka rynkowego czy też na istnienie możliwości rynkowych.

Dochody budżetowe kształtują wielkość środków pieniężnych, które pozostają w rękach społeczeństwa, oraz bogactwo społeczne, co ma wpływ na przedsiębiorczość zgodnie z teorią barier płynności. Im większe są dochody budżetowe państwa, tym większe obciążenia fiskalne społeczeństwa, zatem zmniejsza się wielkość środków finansowych pozostających w gestii społeczeństwa. Jednocześnie obciążenia fiskalne w największym stopniu uderzają w osoby aktywne zawodowo, szczególnie w przedsiębiorców. Ponieważ przedsiębiorcy prowadzący własną działalność gospodarczą płacą najwięcej rodzajów podatków, kształtowanie polityki dochodów budżetowych wpływa na ich aktywność w największym stopniu. Można zatem sądzić, że rosnące dochody budżetowe, poprzez wzrost obciążeń fiskalnych przedsiębiorców, obniżają wielkość środków finansowych będących do ich dyspozycji, jednocześnie zwiększając bariery płynności przy prowadzeniu własnej firmy. Powyższe zależności pozwalają na postawienie hipotezy badawczej H8, wskazującej na negatywne oddziaływanie dochodów budżetowych na aktywność zawodową ludności, a szczególnie przedsiębiorców.

H8: Wzrost obciążeń fiskalnych wpływa w negatywny sposób na aktywność zawodową ludności, a najsilniej oddziałuje na przedsiębiorców.

Natomiast wydatki budżetowe stanowią pewien transfer środków pieniężnych do społeczeństwa, zatem ich zwiększenie powoduje zwiększenie aktywności zawodowej. Wydatki budżetowe mogą oddziaływać na aktywność przedsiębiorców w ten sposób, że ich wzrost może przyczyniać się do zwiększenia ilości pieniędzy, będących w gestii społeczeństwa, zmniejszając bariery płynności i zwiększając poziom bogactwa społeczeństwa. Powoduje to zwiększenie aktywności zawodowej ludności. Ponieważ przedsiębiorcy w największym stopniu odczuwają oddziaływanie barier płynności na swoją aktywność, zatem stanowią grupę najbardziej wrażliwą na kształtowanie się wydatków budżetowych.

Polityka budżetowa może wpływać na przedsiębiorczość również poprzez swój wpływ na ryzyko gospodarcze. Ryzyko, stanowiące barierę wejścia do pewnych sektorów gospodarczych, jest traktowane jako przyczyna, dla której państwo powinno w sposób pośredni lub bezpośredni subwencjonować wejścia do ryzykownych zajęć zawodowych. Wsparcie subwencjami osób wchodzących do ryzykownej aktywności może poprawić ogólną sytuację gospodarczą [Black, de Meza, 1997]. Ta przyczyna wskazuje również na pozytywne oddziaływanie wydatków budżetowych na przedsiębiorczość. Jednocześnie pewne rodzaje wydatków budżetowych, np. wydatki związane z ubezpieczeniami społecznymi, mogą stanowić formę ubezpieczenia na wypadek niepowodzenia w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Jeśli wzrost wydatków budżetowych nie wynika ze zwiększenia kosztów obsługi długu publicznego, można sądzić, że im wyższe wydatki budżetowe, tym mniejsze bariery płynności i mniejsze ryzyko prowadzenia działalności przedsiębiorczej. Dzięki temu można postawić hipotezę badawczą H9, wskazującą, że wydatki budżetowe wpływają w pozytywny sposób na aktywność zawodową, szczególnie na aktywność przedsiębiorców.

H9: Wzrost wydatków budżetowych powoduje zwiększenie aktywności zawodowej, w najsilniejszy sposób oddziałując na przedsiębiorców.

Oddziaływanie poszczególnych rodzajów dochodów budżetowych na kształtowanie się aktywności zawodowej ma inne źródła. Obciążenia budżetowe z tytułu podatków pośrednich wpływają w sposób bezpośredni na poziom cen towarów i usług, zatem pośrednio na możliwości nabywcy społeczeństwa. Natomiast siła nabywcy społeczeństwa jest jednym z parametrów, decydujących o istnieniu możliwości rynkowych czy też zyskowności tych możliwości. Zatem podatki pośrednie oddziałują pośrednio na przedsiębiorczość poprzez swój wpływ na istnienie możliwości rynkowych, gdyż to przedsiębiorca odkrywa możliwości rynkowe i je wykorzystuje [Minniti, Bygrave, 1999].

Jednocześnie przedsiębiorcy działają w warunkach niepewności m.in. dlatego, że w terażniejszości kupują czynniki produkcji, płacąc znane ceny, a sprzedają produkty gotowe w przyszłości, otrzymując za nie nieznane ceny [Klein, 1999]. Przedsiębiorcy mają w takiej sytuacji specyficzną zdolność do generowania niepewnych zwrotów z inwestycji [Gentry, Hubbard, 2000a]. Podatki pośrednie są jednym z czynników, które kształtują poziom cen. Zmiany podatków pośrednich powodują, że przyszłe ceny produktów gotowych, dostarczanych na rynek przez przedsiębiorców, są jeszcze bardziej niepewne. Jeśli obciążenia podatkami pośrednimi wzrastają w czasie, zmniejsza się możliwości osiągnięcia zysku z inwestycji, tym samym wzrost dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich oddziałuje w sposób negatywny na aktywność przedsiębiorczą.

Natomiast obciążenia budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych powodują zmiany w dochodzie rozporządzalnym społeczeństwa. Zatem rosnące dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego zmniejszają bogactwo społeczne i zwiększają bariery płynności przy prowadzeniu działalności przedsiębiorczej. Można się spodziewać, że dochody budżetowe z tego tytułu wpływają negatywnie na aktywność zawodową. Ponieważ przedsiębiorcy oprócz opodatkowania dochodów prowadzonych przez siebie firm podatkiem dochodowym od osób prawnych są także płatnikami podatku dochodowego od wynagrodzeń pracowniczych, które stanowią dodatkowy koszt funkcjonowania firmy, są zatem w największym stopniu obciążeni podatkami, czyli stanowią grupę zawodową najbardziej wrażliwą na zmiany w poszczególnych rodzajach dochodów budżetowych.

Powyższe rozważania stanowią podstawę do sformułowania hipotezy badawczej H10, która wskazuje, że dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich oraz podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych oddziałują w sposób negatywny na aktywność zawodową, szczególnie silnie na aktywność przedsiębiorców.

H10: Wzrost dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich oraz podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową, w najsilniejszy sposób oddziałując na przedsiębiorców.

Wpływ wydatków budżetowych na aktywność zawodową ludności, w szczególności na aktywność przedsiębiorców, jest uzależniony od rodzajów tych wydatków. Można się spodziewać, że oddziaływanie wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne wywołuje zarówno efekt negatywny, jak i pozytywny. Efekt negatywny wynika z tego, że wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne są tym czynnikiem, który może zniechęcać społeczeństwo do aktywności zawodowej. Otrzymywane świadczenia społeczne pozwalają na przynajmniej częściowe zaspokojenie potrzeb życiowych, zatem podejmowanie aktywności zawodowej nie jest koniecznością życiową. Jednocześnie utrzymywanie się z pomocy społecznej zamiast z pracy zarobkowej powoduje, że ludność ma mniejszą siłę nabywczą, ograniczając swoje wydatki do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb, przez co zmniejszają się możliwości osiągania zysków przez przedsiębiorców. W tym negatywnym efekcie wzrost wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne powoduje spadek aktywności zawodowej ludności, szczególnie przedsiębiorców.

Wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne mogą mieć również pozytywny wpływ na aktywność zawodową. Przede wszystkim może on wynikać z faktu, że w razie niepowodzenia i bankructwa prowadzonej przez siebie firmy

przedsiębiorca może otrzymać pomoc w postaci zasiłków społecznych, co w pewien sposób ogranicza ryzyko działalności gospodarczej. Choć należy zauważyć, że ubezpieczenia społeczne nie chronią przedsiębiorcy przed upadkiem, co może mieć miejsce jedynie przy ubezpieczeniach gospodarczych.

Jednak charakterystyka przedsiębiorców jako osób o rzadkich talentach do łączenia różnych rynków, nadrabiania deficytu rynkowego, kompletowania czynników produkcji i kreowania nowych firm [Leibenstein, 1968], każe przypuszczać, że w razie upadku prowadzonej przez siebie firmy przedsiębiorca prędzej posłuży się swoim talentem do tworzenia nowej firmy, niż będzie korzystał z pomocy społecznej państwa.

Można zatem sądzić, że negatywny efekt wpływu wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne na aktywność zawodową, głównie przedsiębiorców, jest silniejszy niż efekt pozytywny. W konsekwencji wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne oddziałują w sposób odwrotnie proporcjonalny na aktywność zawodową ludności, szczególnie silnie na aktywność przedsiębiorców.

Drugi rodzaj wydatków budżetowych – wydatki na inwestycje – wydaje się stanowić czynnik zachęcający do aktywności zawodowej, gdyż sprzyja rozwojowi gospodarki, powodując poprawę warunków funkcjonowania przedsiębiorstw i powstawanie nowych możliwości rynkowych. Państwo, poprzez swoje wydatki budżetowe na inwestycje, powoduje wzrost popytu na dobra inwestycyjne, zaburzając równowagę rynkową i tworząc nowe możliwości rynkowe. Tworzenie możliwości rynkowych przez wydatki inwestycyjne państwa może wynikać z faktu, że podmioty gospodarcze, które nie są przedsiębiorcami, nieefektywnie alokują swoje zasoby [Eisenhauer, 1995]. Ponieważ w warunkach równowagi rynkowej nie ma sposobności osiągnięcia dochodów, stąd rola przedsiębiorcy zaczyna się wówczas, gdy rynek jest w nierównowadze, wywołanej wydatkami inwestycyjnymi państwa. Przedsiębiorca identyfikuje możliwości zysku, podejmuje działania, by je wykorzystać i przesuwa rynek w kierunku równowagi, korygując jednocześnie wcześniejszy błąd rynku [Jakee, Spong, 2003]. Zatem poprzez wskazane mechanizmy wydatki budżetowe na inwestycje oddziałują w sposób pozytywny na aktywność przedsiębiorców.

Powyższe rozważania stanowią podstawę do sformułowania hipotezy badawczej H11, mówiącej o negatywnym oddziaływaniu wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i pozytywnym wpływie wydatków inwestycyjnych na aktywność zawodową ludności, w szczególności przedsiębiorców.

H11: Wzrost wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne wpływa w sposób negatywny, a wzrost wydatków budżetowych na inwestycje w sposób pozytywny na aktywność zawodową ludności, najsilniej oddziałując na przedsiębiorców.

2.3.3. Polityka monetarna

Aby podjąć działalność przedsiębiorczą, konieczne jest zaangażowanie kapitału ludzkiego i kapitału finansowego [np. Bird, 1988]. W teorii przedsiębiorczości dostęp do kapitału finansowego jest uważany za jeden z czynników, decydujących o podejmowaniu działalności gospodarczej. Jeśli dana osoba może uzyskać dostęp do kapitału niezbędnego do prowadzenia firmy poprzez zaangażowanie własnych lub pożyczonych środków finansowych, wówczas zostaje przedsiębiorcą. Natomiast w przypadku braku takiej możliwości osoba zostaje pracownikiem najemnym [np. Blanchflower, Oswald, 1998; Evans, Jovanovic, 1989; Holtz-Eakin, Joulfaian, Rosen, 1994].

Wprawdzie w swoich pracach Schumpeter [1960] oddziela funkcje przedsiębiorcze i kapitalistyczne, wskazując, że przedsiębiorca wnosi do gospodarki innowacje, a inwestycje kapitałowe są czynione przez kapitalistów. Jednak zdecydowana większość współczesnych badaczy uważa, że przedsiębiorca pełni w tworzonej przez siebie firmie funkcję kapitalisty [np. Guzman, Santos, 2001; Kwiatkowski, 1993], choć funkcja kapitalistyczna nie jest jedyną czy nawet najważniejszą funkcją przedsiębiorcy.

Perspektywa przedsiębiorcza funkcjonowania firmy wynika z działania w warunkach niepewności, a perspektywa kapitalisty wynika z własności firmy, związanej z zaangażowanym kapitałem pieniężnym, która wpływa na to, że przedsiębiorca jest podmiotem podejmującym decyzje i kontrolnym [Klein, 1999].

Jednocześnie osoby posiadające stosunkowo duży majątek stoją przed wyborem samodzielnego wykorzystania kapitału w celu prowadzenia własnej firmy lub udzielenia pożyczki innym [Eswaran, Kotwal, 1989]. Zatem bycie pożyczkodawcą, czerpiącym korzyści z lokowania swojego kapitału, jest alternatywnym zajęciem wobec bycia przedsiębiorcą, a uzyskane odsetki od lokat bankowych stanowią koszt alternatywny zysku przedsiębiorczego.

Powyższe skrótowe przypomnienie założeń, dotyczących barier płynności jako determinanty prowadzenia działalności gospodarczej, pozwala określić dwojakiego rodzaju oddziaływanie polityki monetarnej, kreującej dostęp do kapitału, na przedsiębiorczość. Z jednej strony polityka monetarna wpływa na aktywność zawodową pośrednio poprzez sterowanie ilością pieniądza w obiegu gospodarczym. Bank centralny może wpływać na politykę kredytową i depozytową banków komercyjnych, np. przez ustalanie wysokości rezerw obowiązkowych. Ma również możliwość oddziaływania na ilość pieniędzy w obiegu poprzez emisję bonów pieniężnych, których zakup stanowić może źródło dochodów banków komercyjnych. Z drugiej strony polityka monetarna oddziałuje na przedsiębiorczość poprzez określanie atrakcyjności finansowej lokat na rynku pieniężnym jako alternatywy dla zaangażowania tych środków w działalność gospodarczą. Wysoka zyskowość lokat bankowych czy inwestowania w papie-

ry wartościowe emitowane przez bank centralny może zniechęcać ludzi do lokowania swoich zasobów w aktywność przedsiębiorczą.

Należy jednocześnie zauważyć, że bank centralny poprzez politykę kształtowania ilości pieniądza w obiegu wpływa na procesy inflacyjne. Wzrost ilości pieniądza w obiegu, przekraczający poziom wynikający z rozwoju gospodarki, może się jednak przyczynić do wzrostu inflacji. Natomiast rosnąca inflacja jest jednym z czynników, decydujących o opłacalności prowadzenia działalności przedsiębiorczej.

Można zatem przyjąć hipotezę badawczą H12, wskazującą, że im więcej jest pieniędzy w obiegu gospodarczym, tym wyższy jest poziom aktywności zawodowej ludności, szczególnie przedsiębiorców. Natomiast wycofywanie środków finansowych z obiegu przyczynia się do spadku aktywności zawodowej ludności. Wzrost ilości pieniądza w obiegu powinien jednak ograniczać inflację.

H12: Wzrost ilości pieniądza w obiegu, ograniczony przez poziom inflacji, wpływa w sposób pozytywny na aktywność zawodową ludności, najsilniej na przedsiębiorców.

Bank centralny, kształtując politykę monetarną, wykorzystuje instrumenty, np. w postaci rezerwy obowiązkowej czy sprzedaży papierów wartościowych, które wpływają na ilość pieniądza w obiegu. Im wyższa jest wartość rezerwy obowiązkowej, tym więcej środków zostało wycofanych z obiegu poprzez zmniejszenie wartości akcji kredytowych prowadzonych przez banki komercyjne. Tym samym rosnąca wartość rezerwy obowiązkowej utrudnia uzyskiwanie kredytów bankowych przez przedsiębiorców, koniecznych do założenia, prowadzenia i rozwoju ich firm. Pozwala to na postawienie hipotezy badawczej H13, zgodnie z którą wartość rezerwy obowiązkowej oddziałuje negatywnie na aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców.

Narzędziem polityki pieniężnej, które oddziałuje na ilość pieniądza w obiegu, jest również sprzedaż papierów wartościowych przez bank centralny, w tym bonów pieniężnych i bonów skarbowych. Jeśli wartość sprzedanych przez bank centralny papierów wartościowych rośnie, wówczas świadczy to o wycofaniu części środków finansowych z obiegu gospodarczego. Środki te mogłyby zostać alternatywnie przeznaczone na prowadzenie działalności gospodarczej, a zatem wpłynąć na aktywność zawodową przedsiębiorców i pracowników. Stąd wydaje się słuszne postawienie hipotezy badawczej H13, wskazującej, że wartość sprzedanych papierów wartościowych przez bank centralny wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców.

H13: Wzrost wartości rezerwy obowiązkowej i papierów wartościowych sprzedanych przez bank centralny wpływa w sposób negatywny na aktywność pracowników najemnych i przedsiębiorców.

Generalnie można przyjąć, że środki finansowe, przekraczające bieżące potrzeby konsumpcyjne i pozostające w rękach społeczeństwa, można przeznaczyć na prowadzenie działalności przedsiębiorczej lub na ulokowanie ich na rynku pieniężnym. Stąd wszelkiego rodzaju depozyty bankowe stanowią konkurencyjną wobec działalności przedsiębiorczej formę dysponowania pieniędzmi.

W pracach teoretycznych, wskazujących na barierę płynności jako determinantę wyboru zajęcia zawodowego [np. Holtz-Eakin, Joulfaian, Rosen, 1994], zakłada się, że jeśli osoby indywidualne dysponują pewnymi aktywami finansowymi, mogą uzyskać z nich dochód zarówno w wyniku zaangażowania tych aktywów w działalność przedsiębiorczą, jak i poprzez ulokowanie ich na rynku finansowym i otrzymanie odsetek od lokaty bankowej. Wówczas wybór zajęcia zawodowego nie ogranicza się tylko do bycia pracownikiem czy przedsiębiorcą, lecz jest rozszerzony o możliwość bycia rentierem.

W takiej sytuacji wzrost wartości lokat bankowych zmniejsza wielkość zasobów pieniężnych pozostających w gestii przedsiębiorców, wpływając w negatywny sposób na przedsiębiorczość. Szczególnie dotyczy to oszczędności gospodarstw domowych przedsiębiorców, gdyż asymetria informacji i często spotykana konieczność inwestycji kapitałowych ze źródeł wewnętrznych wpływa na to, że portfolio oszczędności przedsiębiorców jest mało zróżnicowane, a większość aktywów jest trzymana w aktywnych biznesach [Gentry, Hubbard, 2000b].

Osoba posiadająca majątek może też ulokować swój kapitał finansowy, pożyczając go. Przy istniejącym hazardzie moralnym i ograniczonej odpowiedzialności pożyczkobiorców istnieje jednak ryzyko utraty kapitału, co powoduje, że osoby posiadające bogactwo preferują samodzielne nadzorowanie jego użycia, co powoduje, że zostają przedsiębiorcami [Eswaran, Kotwal, 1989].

Szczególnie rolę depozytów w kształtowaniu przedsiębiorczości widać wówczas, gdy przyjmiemy założenia Baumola [1990] o stałej podaży przedsiębiorczości w społeczeństwie, która rozkłada się między działalność produktywną, nieproduktywną i destruktywną. Aktywność nieproduktywna jest związana z poszukiwaniem renty, zatem lokowanie zasobów pieniężnych w systemie bankowym w formie depozytów stanowi opcję alternatywną dla produktywności przedsiębiorczej, a relatywna atrakcyjność tych lokat może przyczynić się do wzrostu nieproduktywnej aktywności przedsiębiorców i poszukiwania przez nich renty.

Powyższe rozważania teoretyczne stanowią podstawę do sformułowania hipotezy badawczej H14, wskazującej, że depozyty w sektorze bankowym wpływają w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców.

H14: Wzrost wartości depozytów ludności i przedsiębiorstw w sektorze bankowym wpływa na spadek aktywności zawodowej ludności, najsilniej przedsiębiorców.

Kapitał finansowy konieczny do zaangażowania w prowadzenie aktywności przedsiębiorczej może pochodzić z własnych środków przedsiębiorcy lub z kredytu uzyskanego z sektora bankowego. Możliwość zaciągnięcia kredytu jest alternatywnym źródłem finansowania działalności wobec wykorzystania własnych środków finansowych.

Zaciąganie pożyczek przez ludność może mieć dwojakie znaczenie dla przedsiębiorców. Jeśli kredyty są zaciągane przez przedsiębiorstwa, oznacza to, że wprawdzie z jednej strony mogą rozszerzyć zakres prowadzonej działalności gospodarczej, co powinno zwiększać ogólną aktywność zawodową, jednak z drugiej strony zaciągnięcie kredytów oznacza dla przedsiębiorstwa wzrost kosztów związanych zarówno z przygotowaniem wniosków kredytowych i ustanowieniem zabezpieczeń, jak i spłatą odsetek od kredytów. Ponieważ w okresie transformacji systemowej koszty kredytów związane z ich oprocentowaniem były bardzo wysokie, znacząco przekraczające stopę inflacji, można się spodziewać, że zaciąganie kredytów przez przedsiębiorstwa było postrzegane raczej jako konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów, niż jako sposób na rozwój. Zatem można założyć, przyjmując hipotezę badawczą H15, że wysokość kredytów zaciąganych przez przedsiębiorstwa wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, szczególnie mocno na aktywność przedsiębiorców. Badania empiryczne wskazują, że zdolność do zabezpieczeń pożyczek jest głównym czynnikiem, wpływającym na średnią stopę formowania przedsiębiorstw, a brak zabezpieczeń lub ich zbyt mała liczba wpływa na ograniczenie liczby nowych firm rozpoczynających działalność [Black, de Meza, Jeffreys, 1996]. Wyższy poziom bogactwa zwiększa prawdopodobieństwo wejścia do przedsiębiorczości [Johansson, 2000].

Inne jest natomiast oddziaływanie kredytów bankowych zaciąganych przez gospodarstwa domowe na aktywność przedsiębiorczą. Wynika to z faktu, że kredyty te w krótkim okresie pozwalają na zwiększenie siły nabywczej gospodarstw domowych i z całą pewnością zwiększają zakupy towarów i usług konsumpcyjnych, co prowadzi do powstania nowych możliwości biznesowych i zaburzenia równowagi rynkowej. Zatem popyt rynkowy, rosnący dzięki kredytom gospodarstw domowych, pobudza aktywność zawodową ludności, przy czym przedsiębiorcy są grupą, która w największym stopniu potrafi wykorzystać nowe możliwości, wynikające ze zmiany popytu. Jednakże wysokie koszty spłaty zaciągniętych kredytów, związane z wysokim ich oprocentowaniem w okresie transformacji, powodują, że w długim okresie konieczność spłaty kredytów pociąga za sobą spadek siły nabywczej, w konsekwencji prowadząc do spadku popytu rynkowego i możliwości biznesowych. Pamiętać również należy, że w polskich warunkach część kredytów, klasyfikowanych jako kredyty gospodarstw domowych, jest przeznaczana na prowadzenie aktywności przedsiębiorczej, szczególnie w warunkach samozatrudnienia. Stąd można przyjąć hipotezę ba-

dawczą H15, wskazującą, że kredyty bankowe gospodarstw domowych wpływają w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców.

H15: Wzrost wartości kredytów bankowych przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, poprzez swoje oddziaływanie na koszty funkcjonowania, wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, najsilniej na przedsiębiorców.

*

Reasumując, zaprezentowany model determinant przedsiębiorczości w swej wymowie jest najbardziej zbliżony do nurtu szkoły austriackiej. Wzrost możliwości rynkowych zwiększa poziom szeroko rozumianej aktywności ekonomicznej w społeczeństwie, szczególnie przyczynia się do wzrostu aktywności przedsiębiorców.

Na podstawie sytuacji osobistej i otoczenia zewnętrznego dana osoba decyduje się na podjęcie aktywności zawodowej oraz wybiera jej formę między pracą najemną, quasi-przedsiębiorczością i przedsiębiorczością właściwą, jednak w zależności od sytuacji zewnętrznej decyzja ta jest stale rewidowana. Każda poprawa sytuacji ekonomicznej, która może być wynikiem oddziaływania polityki gospodarczej państwa, przyczynia się do wzrostu poziomu aktywności zawodowej w każdej z trzech form. Ponieważ wybór formy aktywności zawodowej ma charakter długookresowy, oddziaływanie ekonomicznych czynników zewnętrznych w długim okresie jest najsilniejsze. Pierwsi na zmianę sytuacji ekonomicznej reagują przedsiębiorcy, odpowiadając na impulsy krótkookresowe. Zmiany sytuacji w średnim okresie pobudzają aktywność pracowników, natomiast sytuacja długookresowa utrwała te wybory.

Sytuacja ekonomiczna może być kształtowana poprzez politykę gospodarczą państwa. Ponieważ przedsiębiorcy najszybciej i najsilniej reagują w swej aktywności na bodźce zewnętrzne, są więc grupą, którą najłatwiej pobudzić do działania. Oddziaływanie polityki gospodarczej państwa na aktywność zawodową ludności, w szczególności na aktywność przedsiębiorców, wynika z jej wpływu na ogólną równowagę rynkową, istnienie możliwości rynkowych, dostęp do kapitału czy poziom ryzyka gospodarczego.

Sytuacja na rynku pracy oddziałuje na aktywność zawodową w ten sposób, że wzrost nierównowagi na rynku pracy, mierzonej bezrobociem i czasem poszukiwania pracy, aktywizuje quasi-przedsiębiorców, czyli samozatrudnionych, natomiast w związku ze sztywnością rynku pracy w nieznaczny negatywny sposób wpływa na aktywność zawodową przedsiębiorców właściwych. Wysiłek konieczny do zaangażowania w pracę przesuwa aktywność zawodową w kierunku tej grupy, która wkłada mniejszy wysiłek. Zatem wzrost wysiłku pracowni-

ków zwiększa aktywność przedsiębiorców, natomiast wzrost wysiłku przedsiębiorców zwiększa aktywność pracowników. Jednocześnie wzrost wysokości wynagrodzeń za pracę wpływa w sposób negatywny na działalność przedsiębiorców, gdyż wynagrodzenia pracownicze stanowią jednocześnie koszt alternatywny wobec zysku przedsiębiorczego oraz koszt funkcjonowania firmy.

Polityka fiskalna w zakresie kształtowania dochodów budżetowych oddziałuje w sposób negatywny na aktywność przedsiębiorców. Zarówno wzrost wysokości dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich, jak i z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i osób prawnych kształtuje działalność przedsiębiorców w sposób odwrotnie proporcjonalny, przyczyniając się do jego spadku.

Łączne wydatki budżetowe są czynnikiem otoczenia zewnętrznego, który w sposób pozytywny oddziałuje na aktywność przedsiębiorców. Pozytywne jest oddziaływanie wydatków budżetowych na inwestycje, gdyż ten rodzaj wydatków przyczynia się do tworzenia nowych możliwości biznesowych w gospodarce. Natomiast wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne oddziałują w sposób negatywny na przedsiębiorczość, gdyż poprzez swój wpływ na obniżkę aktywności zawodowej ludności powodują w efekcie spadek siły nabywczej.

Zatem polityka fiskalna, zmierzająca do pobudzenia aktywności przedsiębiorczej, powinna dążyć do ograniczenia obciążeń podatkowych zarówno z tytułu podatków pośrednich, jak i podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych. Jednocześnie można postulować, by w zależności od bieżącej sytuacji gospodarczej państwo zmierzało do zwiększenia wydatków inwestycyjnych.

Polityka monetarna wpływa na aktywność przedsiębiorców poprzez swoje oddziaływanie na ilość pieniądza w obiegu, a zatem dostępność kredytów bankowych, oraz na atrakcyjność depozytów jako alternatywnego wobec prowadzenia własnej firmy sposobu uzyskania dochodu. W szczególności ilość pieniądza w obiegu wpływa w sposób pozytywny na aktywność przedsiębiorców. Wzrost wartości rezerwy obowiązkowej i wartości papierów wartościowych sprzedanych przez bank centralny, wzrost wartości depozytów w sektorze bankowym, przyczyniając się do wycofania środków pieniężnych z obiegu gospodarczego, powodują spadek aktywności przedsiębiorczej.

Oddziaływanie wysokości kredytów zaciąganych przez firmy na aktywność przedsiębiorców ma przeciwstawne źródła. Z jednej strony obsługa tych kredytów powoduje wzrost kosztów i spadek zysków firm, przyczyniając się do spadku przedsiębiorczości, z drugiej natomiast kredyty dają możliwość rozwoju firmy poprzez efekt działania dźwigni finansowej, powodując jej pobudzenie. W obecnych warunkach transformacji polskiej gospodarki negatywny efekt kredytów wydaje się przeważać nad efektem pozytywnym. W związku z tym wysokość kredytów zaciąganych przez przedsiębiorstwa wpływa negatywnie na aktywność przedsiębiorców, gdyż zwiększa koszty ich działania. Można się jednak

spodziewać, że wraz z rozwojem polskiej gospodarki przedsiębiorcy coraz częściej będą postrzegać możliwość zaciągania kredytów jako dźwignię finansową i oddziaływanie tego czynnika ulegnie zmianie. Natomiast kredyty zaciągane przez gospodarstwa domowe oddziałują w sposób pozytywny na działalność przedsiębiorców, gdyż zwiększają one siłę nabywczą społeczeństwa, powodując powstawanie nowych możliwości osiągnięcia zysku.

Zatem polityka monetarna, aktywizująca działalność przedsiębiorców, mając również na uwadze inne swoje cele, w tym głównie hamowanie inflacji, powinna zmierzać do kształtowania ilości pieniądza w obiegu w taki sposób, by zwiększać dostęp do kapitału przedsiębiorców, redukując tym samym oddziaływanie kapitału finansowego jako bariery przedsiębiorczości.

2.4. Metodologia badań wpływu wybranych determinant na aktywność przedsiębiorców

Sformułowany powyżej model zachowań oraz postawione hipotezy badawcze zostały zweryfikowane na podstawie badań empirycznych, opartych na analizie polskiej gospodarki w latach 1993-2004. Dane są przedstawione w postaci szeregów czasowych w układzie kwartalnym.

Na procesy dynamiczne w gospodarce wpływają równocześnie czynniki o różnym horyzoncie oddziaływania. Stąd tradycyjnie uważa się, że w szeregach czasowych występują dwa rodzaje składowych: składowa systematyczna oraz składowa przypadkowa. Elementami składowej systematycznej są: tendencja rozwojowa (stały przeciętny poziom zmiennej), wahania cykliczne, zwane również koniunkturalnymi, oraz wahania przypadkowe [Cieślak, 2002, s. 62]. Tendencja rozwojowa jest rozumiana jako długookresowy, wieloletni trend rozwojowy w kształtowaniu się zjawisk; wahania sezonowe powtarzają się najczęściej w układzie rocznym; wahania koniunkturalne pokazują kilkuletnie zmiany w poziomie aktywności gospodarczej i przejawiają się w postaci naprzemiennie występujących kilkuletnich okresów wzmożonej lub osłabionej dynamiki gospodarczej; wahania przypadkowe występują nieregularnie, w sposób trudny do przewidzenia [m.in. Kowalczyk, 1982, s. 43-44; Lubiński, 2002; Flaig, 2003].

Te właściwości zachowania się zjawisk gospodarczych, a w konsekwencji szeregów czasowych je prezentujących powodują, że oddziaływanie ekonomicznych elementów otoczenia zewnętrznego na aktywność zawodową ludności, w szczególności na aktywność przedsiębiorców, może mieć różny horyzont czasowy. Możliwe jest zatem zarówno krótkookresowe oddziaływanie pewnych impulsów ekonomicznych na przedsiębiorczość, jak i ich wpływ w średnim i długim okresie. Może się bowiem zdarzyć, że wprowadzenie pewnej zmiany w sytuacji ekonomicznej przyczyni się do szybkiej reakcji w ramach aktywno-

ści zawodowej, choć wydaje się, że bardzo istotne jest utrwalenie tej zmiany w średnim i długim okresie.

Powyższe zachowanie zmiennych ekonomicznych spowodowało, że weryfikację sformułowanych hipotez badawczych przeprowadzono w trzech przekrojach czasowych. W pierwszym przekroju czasowym zbadano krótkookresowe oddziaływanie ekonomicznych czynników zewnętrznych na decyzję o podjęciu aktywności zawodowej. Ten krótkookresowy aspekt wyboru ekonomicznego jest w największym stopniu determinowany przez zjawiska nieregularne. W drugim przekroju czasowym przeanalizowano wpływ zjawisk długookresowych, które są związane z działaniem trendu rozwojowego. Natomiast w trzeciej perspektywie badaniu poddano oddziaływanie zjawisk średniookresowych, rozumianych jako wahania koniunkturalne, czyli odchylenia szeregów czasowych oczyszczonych z sezonowości i zmian przypadkowych od trendu rozwojowego.

Aby uzyskać obraz szeregów czasowych wyodrębnionych do badania w powyższych trzech horyzontach czasowych, pierwotne dane statystyczne zostały poddane następującej procedurze. W pierwszej kolejności wszystkie szeregi czasowe zamieniono na logarytmy naturalne. Wynika to z faktu, że zależności w gospodarce mają najczęściej charakter nieliniowy, natomiast procedury badawcze, weryfikujące w sposób empiryczny założenia teoretyczne, np. szacowanie parametrów funkcji regresji, często wykorzystują zależności liniowe. Zatem zastosowanie logarytmowania pozwala na zlinearyzowanie związków nieliniowych.

Po zamianie pierwotnych szeregów czasowych na logarytmy naturalne obliczono ich stopy, czyli procentowe udziały w pewnej zbiorowości. Zmienne obrazujące aktywność zawodową pracowników, quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców właściwych w sektorze pozarolniczym przedstawiono jako stopy w zasobie pracy, stanowiącym sumę osób pracujących i bezrobotnych w całej gospodarce. Zmienne obrazujące politykę fiskalną i monetarną ujęto jako stopy w PKB. Zmienne przedstawiające nierównowagę na rynku pracy, czyli bezrobocie w ujęciu strumieniowym i zasobowym, przedstawiono jako stopy w bezrobociu ogółem.

Na stopy nie zostały zamienione następujące zmienne: PKB, przeciętny czas poszukiwania pracy, wysiłek konieczny do wykonywania pracy oraz przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw. PKB i przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw zostało jedynie urealnione przy użyciu wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych.

Zamiana pierwotnych danych na stopy, stanowiące udziały w szerszym zjawisku, miała za zadanie prezentację poszczególnych kategorii w kontekście zmian na całym rynku. W ten sposób uniknięto wpływu na wyniki badań pewnych czynników natury demograficznej czy związanych z rozwojem cywilizacyjnym.

Po przekształceniu w logarytmy naturalne i w większości przypadków zamianie na stopy lub urealnieniu, szeregi czasowe zamieniono w taki sposób, aby pozwoliły na analizę empiryczną w trzech płaszczyznach czasowych, odpowiadających różnym okresom dynamiki zjawisk. W szczególności każdy z szeregów czasowych stanowił podstawę do wyznaczenia takich zmiennych, jak:

- pierwsze przyrosty analizowanych zmiennych ekonomicznych w stosunku do poprzedniego okresu, wskazujące na bieżącą, krótkookresową dynamikę zjawisk,
- tendencja rozwojowa analizowanych zmiennych, wskazująca na zjawiska długookresowe (tendencja rozwojowa została wyznaczona przy zastosowaniu filtra Hodricka-Prescotta),
- odchylenia zjawisk od tendencji rozwojowej, które można traktować jak wahania koniunkturalne, czyli zmiany o charakterze średniookresowym.

Szeregi prezentujące zmiany krótkookresowe uzyskano, wyznaczając przyrosty bieżących wartości poszczególnych szeregów w stosunku do wartości z poprzedniego kwartału.

Aby wyznaczyć tendencję rozwojową w analizowanych szeregach czasowych i odchylenia od niej, szeregi zamienione na logarytmy naturalne zostały poddane procedurze dekompozycji sezonowej². Początkowo w procedurze Census oczyszczono szeregi czasowe z wahań sezonowych i przypadkowych, otrzymując krzywą Hendersona, reprezentującą łączne oddziaływanie trendu i wahań koniunkturalnych. Następnie z szeregów prezentujących krzywą Hendersona za pomocą filtra Hodricka-Prescotta wyodrębniono trend stochastyczny. Filtr ten jest powszechnie używany do wyznaczania trendu, a odchylenia od niego są interpretowane jako składnik cyklu koniunkturalnego [Ravn, Uhlig, 2001]. Zatem szereg czasowy, uzyskany po dekompozycji sezonowej i użyciu filtra Hodricka-Prescotta, został zinterpretowany jako długookresowy trend w przebiegu danego zjawiska. Natomiast zmiany średniookresowe, interpretowane jako wahania koniunkturalne, zostały uzyskane poprzez wyznaczenie odchyleń szeregu Hendersona od trendu otrzymanego przy użyciu filtra Hodricka-Prescotta.

Reasumując, z każdego szeregu czasowego w pierwotnej postaci uzyskano ostatecznie trzy oddzielne szeregi czasowe o różnej interpretacji, które wskazują na zmiany sytuacji ekonomicznej w krótkim, średnim i długim horyzoncie czasowym. Każdy z tych szeregów został następnie zastosowany w dalszej części analizy empirycznej, weryfikującej hipotezy badawcze.

Aby wykluczyć ewentualne uzyskanie związków pozornych, kolejnym krokiem weryfikacji empirycznej było określenie stacjonarności badanych szeregów czasowych [por. m.in. Zglińska-Pietrzak, 1999]. Zjawisko jest stacjonarne wów-

² Przez dekompozycję szeregu rozumie się proces wyodrębniania poszczególnych składowych systematycznych i przypadkowych danego szeregu czasowego [Cieślak, 2002, s. 62].

czas, gdy zmienia się w czasie zgodnie z rozkładem prawdopodobieństwa. W tym celu zastosowano test pierwiastka jednostkowego Dickeya-Fullera (DF) z uwzględnieniem jednego okresu opóźnień, który oparty jest na ogólnej postaci regresji szeregu czasowego z procesem autoregresyjnym, zgodnie z równaniem (2.1).

$$(2.1) \quad \Delta y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 y_{t-1} + \zeta_t$$

Parametr β_0 oznacza występowanie stałej wartości w autoregresji stałej wartości, natomiast parametr β_1 oznacza występowanie trendu deterministycznego. Hipoteza zerowa oznacza, że parametr $\beta_2 = 1$ wobec hipotezy alternatywnej, mówiącej, że $\beta_2 < 1$.

Przeprowadzono testy DF w układzie ze stałą ($\beta_0 \neq 0, \beta_1 = 0$) dla wszystkich szeregów czasowych uwzględnionych w badaniu. Wyniki analizy stacjonarności szeregów czasowych zawiera tabela w aneksie statystycznym 2. Te szeregi czasowe, które okazały się stacjonarne, stanowiły podstawę do przeprowadzenia analizy empirycznej. Natomiast te szeregi, w odniesieniu do których nie można było stwierdzić stacjonarności, zostały odrzucone i nie wykorzystano ich do weryfikacji empirycznej hipotez teoretycznych.

Po zbadaniu stacjonarności szeregów czasowych przeprowadzono analizę przyczynowości Grangera między poszczególnymi parami zmiennych w celu identyfikacji możliwych przesunięć czasowych między zmiennymi objaśniającymi a zmiennymi objaśnianymi. Przyczynowość Grangera opiera się na badaniu, czy wprowadzenie do autoregresji danego szeregu czasowego zmiennej objaśniającej istotnie poprawia jej dopasowanie. Opiera się zatem na parze równań (2.2) i (2.3).

$$(2.2) \quad y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \dots + \alpha_n y_{t-n} + \beta_1 x_{t-1} + \dots + \beta_n x_{t-n},$$

$$(2.3) \quad x_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_{t-1} + \dots + \alpha_n x_{t-n} + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_n y_{t-n}.$$

Bieżąca wartość zmiennej zależnej jest wyjaśniana przez jej przeszłe wartości oraz przeszłe wartości zmiennej niezależnej z opóźnieniami n okresów. Hipoteza zerowa mówi o tym, że zmienna niezależna nie jest przyczyną w sensie Grangera zmiennej zależnej, czyli parametry β_1, \dots, β_n są statystycznie nieistotne i przyjmują wartość zero. Wówczas wprowadzenie ich do funkcji regresji zmiennej zależnej nie poprawia jej objaśnienia. Natomiast zmienna niezależna jest przyczyną w sensie Grangera zmiennej zależnej, jeśli uwzględnienie jej w równaniu poprawia możliwość szacowania wartości zmiennej zależnej. Zatem parametry β_1, \dots, β_n są statystycznie istotne i różne od zera [Chow, 1995].

W badaniu przyjęto z założenia, że maksymalnym możliwym okresem wyprzedzeń w analizie przyczynowości są 4 okresy, czyli jeden rok ($n = 4$ w równaniach 2.2 i 2.3). Dłuższe wyprzedzenia wydają się mieć mniejszy wpływ na podejmowanie decyzji gospodarczych i występowanie zależności między wielkościami ekonomicznymi.

Następnie oszacowano parametry i jakość dopasowania funkcji regresji między zmiennymi zależnymi i niezależnymi modelu, aby ostatecznie zweryfikować występowanie oraz kierunki zależności między aktywnością zawodową ludności, w szczególności przedsiębiorców, a zmiennymi obrazującymi ekonomiczne otoczenie zewnętrzne. Ponieważ badano poprawność hipotez o wpływie czynników ekonomicznych na aktywność zawodową przedsiębiorców i pracowników, w przypadku każdej z funkcji regresji zmienna objaśniana prezentowała aktywność zawodową poszczególnych grup ludności, a zmiennymi objaśniającymi były wielkości otoczenia ekonomicznego związane z sytuacją na rynku pracy, polityką fiskalną i monetarną.

W procesie szacowania parametrów funkcji regresji początkowo uwzględniono wszystkie wyprzedzenia zmiennych objaśniających w stosunku do zmiennej objaśnianej, które wynikały z analizy przyczynowości Grangera. Następnie te zmienne objaśniające, których parametry okazały się nieistotne dla budowanej funkcji regresji, zostały usunięte z równania. W konsekwencji uzyskano parametry funkcji regresji

Dokładność dopasowania równania funkcji regresji do danych empirycznych została oceniona na podstawie współczynnika determinacji, rozumianego jako stosunek zmienności objaśnionej przez równanie do całkowitej zmienności zmiennej objaśniającej, oraz skorygowanego współczynnika determinacji, skorygowanego ze względu na liczbę stopni swobody. Oceniając dopasowanie równania, wyznaczono również błąd standardowy estymacji, będący odchyleniem standardowym reszt [Gajda, 2004, s. 50-55]. Dodatkowo do testowania hipotezy o istotności równania regresji wyznaczono wartość statystyki F, będącej ilorazem wariancji wyjaśnionej regresją i wariancji niewyjaśnionej [Balicki, Makać, 2002, s. 237-238]. Oszacowano również statystykę reszt Durбина-Watsona, która służy do wykrywania istnienia korelacji seryjnych dla reszt.

Dopasowanie poszczególnych parametrów równań regresji zostało ocenione na podstawie wartości standardowego błędu szacunku, czyli odchylenia standardowego estymatora oraz ilorazu t , zdefiniowanego jako stosunek oceny parametru do błędu szacunku parametru [Gajda, 2004, s. 57-58].

Najistotniejszy wyznacznik oceny szacowania parametrów równań regresji w badaniu stanowi poziom istotności, będący malejącym wskaźnikiem wiarygodności rezultatu. Im wyższy jest poziom istotności, tym mniej można być pewnym, że relacja obserwowana w próbie jest wiarygodnym wskaźnikiem relacji w całej populacji. Poziom istotności równy (0,05), oznaczający 5% prawdo-

podobieństwa, że obserwowane zależności są przypadkowe, jest często traktowany jako graniczna wartość akceptowalnego poziomu błędu (z opisu do Statystyki). Taka też interpretacja została przyjęta w badaniu – wszystkie parametry zmiennych objaśniających w równaniach regresji, których wartość była wyższa niż (0,05), zostały potraktowane jako nieistotne i odrzucone.

Źródłami pierwotnych danych liczbowych, wykorzystanych w analizie, były następujące publikacje statystyczne:

- *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*, kwartalnik wydawany przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie, który stanowił źródło pierwotnych danych dotyczących aktywności zawodowej ludności,
- *Biuletyn Statystyczny*, wydawany przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie, który stanowił podstawę do uzyskania danych, obrazujących ogólną sytuację ekonomiczną, politykę fiskalną oraz sytuację na rynku pracy,
- *Biuletyn Informacyjny NBP*, wydawany przez Narodowy Bank Polski w Warszawie, z którego zaczerpnięto dane przedstawiające politykę monetarną.

Wieloznaczność definicji przedsiębiorcy powoduje trudności w prowadzeniu badań empirycznych, gdyż brakuje ogólnie przyjętego miernika przedsiębiorczości. W dużej części badań empirycznych, mimo wątpliwości natury teoretycznej, przedsiębiorca jest identyfikowany z samozatrudnionym, czyli osobą prowadzącą działalność gospodarczą na własny rachunek, choć nie brakuje wśród ekonomistów sporów dotyczących poprawności utożsamiania przedsiębiorcy z samozatrudnionym. Jeśli akcent w definiowaniu przedsiębiorcy jest postawiony na jego zdolności do ponoszenia ryzyka, to z pewnością osoba samozatrudniona może być traktowana jako przedsiębiorca, gdyż nie pracuje jako pracownik najemny, otrzymujący pozbawione ryzyka wynagrodzenie za pracę, lecz podejmuje ryzyko działalności gospodarczej i uzyskuje zysk obciążony ryzykiem niepowodzenia. Cechami samozatrudnienia jako formy wejścia na rynek są m.in. konieczność ponoszenia wysokiego ryzyka czy pozyskanie źródeł finansowych [Bławat, 2002].

Jeśli natomiast za główną cechę charakteryzującą przedsiębiorców zostanie przyjęta ich zdolność do wprowadzania innowacji, wówczas identyfikacja przedsiębiorców nie jest jednoznaczna, gdyż osoby wprowadzające innowacje mogą pracować zarówno jako samozatrudnieni, jak i jako pracownicy najemni. Z pewnością nie można natomiast automatycznie utożsamiać osoby samozatrudnionej z innowatorem [Lindh, Ohlsson, 1996], lecz można zaakceptować pogląd, że ryzyko związane z samodzielną działalnością gospodarczą często wymusza poszukiwania nowych sposobów produkcji, rozwiązań organizacyjnych czy rynków zbytu.

Mimo powyższych kontrowersji w pracy przyjęto definicję przedsiębiorcy jako osoby zdolnej do ponoszenia ryzyka prowadzenia działalności przedsiębiorczej, stąd też z przedsiębiorcami utożsamiono osoby samozatrudnione. Jed-

nakże, podobnie jak w pracy Abella, Crouchleya i Millsa [2001], zaproponowano rozdzielenie grupy samozatrudnionych na dwie części. Część samozatrudnionych tworzy miejsce pracy wyłącznie dla siebie, nie zatrudnia innych pracowników, można ich zatem traktować jako quasi-przedsiębiorców. Drugą grupę samozatrudnionych stanowią ci, którzy są jednocześnie pracodawcami, czyli zatrudniają siebie i innych pracowników. Proponuje się traktowanie ich jako przedsiębiorców właściwych, gdyż ponoszą oni dodatkowe ryzyko związane z zatrudnieniem innych. W konsekwencji przyjęto następujący podział wśród samozatrudnionych:

- quasi-przedsiębiorcy, czyli osoby samozatrudnione, które nie tworzą miejsc pracy dla innych pracowników, zatrudniają tylko siebie samego, tworząc jednoosobową firmę,
- przedsiębiorcy, czyli ci samozatrudnieni, którzy angażują również pracowników najemnych, tworząc stanowiska pracy.

Z uwagi na znaczące odchodzenie ludności aktywnej zawodowo z rolnictwa, wynikające ze zmian cywilizacyjnych, wyłączono tę grupę z analizy i podjęto badanie aktywności zawodowej ludności jedynie w sektorze pozarolniczym.

W związku z powyższym badaniu empirycznemu wpływu czynników ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na decyzje o wyborze zajęcia zawodowego poddano trzy grupy osób pracujących:

- pracowników najemnych w sektorze pozarolniczym,
- samozatrudnionych w sektorze pozarolniczym, którzy prowadzą jednoosobową firmę, tworząc miejsce pracy wyłącznie dla siebie, czyli tzw. quasi-przedsiębiorców,
- samozatrudnionych, którzy są jednocześnie pracodawcami w sektorze pozarolniczym, którzy stworzyli miejsce pracy dla siebie i innych pracowników, czyli przedsiębiorców właściwych.

Przed podjęciem badania rozważano przeprowadzenie analizy empirycznej na podstawie danych dotyczących liczebności pracowników i przedsiębiorców, która pokazuje zmiany w ilości poszczególnych grup, oraz na podstawie stóp pracowników i przedsiębiorców. Jednak z obawy, iż sama liczebność grup zawodowych może się zmieniać w związku ze zmianami demograficznymi, a nie tylko z oddziaływaniem ekonomicznych czynników zewnętrznych, zrezygnowano z tego ujęcia. Przyjęto natomiast w badaniu stopy aktywności zawodowej, dzięki czemu usunięto wpływ czynników demograficznych na analizowane zmiany.

W literaturze przedmiotu można spotkać trzy sposoby liczenia denominatora stóp aktywności zawodowej:

- wielkość populacji, najczęściej ograniczona do liczby osób w wieku produkcyjnym,

- zasób pracy, czyli liczba osób aktywnych zawodowo, wynikająca z sumy pracujących i bezrobotnych,
- liczba pracujących [Blanchflower, 2000].

W badaniu przyjęto jeden z denominatorów stóp aktywności, a mianowicie zasób pracy w całej gospodarce. Wynika to z przekonania, że z jednej strony wielkość populacji w wieku produkcyjnym jest denominatorem zbyt szerokim, szczególnie iż w Polsce występuje znacząco wyższa niż w innych krajach europejskich liczba osób niezdolnych do pracy, czyli rencistów, którzy do tego denominatora byliby włączeni. Z drugiej strony, przy wysokim poziomie bezrobocia w Polsce, ograniczenie się wyłącznie do denominatora w postaci liczby pracujących, wydaje się ujęciem zbyt wąskim, gdyż nie uwzględniałoby całego potencjału aktywności zawodowej ludności.

Zgodnie z przyjętą procedurą, po zamianie danych na logarytmy naturalne początkowo wyznaczono udział liczebności poszczególnych grup zawodowych zaangażowanych poza rolnictwem, czyli pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców, w zasobie pracy ogółem. Uzyskane w ten sposób szeregi czasowe poddano procedurze analogicznej do ujęcia prezentującego liczebności grup zawodowych, czyli wyznaczono pierwsze przyrosty logarytmów naturalnych stóp, trend długookresowy logarytmów naturalnych stóp oraz odchylenia od trendu.

W konsekwencji analizowano następujące zmienne związane z aktywnością ekonomiczną pracowników i przedsiębiorców w sektorze pozarolniczym³:

- przyrost stopy pracowników najemnych w zasobie pracy (PSPN),
- przyrost stopy samozatrudnionych w zasobie pracy (PSSZ),
- przyrost stopy pracodawców w zasobie pracy (PSPR),
- trend rozwojowy stopy pracowników najemnych w zasobie pracy (TSPN),
- trend rozwojowy stopy samozatrudnionych w zasobie pracy (TSSZ),
- trend rozwojowy stopy pracodawców w zasobie pracy (TSPR),
- odchylenia od tendencji rozwojowej stopy pracowników najemnych w zasobie pracy (OSPN),
- odchylenia od tendencji rozwojowej stopy samozatrudnionych w zasobie pracy (OSSZ),
- odchylenia od tendencji rozwojowej stopy pracodawców w zasobie pracy (OSPR).

Po przeprowadzeniu testu Dickeya-Fullera powyższe zmienne okazały się stacjonarne (por. tabela w aneksie statystycznym 2), dlatego też zostały wykorzystane do empirycznej weryfikacji hipotez badawczych, stanowiąc zmienne objaśniane.

³ Lista wszystkich zmiennych zastosowanych w badaniu empirycznym i skrótów użytych do ich oznaczenia jest zawarta w aneksie statystycznym 1.

ZWIĄZKI MIĘDZY AKTYWNOŚCIĄ PRZEDSIĘBIORCZĄ, ZATRUDNIENIEM I PKB W UJĘCIU DYNAMICZNYM

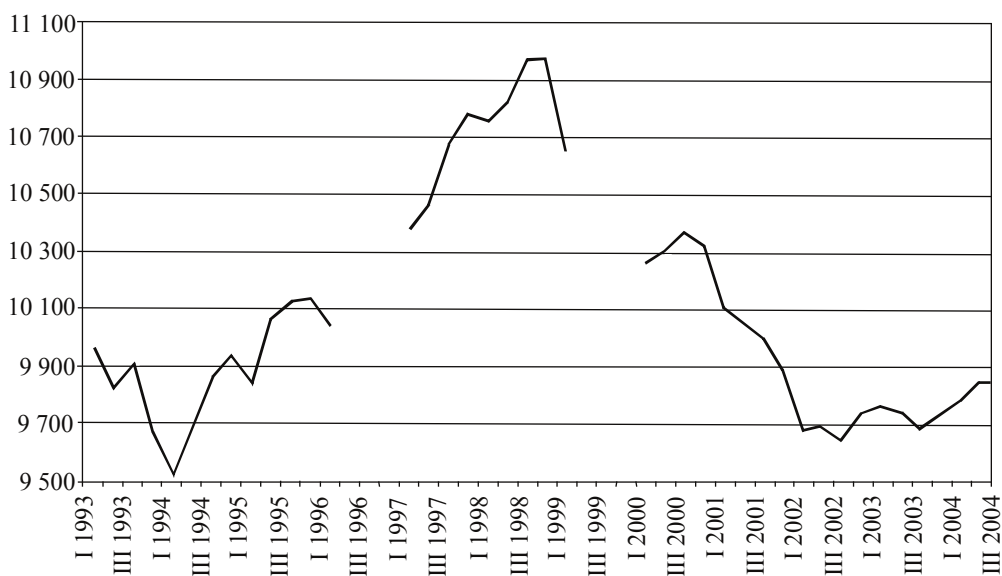
3.1. Kształtowanie się przedsiębiorczości i zatrudnienia najemnego w Polsce w latach 1993-2004 na tle sytuacji makroekonomicznej

Przedstawione w poprzednim rozdziale hipotezy badawcze i sposób ich weryfikacji wskazują na oddziaływanie czynników ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność przedsiębiorców właściwych i quasi-przedsiębiorców oraz porównanie tego wpływu z reakcją pracowników najemnych.

Przed rozpoczęciem procedury weryfikacji empirycznej hipotez teoretycznych zaprezentowano zmiany dynamiczne, które dokonały się w liczebności i strukturze przedsiębiorców właściwych, quasi-przedsiębiorców i pracowników w analizowanych latach 1993-2004. Ponieważ badanie jest związane z aktywnością przedsiębiorców działających w sektorze pozarolniczym, stąd przedstawione zmiany dotyczą również aktywności przedsiębiorczej i zatrudnienia poza rolnictwem.

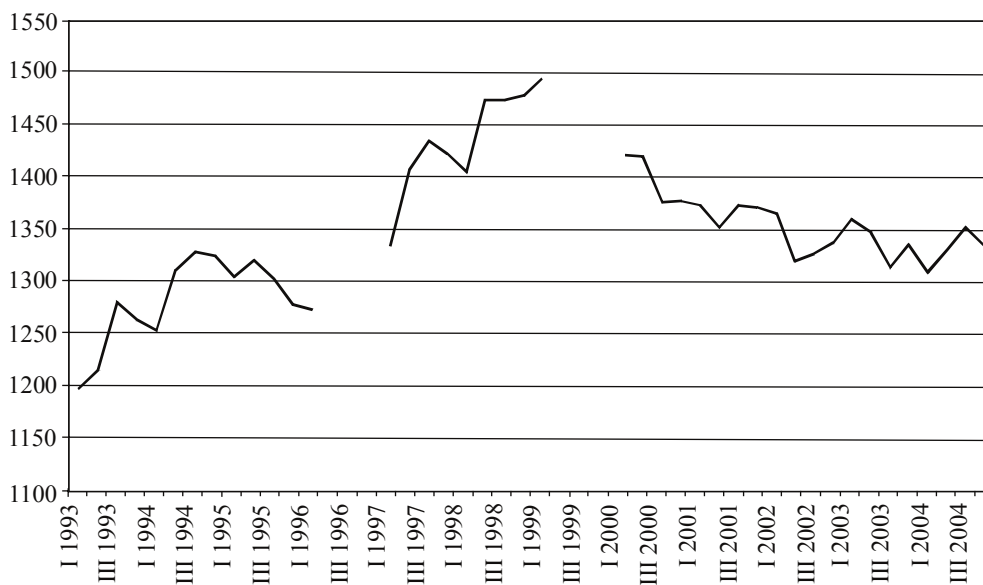
Na początku analizowanego okresu, w latach 1993-1994, liczebność pracowników najemnych w sektorze pozarolniczym utrzymywała się na stosunkowo niskim poziomie (por. wykres 1). Następnie od początku 1995 r. nastąpił bardzo szybki wzrost liczby zatrudnionych pracowników. Szczytowy poziom zatrudnienia miał miejsce w końcu 1998 r. Od początku 1999 r. do końca 2001 r. odnotowano bardzo gwałtowny spadek zatrudnienia, który został wyhamowany w 2002 r. Od 2002 r. do II kwartału 2004 r. nastąpiła stabilizacja liczby zatrudnionych pracowników najemnych poza rolnictwem na poziomie zbliżonym do poziomu z lat 1993-1994.

Tymczasem liczebność samozatrudnionych działających poza rolnictwem była stosunkowo stabilna w latach 1993-1996 (por. wykres 2). Od 1997 r. rozpoczął się wzrost liczby samozatrudnionych, który trwał do końca 1999 r. Spadek



Wykres 1. Liczebność pracowników najemnych zatrudnionych poza rolnictwem (w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

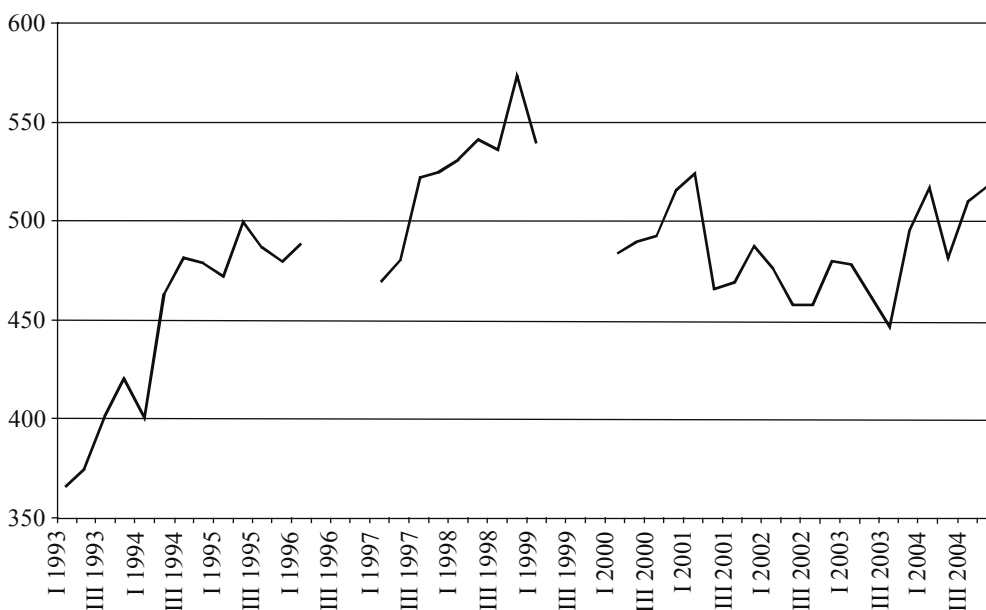


Wykres 2. Liczebność samozatrudnionych działających w sektorach poza rolnictwem (w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

liczby samozatrudnionych zakończył się na początku 2001 r., po tym okresie nastąpiła względna stabilizacja liczebności samozatrudnionych, przy czym stabilizacja ta jest na poziomie wyższym niż w latach 1993-1998.

Tak jak na początku badanego okresu nastąpiła stabilizacja liczebności pracowników najemnych i samozatrudnionych, tak w latach 1993-1994 liczebność przedsiębiorców wzrastała, by stabilizację osiągnąć w latach 1995-1996 (por. wykres 3). Ponowny wzrost liczby przedsiębiorców rozpoczął się w 1997 r. i trwał do końca 1998 r. Rok 1999 przyniósł spadek liczebności przedsiębiorców, natomiast od 2000 r. ma miejsce stabilizacja ich liczby na poziomie z lat 1995-1996.



Wykres 3. Liczebność przedsiębiorców działających w sektorach poza rolnictwem (w tys.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Można zatem zaobserwować, że najszybciej w znaczeniu czasowym widoczne są zmiany w liczebności przedsiębiorców, dopiero z opóźnieniem kilku kwartałów zmienia się również poziom aktywności pracowników najemnych i samozatrudnionych. Jednocześnie szczytowy poziom liczebności wszystkich grup przypadł na lata 1998-1999. W końcowych latach analizowanego okresu, czyli po 2002 r., poziom liczebności samozatrudnionych i przedsiębiorców był zdecydowanie wyższy niż w latach 1993-1994, natomiast pracowników był porównywalny.

Oprócz samej liczebności pracowników i przedsiębiorców ważne jest kształtowanie się ich procentowych udziałów w zasobie pracy, gdyż zmiany w samej liczebności mogą wynikać ze zmian demograficznych, natomiast analiza stóp zatrudnienia pozwala wykluczyć zmiany, będące wynikiem zjawisk demograficznych. W związku z tym wyznaczono udziały procentowe, zwane dalej stopami, pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców w zasobie pracy, będącej sumą liczby osób pracujących i bezrobotnych (por. tab. 3.1). Największą grupą zawodową są oczywiście pracownicy, których udział w zasobie pracy stanowi około 60%. Następnie około 5% zasobu pracy stanowią samozatrudnieni, a około 3% przedsiębiorcy. Pozostałe osoby w zasobie pracy to bezrobotni i osoby pracujące w rolnictwie.

Tabela 3.1

**Kształtowanie się stóp: pracowników, samozatrudnionych i pracodawców
w zasobie pracy średniorocznie w latach 1993-2004**

Lata	Stopa pracowników najemnych	Stopa samozatrudnionych	Stopa pracodawców
1993	56,9	4,9	2,3
1994	57,0	5,0	2,7
1995	58,9	4,8	2,8
1996	59,8	4,7	2,9
1997	61,9	5,3	2,9
1998	63,5	5,3	3,2
1999	62,4	5,6	3,1
2000	59,7	5,2	2,9
2001	57,7	5,1	2,8
2002	56,4	5,0	2,7
2003	57,3	5,1	2,8
2004	58,2	4,8	3,0
Średnia	59,1	5,1	2,8
Odchylenie standardowe	2,4	0,3	0,2
Odchylenie procentowe	4,0	5,2	8,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Można zaobserwować, że najbardziej zmienna jest stopa przedsiębiorców, co potwierdza najwyższa wartość odchylenia procentowego od średniej¹. Przeciętnie od wartości średniej stopa przedsiębiorców odchyliła się o 8,4%. Natomiast najmniejszą zmiennością charakteryzuje się stopa pracowników najemnych,

¹ Odchylenie procentowe (OP) liczone zostało jako procentowy udział odchylenia standardowego (OS) w średniej (ŚR), czyli zgodnie ze wzorem: $OP = OS \times 100 / \bar{SR}$.

gdyż jej wartość odchyłała się przeciętnie od wartości średniej w badanym okresie o 4%.

Stopa pracowników najemnych wahała się w granicach od 56,4% w 2002 r. do 63,5% w 1998 r., a stopa samozatrudnionych od 4,7% w 1996 r. do 5,6% w 1999 r. Największy wzrost odnotowała natomiast stopa przedsiębiorców, gdyż w 1993 r., w pierwszym rozważanym okresie, stopa przedsiębiorców wynosiła 2,3%, by następnie wzrastać aż do 3,2% w 1998 r., przy czym po 1994 r. nie spadła poniżej 2,7%.

Zmiany w aktywności pracowników i przedsiębiorców są w dużej mierze wypadkową zmian w całej gospodarce. Od 1989 r. Polska przechodzi okres transformacji systemowej. Zgodnie z propozycją Mujżela [2002, s. 103-110] można wyodrębnić cztery kolejne stadia transformacji, różniące się swym charakterem i dynamiką zmian systemowych. Stadium I występowało w latach 1990-1991, było związane z liberalizacją, równoważeniem i stabilizacją rynków oraz wstępną, wielostronną restrukturyzacją gospodarki, co w efekcie przyniosło gwałtowny skok inflacji i dotkliwą recesję. Drugie stadium transformacji miało miejsce w latach 1992-1994 i polegało na dalszej restrukturyzacji, przy równoczesnym obniżaniu inflacji, przezwycięzeniu recesji i wchodzeniu przez gospodarkę na ścieżkę rosnącego tempa wzrostu. W latach 1995-1997 wyróżniono III stadium transformacji; było ono związane z kontynuowaniem stopniowej dezinflacji i restrukturyzacji przy stosunkowo wysokim tempie wzrostu. Natomiast po 1997 r. nastąpiło IV stadium transformacji, w czasie którego kontynuowane jest obniżanie inflacji i restrukturyzacja gospodarki, lecz narastają wyzwania i zagrożenia rozwojowe przy spowolnieniu tempa wzrostu.

Porównując te zmiany ze zmianami w aktywności zawodowej, można zaobserwować, że dopiero wejście na ścieżkę szybkiego rozwoju spowodowało wzrost liczby pracujących. Natomiast obniżenie tempa wzrostu gospodarczego, odnotowane po 1997 r., przyczyniło się do spadku liczby pracowników i przedsiębiorców.

Od początku lat dziewięćdziesiątych XX w., mimo dynamicznego wzrostu gospodarczego, rynek pracy był w stanie dużej nierównowagi i niskiego stopnia absorpcji podaży pracy. Poziom liczby pracujących wzrastał jedynie w latach 1995-1998, gdy roczne tempo wzrostu PKB przekraczało 4,8%. Po 1999 r. nastąpiła druga fala bezrobocia, przy czym największy spadek liczby pracujących miał miejsce w 1999 r. przy tempie wzrostu PKB 4,1%. Początkowa nierównowaga na rynku pracy jest tłumaczona głównie szokiem transformacyjnym i dynamiczną restrukturyzacją gospodarki, natomiast przyczyny występowania drugiej fali bezrobocia budzą kontrowersje i spory, choć jako przyczynę wymienia się zbyt restrykcyjną politykę monetarną prowadzoną przez NBP [Socha, Wojciechowski, 2004].

Zgodnie z szacunkami Arendta [2005], w latach 1995-2005 stopa bezrobocia równowagi nieprzyspieszającego inflacji (NAIRU) wynosiła około 12%. Jedno-

częściej wydaje się prawdopodobne, że po 1997 r., kiedy mówi się o drugiej fali bezrobocia, mogła mieć miejsce również histereza bezrobocia. Natomiast Socha i Wojciechowski [2004] szacują, że NAIRU dla Polski w latach 2000-2002 było jeszcze wyższe i wynosiło 13-15%. Z szacunków dla Polski za lata 1993-2000 wynika, że udział bezrobocia równowagi w łącznym bezrobociu był stosunkowo wysoki, między 70 a 94%, stąd bardziej znacząca redukcja bezrobocia wymaga działań zmieniających czynniki strukturalne, determinujące bezrobocie równowagi [Kwiatkowski, 2002b].

Determinanty popytu na pracę w Polsce w latach 1992-1996 leżą zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej. Elastyczność popytu na pracę względem produkcji sprzedanej przekraczała 1, zatem występowała duża wrażliwość popytu na pracę na czynniki koniunkturalne. Istotne znaczenie dla popytu na pracę miała wysokość stopy inwestycji, gdyż wysoka stopa inwestycji prowadzi do wysokiej stopy wzrostu technicznego uzbrojenia pracy. Wreszcie występowała wysoka elastyczność popytu na pracę względem płac realnych [Tokarski, 1998].

Wprawdzie w skali całego kraju na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. odnotowano wzrost stopy bezrobocia, a po I kwartale 1994 r. jego spadek, jednak relatywne zróżnicowanie regionalne stóp bezrobocia wykazywało tendencję rosnącą i w 1997 r. było wyższe niż w latach wcześniejszych. Najniższe stopy bezrobocia występowały w tych województwach, które są wysoce zurbanizowane i uprzemysłowione, o dużym udziale sektora usług w gospodarce. Natomiast najwyższe stopy bezrobocia są udziałem województw rolniczych [Kwiatkowski, Kubiak, 1998].

Pozycja poszczególnych osób na rynku pracy jest w sposób oczywisty uzależniona od ich poziomu wykształcenia i kwalifikacji zawodowych, przy czym w najlepszej sytuacji są osoby z wykształceniem wyższym i dysponujące najwyższym poziomem kwalifikacji zawodowych. Natomiast osoby o niskim poziomie wykształcenia i kwalifikacji są w sytuacji znacząco gorszej, a poprawa ich pozycji na rynku pracy może nastąpić w przypadku zdecydowanego poprawienia sytuacji ogólnoeconomicznej, gdy popyt na pracę rośnie na tyle, że pracę znajdują również osoby o niskich kwalifikacjach. Znamienne dla polskiego rynku pracy jest to, że w latach 1994-1997, gdy miała miejsce zdecydowana poprawa sytuacji gospodarczej, a w konsekwencji sytuacja na rynku pracy, położenie grupy osób o niskim wykształceniu i niskich kwalifikacjach nie uległo zmianie, a w kolejnych latach nawet się pogorszyło [Kucharski, Wiaderek, 2005].

Można spotkać się z opinią, że wysokie bezrobocie w Polsce nie zostało spowodowane zbyt wolnym tempem wzrostu gospodarczego, lecz wpływem czynników instytucjonalnych. Największym problemem polskiego rynku pracy jest niski poziom aktywności zawodowej, a bezrobocie jest jedynie elementem tego problemu [Góra, 2005].

Transformacja gospodarki była powodem braku możliwości utrzymania pełnego zatrudnienia, a pojawiające się w pierwszej fazie transformacji bezrobocie

w Polsce wynikało z nakładających się dwóch czynników: spadku popytu wewnętrznego na produkty krajowe i rosnącej świadomości przedsiębiorstw o nadwyżkach zatrudnienia w stosunku do potrzeb produkcji. Jednocześnie nieuchronnie ekonomicznie zmniejszanie zatrudnienia, głównie w sektorze państwowym, było amortyzowane przez rosnącą aktywność sektora małych i średnich przedsiębiorstw [Kokocińska, Gawel, 2004].

Na sytuację ekonomiczną wpływa w sposób oczywisty polityka gospodarcza państwa, szczególnie polityka fiskalna i monetarna. Politykę gospodarczą okresu transformacji można określić jako pragmatyczną i ostrożną. Politykę monetarną można uznać za wysoce restrykcyjną, czego efektem był bezprecedensowy wzrost wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw oraz ich zadłużenia wobec banków, prowadzący do zatorów płatniczych [Zienkowski, 2002, s. 159-160]. Natomiast oceniając politykę fiskalną tego okresu, można zauważyć, że wprawdzie panuje niemal powszechna opinia, że w Polsce występuje wysoki fiskalizm, jednak dane statystyczne wskazują, że udział dochodów publicznych w PKB zmniejszył się z 46,5% w 1995 r. do 38,5% w 2002 r., przy spadku udziału dochodów budżetu państwa w PKB z 28,1% w 1995 r. do 18,6% w 2002 r. Jednocześnie udział dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i od osób prawnych w dochodach budżetowych jest w Polsce niższy niż średnia w krajach OECD i należących do Unii Europejskiej. Zmniejszył się również udział wydatków sektora finansów publicznych w relacji do PKB z 49,2% w 1995 r. do 44,5% w 2002 r. i jest znacząco niższy niż średnio w krajach Unii Europejskiej [Gmytrasiewicz, 2003].

Liberalizacja gospodarki, przy słabości nowo tworzonych rozwiązań instytucjonalnych, przyczyniła się do rozwinienia tzw. szarej strefy, której rozmiary, mierzone relacją produkcji do PKB, osiągnęły apogeum w latach 1992-1993 [Zienkowski, 2002, s. 160].

W analizowanym okresie zmieniła się nie tylko liczebność pracowników i przedsiębiorców, ale również struktura w tych grupach. Brak możliwości wydzielenia danych powoduje, że porównano strukturę wszystkich pracujących, w tym również w sektorze rolniczym, jednocześnie strukturę samozatrudnionych i przedsiębiorców przedstawiono wspólnie, traktując ich jak osoby pracujące na własny rachunek.

Struktura wiekowa pracowników i przedsiębiorców, łącznie z quasi-przedsiębiorcami, jest znacząco różna i dodatkowo w analizowanym okresie między I kwartałem 1993 r. a IV kwartałem 2004 r. uległa przekształceniom (por. tab. 3.2).

Wśród pracowników najemnych zaobserwowano znaczący wzrost udziału osób w wieku od 15 do 29 lat (z 22,1 do 26,5%) oraz w wieku od 45 do 59 lat (z 23,1 do 30,5%). W pozostałych grupach wiekowych odnotowano spadek udziału pracowników najemnych – w przypadku pracowników w wieku od 30 do 44 lat ich udział wśród pracowników ogółem spadł z 52,5 do 41,2%, a w wieku po-

Tabela 3.2

**Procentowe udziały pracowników i osób pracujących na własny rachunek
w zależności od wieku w liczbie pracowników i przedsiębiorców ogółem
(struktura wiekowa; w %)**

Okres	15-29 lat	30-44 lat	45-59 lat	Powyżej 60 lat
Pracownicy najemni				
I 1993	22,1	52,5	23,1	2,3
IV 2004	26,5	41,2	30,5	1,8
Osoby pracujące na własny rachunek				
I 1993	12,5	44,6	27,8	15,1
IV 2004	10,2	40,0	41,1	8,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

wyżej 60 lat z 2,3 do 1,8%. Nadal najbardziej liczną grupą wiekową są pracownicy w wieku od 30 do 44 lat, ale różnice między tymi grupami, z wyłączeniem osób najstarszych, znacząco się zmniejszyły.

Wśród osób pracujących na własny rachunek nastąpił zdecydowany wzrost udziału osób w wieku 45-59 lat – z 27,8 do 41,1%. Natomiast udziały pozostałych grup wiekowych zmniejszyły się. Warto odnotować jest to, że jeszcze w 1993 r. najliczniejszą grupą wśród przedsiębiorców, podobnie jak wśród pracowników najemnych, były osoby w wieku 30-44 lat, natomiast w 2004 r. największą część przedsiębiorców była w wieku 45-59 lat.

Porównując strukturę wiekową pracowników i przedsiębiorców, należy zauważyć, że podobny jest udział osób pracujących w obu formach aktywności zawodowej w wieku między 30 a 44 rokiem życia. Natomiast wśród przedsiębiorców jest znacząco większy udział osób starszych, powyżej 45 lat, niż wśród pracowników, a zdecydowanie mniejszy udział osób młodszych, poniżej 29 lat. Rozbieżność ta z jednej strony może w pewnym stopniu potwierdzać wpływ dostępu do kapitału czy dostrzegania możliwości rynkowych jako czynników decydujących o byciu przedsiębiorcą, gdyż z wiekiem zarówno większy jest dostęp do kapitału, wynikający ze zgromadzonych wcześniej zasobów, jak i wzrastające doświadczenie zawodowe zwiększa prawdopodobieństwo dostrzeżenia możliwości rynkowych i umiejętność ich wykorzystania. Z drugiej strony różnica w strukturze wiekowej pracowników i przedsiębiorców może świadczyć o występującej w Polsce przedsiębiorczości ewolucyjnej, w ramach której prowadzenie własnej działalności gospodarczej jest etapem kariery zawodowej, który następuje po byciu pracownikiem.

Dodatkową uwagą, wynikającą z analizy struktury wiekowej, jest to, że osoby prowadzące własną działalność gospodarczą są dłużej aktywne zawodowo. Przy starzejącym się społeczeństwie i rosnących kosztach odchodzenia od zasobu pracy do bierności zawodowej, może to stanowić kolejny argument na szuka-

nie zachęt ekonomicznych do podejmowania własnej działalności i rozwijanie przez państwo przedsiębiorczości systemowej.

Duże zmiany nastąpiły też w strukturze wykształcenia pracowników i przedsiębiorców w analizowanym okresie (por. tab. 3.3). Generalnie w obu grupach można zaobserwować wzrost udziału pracujących z coraz wyższym poziomem wykształcenia. Natomiast znacząco wśród pracowników i przedsiębiorców spadł udział osób z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym.

Wśród pracowników nastąpił prawie dwukrotny wzrost udziału osób z wykształceniem wyższym oraz nieduży wzrost udziału osób z wykształceniem średnim ogólnym. Udział osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym utrzymał się na zbliżonym poziomie, a osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym nieco spadł. Porównywalny jest udział pracowników z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym oraz zasadniczym zawodowym (około 1/3 pracowników w obu okresach). Zdecydowanie wzrósł udział osób z wykształceniem wyższym kosztem osób z wykształceniem podstawowych i niepełnym podstawowym.

Tabela 3.3

Procentowe udziały pracowników i osób pracujących na własny rachunek w zależności od wykształcenia w liczbie pracowników i przedsiębiorców ogółem (struktura wykształcenia; w %)

Okres	Wykształcenie				
	wyższe	policealne i średnie zawodowe	średnie ogólne	zasadnicze zawodowe	podstawowe i niepełne podstawowe
Pracownicy najemni					
I 1993	12,7	30,6	7,0	33,5	16,2
IV 2004	24,3	30,5	8,5	29,8	6,9
Osoby pracujące na własny rachunek					
I 1993	5,8	20,5	4,0	27,6	42,1
IV 2004	12,6	26,2	6,2	35,7	19,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zdecydowanie większe zmiany w strukturze wykształcenia odnotowano w grupie przedsiębiorców. W 1993 r. dominującą grupą były osoby z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym (ponad 40%), natomiast w 2004 r. stanowili oni trzecią pod względem liczebności grupę przedsiębiorców, gdyż większą liczebność wśród przedsiębiorców osiągnęły osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz policealnym i średnim zawodowym. Najmniej liczną grupą w obu analizowanych okresach były osoby z wykształceniem średnim ogólnym.

Porównując strukturę wykształcenia w 2004 r. wśród pracowników i przedsiębiorców, można zauważyć, że w obu grupach dominowały osoby z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym oraz zasadniczym zawodowym, a najmniej liczna była grupa osób z wykształceniem średnim ogólnym. Największe natomiast różnice dotyczą osób najlepiej i najslabiej wykształconych. Udział osób z wykształceniem wyższym był zdecydowanie wyższy wśród pracowników najemnych niż wśród przedsiębiorców, natomiast udział osób z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym był wyższy wśród przedsiębiorców niż wśród pracowników.

Takie zmiany w strukturze wykształcenia mogą stanowić pewne wsparcie dla teorii popychania ku przedsiębiorczości, wskazującej, iż możliwość zatrudnienia na rynku pracy może być znaczącym czynnikiem, wpływającym na decyzje o wyborze zajęcia zawodowego. Osoby z wykształceniem wyższym, których pozycja na rynku pracy jest najkorzystniejsza, zdecydowanie częściej zostają pracownikami niż przedsiębiorcami. Natomiast osoby z wykształceniem podstawowym i niepełnym podstawowym, nie mając zbyt wielu możliwości znalezienia zatrudnienia najemnego, zdecydowanie częściej decydują się prowadzić własne przedsiębiorstwo.

Ostatnia omawiana zmiana w strukturze zatrudnionych dotyczy płci (por. tab. 3.4). Okazuje się, że w grupie pracowników najemnych nastąpiły śladowe zmiany w udziale kobiet i mężczyzn między I kwartałem 1993 r. a IV kwartałem 2004 r. – na poziomie setnej procenta: kobiety stanowią 46,2% pracowników, a mężczyźni 53,8%.

Tabela 3.4
Procentowe udziały pracowników i osób pracujących na własny rachunek w zależności od płci w liczbie pracowników i przedsiębiorców ogółem (struktura płci; w %)

Okres	Kobiety	Mężczyźni
Pracownicy najemni		
I 1993	46,21	53,79
IV 2004	46,23	53,77
Osoby pracujące na własny rachunek		
I 1993	39,8	60,2
IV 2004	35,7	64,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Natomiast znacznie większe zmiany nastąpiły w strukturze przedsiębiorców. Odsetek przedsiębiorców–kobiet spadł z około 40% w 1993 r. do około 35% w 2004 r., natomiast udział mężczyzn wśród przedsiębiorców zwiększył się.

Tak jak wśród pracowników udział kobiet i mężczyzn jest mniej więcej porównywalny, tak wśród przedsiębiorców udział mężczyzn zdecydowanie dominuje i w ciągu badanego okresu dominacja mężczyzn w grupie przedsiębiorców zwiększyła się.

Zmiana struktury samozatrudnionych w Polsce może być konsekwencją faktu, że jest ono podejmowane przez osoby oczekujące wyższych dochodów, stąd własną działalność podejmują coraz częściej osoby o średnio ponadprzeciętnych możliwościach zarobkowania. Natomiast znaczenie samozatrudnienia dla osób o niskich kwalifikacjach, zagrożonych bezrobociem, jest niewielkie [Morawski, Socha, 2003a]. Konsekwencją takiej sytuacji może być przykładowo wzrost udziału mężczyzn i osób z wyższym wykształceniem, a spadek udziału osób z wykształceniem najniższym w grupie osób pracujących na własny rachunek.

Powyższy przegląd zmian w liczebności pracowników najemnych i przedsiębiorców oraz w ich strukturze wskazuje, że wybór form aktywności gospodarczej nie jest dany raz na zawsze. Jeśli przyjąć za Baumolem [1990], że podaż przedsiębiorców jest stała, zmienia się tylko ich przeznaczenie, istnieje cały zestaw czynników decydujących o wyborze między byciem przedsiębiorcą a pracownikiem najemnym, który przyczynia się do zmian stóp przedsiębiorczości w czasie. Aby zweryfikować wpływ ekonomicznych czynników zewnętrznych na wybór zajęcia zawodowego, przeprowadzono analizę empiryczną dla gospodarki Polski.

Chcąc oszacować, jak w przyszłości będzie zmieniać się sytuacja przedsiębiorców w Polsce, warto przeanalizować zmiany, które są udziałem krajów rozwiniętych. W pracy Morawskiego i Sochy [2003a] wskazuje się na dwa stylizowane fakty dotyczące samozatrudnienia. Po pierwsze występuje dość duże zróżnicowanie skali samozatrudnienia w poszczególnych krajach, którego powody nie są w sposób przekonujący wyjaśnione. Po drugie istotną rolę w wyborze formy zatrudnienia odgrywają czynniki demograficzno-społeczne siły roboczej, takie jak: wiek, płeć, wykształcenie, doświadczenie zawodowe, a ich znaczenia jest różne zależnie od poziomu rozwoju gospodarki kraju.

W krajach rozwiniętych obserwuje się trend spadkowy udziału samozatrudnionych ogółem w podaży pracy. Ten spadek jest tłumaczony ekonomią skali, promującą duże przedsiębiorstwa i związaną z nią specjalizacją pracy, rozwojem gospodarki, powodującym odchodzenie pracowników z samozatrudnienia do dużych firm oraz odchodzeniem zasobu pracy z rolnictwa, tradycyjnego sektora z dominującym samozatrudnieniem. Natomiast analizując udział samozatrudnionych w sektorze pozarolniczym w USA, można zaobserwować jego wzrost od lat siedemdziesiątych XX w. Jest to tłumaczone zmianą w strukturze przemysłowej, która promuje małe, bardziej elastyczne i konkurencyjne firmy, a także rosnącą marginalną stopą podatkową, rosnącą sztywnością płac [Blau, 1987].

Znaczącą cechą grupy osób samozatrudnionych jest duża nierówność ich dochodów. Badania przeprowadzone w Anglii, a obejmujące okres między 1976 a 1991 r., stwierdzają, że głównym powodem rosnącej nierówności dochodów tej grupy osób jest istotny wzrost ich heterogeniczności, czyli różnorodności ze względu przykładowo na płeć, wiek czy wcześniejsze doświadczenia z bezrobociem [Parker, 1997].

Panuje powszechna opinia, że osoby samozatrudnione osiągają większą satysfakcję z pracy niż ci, którzy pracują na rzecz innych [Katz, 1993]. Jednak podział samozatrudnionych na podgrupy w zależności od stopnia zależności od firmy kontraktującej pozwala zauważyć znaczące różnice w zadowoleniu z pracy. Ci samozatrudnieni, którzy są najbardziej niezależni, są jednocześnie bardziej usatysfakcjonowani niż pracownicy i inni samozatrudnieni. Natomiast ci samozatrudnieni, którzy są zależni od kooperanta, nie cechują się wyższą satysfakcją niż pracownicy [VandenHeuvel, Wooden, 1997].

3.2. Wyniki badań empirycznych, określających powiązania między poziomami aktywności ekonomicznej poszczególnych grup zawodowych

Kluczowe dla dalszej analizy jest określenie, czy zmiany w aktywności przedsiębiorców są powiązane ze zmianami w aktywności pracowników najemnych, a jeśli tak, to jaki jest kierunek tych zmian. W literaturze przedmiotu można znaleźć wsparcie teoretyczne dla uzasadnienia różnych wzajemnych zachowań pracowników i przedsiębiorców.

Jeśli przyjąć sposób uzasadnienia wyboru formy zajęcia zawodowego prezentowany w wielu teoriach przedsiębiorczości [np. teorie wyboru zajęcia zawodowego, np. Kihlstrom, Laffont, 1979; Evans, Jovanovic, 1989; Holtz-Eakin, Joulfaian, Rosen, 1994; Blau, 1987; Bernhardt, 1994; Taylor, 1996], dana osoba podejmuje decyzję o byciu przedsiębiorcą lub pracownikiem na podstawie porównania np. możliwych do osiągnięcia korzyści finansowych, choć bierze też pod uwagę inne czynniki decyzyjne, jak choćby dostęp do kapitału czy stosunek do ryzyka. W takim przypadku wzrost relatywnych wynagrodzeń pracowniczych w stosunku do zysków przedsiębiorczych spowoduje wzrost liczby pracowników najemnych, przy jednoczesnym spadku liczby przedsiębiorców. W takim układzie teoretycznym następuje wymiana czy też pewnego rodzaju przechodzenie między dwoma formami aktywności ekonomicznej, związane z korygowaniem wcześniejszych wyborów. Taka sytuacja oznaczałaby, że aktywność przedsiębiorców i pracowników najemnych podąża w przeciwnych kierunkach,

zatem wzrostowi liczby pracowników najemnych towarzyszy spadek liczby przedsiębiorców.

Natomiast część teorii wskazuje na specyficzną rolę przedsiębiorców w kształtowaniu się sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw i gospodarki (np. w ujęciu Schumpetera [1960] czy Kirznera [1997]). Wzrost aktywności przedsiębiorców, poprzez tworzenie lub wykorzystywanie możliwości rynkowych, przyczynia się do wzrostu innowacji, inwestycji i w konsekwencji do poprawy sytuacji gospodarczej. Pociąga to za sobą również poprawę sytuacji na rynku pracy, skutkującą wzrostem popytu na pracę i wzrostem liczby zatrudnionych pracowników. Wsparciem takiego sposobu myślenia z makroekonomicznego punktu widzenia może być oddzielenie czynnika pracy od czynnika przedsiębiorczości przy funkcji produkcji w teoriach wzrostu gospodarczego. Przy zaakceptowaniu takiego punktu widzenia zmiany aktywności ekonomicznej przedsiębiorców i pracowników najemnych miałyby wspólny kierunek, wzrost liczby przedsiębiorców pociągnąłby za sobą wzrost liczby pracowników.

Możliwa jest również sytuacja, gdy zmiany w aktywności poszczególnych grup zawodowych są niezależne od siebie. Sytuacja taka może być uzasadniona odmiennością czynników ekonomicznych i społecznych, oddziałujących na podejmowanie pracy najemnej, samozatrudnienia i działań przedsiębiorczych. Wówczas zmianie poziomu aktywności jednej z grup zawodowych nie towarzyszyłaby zmiana poziomu aktywności drugiej grupy.

W celu określenia kierunku zmian w liczbie przedsiębiorców i pracowników, a zatem przyjęcia jednej z powyższych zależności, przeprowadzono analizę przyczynowości Grangera oraz badanie korelacji. Przy analizie przyczynowości hipotezy zerowe głosiły, że zmienna niezależna nie jest przyczyną zmian w zmiennej zależnej zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3). Zatem odrzucenie hipotezy zerowej pozwala przypuszczać, że zmienna niezależna może wpływać na kształtowanie się zmiennej zależnej. Ze względów interpretacyjnych przyjęto, że może być maksymalnie do czterech okresów możliwych opóźnień między zmiennymi, co dało łącznie roczne potencjalne przesunięcia czasowe (wyniki analizy przyczynowości prezentuje tab. 1 w aneksie statystycznym 3).

Wyniki analizy przyczynowości pozwoliły na odrzucenie hipotezy zerowej o braku związków między zmiennymi jedynie w przypadku analizy długookresowej, gdy w szeregach czasowych prezentowana jest tendencja rozwojowa zmiennych. W układzie krótkookresowym, czyli dla przyrostów wartości zmiennych, oraz w układzie średniookresowym, uwzględniającym odchylenia od trendu, wyniki przyczynowości nie upoważniały do odrzucenia hipotez zerowych. Oznacza to, że na podstawie analizy przyczynowości nie można stwierdzić, że występuje zależność między kształtowaniem się liczby pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców w układzie krótkookresowym i średnio-

okresowym. Jedynie długookresowe zmiany, związane z tendencją rozwojową w aktywności pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców, są ze sobą powiązane. Taka zależność może wynikać z faktu, że przechodzenie między formami zatrudnienia wymaga dłuższego czasu, koniecznego chociażby do zdobycia kapitału finansowego, niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej.

Aby określić kierunek zależności w długim okresie w kształtowaniu się trendów w liczebności poszczególnych grup zawodowych, przeprowadzono analizę korelacji, której wyniki przedstawia tabela 3.5 (oznaczenia zmiennych według aneksu statystycznego 1).

Tabela 3.5

Korelacje między trendami w stopach poszczególnych grup zawodowych

	TSPN	TSSZ	TSPR
TSPN	x	0,739297	0,622734
TSSZ	0,739297	x	0,814422
TSPR	0,622734	0,814422	x

Źródło: opracowanie własne.

Sądząc na podstawie dodatniej wartości współczynników korelacji, długookresowe zmiany w stopach pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców są pozytywnie ze sobą powiązane. Tendencji wzrostowej (spadkowej) w jednej z nich, towarzyszy tendencja wzrostowa (spadkowa) pozostałych. Wartości współczynników korelacji wskazują, że najsilniejsze związki występują między zmianami wśród samozatrudnionych i przedsiębiorców, natomiast najsłabsze między przedsiębiorcami i pracownikami najemnymi.

Reasumując, można stwierdzić, że nie występują zależności między zmianami aktywności poszczególnych grup w kształtowaniu się aktywności pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców, w układzie krótkookresowym i średniookresowym. Natomiast w długim okresie zmiany w aktywności są wprost proporcjonalne – wzrostowej tendencji zmian aktywności jednej z grup zawodowych towarzyszy wzrostowa tendencja pozostałych. Oznacza to, że w polskich warunkach okresu transformacji nie można zaobserwować przechodzenia między poszczególnymi rodzajami aktywności zawodowej. Obserwowany wzrost aktywności zawodowej jest powiązany ze wzrostem aktywności zarówno przedsiębiorców, jak i pracowników. Zatem powyższa zależność może stanowić wsparcie empiryczne hipotezy badawczej H1 w części mówiącej, że otoczenie ekonomiczne oddziałuje na aktywność przedsiębiorców i pracowników.

3.3. Oddziaływanie sytuacji makroekonomicznej na aktywność zawodową ludności

Analizę wpływu czynników otoczenia ekonomicznego na aktywność zawodową pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców w różnych horyzontach czasowych rozpoczęto od badania zależności między ogólnym poziomem rozwoju gospodarczego, mierzonym wartością produktu krajowego brutto (PKB), a zmianami w stopach aktywności zawodowej poszczególnych grup.

Początkowo wartość szeregu czasowego, przedstawiającego PKB, zmieniono na logarytmy naturalne, następnie urealniono wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych. Z kolei, zgodnie z przyjętą procedurą, wyznaczono wartości PKB w trzech horyzontach czasowych:

- przyrost bieżącego realnego PKB w stosunku do kwartału poprzedniego, który odzwierciedla zmiany o charakterze krótkookresowym (PPKB),
- tendencja rozwojowa PKB, prezentująca zmiany długookresowe (TPKB),
- odchylenia od tendencji długookresowej (OPKB), obrazujące zmiany średniookresowe.

Przeprowadzona analiza stacjonarności, której wyniki są zawarte w aneksie statystycznym 2, pozwala uznać stacjonarność szeregów czasowych PKB w trzech horyzontach czasowych.

Następnie zbadano przyczynowość Grangera między odpowiednimi szeregami PKB i aktywności zawodowej poszczególnych grup zawodowych, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3). W szczególności badano przyczynowość w następujących parach szeregów czasowych:

- przyrost PKB i kolejno przyrosty stóp zatrudnienia najemnego, samozatrudnienia i przedsiębiorczości,
- trend PKB i kolejno trendy stóp zatrudnienia najemnego, samozatrudnienia i przedsiębiorczości,
- odchylenia od trendu PKB i kolejno odchylenia od trendu stóp zatrudnienia najemnego, samozatrudnienia i przedsiębiorczości.

Wyniki analizy przyczynowości powyższych par zmiennych zawiera tabela 2 w aneksie statystycznym 3. Na ich podstawie można sądzić, że wpływ ogólnej sytuacji makroekonomicznej na aktywność poszczególnych grup zawodowych jest uzależniony od horyzontu czasowego oddziaływania. W krótkim okresie, reprezentowanym w badaniu przez przyrosty poszczególnych zmiennych w stosunku do kwartału poprzedniego, sytuacja makroekonomiczna wpływa na aktywność przedsiębiorców z wyprzedzeniem do 1 roku. Średniookresowe zmiany w ogólnej sytuacji ekonomicznej, interpretowane jako wahania koniunkturalne,

będące odchyleniami od tendencji rozwojowej, oddziałują na średniookresowe zmiany w aktywności pracowników najemnych z wyprzedzeniem do 1 kwartału. Natomiast w długim okresie trend ogólnogospodarczy wpływa na trend aktywności wszystkich grup zawodowych z wyprzedzeniem do 1 roku.

Chcąc określić kierunki i siłę oddziaływania ogólnej sytuacji ekonomicznej na aktywność zawodową pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców, przeprowadzono analizę regresji w ujęciu krótko-, średnio- i długookresowym. Zmiennymi objaśnianymi były kolejno podstawiane stopy poszczególnych grup zawodowych, natomiast zmienną objaśniającą był PKB. Pod uwagę brano jedynie takie zależności, które wynikają z analizy przyczynowości. Początkowo w postaci funkcji regresji uwzględniono wszystkie potencjalne wyprzedzenia, na istnienie których wskazuje przyczynowość. Zatem pierwotna postać funkcji była zgodna ze wzorem (3.1).

$$(3.1) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2PKB_{t-n} + \dots + a_mPKB_t,$$

gdzie:

AZ_t – aktywność zawodowa w okresie t , za którą kolejno zostały podstawione stopy pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców w krótkim, średnim i długim horyzoncie czasowym,

AZ_{t-1} – aktywność zawodowa w okresie $(t - 1)$, wskazująca na autoregresję zjawiska, będącą wynikiem zjawiska inercji,

$PKB_{t-n} - PKB_t$ – PKB w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

$a_0 - a_m$ – parametry równania.

Następnie z początkowej postaci funkcji usuwano te zmienne, które ze statycznego punktu widzenia okazały się nieistotne. Ostatecznie uzyskano funkcje regresji zgodnie ze wzorami od (3.2) do (3.6). Opis ich dopasowania zawiera tabela 1 w aneksie statystycznym 4.

$$(3.2) \quad P\text{SPR}_t = -0,0002 + 0,2636 P\text{PKB}_{t-1},$$

$$(3.3) \quad T\text{SPN}_t = 0,1494 + 0,9743 T\text{SPN}_{t-1} - 0,0064 T\text{PKB}_{t-4},$$

$$(3.4) \quad T\text{SSZ}_t = -0,0227 + 1,0489 T\text{SSZ}_{t-1} - 0,0081 T\text{PKB}_{t-4},$$

$$(3.5) \quad T\text{SPR}_t = 0,1424 + 0,9333 T\text{SPR}_{t-1} - 0,0098 T\text{PKB}_{t-4},$$

$$(3.6) \quad O\text{SPN}_t = -12,1384 + 0,8749 O\text{SPN}_{t-1} + 0,2465 O\text{PKB}_t.$$

Analiza wartości bezwzględnych i znaków przy parametrach otrzymanych funkcji regresji pozwala na wyciągnięcie wniosków na temat oddziaływania ogólnej sytuacji ekonomicznej, mierzonej produktem krajowym brutto, na aktywność zawodową poszczególnych grup.

W krótkim okresie parametry funkcji regresji, prezentujące autoregresję przyrostów stopy przedsiębiorców, okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (aneks statystyczny 5). Stąd też zmienną niezależną, uwzględnioną w równaniu regresyjnym, była wyłącznie zmiana PKB.

W krótkim okresie, mierzonym przyrostem wartości PKB i aktywności poszczególnych grup w stosunku do kwartału poprzedniego, występuje wprost proporcjonalna zależność między zmianą PKB a zmianą aktywności przedsiębiorców właściwych z wyprzedzeniem 1 kwartału. Zatem krótkookresowy wzrost PKB przyczynia się do wzrostu aktywności przedsiębiorców. Sądząc na podstawie przyczynowości Grangera, można stwierdzić, że na aktywność pozostałych grup, pracowników najemnych i samozatrudnionych, krótkookresowe zmiany w PKB nie oddziałują.

W przypadku oddziaływania średniookresowego, mierzonego odchyleniami od tendencji rozwojowej, interpretowanymi jako wahania koniunkturalne, można stwierdzić, że występuje wprost proporcjonalna zależność między wahaniami w PKB a wahaniami w poziomie zatrudnienia najemnego. Średniookresowy wzrost PKB ponad wartość trendu, oznaczający fazę wzrostową cyklu koniunkturalnego, przyczynia się do średniookresowego wzrostu zatrudnienia pracowników najemnych. Wyniki przyczynowości Grangera wskazują, że w średnim okresie nie występują zależności między zmianami PKB a zmianami poziomu aktywności samozatrudnionych i przedsiębiorców–pracodawców.

Natomiast w długim okresie, mierzonym tendencją rozwojową, występuje odwrotnie proporcjonalna zależność między kierunkiem trendu PKB a kierunkiem trendu w stopach wszystkich trzech grup, czyli pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Świadczy to o bezzatrudnieniowym wzroście gospodarczym w Polsce, który ma miejsce niezależnie od formy aktywności gospodarczej przyjmowanej przez poszczególne osoby. Sądząc po wartościach bezwzględnych przy funkcjach regresji, w największym stopniu długookresowe zmiany w PKB wpływają na aktywność przedsiębiorców, a najslabiej na poziom zatrudnienia najemnego.

Reasumując, krótkookresowe zmiany w ogólnej sytuacji gospodarczej powodują wprost proporcjonalne zmiany w poziomie aktywności przedsiębiorców – poprawa bieżącej sytuacji zwiększa liczbę przedsiębiorców. Średniookresowe oddziaływanie ogólnego cyklu koniunkturalnego wpływa wprost proporcjonalnie na poziom zatrudnienia pracowników najemnych. Natomiast długookresowa tendencja rozwojowa gospodarki przyczynia się do odwrotnie proporcjonalnych zmian w aktywności wszystkich trzech analizowanych grup zawodowych, co

świadczy o bezzatrudnieniowym wzroście gospodarczym w Polsce w latach 1993-2004. Podsumowanie wyników badań zawiera tabela 3.6.

Tabela 3.6

Podsumowanie wyników badań wpływu PKB na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru przy funkcji regresji)

	PSPN	PSSZ	PSPR
PPKB	brak*	brak	+0,2636
	TSPN	TSSZ	TSPR
TPKB	-0,0064	-0,0081	-0,0098
	OSPN	OSSZ	OSPR
OPKB	+0,2465	brak	brak

* brak zależności.

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe wyniki pozwalają pozytywnie zweryfikować następujące hipotezy badawcze o charakterze ogólnym:

- hipoteza H1: otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem wpływającym w większym stopniu na aktywność przedsiębiorców niż na aktywność pracowników,
- hipoteza H2: polityka gospodarcza najsilniej wpływa na aktywność przedsiębiorców, najsłabiej na pracowników,
- hipoteza H3: ponieważ wybór formy zajęcia zawodowego ma charakter długotrwały, ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego najsilniej oddziałują na wybór w długim okresie,
- hipoteza H4: ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory.

Różny czas reakcji przedsiębiorców i pracowników na zmianę sytuacji gospodarczej może wynikać z faktu, że zgodnie ze swoją charakterystyką przedsiębiorcy, jako osoby wykorzystujące możliwości rynkowe, pierwsi dostrzegą nowe szanse biznesowe, wynikające z poprawy bieżącej sytuacji ekonomicznej. Dzięki temu zwiększą swoją aktywność zawodową w krótkim horyzoncie czasowym, reagując na bieżące impulsy ekonomiczne. Aby jednak dalej rozwijać możliwości biznesowe czy wprowadzać innowacje, przedsiębiorcy muszą zaangażować pracowników. Stąd też utrzymanie dobrej sytuacji gospodarczej w średnim okresie powoduje, że przedsiębiorcy zwiększają swój popyt na pracę, co przyczynia się do wzrostu zatrudnienia najemnego.

W długim okresie jednak wprowadzone innowacje i zmiany organizacyjne czy technologiczne w firmach powodują, że spada zapotrzebowanie na pracę

ludzką jako czynnik produkcji na korzyść wzrostu zaangażowania kapitału finansowego. Powoduje to, że utrzymujący się w długim okresie wzrost gospodarczy przyczynia się do spadku zatrudnienia najemnego. Jednocześnie im gospodarka jest na wyższym poziomie rozwoju, tym więcej możliwości rynkowych jest już wykorzystanych, wprowadzenie innowacji wymaga większego nakładu kapitału finansowego i wysiłku badawczego, a gospodarka coraz bardziej zbliża się do stanu równowagi. Powoduje to, że coraz trudniejsze jest funkcjonowanie przedsiębiorców i quasi-przedsiębiorców. Wobec wzrostu znaczenia kapitału finansowego spada relatywne znaczenie przedsiębiorczości jako czynnika produkcji, co wywołuje spadek stopy przedsiębiorczości i samozatrudnienia.

Powyższe rozważania dają częściowe wsparcie empiryczne dla hipotezy badawczej H4, wskazującej, że ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, a w średnim okresie przyczyniają się do zmian w aktywności pracowników.

Warto zauważyć, że w przypadku oddziaływania długookresowego zmiany w sytuacji ogólnoeconomicznej wpływają na aktywność zawodową wszystkich grup, czyli pracowników, quasi-przedsiębiorców oraz przedsiębiorców, przy czym najsilniejsze było długookresowe oddziaływanie na przedsiębiorców, a najsłabsze na pracowników, co jest zgodne z hipotezą H1. Jednocześnie implikacją przyjęcia hipotez H1 i H4 jest zaakceptowanie hipotezy H2, wskazującej, że poprzez politykę gospodarczą należy wpływać na aktywność przedsiębiorców. Przedsiębiorcy z jednej strony pierwsi reagują zmianą swojej aktywności zawodowej na impulsy wypływające z sytuacji ekonomicznej, które mogą być generowane poprzez instrumenty polityki gospodarczej. Z drugiej strony przedsiębiorcy są tą grupą zawodową, na którą oddziaływanie w długim okresie jest najsilniejsze, stąd wpływ polityki gospodarczej na ich aktywność będzie skuteczny w najdłuższym czasie.

Wyniki badań empirycznych pozwalają na przyjęcie hipotezy H3, mówiącej o najsilniejszym oddziaływaniu ekonomicznych czynników otoczenia zewnętrznego na aktywność zawodową w długim okresie. Sytuacja taka wynika z faktu, że jedynie w długim horyzoncie czasowym sytuacja ekonomiczna wpływa na aktywność wszystkich trzech grup zawodowych. W krótkim i średnim okresie oddziaływanie jest wybiórcze, a nie na całą aktywność zawodową.

SYTUACJA NA RYNKU PRACY JAKO CZYNNIK WYBORU ZAJĘCIA ZAWODOWEGO

Uwagi wprowadzające

Sytuacja na rynku pracy oddziałuje na przedsiębiorczość z kilku powodów. Przede wszystkim zatrudnienie najemne jest wariantem alternatywnym aktywności zawodowej wobec bycia przedsiębiorcą. Sytuacja na rynku pracy może decydować o skłonności do otwierania własnej firmy, wówczas gdy znalezienie zatrudnienia jest trudne lub wręcz niemożliwe ze względu na występujące bezrobocie. Rynek pracy i możliwość znalezienia pracy najemnej mogą równocześnie stanowić pewnego rodzaju ubezpieczenie na wypadek niepowodzenia przy prowadzeniu własnej firmy. Sytuacja na rynku pracy determinuje również poziom płac za pracę najemną, która stanowi alternatywne źródło dochodu wobec zysku przedsiębiorczego, stając się tym samym jedną z determinant przedsiębiorczości. Wreszcie przedsiębiorca, uruchamiając własną firmę wraz z jej rozwojem zatrudnia pracowników, zwiększając w ten sposób zaangażowany kapitał ludzki. Zatem sytuacja na rynku pracy w zakresie możliwości znalezienia pracowników o potrzebnych kwalifikacjach i wysokość wynagrodzenia, które należy im zaoferować, mogą również skłaniać do otwierania i rozwoju własnych firm.

Polityka gospodarcza państwa może korygować sytuację na rynku pracy poprzez politykę zatrudnienia, rozumianą jako czynne oddziaływanie władz państwowych na rynek pracy pod kątem potrzeb gospodarki oraz godzenia interesów pracodawców i pracowników [Gogolewska, 2001, s. 466]. Wśród instrumentów polityki zatrudnienia można wyróżnić trzy grupy. Pierwszą z nich są narzędzia, służące wywieraniu wpływu na wzrost popytu na pracę, dzięki którym rośnie zapotrzebowanie na pracowników. Do drugiej grupy należą narzędzia, służące zmniejszeniu podaży pracy, czyli redukcji liczby osób poszukujących pracy poprzez np. kształtowanie wieku emerytalnego czy długości obowiązkowego szkolenia. Trzecia grupa narzędzi oddziałuje na międzynarodowy transfer siły roboczej. Popieranie przedsiębiorczości i tworzenia miejsc pracy w sek-

torze małych i średnich przedsiębiorstw należy do działań zwiększających popyt na pracę [Gogolewska, 2001, s. 481-482].

Analiza empiryczna oddziaływania sytuacji na rynku pracy i polityki zatrudnienia na przedsiębiorczość ma za zadanie weryfikację zarówno hipotez o charakterze ogólnym, związanych z ekonomicznymi czynnikami kształtującymi aktywność zawodową, jak i hipotez szczegółowych, prezentujących wyłącznie wpływ sytuacji na rynku pracy. Niniejszy rozdział pozwoli na weryfikację hipotez ogólnych H1 – H4, które wskazują, że otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym w większym stopniu na aktywność przedsiębiorców niż na aktywność pracowników. W konsekwencji polityka gospodarcza najsilniej oddziałuje na aktywność przedsiębiorców, najsłabiej na pracowników. Równocześnie z uwagi na długotrwały charakter wyboru formy zajęcia zawodowego czynniki makroekonomiczne najsilniej oddziałują w długim okresie. Ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory.

Ponadto celem badań empirycznych przedstawionych w niniejszym rozdziale jest weryfikacja hipotez szczegółowych H5 – H7. Zakładają one, że wzrost nierównowagi podażowej na rynku pracy powoduje wzrost aktywności samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców, oraz nieznaczny spadek aktywności przedsiębiorców właściwych. Wzrost wysiłku przedsiębiorców zwiększa aktywność zawodową pracowników najemnych, a wzrost wysiłku pracowników zwiększa aktywność zawodową przedsiębiorców. Natomiast wzrost wysokości wynagrodzeń za pracę najemną wpływa w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, w największym stopniu na aktywność przedsiębiorców.

4.1. Nierównowaga podażowa na rynku pracy jako czynnik oddziałujący na aktywność przedsiębiorczą

Teoria recesyjnego popychania do przedsiębiorczości wskazuje, że na decyzje o podjęciu własnej działalności gospodarczej wpływają negatywne bodźce, płynące głównie z rynku pracy. Zgodnie z tym ujęciem, dana osoba wybiera bycie przedsiębiorcą zamiast pracownikiem najemnym, gdyż nie może znaleźć żadnej pracy lub satysfakcjonującej pracy. Można zatem przyjąć, że zgodnie z teorią recesyjnego popychania nierównowaga podażowa na rynku pracy skłania do przedsiębiorczości. Aby zweryfikować oddziaływanie negatywnych bodźców ekonomicznych, płynących z rynku pracy, na podejmowanie aktywności przedsiębiorczej, przeanalizowano wpływ bezrobocia – tak w ujęciu zasobowym, jak i w ujęciu strumieniowym – na poziom aktywności zawodowej pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Bezrobocie nie jest zjawiskiem jednorodnym. Elementarny podział wskazuje na występowanie bezrobocia frykcyjnego, strukturalnego i koniunkturalnego. Bezrobocie frykcyjne jest związane z krótkookresowym pozostawaniem bez pracy osób, które przestały pracować u jednego pracodawcy, a jeszcze nie podjęły pracy u następnego [Socha, Sztanderska, 2002, s. 25-28]. Charakterystyczne dla tego typu bezrobocia jest współwystępowanie osób bezrobotnych i wolnych miejsc pracy [Gogolewska, 2001, s. 469]. Bezrobocie strukturalne wynika z nieodpasowania struktur popytu na pracę i podaży pracy w sensie zawodowym czy regionalnym [Socha, Sztanderska, 2002, s. 25-28]. Natomiast bezrobocie koniunkturalne wynika z ogólnej sytuacji makroekonomicznej, której zmiany składają się na cykl koniunkturalny. Czas recesji powoduje ograniczanie produkcji i zatrudnienia, przyczynia się zatem do wzrostu bezrobocia, a w okresie prosperity powstają nowe miejsca pracy, dzięki czemu maleje bezrobocie koniunkturalne [Kwiatkowski, 2002a, s. 58-60].

Prace analizujące bezrobocie w Polsce akcentują jego strukturalny charakter. Transformacja gospodarki i wejście do Unii Europejskiej stwarzają konieczność przemian własnościowych, wzrostu sfery usług i rozwoju nowych gałęzi przemysłu. Powoduje to przenoszenie pracowników do bardziej efektywnych gałęzi gospodarki [Kubiak, Kwiatkowski, Kucharski, 2000, s. 821].

Powodów wysokiego strukturalnego bezrobocia w Polsce dopatruje się w małej mobilności pracowników, czyli ich niskiej skłonności do zmiany zawodu, kwalifikacji, gałęzi gospodarki, miejsca pracy czy zatrudnienia [m.in. Kubiak, Kwiatkowski, Kucharski, 2000, s. 836-837; Newell, Pastore, Socha, 2000, s. 789; Kwiatkowski, Tokarski, 1997, s. 347].

Napływ do bezrobocia jest spowodowany zwolnieniami pracowników w związku z restrukturyzacją i prywatyzacją przedsiębiorstw. Ponieważ są to procesy długotrwałe, w konsekwencji napływ ten ma również charakter ciągły [Newell, Pastore, Socha, 2000, s. 789]. Z kolei do odpływu z bezrobocia do pracy przyczynia się wzrost PKB (prowadzący do wzrostu popytu na pracę i liczby zgłoszonych wolnych miejsc pracy) oraz struktura regionalnego rynku pracy. Im bardziej rynek pracy w danym regionie jest zbliżony do nowoczesnych struktur w rozwiniętych gospodarkach, tym silniejsze oddziaływania czynników ekonomicznych na odpływy z bezrobocia [Kwiatkowski i in., 2001, s. 25-39]. W okresie transformacji bezrobocie jest kształtowane przez niski odpływ z bezrobocia. Powoduje to stagnację zasobu pracy, niską rotację w bezrobociu i wysoki udział bezrobocia długookresowego [Kwiatkowski, Kucharski, 2000, s. 200-203].

Z teoretycznego punktu widzenia można się spodziewać, że następuje niemal pełna wymiana między liczebnością osób pracujących, niezależnie od formy aktywności zawodowej, i liczebnością bezrobotnych. Wzrost liczby bezrobotnych powinien być zatem powiązany niemal w całości ze spadkiem liczby pracujących, tymczasem analizy danych ekonomicznych nie potwierdzają wystę-

powania takiej zależności. Około 25% zarejestrowanych bezrobotnych wcześniej nie pracowało, a jedynie około 45% wyrejestrowanych bezrobotnych przestaje być bezrobotnymi z powodu podjęcia pracy (por. tab. 4.1).

Tabela 4.1

Źródła napływu i odpływu bezrobotnych w 2004 r. (dane w tys. osób)

Miesiąc	Zarejestrowani bezrobotni		Udział bezrobotnych uprzednio pracujących w bezrobotnych ogółem (w %)	Wyrejestrowani bezrobotni		Udział wyrejestrowanych bezrobotnych z tytułu podjęcia pracy w wyrejestrowanych ogółem (w %)
	ogółem	uprzednio pracujący		ogółem	z tytułu podjęcia pracy	
Styczeń	3293,2	2504,1	76,0	174,0	90,1	51,8
Luty	3294,5	2509,6	76,2	194,7	96,6	49,6
Marzec	3265,8	2486,3	76,1	231,8	122,1	52,7
Kwiecień	3173,8	2416,2	76,1	270,8	163,9	60,5
Maj	3092,5	2358,9	76,3	257,9	138,4	53,7
Czerwiec	3071,2	2329,1	75,8	245,4	115,6	47,1
Lipiec	3042,4	2297,1	75,5	260,1	112,6	43,3
Sierpień	3005,7	2266,9	75,4	244,8	102,7	42,0
Wrzesień	2970,9	2235,8	75,3	282,3	130,2	46,1
Październik	2938,2	2218,4	75,5	271,4	114,8	42,3
Listopad	2942,6	2235,3	76,0	229,9	96,4	41,9
Grudzień	2999,6	2291,4	76,4	197,1	81,2	41,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dowodów na brak prostej odwrotnie proporcjonalnej zależności między liczbą pracujących a liczbą bezrobotnych dostarcza również analiza wahań koniunkturalnych w obu zmiennych. Przy idealnej zależności między zmiennymi amplitudy wahań koniunkturalnych tych zmiennych powinny być takie same, a przynajmniej bardzo zbliżone. Tymczasem amplituda wahań koniunkturalnych bezrobocia jest większa niż amplituda wahań w zatrudnieniu [Gaweł, 2004a, s. 71]. Jednocześnie amplituda wahań koniunkturalnych w szeregu czasowym, obrazującym liczbę nowo zarejestrowanych bezrobotnych, jest większa niż w szeregu czasowym obrazującym liczbę bezrobotnych wyrejestrowanych z tytułu podjęcia pracy, zatem wszyscy rejestrujący się bezrobotni wracają do pracy po zakończeniu okresu bezrobocia [Gaweł, 2003a, s. 62-63].

Aby zatem przeanalizować wpływ nierównowagi podażowej na rynku pracy, mierzonej bezrobociem, na aktywność zawodową pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców, poddano badaniu oddziaływanie następujących zmiennych:

- stopa bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy, w liczbie bezrobotnych ogółem,
- stopa nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem w liczbie bezrobotnych ogółem,
- stopa wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem w liczbie bezrobotnych ogółem.

W badaniu stopa bezrobotnych długookresowych reprezentuje zasobowe podejście do bezrobocia, natomiast stopy bezrobotnych nowo zarejestrowanych i wyrejestrowanych ogółem są związane z podejściem strumieniowym.

Początkowo poszczególne stopy bezrobocia zamieniono na logarytmy naturalne. Następnie w analizie wpływu nierównowagi na rynku pracy na aktywność zawodową określano jej oddziaływanie w krótkim, średnim i długim okresie. Stąd z pierwotnych szeregów czasowych wyznaczono następujące zmienne związane z bezrobociem:

- przyrost stopy bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy, w stosunku do kwartału poprzedniego (PSBD),
- przyrost stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem w stosunku do kwartału poprzedniego (PSNB),
- przyrost stopy wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem w stosunku do kwartału poprzedniego (PSWB),
- trend długookresowy stopy bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy (TSBD),
- trend długookresowy stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem (TSNB),
- trend długookresowy stopy wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem (TSWB),
- średniokresowe odchylenia od trendu stopy bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy (OSBD),
- średniokresowe odchylenia od trendu stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem (OSNB),
- średniokresowe odchylenia od trendu stopy wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem (OSWB).

Analiza stacjonarności szeregów czasowych, której wyniki są zaprezentowane w aneksie statystycznym 2, wskazała, że wszystkie powyższe szeregi są stacjonarne.

W dalszej części badania przeprowadzono analizę przyczynowości Grangera, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3), między następującymi parami zmiennych:

- przyrost stopy bezrobotnych długookresowych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,

- przyrost stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy wyrejestrowanych bezrobotnych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend długookresowy stopy bezrobotnych długookresowych i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend długookresowy stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend długookresowy stopy wyrejestrowanych bezrobotnych i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- średniookresowe odchylenia od trendu stopy bezrobotnych długookresowych i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- średniookresowe odchylenia od trendu stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- średniookresowe odchylenia od trendu stopy wyrejestrowanych bezrobotnych i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera, zaprezentowane w tabeli 3 w aneksie statystycznym 3, wskazują, że w krótkim okresie, identyfikowanym jako bieżące przyrosty poszczególnych wielkości ekonomicznych w stosunku do kwartału poprzedniego, najsilniejsze zależności można zaobserwować w przypadku oddziaływania stopy wyrejestrowanych bezrobotnych na aktywność zawodową wszystkich trzech grup. Pozostałe zmienne, obrazujące nierównowagę na rynku pracy, nie są przyczyną w sensie Grangera zmian w aktywności samozatrudnionych. Dodatkowo przyczyną zmian w aktywności pracowników mogą być zmiany w stopie bezrobotnych długookresowych, a zmiana stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych może stanowić przyczynę zmian w aktywności zawodowej przedsiębiorców.

W długim okresie, mierzonym kształtowaniem się tendencji długookresowej, wszystkie wyróżnione zmienne, opisujące nierównowagę na rynku pracy, mogą stanowić przyczynę kształtowania się aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Natomiast w średnim okresie, identyfikowanym jako odchylenia od tendencji długookresowej, odchylenia w stopie pracowników najemnych mogą wynikać z odchylen w stopach nowo zarejestrowanych i wyrejestrowanych bezrobotnych, odchylenia w stopie samozatrudnionych mogą być kształtowane przez odchylenia w stopie nowo zarejestrowanych bezrobotnych, a odchylenia w stopie przedsiębiorców – przez odchylenia w stopie bezrobotnych długookresowych i wyrejestrowanych.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera stały się podstawą do wyznaczenia funkcji regresji. Aktywność zawodowa poszczególnych grup zawodowych, w ujęciu krótko-, średnio- i długookresowym, stanowiła zmienną zależną, a wskaźniki obrazujące nierównowagę na rynku pracy – zmienne niezależne zgodnie z równaniem (4.1). Początkowo do równań typu (4.1) wstawiono zmienne niezależne ze wszystkimi wyprzedzeniami istotnymi z punktu widzenia przyczynowości. Następnie usunięto te zmienne niezależne, które ze statystycznego punktu widzenia okazały się nieistotne, aby w konsekwencji uzyskać funkcje regresji o parametrach zgodnych z równaniami (4.2) do (4.12). Opis jakości dopasowania tych funkcji zawiera tabela 2 w aneksie statystycznym 4.

$$(4.1) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2NRP_{t-n} + \dots + a_mNRP_t,$$

gdzie:

$NRP_{t-n} - NRP_t$ – poszczególne zmienne, obrazujące nierównowagę na rynku pracy w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

$$(4.2) \quad PSPN_t = 0,0047 - 0,2421 PSBD_{t-3}$$

$$(4.3) \quad PSPN_t = 0,0012 + 0,0374 PSWB_{t-2}$$

$$(4.4) \quad PSPR_t = 0,0071 + 0,1416 PSWB_{t-2}$$

$$(4.5) \quad TSPN_t = 0,8257 + 0,8442 TSPN_{t-1} - 0,0499 TSBD_t$$

$$(4.6) \quad TSSZ_t = 0,2534 + 0,9449 TSSZ_{t-1} - 0,0431 TSBD_{t-1}$$

$$(4.7) \quad TSPR_t = 0,2608 + 0,8724 TSPR_{t-1} - 0,0326 TSBD_t$$

$$(4.8) \quad TSPN_t = -0,9146 + 1,2565 TSPN_{t-1} - 0,0886 TSNB_t + 0,0234 TSWB_t$$

$$(4.9) \quad TSSZ_t = 0,1856 + 0,7870 TSSZ_{t-1} + 0,1206 TSNB_t - 0,0421 TSWB_{t-4}$$

$$(4.10) \quad TSPR_t = 0,1026 + 0,8618 TSPR_{t-1} - 0,0263 TSNB_{t-4} + 0,0488 TSWB_t$$

$$(4.11) \quad OSPR_t = -43,6969 + 0,8771 OSPR_{t-1} + 0,5625 OSBD_{t-1}$$

$$(4.12) \quad OSPN_t = 11,4025 + 0,8865 OSPN_{t-1} - 0,0279 OSNB_{t-1} + 0,0276 OSWB_{t-2}$$

W funkcjach regresji aktywności zawodowej poszczególnych grup parametry funkcji, obrazujące wpływ następujących zmiennych niezależnych, okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5):

– autoregresja w funkcji regresji objaśniającej przyrost stopy pracowników najemnych względem przyrostu stopy bezrobocia długookresowego,

- autoregresja w funkcji regresji, objaśniającej przyrost stopy pracowników najemnych względem przyrostu stopy wyrejestrowanych bezrobotnych,
- autoregresja i przyrost stopy wyrejestrowanych bezrobotnych jako zmienne objaśniające przyrost stopy samozatrudnionych,
- autoregresja i przyrost stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych w funkcji regresji, objaśniającej przyrost stopy przedsiębiorców względem przyrostu stopy wyrejestrowanych bezrobotnych i przyrostu nowo zarejestrowanych bezrobotnych,
- autoregresja i odchylenia od trendu stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych jako zmienne zależne odchylenia od trendu w stopie samozatrudnionych,
- autoregresja i odchylenia od trendu stopy wyrejestrowanych bezrobotnych jako zmienne zależne odchylenia od trendu w stopie przedsiębiorców.

W krótkim okresie w największej liczbie funkcji regresji zmienną objaśnianą są pracownicy najemni. Zaobserwowano, że przyrost stopy bezrobotnych długookresowych wpływa w sposób odwrotnie proporcjonalny na przyrost stopy pracowników, nie oddziałuje natomiast na aktywność samozatrudnionych i przedsiębiorców. Zatem rosnąca nierównowaga zasobowa na rynku pracy zmniejsza aktywność zawodową pracowników najemnych.

Bieżące zmiany w stopie wyrejestrowanych bezrobotnych wpływają w sposób wprost proporcjonalny na zmiany w aktywności pracowników najemnych i przedsiębiorców. Rosnąca liczba wyrejestrowanych bezrobotnych, mogąca świadczyć o poprawie sytuacji na rynku pracy, zwiększa poziom zatrudnienia i przedsiębiorczości.

Długookresowa tendencja w kształtowaniu się stopy bezrobocia długookresowego, obrazująca zasobowe ujęcie nierównowagi na rynku pracy, oddziałuje w sposób odwrotnie proporcjonalny na tendencje w aktywności pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Zatem trend wzrostowy nierównowagi na rynku pracy przyczynia się do występowania spadkowego trendu w aktywności zawodowej poszczególnych grup. Najsilniejsze jest oddziaływanie tych miar nierównowagi na aktywność pracowników najemnych, a najsłabsze na przedsiębiorców.

Tendencja długookresowa w nierównowadze na rynku pracy w ujęciu strumieniowym oddziałuje na pracowników i przedsiębiorców w podobny sposób, a odmiennie na samozatrudnionych. Rosnąca stopa nowo zarejestrowanych bezrobotnych i malejąca stopa wyrejestrowanych bezrobotnych, świadczące o pogorszeniu się sytuacji rynkowej i pogłębieniu się nierównowagi na rynku pracy, powodują spadek stopy pracowników najemnych i przedsiębiorców, a wzrost samozatrudnionych. Może wynikać to stąd, że dotychczasowi pracownicy najemni, zagrożeni przez rosnącą nierównowagę na rynku pracy, decydują się na prowadzenie jednoosobowych firm i stają się samozatrudnionymi, a dotychczasowi przedsiębiorcy zwalniają pracowników, również przechodząc do grupy samozatrudnionych.

Analiza wpływu nierównowagi na rynku pracy na aktywność zawodową w średnim okresie, identyfikowanym jako wahania koniunkturalne tożsame z odchyleniami od tendencji rozwojowej, wskazała na ciekawą zależność. Stopa bezrobocia długookresowego wpływa w sposób wprost proporcjonalny na aktywność przedsiębiorców. Można przypuszczać, że jeśli poziom bezrobocia długookresowego jest wyższy niż wynika z jego trendu, wówczas może powodować to spadek wynagrodzeń za pracę, oczekiwanych przez potencjalnych pracowników. Dzięki temu rośnie popyt na pracę i w konsekwencji zwiększa się zatrudnienie pracowników najemnych i liczba przedsiębiorców.

W ujęciu strumieniowym można zaobserwować, że średniookresowe pogłębianie się nierównowagi na rynku pracy, mierzone wzrostem nowo zarejestrowanych bezrobotnych i spadkiem wyrejestrowanych bezrobotnych, wpływa na spadek aktywności zawodowej pracowników.

Reasumując zatem oddziaływanie nierównowagi podażowej na rynku pracy na przedsiębiorczość, można zauważyć pewne prawidłowości, szczególnie występujące w długim okresie. Pogarszanie się sytuacji na rynku pracy, którego obrazem może być wzrost bezrobocia długookresowego, wzrost nowo zarejestrowanych bezrobotnych i spadek wyrejestrowanych bezrobotnych, jest czynnikiem w nieznacznym stopniu popychającym do przedsiębiorczości. Wraz z długookresowym wzrostem nierównowagi podażowej na rynku pracy maleje stopa przedsiębiorczości. Sytuacja taka może wynikać przede wszystkim stąd, że w Polsce w okresie transformacji systemowej negatywna motywacja ku przedsiębiorczości nie jest dominująca. Recesyjne popychanie do przedsiębiorczości miałyby miejsce wówczas, gdyby rosące bezrobocie, poprzez spadek możliwości zatrudnienia najemnego, przyczyniało się do wzrostu aktywności przedsiębiorczej.

Sytuacja gospodarcza w okresie zmian systemowych w Polsce w większości pobudza do działania osoby, które chcą być przedsiębiorcami i wykorzystywać możliwości rynkowe z uwagi na swoje pozytywne motywacje. Rosnące bezrobocie jest dowodem na to, że pogarsza się ogólna sytuacja rynkowa, gdyż w wyniku spadku zapotrzebowania rynkowego na produkty i redukcji zatrudnienia wzrasta liczba osób pozostających bez pracy. Świadczy to o malejących możliwościach rynkowych, które powodują, że spada stopa przedsiębiorczości.

Rosnąca nierównowaga na rynku pracy wpływa również na przedsiębiorczość poprzez swoje oddziaływanie na poziom ryzyka gospodarczego. Im wyższe jest bezrobocie, tym mniejsze są możliwości znalezienia ewentualnego zatrudnienia najemnego w przypadku porażki przedsiębiorczej [Taylor, 1996]. Powoduje to, że zmniejsza się skłonność do podejmowania ryzyka przedsiębiorczego.

Rosnące bezrobocie wpływa także na siłę nabywczą społeczeństwa, gdyż świadczenia dla bezrobotnych nie są w stanie całkowicie skompensować utraty

wynagrodzeń za pracę. Ma to podwójny wpływ na przedsiębiorczość. Z jednej strony maleją zasoby pieniężne, które mogłyby być ulokowane w działalności przedsiębiorczej, stąd rośnie bariera płynności jako determinanta przedsiębiorczości. Z drugiej strony można się spodziewać, że wystąpi spadek popytu konsumpcyjnego, który zmniejszy możliwości rynkowe i ich zyskowność, wpływając negatywnie na przedsiębiorczość.

Ponadto negatywny wpływ nierównowagi podażowej na rynku pracy na przedsiębiorczość może być wzmocniany również z innego powodu. Sztywność na rynku pracy w Polsce powoduje, że wzrost bezrobocia nie przekłada się na spadek wynagrodzeń pracowniczych [Gaweł, 2005]. Potencjalny spadek wynagrodzeń w związku z rosnącym bezrobociem mógłby przyczynić się do pobudzenia popytu na pracę i wzrostu zatrudnienia, dzięki czemu część samozatrudnionych przekształciłaby się w przedsiębiorców właściwych, co jednak przy sztywności rynku pracy nie występuje. Stąd wydaje się, że sztywność rynku pracy jest dodatkowym czynnikiem, który powoduje, że negatywna motywacja przedsiębiorcza nie jest zbyt silna w Polsce.

Można przypuszczać, że negatywne popychanie do przedsiębiorczości występuje w większym stopniu w odniesieniu do tych osób, które czują się dyskryminowane na rynku pracy ze względu przykładowo na wiek czy płeć.

4.2. Wpływ przeciętnego czasu poszukiwania pracy na działalność przedsiębiorczą

Ważną determinantą sytuacji na rynku pracy jest przeciętny czas poszukiwania pracy przez bezrobotnych. Sposób zachowania się poszczególnych osób na rynku pracy wynika nie tylko z liczby bezrobotnych, lecz również z tego, jak długo należy poszukiwać kolejnego miejsca zatrudnienia. Wzrost czasu poszukiwania pracy powoduje, że rosną koszty tych poszukiwań, zatem maleje oczekiwana płaca progowa, którą osoba bezrobotna jest skłonna zaakceptować, na co wskazują modele poszukiwań na rynku pracy [np. Mortensen, 1970; McCall, 1970; Kiefer, Neumann, 1979; Jensen, Westergard-Nielsen, 1987].

Aby określić oddziaływanie przeciętnego czasu poszukiwania pracy na aktywność zawodową pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców, przeprowadzono badanie empiryczne. Zmienną, której oddziaływanie badano, był przeciętny czas poszukiwania pracy przez bezrobotnych. Informacje o jego kształtowaniu się zaczerpnięto z kwartalników GUS *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*. Początkowe dane o przeciętnym czasie poszukiwania pracy zostały zamienione na logarytmy naturalne. Następnie, zgodnie z wcześniej przyjętym układem, przeciętny czas poszukiwania pracy został ujęty w krótkim, długim i średnim okresie, stąd przyjęto do badania następujące zmienne:

- przyrost przeciętnego czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego (PCSP),
- długookresowy trend w przeciętnym czasie poszukiwania pracy (TCSP),
- odchylenia od tendencji w przeciętnym czasie poszukiwania pracy (OCSP).

Zgodnie z przyjętą procedurą badawczą, po analizie stacjonarności szeregów (por. aneks statystyczny 2) przeprowadzono badanie przyczynowości Grangera zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3) dla następujących par zmiennych:

- przyrost przeciętnego czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend w przeciętnym czasie poszukiwania pracy i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od tendencji w przeciętnym czasie poszukiwania pracy i kolejno odchylenia od trendów w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości (por. tab. 4 w aneksie statystycznym 3) wskazują, że w krótkim okresie, mierzonym przyrostami bieżących wartości zmiennych w stosunku do kwartału poprzedniego, zmiana przeciętnego czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych może wpływać na zmiany w aktywności wyłącznie pracowników najemnych. W długim okresie, wyznaczonym jako tendencje w kształtowaniu się wielkości ekonomicznych, trend w kształtowaniu się przeciętnego czasu poszukiwania pracy może stanowić przyczynę kształtowania się trendów w aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Natomiast w średnim okresie, identyfikowanym jako odchylenia od tendencji rozwojowej, zmiany w czasie poszukiwania pracy mogą oddziaływać na aktywność zawodową pracowników najemnych i samozatrudnionych.

Wyniki przyczynowości Grangera stanowiły podstawę do szacowania parametrów funkcji regresji, gdzie przeciętny czas poszukiwania pracy stanowił zmienną niezależną, a aktywność poszczególnych grup zawodowych – zmienne zależne. Początkowo w równaniu o ogólnej postaci (4.13) uwzględniono wszystkie przesunięcia czasowe zmiennej niezależnej, które wynikają z analizy przyczynowości.

$$(4.13) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2CSP_{t-n} + \dots + a_mCSP_t,$$

gdzie:

$CSP_{t-n} - CSP_t$ – przeciętny czas poszukiwania pracy przez bezrobotnych w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z równania (4.13) usuwano te przesunięcia zmiennej niezależnej, które okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia. W konsekwencji uzyskano funkcje regresji o parametrach zgodnych z równaniami (4.14) – (4.17). Opis dopasowania tych funkcji zawiera tabela 3 w aneksie statystycznym 4.

$$(4.14) \quad TSPN_t = 0,5525 + 0,8934 TSPN_{t-1} - 0,0443 TCSP_t,$$

$$(4.15) \quad TSSZ_t = 0,2919 + 0,9146 TSSZ_{t-1} - 0,0576 TCSP_t,$$

$$(4.16) \quad TSPR_t = 0,2245 + 0,8663 TSPR_{t-1} - 0,0307 TCSP_t,$$

$$(4.17) \quad OSPN_t = -13,8712 + 1,0751 OSPN_{t-1} + 0,0638 OCSP_{t-1}.$$

W analizie wpływu czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych na aktywność zawodową następujące parametry przy zmiennych niezależnych okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5):

- autokorelacja i przyrost czasu poszukiwania pracy jako zmienne objaśniające przyrost stopy pracowników najemnych,
- autokorelacja i odchylenia od trendu w przeciętnym czasie poszukiwania pracy jako zmienne objaśniające odchylenia od trendu w stopie samozatrudnionych.

Krótkookresowe zmiany w przeciętnym czasie poszukiwania pracy przez bezrobotnych nie stanowią impulsu do zmian w poziomie aktywności zawodowej żadnej z grup.

W długim okresie tendencja rozwojowa w przeciętnym czasie poszukiwania pracy oddziałuje na tendencję rozwojową w aktywności wszystkich trzech analizowanych grup zawodowych. W każdym przypadku wpływ ten ma charakter odwrotnie proporcjonalny, zatem tendencja do wzrostu czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych powoduje występowanie tendencji spadkowej w aktywności zawodowej. Sądząc na podstawie wartości bezwzględnych parametrów funkcji regresji, można oczekiwać, że w długim okresie przeciętny czas poszukiwania pracy najsilniej oddziałuje na samozatrudnionych, a najsłabiej na przedsiębiorców.

Natomiast w perspektywie średniookresowej odchylenia od trendu w przeciętnym czasie poszukiwania pracy kształtują jedynie odchylenia od trendu w aktywności pracowników. Oddziaływanie to ma jednak charakter wprost proporcjonalny, zatem w momencie gdy przeciętny czas poszukiwania pracy przez bezrobotnych jest powyżej tendencji rozwojowej, powoduje występowanie aktywności zawodowej pracowników w stopniu przewyższającym trend. Takie zjawisko może wynikać z tego, że przedłużający się czas poszukiwania pracy, poprzez zwiększenie kosztów poszukiwań, przyczynia się do obniżenia wynagrodzenia progowego, oczekiwanego przez pracowników. To z kolei oznacza, że

koszty pracy stają się stosunkowo niższe, przez co większa liczba pracowników jest skłonna przyjąć propozycję pracy.

Długookresowy negatywny wpływ czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych na przedsiębiorczość dodatkowo wzmacnia stwierdzenie z podrozdziału wcześniejszego, że w Polsce w okresie transformacji negatywna motywacja do przedsiębiorczości nie jest dominująca. Rosnący czas poszukiwania pracy świadczy mianowicie o pogarszającej się sytuacji na rynku pracy, co zgodnie z teorią recesyjnego popychania powinno pobudzać do przedsiębiorczości. Zależność taka jednak nie występuje, co może wynikać z kilku prawidłowości. Przede wszystkim rosnący czas poszukiwania pracy może świadczyć o pogarszającej się sytuacji rynkowej, która redukuje również możliwości rynkowe dla prowadzenia działalności przedsiębiorczej. Ponadto przedłużający się czas poszukiwania pracy przyczynia się do zmniejszania zasobów finansowych ludności. Ma to podwójne konsekwencje dla przedsiębiorczości, gdyż z jednej strony zwiększa oddziaływanie bariery płynności jako determinanty przedsiębiorczości, a z drugiej redukuje siłę nabywczą konsumentów.

Zgodnie z teorią poszukiwań na rynku pracy [np. Mortensen, 1970; McCall, 1970; Kiefer, Neumann, 1979; Jensen, Westergaard-Nielsen, 1987] rosnący czas poszukiwania pracy przyczynia się do spadku płacy oczekiwanej przez potencjalnych pracowników, która może stanowić koszt alternatywny dla zysku przedsiębiorczego. Okazuje się jednak, że nawet spadek płacy oczekiwanej, a co za tym idzie wzrost relatywnego zysku, nie jest w stanie pobudzić przedsiębiorczości.

4.3. Wysiłek pracowników i przedsiębiorców jako determinanta wyboru zajęcia zawodowego

Wysiłek konieczny do podejmowania aktywności zawodowej, niezależnie od jej formy, jest uważany za jedną z determinant wyboru. Ta determinanta występuje zarówno w teoriach przedsiębiorczości, gdzie relacja między wysiłkiem koniecznym do podjęcia aktywności przedsiębiorczej i pracy najemnej decyduje o byciu przedsiębiorcą lub pracownikiem [np. Douglas, Shepherd, 2002], jak i w teoriach rynku pracy, gdzie poziom wysiłku pracownika w połączeniu z wysokością świadczeń pracowniczych i zasiłków dla bezrobotnych stanowi o wyborze między byciem pracownikiem a byciem bezrobotnym i poszukiwaniem innego zajęcia [np. model bumelowania Shapiro, Stiglitz, 1984].

Wpływ wysiłku koniecznego do pracy na przedsiębiorczość może być dwójakiego rodzaju. Z jednej strony wysiłek w pracy jest uważany za przykrość dla osób ten wysiłek podejmujących, można się spodziewać zatem, że im większy wysiłek musi zaangażować przedsiębiorca w stosunku do wysiłku pracownika

najemnego, tym mniej osób jest skłonnych do podjęcia aktywności przedsiębiorczej. Zatem z teoretycznego punktu widzenia wysiłek ten stanowi determinantę wpływającą w sposób odwrotnie proporcjonalny na aktywność zawodową. Z drugiej natomiast strony przedsiębiorcy są osobami, które cenią sobie pracę i są skłonne ciężko pracować, często dłużej niż pracownicy. Z tego punktu widzenia wysiłek nie stanowi dla nich przykrości, gdyż poprzez pracę realizują swoje plany, doskonalą się, poprawiają wyniki swojej firmy. Jeśli to podejście do wysiłku przedsiębiorczego jest dominujące, wówczas nie jest on negatywną determinantą przedsiębiorczości.

Wydaje się również uzasadnione przypuszczenie, że wysiłek, który w pracę angażują pracownicy, jest również determinantą przedsiębiorczości. Oddziaływanie wysiłku pracowniczego na przedsiębiorczość może mieć dwojaki rodzaj charakteru. Z jednej strony, jeśli praca najemna jest traktowana jako opcja alternatywna dla przedsiębiorczości, można się spodziewać, że spadek relatywnego wysiłku pracowniczego w stosunku do wysiłku przedsiębiorczego zwiększa atrakcyjność pracy najemnej, zatem jest negatywną determinantą przedsiębiorczości. Z drugiej jednak strony zatrudnieni pracownicy stanowią kapitał ludzki firmy prowadzonej przez przedsiębiorcę, tak więc wzrost wysiłku zatrudnionych pracowników może być czynnikiem, który zachęci do podejmowania aktywności przedsiębiorczej.

Aby określić oddziaływanie wysiłku przy pracy na przedsiębiorczość, przeprowadzono analizę empiryczną oddziaływania tego wysiłku na wybór zajęcia zawodowego między przedsiębiorczością a pracą najemną. Jako zmienne obrazujące wysiłek w pracy przyjęto przeciętny czas pracy pracowników i przedsiębiorców oraz nadwyżkę czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników. Wyjściowe dane empiryczne zostały zaczerpnięte z publikowanego przez GUS kwartalnika *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski* za lata 1993-2004.

Warto zauważyć, że na przeciętny czas pracy w gospodarce ogółem silnie wpływają sezonowe zmiany czasu pracy w rolnictwie, które są trudne do wykluczenia z szeregów czasowych. Ponieważ w prezentowanym badaniu zmienne, obrazujące aktywność zawodową poszczególnych grup pracowników, dotyczą wyłącznie sektora pozarolniczego, przeanalizowano zarówno oddziaływanie czasu pracy ogółem w gospodarce, jak i czasu pracy w przemyśle jako przykładowej branży gospodarki, gdzie przeciętny czas nie podlega tak silnym wahaniom sezonowym.

W danych wyjściowych prezentujących wysiłek w pracy nie ma podziału na wysiłek samozatrudnionych i pracodawców, lecz prezentowane są łączne dane dla grupy osób, które pracują na własny rachunek, do której należą zarówno samozatrudnieni, jak przedsiębiorcy będący równocześnie pracodawcami.

Początkowo wzięto pod uwagę następujące zmienne, obrazujące wysiłek w pracy:

- godziny pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem,
- godziny pracy przedsiębiorców (samozatrudnionych i pracodawców) w gospodarce ogółem,
- godziny pracy pracowników najemnych w przemyśle,
- godziny pracy przedsiębiorców (samozatrudnionych i pracodawców) w przemyśle,
- nadwyżkę czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem, wyliczoną jako odchylenie czasu pracy przedsiębiorców od czasu pracy pracowników najemnych,
- nadwyżkę czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle, wyliczoną jako odchylenie czasu pracy przedsiębiorców od czasu pracy pracowników najemnych.

Najpierw wyjściowe szeregi czasowe, obrazujące powyższe zmienne, zostały zamienione na logarytmy naturalne. Następnie, by przeprowadzić analizę w krótkim, długim i średnim okresie, wyodrębniono przyrosty powyższych kategorii w stosunku do kwartału poprzedniego, tendencję rozwojową i odchylenia od tendencji rozwojowej w tych szeregach czasowych. W konsekwencji uzyskano następujące szeregi czasowe:

- przyrost godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego (PGPPN),
- przyrost godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego (PGPPR),
- przyrost godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego (PGPPNP),
- przyrost godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego (PGPPRP),
- przyrost nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego (PNGPPR),
- przyrost nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego (PNGPPRP),
- długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem (TGPPN),
- długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem (TGPPR),
- długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle (TGPPNP),
- długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle (TGPPRP),

- długookresowy trend w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem (TNGPPR),
- długookresowy trend w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle (TNGPPRP),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem (OGPPN),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem (OGPPR),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle (OGPPNP),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle (OGPPRP),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem (ONGPPR),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle (OGPPRP).

Dwa spośród powyższych szeregów czasowych: trend godzin pracy pracowników najemnych (TGPPN) i trend nadwyżki godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle (TNGPPRP), okazały się niestacjonarne (por. aneks statystyczny 2), zatem nie zostały wzięte pod uwagę w dalszej analizie.

Następnie, zgodnie z przyjętą procedurą badawczą, przeprowadzono analizę przyczynowości w sensie Grangera (wyniki por. tab. 5 w aneksie statystycznym 3), dla następujących par zmiennych, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3):

- przyrost godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem oraz kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem oraz kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle oraz kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle oraz kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem oraz kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle oraz kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,

- trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem oraz kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle oraz kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle oraz kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem oraz kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem oraz kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem oraz kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle oraz kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców oraz kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem oraz kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle oraz kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

W przypadku oddziaływania krótkookresowego nie uzyskano żadnej zależności, wskazującej na istnienie przyczynowości Grangera. Żadna ze zmiennych obrazujących krótkookresowe zmiany w wysiłku nie wpływa na krótkookresowe zmiany w aktywności samozatrudnionych i przedsiębiorców.

W długim okresie wyniki analizy przyczynowości Grangera wskazują, że tendencje w kształtowaniu się wszystkich analizowanych szeregów czasowych, obrazujących wysiłek w pracy, mogą wpływać na przebieg trendu w aktywności pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

W średnim okresie natomiast w większości przypadków odchylenia od trendu w zmiennych, obrazujących wysiłek konieczny do pracy, mogą kształtować

odchylenia od trendu w aktywności przedsiębiorców i samozatrudnionych. W szczególności odchylenia od trendu w aktywności przedsiębiorców i samozatrudnionych mogą wynikać ze średniookresowych zmian w nadwyżce godzin pracy przedsiębiorców ogółem i w przemyśle nad godzinami czasu pracy pracowników.

Wyniki przyczynowości Grangera zostały następnie wykorzystane do szacowania parametrów funkcji regresji, gdy zmiennymi objaśnianymi były kolejno aktywność zawodowa pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców, a zmiennymi objaśniającymi szeregi czasowe obrazujące wysiłek przy pracy. Początkowo funkcje regresji miały postać zgodną z równaniem (4.18).

$$(4.18) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2WP_{t-n} + \dots + a_mWP_t,$$

gdzie:

$WP_{t-n} - WP_t$ – wysiłek konieczny do wykonywania pracy w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera, pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z pierwotnych postaci funkcji regresji zostały usunięte zmienne, przy których parametry okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia. W konsekwencji uzyskano funkcje regresji zgodne z postaciami (4.19) – (4.33), których opis zawiera tabela 4 w aneksie statystycznym 4.

$$(4.19) \quad TSPN_t = -1,2965 + 1,1125 TSPN_{t-1} + 0,2230 TGPPR_{t-3},$$

$$(4.20) \quad TSSZ_t = 2,7542 + 0,6516 TSSZ_{t-1} - 0,5827 TGPPR_t,$$

$$(4.21) \quad TSPN_t = -1,7204 + 1,0766 TSPN_{t-1} + 0,3638 TGPPRP_{t-4},$$

$$(4.22) \quad TSSZ_t = 2,5688 + 0,7997 TSSZ_{t-1} - 0,7573 TGPPRP_t + 0,1842 TGPPNP_{t-4},$$

$$(4.23) \quad TSPR_t = -3,4731 + 1,0383 TSPR_{t-1} + 0,3560 TGPPNP_{t-4} + 0,5455 TGPPRP_{t-4},$$

$$(4.24) \quad TSPN_t = -3,0107 + 1,2526 TSPN_{t-1} + 0,4249 TNGPPR_{t-4},$$

$$(4.25) \quad TSSZ_t = 1,3258 + 0,8886 TSSZ_{t-1} - 0,2455 TNGPPR_t,$$

$$(4.26) \quad TSPR_t = 0,8412 + 0,8535 TSPR_{t-1} - 0,1469 TNGPPR_t,$$

$$(4.27) \quad OSPR_t = -450,472 + 0,9911 OSPR_{t-1} + 4,9256 OGPPN_{t-1} - 0,4101 OGPPR_{t-4},$$

$$(4.28) \quad OSSZ_t = 127,7197 + 0,9325 OSSZ_{t-1} - 1,2099 OGPPRP_{t-1},$$

$$(4.29) \quad OSPR_t = 257,4649 + 1,0159 OSPR_{t-1} - 2,5903 OGPPRP_{t-4},$$

$$(4.30) \quad OSSZ_t = 42,8991 + 0,8735 OSSZ_{t-1} - 0,3026 ONGPPR_{t-1},$$

$$(4.31) \quad OSPR_t = 80,8133 + 0,9840 OSPR_{t-1} - 0,7908 ONGPPR_{t-4},$$

$$(4.32) \text{OSSZ}_t = 140,5892 + 0,8907 \text{OSSZ}_{t-1} - 1,2968 \text{ONGPPRP}_{t-1},$$

$$(4.33) \text{OSPR}_t = 231,2948 + 0,9981 \text{OSPR}_{t-1} - 2,3099 \text{ONGPPRP}_{t-3}.$$

Ze statystycznego punktu widzenia nieistotne okazały się następujące parametry funkcji regresji (por. aneks statystyczny 5):

- trend w godzinach pracy przedsiębiorców jako zmienna objaśniająca trend w stopie przedsiębiorców,
- trend w godzinach pracy pracowników najemnych w przemyśle jako zmienna objaśniająca trend w stopie pracowników najemnych,
- odchylenia od trendu godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu stopy przedsiębiorców.

Analiza funkcji regresji zmiennych, obrazujących aktywność zawodową pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców, względem zmiennych, obrazujących wysiłek konieczny przy pracy, wskazuje, że w krótkim okresie zmiany wysiłku nie wpływają na aktywność żadnej z grup zawodowych.

Ponieważ przez wielu autorów przedsiębiorca jest postrzegany jako podmiot, który kompletuje czynniki produkcji [np. Leibenstein, 1968; Newbert, 2005; Korunka, Frank, Lueger, Mugler, 2003], angażuje zatem kapitał finansowy oraz kapitał ludzki, którego miarą może być wysiłek własny i pracowników, w prowadzoną przez siebie firmę. Jednocześnie przedsiębiorca dąży do takiej alokacji zasobów, w tym również swojego wysiłku, by uzyskać jak największy zysk.

Zatem analizując długookresowe oddziaływanie wysiłku pracowników i przedsiębiorców na aktywność zawodową, należy zwrócić uwagę na kilka kwestii. Z jednej strony wysiłek pracownika jest alternatywny do wysiłku przedsiębiorcy w związku z tym, że obie formy aktywności mogą być wobec siebie wariantami alternatywnymi. W takim kontekście spadek wysiłku pracowników spowoduje przesuwanie kapitału ludzkiego w kierunku zatrudnienia najemnego. Z drugiej strony od wysiłku przedsiębiorców i pracowników zależy sukces rynkowy przedsięwzięcia biznesowego, a ich większe zaangażowanie zwiększa prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu. Taka zależność występuje m.in. z tego powodu, że przedsiębiorcy rozwijają swój kapitał ludzki poprzez działanie, czyli tzw. *learning-by-doing* [Iyigun, Owen, 1998] – im więcej wysiłku zaangażują w pracę, tym lepszych wyników mogą się spodziewać. Jednocześnie to kapitał ludzki przedsiębiorcy decyduje o powstaniu i przetrwaniu firmy na rynku [Cressy, 1996] oraz o wykorzystaniu kapitału finansowego i wysokości zysków [Bates, 1990; 1985]. Jeśli zatem przedsiębiorca może liczyć równocześnie na duży wysiłek pracowników, wówczas redukuje się ryzyko niepowodzenia i przedsiębiorca jest bardziej skłonny do zwiększenia swojej aktywności.

Wyniki uzyskanych funkcji regresji wskazują, że w długim okresie trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców, zarówno w całej gospodarce,

jak i w przemyśle, wpływa w sposób wprost proporcjonalny na trend w stopie pracowników najemnych i przedsiębiorców właściwych oraz w sposób odwrotnie proporcjonalny na trend w stopie samozatrudnionych. Powyższa zależność może wynikać z kilku powodów. Przede wszystkim wzrost czasu pracy przedsiębiorców powoduje, że praca najemna wymaga relatywnie mniej wysiłku niż przedsiębiorczość, co przyczynia się do wzrostu aktywności pracowników i spadku aktywności samozatrudnionych.

Jednakże powyższą zależność można tłumaczyć również w inny sposób. Wzrost czasu pracy przedsiębiorców może wynikać ze wzrostu ich zaangażowania w rozwój prowadzonej przez siebie firmy w związku z pozytywną sytuacją rynkową. Im większą firmę prowadzi przedsiębiorca, tym jest zmuszony pracować dłużej, ale jednocześnie zaczyna wzrastać jego zapotrzebowanie na pracowników, gdyż nie jest w stanie sam podjąć wszystkim obowiązkom. W konsekwencji prowadzi to do wzrostu zatrudnienia pracowników, co poświadcza wprost proporcjonalna zależność między czasem pracy przedsiębiorców a stopą zatrudnienia pracowników. W takiej sytuacji część samozatrudnionych przechodzi do grupy przedsiębiorców właściwych, co świadczy o negatywnym wpływie czasu pracy przedsiębiorców na aktywność samozatrudnionych. W rezultacie rośnie aktywność przedsiębiorcza.

Pozytywna relacja między wysiłkiem a przedsiębiorczością zdaje się również potwierdzać obserwacje czynione przez szkołę psychologiczną, wskazującą, że przedsiębiorcy są osobami, które mają upodobanie i uznanie dla pracy oraz wysiłku, lubią pracować, są gotowi pracować dłużej i ciężiej niż pracownicy [Cunningham, Lischeron, 1991; Hornaday, Aboud, 1971; Targalski, 1997].

Dowodem na występowanie powyższej zależności jest też pozytywne długookresowe oddziaływanie trendu w godzinach pracy pracowników na stopę samozatrudnionych i przedsiębiorców. Rozwój firmy przedsiębiorczej wymaga większego nakładu pracy nie tylko przedsiębiorców, ale również zatrudnionych pracowników. Zatem im większego wysiłku mogą się przedsiębiorcy spodziewać po zatrudnionych przez siebie osobach, tym bardziej skłonni są do rozwijania swojej aktywności. Większy wysiłek pracowników zwiększa prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu rynkowego przez przedsiębiorców, co z kolei wpływa pozytywnie na ich skłonność do zakładania i rozwijania własnych firm.

Kolejną analizowaną zmienną, prezentującą wysiłek przy pracy, jest nadwyżka czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników. Okazuje się, że trend w kształtowaniu się tej zmiennej oddziałuje w sposób wprost proporcjonalny na trend w aktywności pracowników, a odwrotnie proporcjonalnie na trend w aktywności samozatrudnionych i przedsiębiorców. Jeśli zatem przedsiębiorcy pracują znacząco dłużej niż pracownicy, powoduje to wzrost atrakcyjności pracy najemnej jako opcji alternatywnej dla prowadzenia własnej firmy i może przesuwać kapitał ludzki z przedsiębiorczości do zatrudnienia najemne-

go. Ponadto w sytuacji takiej przedsiębiorcy nie mogą liczyć na zaangażowanie pracowników w pracę adekwatnie do ich własnego zaangażowania, nie są zatem skłonni do podejmowania ryzyka prowadzenia działalności przedsiębiorczej.

W średnim okresie odchylenia od trendu w godzinach pracy pracowników wpływają w sposób wprost proporcjonalny na odchylenia od trendu w aktywności przedsiębiorców, nie kształtują natomiast aktywności pracowników i samozatrudnionych. Średniokresowe zmiany w godzinach pracy przedsiębiorców, tak w całej gospodarce, jak i w przemyśle, oddziałują w sposób odwrotnie proporcjonalny na zmiany w aktywności samozatrudnionych i przedsiębiorców. Jednocześnie średniokresowe nadwyżki godzin pracy przedsiębiorców nad godzinami pracy pracowników w całej gospodarce i w przemyśle wpływają w sposób odwrotnie proporcjonalny na średniokresowe zmiany w aktywności samozatrudnionych i przedsiębiorców. Sytuację taką można tłumaczyć faktem, że średniokresowy wzrost wysiłku przedsiębiorców powoduje większą atrakcyjność pracy najemnej jako alternatywnej formy aktywności zawodowej.

4.4. Możliwości osiągnięcia wynagrodzenia za pracę jako determinanta wyboru między przedsiębiorczością a pracą najemną

Ostatnim elementem sytuacji na rynku pracy, którego wpływ na wybór zajęcia zawodowego został poddany analizie, jest poziom wynagrodzeń możliwych do osiągnięcia z tytułu pracy najemnej. W wielu modelach przedsiębiorczości [np. Kihlstrom, Laffont, 1979] zakłada się, że wynagrodzenie za pracę najemną jest jedną z determinant wyboru zajęcia zawodowego, stanowi bowiem koszt alternatywny bycia przedsiębiorcą. Dana osoba ma możliwość bycia przedsiębiorcą, dzięki czemu może uzyskać obarczony ryzykiem niepowodzenia zysk z zaangażowanego kapitału ludzkiego i finansowego, lub bycia pracownikiem, za co może uzyskać pozbawione ryzyka wynagrodzenie. Przy zachowaniu innych czynników, takich jak choćby indywidualna skłonność do ryzyka, przedsiębiorcą zostaje się wówczas, gdy spodziewany zysk z prowadzenia własnej działalności gospodarczej jest wyższy niż wynagrodzenie pracownicze. Zatem wynagrodzenia pracownicze wpływają w sposób negatywny na przedsiębiorczość.

Jednocześnie jednak należy zwrócić uwagę, że zależność między wynagrodzeniem za pracę a przedsiębiorczością nie jest do końca jednoznaczna. Można sądzić, że wynagrodzenia osiągnane przez pracowników nie są w całości wydawane na bieżącą konsumpcję, lecz przynajmniej częściowo są oszczędzane w celu przyszłych inwestycji przedsiębiorczych. Zatem im wyższe są wynagrodzenia pracownicze, tym dany pracownik ma większe możliwości zgromadzenia kapitału finansowego w takiej wysokości, która pozwoli w przyszłości na uru-

chomienie firmy przedsiębiorczej. W takim przypadku wysokie wynagrodzenia mogą być czynnikiem sprzyjającym przedsiębiorczości.

Inny aspekt tego zagadnienia każe zwrócić uwagę, że praca ludzka jest czynnikiem produkcji, wykorzystywanym przez przedsiębiorców w tworzeniu i rozwijaniu swojej firmy, zatem wynagrodzenia za tę pracę stanowią koszt funkcjonowania firmy. Im wyższe są więc wynagrodzenia rynkowe, tym wyższe są koszty funkcjonowania firmy, a mniejsze zyski przedsiębiorcze. W konsekwencji wynagrodzenia pracownicze mogą w ten sposób negatywnie wpływać na przedsiębiorczość.

Aby określić wpływ wynagrodzeń za pracę na przedsiębiorczość, w badaniu wzięto pod uwagę wskaźnik przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, dostępny w *Biuletynie Statystycznym Głównego Urzędu Statystycznego*. Ponieważ dane GUS w tym zakresie publikowane są w układzie miesięcznym, a aktywność zawodową prezentują dane kwartalne, aby uzyskać porównywalność danych wyznaczono średnie wynagrodzenie w danym kwartale.

Następnie w stosunku do otrzymanego szeregu czasowego zastosowano przyjętą procedurę badawczą. W pierwszej kolejności szereg czasowy zamieniono na logarytmy naturalne. Następnie urealniono go wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych. Tak wstępnie przetworzony szereg czasowy stał się podstawą do wyznaczenia jego wartości w krótkim, średnim i długim horyzoncie czasowym. W szczególności analizie poddano następujące szeregi:

- przyrost wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw w bieżącym kwartale w stosunku o kwartału poprzedniego (PRW),
- trend w kształtowaniu się wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw (TRW),
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw (ORW).

Po przeanalizowaniu stacjonarności powyższych szeregów czasowych (por. aneks statystyczny 2) przeprowadzono badanie przyczynowości Grangera dla następujących par zmiennych, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3):

- przyrost wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend w kształtowaniu się wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w kształtowaniu się wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw i kolejno odchylenia od trendów w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości, zaprezentowane w tabeli 6 w aneksie statystycznym 3, wskazują, że w krótkim okresie zmiany w bieżącym poziomie wy-

nagrodzeń mogą być przyczyną występowania zmian aktywności pracowników i przedsiębiorców. W długim i średnim okresie kształtowanie się wynagrodzeń za pracę może już powodować zmiany w aktywności wszystkich grup zawodowych. Wyniki analizy przyczynowości stanowiły podstawę do szacowania parametrów funkcji regresji zgodnie z wyjściową postacią funkcji (4.34).

$$(4.34) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2RW_{t-n} + \dots + a_mRW_t,$$

gdzie:

$RW_{t-n} - RW_t$ – realne wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera, pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z równania o ogólnej postaci (4.34) usunięto te zmienne, które okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia. W konsekwencji uzyskano funkcje regresji zgodne z równaniami (4.35) – (4.40), których opis zawiera tabela 5 w aneksie statystycznym 4.

$$(4.35) \quad PSPN_t = -0,0013 + 0,1136 PRW_t,$$

$$(4.36) \quad TSPN_t = 0,0952 + 0,9805 TSPN_{t-1} - 0,0061 TRW_{t-4},$$

$$(4.37) \quad TSSZ_t = -0,0711 + 1,0563 TSSZ_{t-1} - 0,0079 TRW_{t-4},$$

$$(4.38) \quad TSPR_t = 0,0921 + 0,9400 TSPR_{t-1} - 0,0099 TRW_{t-4},$$

$$(4.39) \quad OSPN_t = 2,6149 + 0,9226 OSPN_{t-1} + 0,0513 ORW_t,$$

$$(4.40) \quad OSPR_t = 52,8196 + 0,9165 OSPR_{t-1} - 0,4424 ORW_{t-1}.$$

Ze statystycznego punktu widzenia nieistotne okazały się następujące parametry przy funkcjach regresji (por. aneks statystyczny 5):

- autoregresja jako zmienna objaśniająca przyrost stopy pracowników najemnych,
- autoregresja i przyrost realnych wynagrodzeń jako zmienne objaśniające przyrost stopy przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w realnych wynagrodzeniach jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu w stopie samozatrudnionych.

W krótkim okresie bieżące zmiany w wynagrodzeniu realnym w sektorze przedsiębiorstw powodują zmiany w stopie pracowników najemnych w sposób wprost proporcjonalny. Zatem bieżący wzrost wynagrodzeń jest impulsem do wzrostu stopy zatrudnienia najemnego. Może to wynikać z faktu, że krótkookresowa poprawa sytuacji rynkowej przyczynia się do wzrostu popytu na pracę.

Aby jednak móc zwiększyć liczbę zaangażowanych pracowników, należy zaproponować im wyższe wynagrodzenie za pracę.

Największą liczbę zależności można zaobserwować przy analizie na poziomie długookresowym. Trend w kształtowaniu się realnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw wpływa w sposób odwrotnie proporcjonalny na aktywność pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Oznacza to, że wzrostowy trend w kształtowaniu się płac przyczynia się do spadku długoterminowej aktywności zawodowej. Jednocześnie najsilniej na trend w wynagrodzeniach reagują przedsiębiorcy, a najsłabiej pracownicy.

Długookresowe kształtowanie się wynagrodzeń za pracę ma kilka konsekwencji dla prowadzenia działalności przedsiębiorczej. Z jednej strony zatrudnieni przez przedsiębiorców pracownicy stanowią kapitał ludzki firmy, a ich płace są elementem kosztów. W związku z tym długookresowy wzrost realnych wynagrodzeń powoduje, że rosną koszty funkcjonowania przedsiębiorstw, co może spowodować spadek zysków. Jednocześnie sztywność rynku pracy sprawia, że przedsiębiorcy nie mogą obniżyć ustalonego poziomu wynagrodzeń. Utrzymanie poziomu wynagrodzeń niezależnie od sytuacji rynkowej jest tłumaczone np. w modelu niepisanych kontraktów, zgodnie z którym pracownicy mają prawo do stabilnych wynagrodzeń niezależnie od sytuacji koniunkturalnej, a przedsiębiorcy mają prawo do zwolnień pracowników w trakcie pogorszenia sytuacji rynkowej [np. Newbery, Stiglitz, 1987]. Stałość wynagrodzeń może również wynikać z chęci utrzymania wydajności pracowników na niezmiennym poziomie, gdyż zgodnie z modelami płacy motywującej, np. z modelem bumelowania [Shapiro, Stiglitz, 1984], każde obniżenie wynagrodzenia poniżej poziomu uznawanego przez pracowników za płacę uczciwą powoduje, że wydajność spada, gdyż pracownicy zaczynają unikać pracy.

Brak możliwości dostosowania wynagrodzeń za pracę do bieżącej sytuacji rynkowej, szczególnie w zakresie obniżania płac, przyczynia się do wzrostu poziomu ryzyka gospodarczego. W przypadku pogorszenia sytuacji rynkowej przedsiębiorca nie może obniżyć kosztów pracy. W konsekwencji przedsiębiorcy w odpowiedzi na wysokie wynagrodzenia za pracę ograniczają swój popyt na pracę, prowadząc do spadku zatrudnienia, a jednocześnie redukują własną aktywność zawodową. Wysokie wynagrodzenia za pracę powodują wzrost kosztu alternatywnego przedsiębiorczości. Im większe wynagrodzenia otrzymują pracownicy, tym relatywnie niższe zyski osiągają przedsiębiorcy. W konsekwencji zatrudnienie najemne staje się bardziej atrakcyjne finansowo niż przedsiębiorczość.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja w średnim okresie. Odchylenia od trendu w wynagrodzeniach wpływają w sposób wprost proporcjonalny na odchylenia od trendu w aktywności pracowników i w sposób odwrotnie proporcjonalny na średniookresową aktywność przedsiębiorców. Wynikać może to z fak-

tu, że w czasie wzrostowej fazy cyklu koniunkturalnego, gdy wyczerpanie rezerw pracy powoduje wzrost wynagrodzeń, rośnie również zapotrzebowanie na pracę, a w konsekwencji zatrudnienie pracowników najemnych. Jednocześnie wzrost płac przyczynia się do wzrostu kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw, co w konsekwencji zniechęca do podejmowania aktywności przedsiębiorczej.

*

Reasumując oddziaływanie sytuacji na rynku pracy na przedsiębiorczość (por. tab. 4.2), można zauważyć, że najsilniejszy jest wpływ tych zmiennych w długim okresie, co wynika z długookresowego charakteru wyboru zajęcia zawodowego. W szczególności aktywność przedsiębiorców jest kształtowana przez nierównowagę podażową na rynku pracy. Rosnące bezrobocie, tak w ujęciu strumieniowym, jak i zasobowym, oraz przeciętny czas poszukiwania pracy przez bezrobotnych oddziałują w sposób negatywny na przedsiębiorczość. Może wynikać to z kilku faktów. Przede wszystkim wzrost nierównowagi na rynku pracy świadczy o pogarszającej się ogólnej sytuacji rynkowej, a zatem o malejących możliwościach biznesowych, co zmniejsza aktywność przedsiębiorców. Wzrost bezrobocia powoduje, że maleje siła nabywczą społeczeństwa, co dodatkowo redukuje liczbę i zyskowność szans rynkowych na prowadzenie własnej firmy. Jednocześnie wzrost bezrobocia nie przekłada się na spadek wynagrodzeń, zatem pomimo pogorszenia sytuacji rynkowej przedsiębiorcy nie mogą liczyć na obniżenie kosztów zatrudnienia pracowników.

Zależności powyższe dodatkowo świadczą o tym, że negatywna motywacja przedsiębiorcza, wynikająca z braku pracy lub przynajmniej zagrożenia jej utraty, nie jest dominującym czynnikiem, kształtującym aktywność przedsiębiorców właściwych, może jednak w słabszym stopniu wpływać na działalność samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy pozytywnie reagują na wysiłek własny i zatrudnionych pracowników zainwestowany w pracę. Wynika to z tego, że z jednej strony przedsiębiorcy są tą grupą, która ceni sobie pracę. Jednocześnie tylko wysiłek włożony w pracę może przynieść sukces przedsiębiorcy, stąd jest on gotowy ciężko pracować w celu jego osiągnięcia. Można sądzić, że przedsiębiorca tego samego nastawienia oczekuje od zatrudnionych pracowników, gdyż w ramach rozwoju firmy jej sukces zależy również od zaangażowania pracowników, a nie samego przedsiębiorcy.

Natomiast kształtowanie się realnych wynagrodzeń pracowników za pracę oddziałuje w sposób negatywny na aktywność przedsiębiorców. Wynagrodzenia za pracę z jednej strony stanowią koszt alternatywny wobec zysku przedsiębiorczego, z drugiej jednak strony decydują o poziomie kosztów funkcjonowania firmy, a zatem wpływają na wysokość zysków. Wzrost wynagrodzeń pracowniczych powoduje, że praca najemna staje się relatywnie atrakcyjniejsza niż

Tabela 4.2

Podsumowanie wyników badań wpływu sytuacji na rynku pracy na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru funkcji regresji)

	PSPN	PSSZ	PSPR
PSBD	- 0,2421	brak*	brak
PSWB	+ 0,0374	brak	+ 0,1416
PRW	+ 0,1136	brak	brak
	TSPN	TSSZ	TSPR
TSBD	- 0,0499	- 0,0431	- 0,0326
TSNB	- 0,0886	+ 0,1206	- 0,0263
TSWB	+ 0,0234	- 0,0421	+ 0,0488
TCSP	- 0,0443	- 0,0576	- 0,0307
TGPPR	+ 0,2230	- 0,5827	brak
TGPPRP	+ 0,3638	- 0,7573	+ 0,3560
TGPPNP	brak	+ 0,1842	+ 0,5455
TNGPPR	+ 0,4249	- 0,2455	- 0,1469
TRW	- 0,0061	- 0,0079	- 0,0099
	OSPN	OSSZ	OSPR
OSBD	brak	brak	+ 0,5625
OSNB	- 0,0279	brak	brak
OSWB	+ 0,0276	brak	brak
OCSP	+ 0,0638	brak	brak
OGPPN	brak	brak	+ 4,9256
OGPPR	brak	brak	- 0,4101
OGPPRP	brak	- 1,2099	- 2,5903
ONGPPR	brak	- 0,3026	- 0,7908
ONGPPRP	brak	- 1,2968	- 2,3099
ORW	+ 0,0513	brak	- 0,4424

* brak zależności.

Źródło: opracowanie własne.

przedsiębiorczość, a dodatkowo obniża poziom zysków z prowadzenia własnej firmy.

Wyniki analizy empirycznej, prezentujące wpływ sytuacji na rynku pracy na aktywność zawodową przedsiębiorców i pracowników, pozwalają empirycznie ocenić słuszność hipotez ogólnych oraz hipotez szczegółowych. W szczególności częściowo uzyskano potwierdzenie słuszności hipotezy H1, która wskazuje, że otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym w większym stopniu na aktywność zawodową przedsiębiorców niż na aktywność pracowników. Okazuje się mianowicie, że sytuacja na rynku pracy w jej różnych aspektach oddziałuje na aktywność wszystkich analizowanych grup, czyli przedsiębiorców właściwych, quasi-przedsiębiorców i pracowników. Jed-

nak nie do końca jest jednoznaczne, która z grup zawodowych najsilniej reaguje na sytuację na rynku pracy. W przypadku wielu zmiennych, np. bezrobocia w ujęciu strumieniowym, czasu poszukiwania pracy czy niektórych miar wysiłku przy pracy, grupą najbardziej wrażliwą są quasi-przedsiębiorcy, czyli samozatrudnieni. Na bezrobociu długookresowe najsilniej reagują pracownicy, a na poziom wynagrodzeń realnych przedsiębiorcy właściwi. Stąd uzyskano tylko częściowe wsparcie empiryczne dla hipotez H1 i H2, które wskazywały, że ekonomiczne otoczenie zewnętrzne najsilniej oddziałuje na aktywność przedsiębiorców, co powoduje, że polityka gospodarcza najsilniej kształtuje ich aktywność.

Wyniki badań dają również wsparcie empiryczne dla hipotezy H3, która wskazuje na najsilniejsze oddziaływanie ekonomicznych czynników otoczenia zewnętrznego na wybór w długim okresie, a w konsekwencji na konieczność kształtowania polityki, zwiększającej aktywność zawodową w sposób długoterminowy. Wynika to stąd, że najsilniejsze są reakcje przedsiębiorców na długookresowe oddziaływanie sytuacji na rynku pracy.

Wyniki oddziaływania sytuacji na rynku pracy na aktywność przedsiębiorców nie pozwalają też na pozytywną weryfikację hipotezy H4, która zakłada, że ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory. Okazuje się mianowicie, że bardziej wrażliwi na krótkookresowe zmiany na rynku pracy są pracownicy, a przedsiębiorcy silniej reagują na bodźce o charakterze średniookresowym.

Słabsze reakcje przedsiębiorców na sytuację na rynku pracy, szczególnie w zakresie nierównowagi, mogą wynikać z faktu, że w Polsce w okresie transformacji negatywna motywacja przedsiębiorcza nie jest dominującą siłą popychającą do zakładania własnych firm. Liczba możliwości rynkowych, które w tym okresie występują w gospodarce, powoduje, że przedsiębiorcami zostają osoby o pozytywnym nastawieniu wobec prowadzenia własnej firmy, którzy w byciu przedsiębiorcą widzą szansę na realizację swojej koncepcji aktywności zawodowej, a nie przymus ekonomiczny.

Wyniki analizy empirycznej pozwalają również ocenić słuszność hipotez szczegółowych, wskazujących na oddziaływanie sytuacji na rynku pracy na przedsiębiorczość. W szczególności potwierdzono słuszność hipotezy H5, która zakłada, że wzrost nierównowagi podaźowej na rynku pracy powoduje wzrost aktywności samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców, a na przedsiębiorców właściwych oddziałuje w słaby negatywny sposób. Wynika to z faktu, że pogarszająca się sytuacja na rynku pracy może być czynnikiem, który powoduje przechodzenie do samozatrudnienia osób wcześniej zatrudnionych w pracy najemnej, które pracę tę utraciły, lub będących przedsiębiorcami właściwymi, którzy zwolnili pracowników, stając się samozatrudnionymi.

Jednocześnie wsparcie empiryczne uzyskała hipoteza H6, która wskazuje, że wzrost wysiłku przedsiębiorców przesuwa aktywność zawodową w kierunku

zatrudnienia najemnego, powodując jego wzrost, natomiast wzrost wysiłku pracowników przesuwa aktywność zawodową w kierunku przedsiębiorczości.

Potwierdzono również hipotezę H7, wskazującą na negatywny wpływ wzrostu wysokości wynagrodzeń realnych za pracę najemną na aktywność zawodową ludności, a w szczególności na przedsiębiorców. Wynika to stąd, że wzrost wynagrodzeń powoduje z jednej strony wzrost kosztu alternatywnego wobec zysku przedsiębiorczego, a z drugiej wzrost kosztów prowadzenia działalności przedsiębiorczej.

WPLYW POLITYKI FISKALNEJ NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Uwagi wprowadzające

Ekonomicznym czynnikiem otoczenia zewnętrznego, wpływającym na decyzje o podjęciu aktywności zawodowej, jest polityka gospodarcza państwa. Rola oddziaływania tego czynnika jest o tyle istotna, że poprzez narzędzia polityki fiskalnej i monetarnej władze podejmują próby kształtowania pożądanego kierunku zmian w zachowaniach podmiotów gospodarczych.

Strategia lizbońska, będąca obecnie głównym ramowym, długookresowym programem społeczno-gospodarczym Unii Europejskiej, wskazuje m.in. na konieczność tworzenia przyjaznego środowiska dla powstawania i rozwoju innowacyjnego biznesu (szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw), jako jednego z czynników przechodzenia do gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy, mającego zapewnić wzrost konkurencyjności gospodarki europejskiej [Sulmicka, 2005, s. 53-56]. Można się zatem spodziewać, że polityka gospodarcza w Polsce i w całej Unii Europejskiej będzie w coraz większym stopniu sprzyjać budowaniu przedsiębiorczości systemowej, gdzie działania przedsiębiorcze będą wspierane i stymulowane przez państwo.

Polityka fiskalna jest historycznie najstarszą częścią polityki gospodarczej państwa [Sokół, 2005]. System podatkowy determinuje warunki działalności gospodarczej, a więc warunki do rozwoju i wzrostu gospodarczego, a przez to współtworzy warunki życia całego społeczeństwa [Nojszewska, 1998].

Polityka budżetowa, obok polityki pieniężnej, jest częścią składową polityki finansowej państwa. Polega ona na gromadzeniu i wydatkowaniu środków budżetowych na realizację celów polityki społeczno-gospodarczej państwa. Polityka budżetowa pełni funkcję alokacyjną, oznaczającą oddziaływanie na strukturę czynników produkcji i strukturę wytworzonego produktu społecznego, funkcję redystrybucyjną, mającą za zadanie korygowanie podziału dochodów, jakie pierwotnie powstają w rezultacie procesów rynkowych, oraz funkcję stabilizacyjną, w ramach której wykorzystuje się instrumenty budżetowe dla zapewnienia niezakłóconego przebiegu procesów gospodarczych [Nadolska, 2000, s. 106-110].

Inny podział funkcji polityki fiskalnej wskazuje na dwie grupy: funkcje fiskalne, związane z pokrywaniem potrzeb skarbowości, oraz funkcje pozafiskalne, do których należy funkcja regulacyjna (redystrybucyjna), będąca narzędziem regulowania podziału dochodu i majątku, oraz funkcja stymulacyjna, polegająca na kształtowaniu określonych reakcji podatników, ich zachowań, działań i procesów społeczno-gospodarczych [Sokół, 2005].

Dochody i wydatki budżetowe są wykorzystywane z jednej strony do wykonania określonych usług publicznych oraz ochrony istniejących instytucji polityczno-ustrojowych, z drugiej natomiast do zapewnienia rozwoju i ochrony określonych dziedzin i form działalności gospodarczej oraz realizacji określonych przemian w gospodarce [Patrzalek, 2001, s. 444].

Udział budżetu państwa w produkcie krajowym brutto jest uważany za ważny wskaźnik stopnia ingerencji państwa w gospodarkę, przy czym można spotkać się z opinią, że przychody budżetu państwa w relacji do PKB nie powinny przekraczać 30% [Patrzalek, 2001, s. 444]. Poziom fiskalizmu jest ważny z tego względu, że zgodnie z wynikami badań wielkość obciążenia pracy szeroko rozumianymi daninami fiskalnymi, podatkowymi i pozapodatkowymi jest czynnikiem silnie negatywnie oddziałującym na gospodarkę, a w szczególności na rynek pracy [Siwy i in., 2004].

Wyróżnia się trzy nurty myślowe na temat długu publicznego. Według dwóch pierwszych nurtów, czyli w ramach keynesizmu i interwencjonizmu państwowego, dług publiczny i aktywność państwa są komplementarne w stosunku do aktywności prywatnej, gdyż państwo podejmuje te działania, których sektor prywatny by nie podjął. Natomiast orientacja liberalna wskazuje, że dług publiczny jest szkodliwy, gdyż każdy wzrost wydatków rządowych powoduje odpowiedni spadek wydatków prywatnych [Madej, 1998].

Skala oddziaływania każdej z funkcji polityki budżetowej w gospodarce może być czynnikiem sprzyjającym lub zniechęcającym do podejmowania aktywności przedsiębiorczej. W ramach pełnienia funkcji alokacyjnej czynniki wytwórcze mogą znaleźć się w gestii sektora publicznego. Jeśli w sektorze publicznym znajdują się głównie te czynniki wytwórcze, których efektywność wykorzystania w sektorze prywatnym jest niska lub wspomaga działanie sektora prywatnego (np. infrastruktura, oświata), polityka budżetowa może zachęcić do podejmowania aktywności przedsiębiorczej. Jeśli natomiast sektor publiczny konkuruje z sektorem prywatnym, może zniechęcić to osoby do otwierania własnych firm.

W ramach pełnienia funkcji alokacyjnej polityka budżetowa wykorzystuje system podatkowy, system zwolnień i ulg podatkowych, subsydiów czy pomocy kredytowej. Narzędzia te mają również silny wpływ na podejmowanie decyzji o formie aktywności gospodarczej, gdyż zróżnicowane stawki podatkowe czy ulgi podatkowe mogą zmienić opłacalność prowadzenia działalności gospodarczej.

Analiza oddziaływania polityki fiskalnej na aktywność przedsiębiorczą, przeprowadzona w tej części pracy, ma za zadanie zweryfikowanie postawionych hipotez badawczych. W szczególności możliwa będzie weryfikacja empiryczna hipotez ogólnych, wskazujących na to, że otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym silniej na aktywność zawodową przedsiębiorców niż pracowników. W konsekwencji polityka gospodarcza najsilniej oddziałuje na przedsiębiorców, a najslabiej na pracowników. Najsilniejszy jest wpływ determinant ekonomicznych w długim okresie, przy czym w krótkim okresie dają one impuls do zmiany aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory.

Ponadto przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza empiryczna ma zweryfikować hipotezy badawcze o charakterze szczegółowym, dotyczące wpływu polityki fiskalnej na przedsiębiorczość. Planowane jest potwierdzenie założenia, że wzrost obciążeń fiskalnych wpływa w negatywny sposób, a wzrost wydatków budżetowych w pozytywny sposób na aktywność przedsiębiorców. Dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych oraz wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne wpływają w sposób negatywny na przedsiębiorców, a wydatki budżetowe na inwestycje w sposób pozytywny.

Aby zweryfikować powyższe hipotezy badawcze, przeprowadzono analizę empiryczną w trzech aspektach. Najpierw przebadano wpływ dochodów i wydatków budżetowych ogółem na aktywność zawodową, następnie określono oddziaływanie poszczególnych rodzajów dochodów budżetowych, czyli dochodów z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego, oraz poszczególnych rodzajów wydatków budżetowych, a więc wydatków na świadczenia społeczne i wydatków inwestycyjnych. Zatem łącznie badano trzy grupy zależności między polityką fiskalną a aktywnością zawodową przedsiębiorców i pracowników.

5.1. Oddziaływanie zagregowanego poziomu wydatków i dochodów budżetowych na aktywność przedsiębiorców

Pierwszym elementem weryfikacji empirycznej hipotez, wskazujących na oddziaływanie polityki fiskalnej na aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców, było określenie wpływu wydatków i dochodów budżetowych na poziomie zagregowanym na przedsiębiorczość.

Zgodnie z przyjętą procedurą, wydatki i dochody budżetowe ogółem badano w układzie ich stóp względem PKB. Najpierw zamieniono zmienne polityki fiskalnej na logarytmy naturalne, a następnie wyznaczono stopy wydatków i dochodów budżetowych w PKB, uzyskując w ten sposób obraz polityki fiskalnej uzależniony od ogólnej sytuacji ekonomicznej.

Podobnie do wcześniejszych elementów analizy określono zależności występujące w krótkim, długim i średnim okresie. Otrzymano następujące zmienne:

- przyrost stopy wydatków budżetowych ogółem w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego (PSW),
- przyrost stopy dochodów budżetowych ogółem w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego (PSD),
- trend stopy wydatków budżetowych ogółem w PKB (TSW),
- trend stopy dochodów budżetowych ogółem w PKB (TSD),
- odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych ogółem w PKB (OSW),
- odchylenia od trendu stopy dochodów budżetowych ogółem w PKB (OSD).

Po przeprowadzeniu analizy stacjonarności (wyniki w aneksie statystycznym 2), której wyniki wskazują na stacjonarność wszystkich powyższych szeregów, przeprowadzono badanie przyczynowości Grangera, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3), dla następujących grup zmiennych:

- przyrost stopy wydatków budżetowych ogółem i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy dochodów budżetowych ogółem i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy wydatków budżetowych ogółem i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy dochodów budżetowych ogółem i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych ogółem i kolejno odchylenia od trendu stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy dochodów budżetowych ogółem i kolejno odchylenia od trendu stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki przeprowadzonej analizy przyczynowości prezentuje tabela 7 w aneksie statystycznym 3.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera wskazują, że w krótkim okresie zmiana stopy wydatków budżetowych wpływać może na zmianę stopy aktywności zawodowej przedsiębiorców. Zmiana stopy dochodów budżetowych nie jest przyczyną zmian w stopach aktywności żadnej z grup. Analiza zmiennych w układzie długookresowym wskazuje natomiast, że stopy wydatków i dochodów budżetowych względem PKB mogą stanowić przyczynę kształtowania się długookresowych tendencji w stopach aktywności zawodowej wszystkich wyróżnionych grup zawodowych. Natomiast w średnim okresie odchylenia od tendencji rozwojowej w kształtowaniu się stóp dochodów i wydatków budżetowych ogółem mogą stanowić przyczynę w sensie Grangera odchyień w stopie pra-

owników najemnych i samozatrudnionych, nie wpływają zaś na odchylenia stóp przedsiębiorców.

Wyniki przyczynowości Grangera zostały uwzględnione przy szacowaniu parametrów funkcji regresji aktywności zawodowej poszczególnych grup względem zmiennych polityki fiskalnej. Do pierwotnej postaci funkcji regresji, zgodnej z równaniem (5.1), wprowadzono jako zmienne niezależne wielkości obrazujące politykę fiskalną ze wszystkimi wyprzedzeniami, wynikającymi z analizy przyczynowości.

$$(5.1) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2ZPF_{t-n} + \dots + a_mZPF_t,$$

gdzie:

$ZPF_{t-n} - ZPF_t$ – zmienne polityki fiskalnej, czyli stopy dochodów i wydatków budżetowych ogółem w PKB w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera, pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z pierwotnych postaci funkcji regresji zostały wyeliminowane te zmienne niezależne, których parametry okazały się nieistotny ze statystycznego punktu widzenia. W konsekwencji uzyskano funkcje regresji zgodne z równaniami (5.2) – (5.7), których opis zawiera tabela 6 w aneksie statystycznym 4.

$$(5.2) \quad PSPR_t = 0,0105 - 0,2533 PSW_{t-1},$$

$$(5.3) \quad TSPN_t = -0,2683 + 1,0079 TSPN_{t-1} + 0,1359 TSW_{t-3} - 0,0653 TSD_{t-4},$$

$$(5.4) \quad TSSZ_t = -0,5398 + 1,1007 TSSZ_{t-1} + 0,2130 TSW_{t-4} - 0,1006 TSD_{t-4},$$

$$(5.5) \quad TSPR_t = -0,4256 + 0,9653 TSPR_{t-1} + 0,2432 TSW_t - 0,1028 TSD_t,$$

$$(5.6) \quad OSPN_t = 0,6965 + 0,9366 OSPN_{t-1} + 0,0565 OSD_{t-1},$$

$$(5.7) \quad OSSZ_t = -0,9497 + 0,8528 OSSZ_{t-1} - 0,2811 OSD_t + 0,4374 OSW_{t-4}.$$

W krótkim okresie można zaobserwować, że oddziaływanie polityki fiskalnej nie jest zbyt duże, co wydaje się oczywiste wobec faktu, że podmioty gospodarcze reagują na impulsy zewnętrzne w sposób znacząco opóźniony. W przypadku funkcji, gdzie zmienną zależną jest przyrost stopy przedsiębiorców, parametr związany autokorelacją zjawiska okazał się nieistotny (por. aneks statystyczny 5). Przyrost stopy wydatków budżetowych ogółem w PKB wpływa w sposób odwrotnie proporcjonalny na przyrost stopy przedsiębiorców. Można przyjąć, że w krótkim okresie wysokości dochodów i wydatków budżetowych odzwierciedlają bieżącą sytuację ekonomiczną, od której zależy również liczba występujących możliwości rynkowych. Zatem w krótkim okresie spadek wydatków budżetowych, szczególnie w zakresie wydatków na świadczenia społeczne, może

świadczyć o poprawie koniunktury gospodarczej. To z kolei generuje pozytywne szanse na prowadzenie aktywności przedsiębiorczej i jej zyskowość, co zachęca do wzrostu przedsiębiorczości.

W długim okresie można zauważyć prawidłowość wskazującą, że tendencje w kształtowaniu się stóp dochodów budżetowych i stóp wydatków budżetowych ogółem w PKB wpływają na tendencje w stopach aktywności wszystkich trzech grup zawodowych. Oddziaływanie trendu w stopie wydatków budżetowych jest wprost proporcjonalne, zatem wzrostowa tendencja w stopie wydatków przyczynia się do występowania wzrostowej tendencji w stopie aktywności zawodowej. Może to świadczyć o możliwości długookresowego pobudzania aktywności zawodowej poprzez kształtowanie wydatków budżetowych. Natomiast oddziaływanie tendencji w stopie dochodów budżetowych ogółem jest odwrotnie proporcjonalne, zatem długookresowy trend spadkowy w stopie dochodów budżetowych wpływa na kształtowanie się trendu wzrostowego w poziomie aktywności zawodowej ludności. Wynika z tego, iż długookresowe pobudzanie aktywności zawodowej może się odbywać poprzez zmniejszanie dochodów budżetowych, czyli zmniejszanie obciążeń fiskalnych w gospodarce.

Aby zatem pobudzić przedsiębiorczość, należałoby jednocześnie zwiększyć wydatki budżetowe i ograniczyć dochody budżetowe. Z jednej strony taka zależność ma uzasadnienie teoretyczne, gdyż dzięki takiemu rozwojowi polityki budżetowej więcej środków finansowych znajduje się w gestii podmiotów gospodarczych, przez co zmniejszają się bariery płynności w kształtowaniu przedsiębiorczości. Wynika to z faktu, że w takiej sytuacji zarówno większa część dochodów pozostaje w rękach ludności, a nie jest odprowadzana do budżetu państwa w formie podatków, jak i więcej środków finansowych jest dostarczanych na rynek poprzez wydatki państwa.

Z drugiej jednak strony pogodzenie tych dwóch wskazań jest niezwykle trudne. Aby sfinansować większe wydatki budżetowe państwa, pobudzające aktywność przedsiębiorczą, konieczne jest zwiększenie dochodów budżetowych, co wpływa na zmniejszenie przedsiębiorczości. Stąd też wydaje się istotne wskazanie tych rodzajów wydatków i dochodów budżetowych, na które przedsiębiorcy są szczególnie wrażliwi, i kształtowanie polityki fiskalnej na ich podstawie. Dodatkowo ważna jest również racjonalizacja wydatków i dochodów budżetowych, tak aby jak najefektywniej realizować cele polityki. Powyższe wyniki zdają się również potwierdzać obserwację Schumpetera z jego późniejszych prac, w których wskazuje, że liczne czynniki instytucjonalne, istniejące w gospodarce, mogą osłabić przedsiębiorczość [Goss, 2005].

Sądząc na podstawie bezwzględnych wartości współczynników przy funkcjach regresji można zauważyć dwie prawidłowości. Po pierwsze silniej na tendencje w stopach aktywności zawodowej ludności wpływa stopa wydatków budżetowych niż stopa dochodów budżetowych, zatem bardziej efektywnie

można oddziaływać na aktywność zawodową poprzez wydatki budżetowe niż poprzez dochody budżetowe. Po drugie grupą zawodową, na którą polityka fiskalna w stosunku do poziomu PKB oddziałuje w najsilniejszy sposób, są przedsiębiorcy, natomiast najsłabsze jest oddziaływanie na aktywność pracowników najemnych. Oznacza to, że łatwiej osiągnąć efekty pobudzenia aktywności zawodowej ludności poprzez koncentrację na zachęcaniu do działań przedsiębiorców niż pozostałych grup.

W średnim okresie oddziaływanie stopy wydatków budżetowych na stopę pracowników najemnych okazało się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5).

W ujęciu średniookresowym, stanowiącym odchylenia od tendencji rozwojowej, odchylenia stopy dochodów budżetowych od trendu wpływają w sposób wprost proporcjonalny na średniookresowe kształtowanie się aktywności zawodowej pracowników. Może to wynikać z faktu, że wzrost dochodów budżetowych w średnim okresie jest związany z poprawą sytuacji ogólnogospodarczej, co w konsekwencji przyczynia się do zwiększenia popytu na pracę. Jednocześnie odchylenia stopy dochodów budżetowych kształtują w sposób negatywny średniookresową aktywność samozatrudnionych, a odchylenia stopy wydatków budżetowych w sposób pozytywny. Może to świadczyć o tym, że poprawa sytuacji ekonomicznej, której odzwierciedlenie może stanowić wzrost dochodów budżetowych, powoduje przechodzenie przez samozatrudnionych do grupy przedsiębiorców właściwych.

Reasumując, można zaobserwować, że siła i kierunek oddziaływania narzędzi polityki fiskalnej w postaci ogólnych wydatków i dochodów budżetowych na aktywność zawodową pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców są różne w zależności od okresu wpływu. Wydaje się również zasadne stwierdzenie, że dochody i wydatki budżetowe wpływają na inne czynniki decydujące o przedsiębiorczości. Dochody budżetowe oddziałują na wielkość zasobów finansowych pozostających w gestii społeczeństwa, zatem kształtują determinanty przedsiębiorczości, takie jak bariery płynności, siła nabywczą społeczeństwa, poziom cen rynkowych i w konsekwencji możliwość osiągania zysków. Natomiast wydatki budżetowe w zależności od swojego charakteru mogą wprawdzie również decydować o sile nabywczej ludności, lecz mają również wpływ na możliwości biznesowe istniejące w gospodarce.

Wpływ dochodów budżetowych jest najsilniejszy w długim okresie, gdy wzrost fiskalizmu powoduje, że aktywność zawodowa ludności zmniejsza się. Istnieje prawdopodobieństwo, że im większą część dochodów rozporządzalnych społeczeństwo oddaje do budżetu państwa w postaci różnorodnych obciążeń podatkowych, tym mniej skłonne jest do podjęcia legalnej aktywności zawodowej. Szczególnie mocno reagują przedsiębiorcy. Taka sytuacja może wynikać z kilku przesłanek teoretycznych. Wzrost obciążeń finansowych powoduje

zmniejszenie się środków finansowych, pozostających w gestii podmiotów gospodarczych. Przyczynia się to do wzrostu barier płynności przy zakładaniu i prowadzeniu własnej firmy. Dodatkowo zmniejszenie siły nabywczej społeczeństwa redukuje możliwości osiągania zysków przedsiębiorczych oraz powoduje wzrost ryzyka niepowodzenia. Rosnące obciążenia budżetowe wpływają zatem na ważne determinanty przedsiębiorczości. Powyższa sytuacja dotyczy w większej mierze państw rozwiniętych gospodarczo, natomiast w przypadku krajów o niższym poziomie rozwoju gospodarczego rosnący fiskalizm może przesuwac aktywność zawodową pracowników i przedsiębiorców do szarej strefy.

Specyficzne jest również to, że w krótkim okresie zmiany dochodów budżetowych nie wpływają na aktywność żadnej z grup. Zmiany średniookresowe oddziałują na stopę pracowników w sposób wprost proporcjonalny, a na samozatrudnionych w sposób odwrotnie proporcjonalny, co może świadczyć o przechodzeniu w średnim okresie przez samozatrudnionych do innej grupy zawodowej.

Zatem polityka dochodów budżetowych oddziałuje na przedsiębiorczość jedynie w długim okresie. Potwierdza to obserwacje wskazujące, że decyzje o prowadzeniu własnej firmy mają charakter długookresowy. Aby wzrosła aktywność przedsiębiorców w odpowiedzi na zmianę dochodów budżetowych, konieczne jest zmniejszenie obciążeń podatkowych ludności. Jednak przedsiębiorcy muszą być przekonani, że ograniczenie fiskalizmu ma charakter trwały. Dopiero stałe, wpisane w strukturę gospodarki obniżenie dochodów budżetowych może pobudzić przedsiębiorczość. Przedsiębiorcy potrzebują czasu, aby uznać trwałość tych zmian. Dodatkowo, jeśli poprzez kształtowanie polityki dochodów budżetowych mają zmniejszyć się bariery płynności, zachęcając w ten sposób do aktywności przedsiębiorczej, potrzeba również długiego okresu, aby zmniejszenie obciążeń fiskalnych przełożyło się na zgromadzenie większego kapitału, koniecznego do uruchomienia firmy.

Wydatki budżetowe ogółem w krótkim okresie oddziałują wyłącznie na aktywność przedsiębiorców w sposób odwrotnie proporcjonalny. Zatem krótkookresowe zmniejszenie poziomu oddziaływania państwa na gospodarkę poprzez wydatki budżetowe powoduje, że rośnie poziom aktywności przedsiębiorców. Sytuacja taka może wynikać z faktu, że w krótkim okresie zmiana wysokości wydatków budżetowych może odzwierciedlać zmianę w ogólnej sytuacji rynkowej. Krótkookresowy spadek wydatków budżetowych, głównie w zakresie wydatków społecznych, może świadczyć o poprawie sytuacji rynkowej, która powoduje wzrost możliwości biznesowych i zyskowności prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy są tą grupą, która wykorzystując szanse rynkowe, w odpowiedzi na taką sytuację zwiększy swoją aktywność.

W długim okresie oddziaływanie wydatków budżetowych ogółem jest wprost proporcjonalne w odniesieniu do wszystkich grup zawodowych, a przedsiębior-

cy są grupą najbardziej wrażliwą. Państwo, zwiększając poziom swoich wydatków, może przyczynić się do długookresowej poprawy sytuacji ekonomicznej, co spowoduje większą aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców. Natomiast w średnim okresie odchylenia od trendu w stopie wydatków budżetowych kształtują w sposób wprost proporcjonalny aktywność samozatrudnionych.

Długookresowa wprost proporcjonalna relacja między wydatkami budżetowymi ogółem a aktywnością przedsiębiorców może mieć kilka przyczyn. Przede wszystkim wydatki budżetowe, szczególnie w zakresie świadczeń społecznych, są czynnikiem wpływającym na bezpieczeństwo ekonomiczne społeczeństwa. Zatem zwiększenie poziomu bezpieczeństwa, związane ze wzrostem wydatków budżetowych, może przyczyniać się do większej skłonności do podejmowania ryzyka przy prowadzeniu działalności gospodarczej przez przedsiębiorców. Ponadto wydatki budżetowe mogą wpływać na zasobność społeczeństwa, przyczyniając się do redukcji barier płynności jako determinanty przedsiębiorczości i wzrostu możliwości osiągnięcia zysków. W tym zakresie wydatki budżetowe mają przeciwne oddziaływanie na przedsiębiorczość niż dochody budżetowe.

Dodatkowo jednak niektóre wydatki budżetowe państwa mogą wpływać na powstawanie nowych możliwości rynkowych do osiągnięcia zysku. Przykładowo, jeśli wydatki budżetowe służą finansowaniu inwestycji, można założyć, że wprawdzie państwo jest podmiotem zlecającym inwestycję, ale jej realizacja jest wykonywana przez niezależne podmioty, zatem stwarza nowe możliwości osiągnięcia zysku przedsiębiorczego. W ten sposób wzrost wydatków budżetowych może przyczynić się do wzrostu możliwości rynkowych, a w konsekwencji do wzrostu przedsiębiorczości, gdyż to przedsiębiorcy są podmiotami, które wykorzystują szanse istniejące w gospodarce. Dodatkowo można przyjąć, że państwo jest podmiotem, któremu bankructwo zagraża w znacząco niższym stopniu niż prywatnym przedsiębiorstwom. W związku z tym ryzyko niepowodzenia działalności przedsiębiorczej, bazującej na zamówieniach finansowanych ze środków budżetowych, jest niższe niż w przypadku finansowania rynkowego. Ten mechanizm redukcji ryzyka jest dodatkowym czynnikiem, powodującym, że wydatki budżetowe oddziałują w sposób pozytywny na przedsiębiorczość.

5.2. Rola dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodowych w aktywności przedsiębiorców i pracowników

Analiza wpływu dochodów i wydatków budżetowych ogółem na przedsiębiorczość stanowiła podstawę do zaobserwowania pewnych prawidłowości. Ponieważ jednak obie kategorie należą do wielkości zagregowanych, pozostaje kwestią otwartą wpływ poszczególnych elementów składowych dochodów i wydat-

ków budżetowych na aktywność zawodową pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Aby szukać najbardziej skutecznych narzędzi kształtowania polityki dochodów budżetowych państwa, w dalszej kolejności poddano badaniu oddziaływanie poszczególnych rodzajów dochodów budżetowych na aktywność zawodową ludności, ze szczególnym akcentem na aktywność przedsiębiorców. Brano zwłaszcza pod uwagę wpływ następujących zmiennych na przedsiębiorczość:

- dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich,
- dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych,
- dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych.

Podatki pośrednie są tymi obciążeniami, które wpływają na ostateczną cenę produktów i usług. Mogą zatem stanowić przyczynę przedsiębiorczości z tego powodu, że oddziałują na niepewność przyszłych cen, decydującą o ryzyku niepowodzenia działalności przedsiębiorczej, oraz na siłę nabywczą społeczeństwa, kształtującą możliwości osiągania zysku przedsiębiorczego. Natomiast podatek dochodowy od osób prawnych i od osób fizycznych może wpływać na przedsiębiorczość poprzez swoje oddziaływanie na dochody rozporządzalne ludności, zatem na ich siłę nabywczą, decydującą o zyskowności prowadzenia działalności przedsiębiorczej oraz o dostępie do kapitału finansowego.

Podobnie jak w części związanej z dochodami budżetowymi ogółem, poszczególne elementy podatkowe składające się na dochody budżetowe ogółem zostały wyrażone w stopach w stosunku do PKB, które następnie zamieniono na logarytmy naturalne. Na ich podstawie przeprowadzono dalsze przekształcanie szeregów czasowych, by analogicznie do poprzednich rozważań uzyskać szeregi prezentujące krótki, średni i długi okres. Stąd w konsekwencji uzyskano następujące zmienne, prezentujące poszczególne rodzaje dochodów budżetowych:

- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego (PSPP),
- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego (PSCIT),
- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego (PSPIT),
- długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB (TSPP),
- długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB (TSCIT),
- długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB (TSPIT),
- odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB (OSPP),

- odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB (OSCIT),
- odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB (OSPIT).

Analiza stacjonarności powyższych zmiennych wskazała, że szereg czasowy, obrazujący trend długookresowy w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych (TSCIT), okazał się niestacjonarny (aneks statystyczny 2), stąd nie był brany pod uwagę przy kolejnych analizach.

W badaniu związków między poziomem aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców a poszczególnymi elementami składowymi dochodów budżetowych pierwszym krokiem była analiza przyczynowości Grangera zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3). Przeprowadzono ją dla następujących par zmiennych:

- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki pomiaru przyczynowości Grangera między wymienionymi parami zmiennych prezentuje tabela 8 w aneksie statystycznym 3.

Analizując wyniki przyczynowości Grangera, można zaobserwować następujące zależności. W krótkim okresie, mierzonym bieżącymi przyrostami zmien-

nych, przyrosty stóp dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodowych nie oddziałują na przyrosty stóp pracowników najemnych i samozatrudnionych. Krótkookresowa zależność wskazuje jedynie na istnienie przyczynowości pomiędzy zmianami stóp wszystkich trzech analizowanych rodzajów dochodów budżetowych a zmianami stopy przedsiębiorczości.

W ujęciu długookresowym tendencje rozwojowe w kształtowaniu się dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich oraz dochodowych od osób prawnych i fizycznych mogą stanowić przyczynę w sensie Grangera aktywności zawodowej wszystkich analizowanych grup, czyli pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Natomiast w ujęciu średniookresowym można zaobserwować najsilniejsze oddziaływanie dochodów budżetowych z tytułu podatków na grupę pracowników najemnych. Średniookresowe zmiany w aktywności pracowników mogą być spowodowane przez zmiany w dochodach budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych. Średniookresowa aktywność przedsiębiorców reaguje jedynie na zmiany w podatkach pośrednich.

Wyniki badania przyczynowości stały się podstawą do estymacji wartości parametrów funkcji regresji. Początkowa postać funkcji regresji była zgodna z równaniem (5.8), gdzie uwzględniono wszystkie wyprzedzenia czasowe między składnikami dochodów budżetowych a aktywnością zawodową, które wynikały z analizy przyczynowości.

$$(5.8) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2DB_{t-n} + \dots + a_mDB_t,$$

gdzie:

$DB_{t-n} - DB_t$ – poszczególne składniki dochodów budżetowych w postaci dochodów z tytułu podatków pośrednich, podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z równania (5.8) zostały usunięte te zmienne niezależne, które ze statystycznego punktu widzenia okazały się nieistotne. W konsekwencji uzyskano równania funkcji regresji o parametrach zgodnych z postaciami od (5.9) do (5.13). Jakość dopasowania poszczególnych funkcji i ich parametrów prezentuje tabela 7 w aneksie statystycznym 4.

$$(5.9) \quad PSPR_t = 0,0129 - 0,3816 PSPR_{t-1} + 0,2555 PSPP_{t-4} + 0,1318 PSPIT_{t-1},$$

$$(5.10) \quad TSPN_t = 0,5960 + 0,7893 TSPN_{t-1} + 0,0185 TSPIT_t + 0,0968 TSPP_t,$$

$$(5.11) \quad TSSZ_t = -0,0213 + 0,9305 TSSZ_{t-1} + 0,0146 TSPIT_{t-3} + 0,0461 TSPP_{t-4},$$

$$(5.12) \quad TSPR_t = 0,6434 + 1,2700 TSPR_{t-1} - 0,0088 TSPIT_{t-4} - 0,3729 TSPP_{t-4},$$

$$(5.13) \quad OSPN_t = 0,5356 + 0,9464 OSPN_{t-1} + 0,0366 OSPP_{t-1} + 0,0118 OSPIT_t.$$

W analizowanych funkcjach regresji następujące parametry okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5):

- przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych jako zmienna objaśniająca przyrost stopy przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu w stopie przedsiębiorców.

W krótkim okresie na zmiany poszczególnych elementów składowych dochodów budżetowych reagują wyłącznie przedsiębiorcy. W szczególności krótkookresowe zmiany w dochodach budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych wpływają pozytywnie na zmiany w aktywności przedsiębiorców, zatem wzrost dochodów budżetowych z tych tytułów wpływa na wzrost aktywności przedsiębiorców. Może to wynikać z faktu, że dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich i dochodowych stanowią w krótkim okresie odzwierciedlenie ogólnej sytuacji rynkowej. Rosnące dochody budżetowe z tytułu poszczególnych podatków świadczą o poprawiającej się sytuacji na rynku, a co zatem idzie o rosnących możliwościach zarobkowania. Przedsiębiorcy, widząc te możliwości rynkowe, wykorzystują je, co można zaobserwować we wzroście ich aktywności.

W przypadku oddziaływania długookresowego przeprowadzona analiza empiryczna pozwoliła stwierdzić występowanie wpływu dochodów budżetowych z tytułu poszczególnych rodzajów podatków na aktywność wszystkich grup zawodowych. Oddziaływanie długookresowe kształtowania się dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych na tendencję w aktywności pracowników i samozatrudnionych ma charakter wprost proporcjonalny, a odwrotnie proporcjonalny na stopę przedsiębiorców.

Zależność taka może świadczyć o tym, że rosnące długookresowe obciążenia fiskalne społeczeństwa zniechęcają do aktywności przedsiębiorczej. Obciążenia z tytułu podatków pośrednich wpływają na ceny rynkowe – ich długookresowy wzrost powoduje większą niepewność przyszłych cen*, a zatem większe ryzyko bankructwa przedsiębiorstw oraz zmniejszenie siły nabywczej społeczeństwa, co przyczynia się do spadku możliwości biznesowych i ich zyskowności. W ten sposób rosnące w długim okresie obciążania z tytułu podatków pośrednich przyczyniają się do spadku przedsiębiorczości. Natomiast dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych oddziałują na dochód rozporządzalny pozostający w rękach społeczeństwa, który kształtuje przedsiębiorczość w kilku kierunkach. Po pierwsze decyduje o kapitale finansowym, który

* Sprzedawanie produktów w przyszłości po nieznanym cenach jest źródłem niepewności w pracy Kleina [1999].

potencjalni przedsiębiorcy są w stanie zaoszczędzić w celu przyszłej inwestycji we własną firmę. Po drugie w przypadku tych przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą w postaci firm bez osobowości prawnej, ten podatek dochodowy wpływa bezpośrednio na wysokość zysków, a w konsekwencji na relatywną atrakcyjność finansową prowadzenia działalności gospodarczej w stosunku do bycia pracownikiem. Wreszcie podatek dochodowy od osób fizycznych decyduje o zamożności społeczeństwa i jego sile nabywczej, która przekłada się na możliwości biznesowe i ich zyskowość. Te czynniki powodują, że długookresowy wzrost obciążeń budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych wpływa w sposób negatywny na przedsiębiorczość, gdyż uderza w najistotniejsze jej determinanty.

Równocześnie długookresowe rosnące obciążenia z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych, poprzez swój negatywny wpływ na istnienie możliwości rynkowych i ich zyskowość, powodują wzrost relatywnej atrakcyjności zatrudnienia najemnego i quasi-przedsiębiorczości jako alternatywnych form aktywności zawodowej. Zatem przyczyniając się do spadku przedsiębiorczości, powodują jednocześnie wzrost zatrudnienia najemnego i samozatrudnienia.

Na podstawie wartości bezwzględnych przy parametrach funkcji regresji można zauważyć, że oddziaływanie podatków pośrednich na przedsiębiorczość jest znacząco wyższe niż podatku dochodowego od osób fizycznych. Może wynikać to z faktu, że podatki pośrednie wpływają na gospodarkę poprzez swój wpływ na ceny towarów i usług, a jednocześnie ceny są narzędziem, poprzez które oddziałuje mechanizm rynkowy. Zatem podatki pośrednie w pewien sposób zmieniają mechanizm rynkowy, a przedsiębiorcy są tymi podmiotami, które najsilniej reagują na sytuację rynkową.

Wydaje się, że podatki pośrednie mają wpływ na większą liczbę determinant przedsiębiorczości niż podatek dochodowy od osób fizycznych. Oba rodzaje podatków wpływają, choć poprzez inne mechanizmy, na siłę nabywczą społeczeństwa, ze wszystkimi jej konsekwencjami dla przedsiębiorczości. Jednocześnie podatki pośrednie zwiększają niepewność przyszłych cen, przyczyniając się do wzrostu poziomu ryzyka jako czynnika decydującego o przedsiębiorczości.

Dodatkowo, zgodnie z teorią optymalnego opodatkowania dochodów, optymalna funkcja podatku dochodowego w postaci ogólnej musi mieć przedział rosnącej stawki podatkowej w pobliżu najniższych przedziałów dochodu i przedział malejących krańcowych stawek podatkowych blisko najwyższych przedziałów dochodu, co jest sprzeczne z praktyką wielu krajów [Nojszewska, 1998]. Jeśli przyjąć, że przedsiębiorcy należą do grupy zawodowej o najwyższych dochodach, zatem płacących najwyższe podatki, wówczas negatywne oddziaływanie dochodów budżetowych z tytułu dochodów od osób fizycznych wydaje się wsparciem teorii optymalnego opodatkowania dochodów.

W średnim okresie w przypadku funkcji regresji stopy przedsiębiorczości jako zmiennej zależnej, zmienne niezależne okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (opis tej funkcji w aneksie statystycznym 5). W konsekwencji można stwierdzić, że bodźce dochodowe polityki fiskalnej w średnim okresie oddziałują jedynie na aktywność zawodową pracowników najemnych. W szczególności średniookresowe odchylenia od tendencji rozwojowej w dochodach budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych wpływają w sposób wprost proporcjonalny na średniookresowe odchylenia w poziomie aktywności pracowników najemnych. Może to świadczyć o tym, że rosnące wpływy budżetowe wynikają ze wzrostowej fazy w cyklu koniunkturalnym, w czasie której zwiększają się możliwości zatrudnienia dla pracowników.

5.3. Znaczenie rodzajów wydatków budżetowych dla wyboru zajęcia zawodowego

Po przeanalizowaniu wpływu dochodów budżetowych z tytułu poszczególnych podatków podjęto badanie oddziaływania różnych rodzajów wydatków budżetowych na poziom aktywności zawodowej pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wydatki budżetowe można klasyfikować według różnych kryteriów. Z punktu widzenia ich przeznaczenia można je podzielić na [za: Nadolska, 2000, s. 109]:

- wydatki bieżące i inwestycyjne,
- wydatki finalne (zakup towarów i usług) oraz redystrybucyjne (transferowe, czyli emerytury, renty, zasiłki czy subsydia),
- wydatki związane z klasycznymi zadaniami publicznymi (socjalne, dług publiczny) oraz z oddziaływaniem na gospodarkę (inwestycje publiczne, subsydia).

W prezentowanym badaniu, mającym na celu weryfikację hipotez teoretycznych, analizie poddano wpływ wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne oraz wydatków inwestycyjnych na aktywność zawodową. Oba te rodzaje wydatków są związane z podstawowymi dziedzinami aktywności państwa, część ma charakter obligatoryjny, wynikający ze zobowiązań państwa nałożonych przez system prawny, jak np. zasiłki społeczne. Natomiast wydatki na inwestycje publiczne, oddziałujące na gospodarkę, mają charakter uznaniowy, wynikają z polityki państwa, a nie systemu prawnego.

Choć wydatki budżetowe ogółem oddziałują w sposób wprost proporcjonalny na aktywność przedsiębiorców, można się spodziewać, że wpływ wydatków budżetowych na ubezpieczenie społeczne oraz wydatków na inwestycje jest od-

mienny. Wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne są wypłacane wówczas, gdy dana osoba znajdzie się w trudniejszej sytuacji życiowej, np. zostanie bezrobotna. W związku z tym można uznać, że ten rodzaj wydatków budżetowych ma charakter osłonowy, jest zatem czynnikiem ograniczającym ryzyko aktywności zawodowej. Dzięki wydatkom budżetowym na ubezpieczenia społeczne zostaje utrzymana siła nabywczą społeczeństwa na pewnym minimalnym poziomie. Jednak należy się spodziewać, że utrzymywanie się gospodarstwa domowego z zasiłków społecznych oznacza niższą jego siłę nabywczą niż w przypadku utrzymywania się z pracy. Zatem wydatki budżetowe z jednej strony mogą ograniczać ryzyko, ale z drugiej mogą stanowić czynnik zmniejszający motywację do aktywności zawodowej, w konsekwencji prowadząc do spadku siły nabywczej społeczeństwa. Stąd wydaje się właściwe założenie, że wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne są czynnikiem zmniejszającym aktywność zawodową, szczególnie przedsiębiorców.

Natomiast oddziaływanie wydatków budżetowych na cele inwestycyjne na aktywność zawodową może być dwojakiego rodzaju. Z jednej strony wydaje się oczywiste, że wydatki te mają za zadanie pobudzić całość gospodarki. Państwo, podejmując działania inwestycyjne, zwiększa w ten sposób popyt na dobra i usługi inwestycyjne, tworzy nowe możliwości rynkowe w gospodarce, które mogą zostać wykorzystane przez przedsiębiorców. Jednocześnie, poprzez mechanizm mnożnikowy, może zostać zwiększony łączny popyt w gospodarce, co ponownie pobudza przedsiębiorczość. Z drugiej jednak strony inwestycje finansowane z budżetu państwa mogą stanowić konkurencję dla inwestycji czynionych przez przedsiębiorców. Dopiero wycofanie się państwa z działalności inwestycyjnej otwiera możliwości podejmowania inwestycji przez przedsiębiorców.

Aby określić wpływ wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i na inwestycje, przeprowadzono analizę empiryczną w trzech horyzontach czasowych. Początkowe szeregi czasowe, po zamianie ich na stopy względem PKB, przekształcono w logarytmy naturalne. Następnie zmienne te ujęto w trzy ramy czasowe, analizując ich oddziaływanie krótko-, średnio- i długookresowe. Otrzymano następujące szeregi czasowe, obrazujące wydatki budżetowe:

- przyrost stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne w PKB w stosunku do kwartału wcześniejszego (PSWUS),
- przyrost stopy wydatków budżetowych na inwestycje w PKB w stosunku do kwartału wcześniejszego (PSWI),
- długookresowy trend stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne w PKB (TSWUS),
- długookresowy trend stopy wydatków budżetowych na inwestycje w PKB (TSWI),
- odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne w PKB (OSWUS),

- odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych na inwestycje w PKB (OSWI).

Po przeprowadzeniu analizy stacjonarności (por. aneks statystyczny 2), która nie wskazała na konieczność odrzucenia zmiennych, określono przyczynowość Grangera między zmiennymi, obrazującymi elementy składowe wydatków budżetowych, a poziomem aktywności zawodowej poszczególnych grup zawodowych zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3). W szczególności badaniu przyczynowości poddano następujące pary zmiennych:

- przyrost stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy wydatków budżetowych na inwestycje i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend stopy wydatków budżetowych na inwestycje i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych na inwestycje i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera w wymienionych parach zmiennych prezentuje tabela 9 w aneksie statystycznym 3.

Mniej liczne zależności przyczynowe zgodne z ujęciem Grangera występują w krótkim i średnim okresie, a najbardziej liczne w długim okresie. Analizując przyrosty poszczególnych zmiennych, zaobserwowano jedynie możliwy wpływ przyrostu stopy wydatków inwestycyjnych na zmiany w aktywności zawodowej pracowników najemnych i samozatrudnionych. Zmiany aktywności przedsiębiorców nie są wrażliwe na krótkookresowe zmiany w wydatkach na ubezpieczenia społeczne i na inwestycje. W długim okresie tendencje rozwojowe w kształtowaniu się obydwu rodzajów wydatków budżetowych mogą stanowić przyczynę przebiegu trendów w aktywności zawodowej pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Natomiast w średnim okresie zaobserwowano, że odchylenia od trendu stopy wydatków na ubezpieczenia społeczne mogą oddziaływać na odchylenia od trendu w stopie przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera stanowiły podstawę do estymacji parametrów funkcji regresji. W początkowej postaci funkcji, zgodnej z równa-

niem (5.14), uwzględniono wszystkie możliwe wyprzedzenia wynikające z przyczynowości.

$$(5.14) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2WB_{t-n} + \dots + a_mWB_t,$$

gdzie:

$WB_{t-n} - WB_t$ – poszczególne rodzaje wydatków budżetowych w postaci wydatków na ubezpieczenia społeczne i wydatków inwestycyjnych w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z początkowej postaci funkcji usunięto zmienne objaśniające nieistotne ze statystycznego punktu widzenia. W konsekwencji uzyskano funkcje regresji zgodne z równaniami od (5.15) do (5.19), których opis dopasowania prezentuje tabela 8 w aneksie statystycznym 4.

$$(5.15) \quad PSPN_t = 0,0018 - 0,0088 \text{PSWI}_{t-3},$$

$$(5.16) \quad PSSZ_t = -0,0024 - 0,0143 \text{PSWI}_{t-1},$$

$$(5.17) \quad TSPN_t = 0,7394 + 0,8379 \text{TSPN}_{t-1} - 0,0465 \text{TSWUS}_t,$$

$$(5.18) \quad TSSZ_t = 0,0690 + 0,9818 \text{TSSZ}_{t-1} - 0,0235 \text{TSWUS}_t + 0,0065 \text{TSWI}_t,$$

$$(5.19) \quad TSPR_t = 0,5355 + 0,8173 \text{TSPR}_{t-1} - 0,2019 \text{TSWUS}_t - 0,0978 \text{TSWI}_{t-2}.$$

Następujące parametry przy zmiennych niezależnych okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5):

- autokorelacja w funkcji regresji, gdzie zmiennymi zależnymi były przyrosty stóp pracowników najemnych i samozatrudnionych względem przyrostu stopy wydatków inwestycyjnych jako zmiennej niezależnej,
- trend stopy wydatków inwestycyjnych jako zmienna objaśniająca trend w stopie pracowników najemnych,
- odchylenia od trendu stopy wydatków na ubezpieczenia społeczne jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu w stopie przedsiębiorców.

W krótkim okresie stwierdzono oddziaływanie jedynie wydatków budżetowych na inwestycje na aktywność zawodową pracowników najemnych i samozatrudnionych. Zmiany w wydatkach inwestycyjnych finansowanych z budżetu państwa wpływają w sposób odwrotnie proporcjonalny na aktywność pracowników najemnych i samozatrudnionych, a samozatrudnieni reagują silniej na finansowane z budżetu krótkookresowe zmiany w wydatkach inwestycyjnych niż pracownicy. Jednocześnie nie występował krótkookresowy wpływ wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne na żadną z grup zawodowych, a wy-

datków inwestycyjnych dodatkowo na zmiany w aktywności zawodowej przedsiębiorców.

Najsilniejsze związki między tendencją w kształtowaniu się poszczególnych rodzajów wydatków budżetowych a aktywnością zawodową ludności występują w długim okresie. Można zaobserwować odwrotnie proporcjonalne oddziaływanie tendencji w kształtowaniu się wydatków na ubezpieczenia społeczne na aktywność wszystkich grup zawodowych, co oznacza, że w długim okresie działanie państwa opiekuńczego zmniejsza przedsiębiorczość. Jednocześnie, sądząc na podstawie wartości bezwzględnych przy funkcjach regresji, grupą zawodową najbardziej wrażliwą na oddziaływanie trendów w analizowanych rodzajach wydatków budżetowych są przedsiębiorcy, a najsłabiej reagują samozatrudnieni.

Poprzez długookresowy wzrost świadczeń społecznych zmniejsza się z jednej strony motywacja ludzi do poszukiwania pracy, a w szczególności do podejmowania ryzykownych działań przedsiębiorczych. W ten sposób zmniejsza się siła recesyjnego popychania ku przedsiębiorczości. Z drugiej strony utrzymywanie się z zasiłków społecznych powoduje obniżenie siły nabywczej części gospodarstw domowych w stosunku do utrzymywania się z pracy zarobkowej. W konsekwencji te gospodarstwa domowe ograniczają swoje wydatki konsumpcyjne do niezbędnego minimum. Taka sytuacja powoduje, że możliwości rynkowe do prowadzenia biznesu, które mogliby wykorzystać przedsiębiorcy, maleją, co w konsekwencji dodatkowo zmniejsza aktywność przedsiębiorczą.

Długookresowe oddziaływanie stopy wydatków inwestycyjnych ma różny kierunek wpływu na przedsiębiorców i quasi-przedsiębiorców. Właściwi przedsiębiorcy reagują w sposób odwrotnie proporcjonalny na tendencję w kształtowaniu się stopy wydatków inwestycyjnych, a samozatrudnieni w sposób wprost proporcjonalny. Oznacza to, że wzrostowa tendencja w kształtowaniu wartości wydatków inwestycyjnych wpływa na obniżenie aktywności przedsiębiorców i wzrost aktywności samozatrudnionych.

Odmierna reakcja przedsiębiorców właściwych i quasi-przedsiębiorców na długookresową aktywność inwestycyjną państwa może wynikać z różnic w ich skali działania. Przedsiębiorcy właściwi są osobami, które oprócz zatrudniania siebie samych zatrudniają również dodatkowo pracowników, zatem tworzą większe struktury organizacyjne, a możliwości finansowe i organizacyjne działania ich firm są często znaczące. Stąd też można przypuszczać, że przedsiębiorcy właściwi postrzegają aktywność inwestycyjną państwa jako konkurencyjną wobec ich własnej działalności, gdyż przynajmniej w części mogliby oni podjąć te inwestycje, które podejmuje państwo. Dopiero, gdyby państwo wycofało się z inwestycji i przestało konkurować z sektorem prywatnym, wzrosłyby możliwości biznesowe dla przedsiębiorców.

Natomiast grupa quasi-przedsiębiorców, czyli samozatrudnionych, są to osoby, które prowadzą swoją działalność jednoosobowo, nie zatrudniając pracowni-

ków. Ze względu na mniejszą skalę działania samozatrudnionych niż przedsiębiorców właściwych nie postrzegają oni działalności inwestycyjnej państwa jako konkurencyjnej dla siebie, gdyż ze względów organizacyjnych i finansowych nie byłoby w stanie podjąć samodzielnie działań podejmowanych przez państwo. Dla samozatrudnionych aktywność inwestycyjna państwa może stwarzać nowe możliwości biznesowe, które zostaną przez nich wykorzystane.

W średnim okresie odchylenia od tendencji rozwojowej w kształtowaniu się stóp poszczególnych rodzajów wydatków budżetowych nie wpływają na odchylenia od tendencji w stopach aktywności zawodowej żadnej z grup.

*

Reasumując empiryczne wyniki oddziaływania polityki fiskalnej na aktywność zawodową ludności, których podsumowanie zawiera tabela 5.1, można wskazać, że w krótkim okresie na impulsy wypływające z polityki budżetowej najbardziej wrażliwi są przedsiębiorcy. Można przyjąć, że zmiany w wielkościach budżetowych w krótkim okresie są odzwierciedleniem sytuacji rynkowej, dopiero w długim okresie wynikają z polityki gospodarczej. Krótkookresowy spadek wydatków budżetowych i wzrost dochodów z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych świadczą o poprawie sytuacji rynkowej. W konsekwencji prowadzi to do wzrostu aktywności przedsiębiorców, ponieważ przedsiębiorcy są grupą, która dostrzega możliwości rynkowe istniejące w gospodarce i pozytywnie na nie odpowiada.

Najsilniej polityka fiskalna oddziałuje na aktywność zawodową w długim okresie. Narzędzia polityki budżetowej mogą kształtować takie determinanty przedsiębiorczości, jak: ryzyko gospodarcze, poziom zamożności społeczeństwa, wpływający na dostęp do kapitału, możliwości rynkowe istniejące w gospodarce czy niepewność cen. Wydatki budżetowe ogółem wpływają w długim okresie pozytywnie na aktywność zawodową, a dochody budżetowe w sposób negatywny, przy czym przedsiębiorcy reagują najsilniej na tendencje w kształtowaniu się tych wielkości. Wynika to z tego, że wzrost wydatków i spadek dochodów budżetowych sprawia, że w gestii społeczeństwa pozostaje więcej zasobów finansowych. Powoduje to występowanie kilku zjawisk, sprzyjających działalności przedsiębiorczej. Przede wszystkim dzięki takiej sytuacji społeczeństwo ma większą możliwość zgromadzenia kapitału finansowego, koniecznego do uruchomienia własnej firmy, w konsekwencji zmniejsza się bariera płynności jako determinanta przedsiębiorczości. Ponadto większe zasoby finansowe ludności powodują, że występuje więcej szans rynkowych do wykorzystania przez przedsiębiorców, a dodatkowo są potencjalnie bardziej zyskowne.

Analizując poszczególne rodzaje dochodów budżetowych, można zaobserwować, że długookresowe kształtowanie się dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych wpływa po-

Tabela 5.1

Podsumowanie wyników badań wpływu polityki budżetowej na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru przy funkcji regresji)

	PSPN	PSSZ	PSPR
PSW	brak*	brak	- 0,2533
PSPP	brak	brak	+ 0,2555
PSPIT	brak	brak	+ 0,1318
PSWI	- 0,0088	- 0,0143	brak
	TSPN	TSSZ	TSPR
TSW	+ 0,1359	+ 0,2130	+ 0,2432
TSD	- 0,0653	- 0,1006	- 0,1028
TSPIT	+ 0,0185	+ 0,0146	- 0,3729
TSPP	+ 0,0968	+ 0,0461	- 0,0088
TSWI	brak	+ 0,0065	- 0,0978
TSWUS	- 0,0465	- 0,0235	- 0,2019
	OSPN	OSSZ	OSPR
OSD	+ 0,0565	- 0,2811	brak
OSW	brak	+ 0,4374	brak
OSPP	+ 0,0366	brak	brak
OSPIT	+ 0,0118	brak	brak

* brak zależności.

Źródło: opracowanie własne.

zytywnie na aktywność pracowników i samozatrudnionych, a negatywnie na przedsiębiorców. Może to wynikać z tego, że obciążenia te negatywnie wpływają na siłę nabywczą społeczeństwa, uaktywniając barierę płynności i redukując możliwości osiągnięcia zysku przedsiębiorczego, a podatki pośrednie dodatkowo zwiększają niepewność przyszłych cen. Stąd w konsekwencji prowadzą do spadku atrakcyjności przedsiębiorczości jako zajęcia zawodowego, a tym samym zwiększają relatywną atrakcyjność pozostałych form, czyli pracy najemnej i samozatrudnienia. Wyniki badań nie dają podstaw do określenia wpływu dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych na przedsiębiorczość.

Długookresowe wydatki budżetowe państwa na zasiłki społeczne negatywnie oddziałują na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Wynika to z faktu, że z jednej strony działalność państwa opiekuńczego zmniejsza motywację do pracy zawodowej, szczególnie siłę oddziaływania recesyjnego popychania ku przedsiębiorczości. Z drugiej strony mniejsza aktywność zawodowa ludności dzięki pomocy społecznej powoduje spadek siły nabywczej, co zwiększa bariery płynności, możliwości rynkowe i ich zyskowność.

Natomiast wydatki budżetowe na cele inwestycyjne w długim okresie odmiennie wpływają na aktywność przedsiębiorców i samozatrudnionych. Tenden-

cja wzrostowa tego rodzaju wydatków budżetowych powoduje spadek przedsiębiorczości i wzrost samozatrudnienia. Taka sytuacja może wynikać z różnic w skali działania przedsiębiorców właściwych i quasi-przedsiębiorców, czyli samozatrudnionych. Przedsiębiorcy, prowadząc większe firmy, mogą postrzegać inwestycje państwa jako konkurencyjne wobec własnej aktywności, zatem wzrost działalności państwa w tym zakresie zniechęca do aktywności przedsiębiorców. Natomiast samozatrudnieni, prowadzący jednoosobowe firmy, nie mogliby podjąć tych inwestycji, które podejmuje państwo, zatem nie traktują ich jako konkurencyjnych wobec siebie. Postrzegają natomiast wydatki inwestycyjne państwa jako nowe możliwości działań biznesowych.

W średnim okresie przedsiębiorcy nie reagują na żaden z impulsów wpływających z polityki budżetowej państwa. Zmiany w wydatkach i dochodach budżetowych wpływają jedynie na aktywność pracowników i samozatrudnionych.

Powyższe wyniki badań empirycznych pozwalają na pozytywne zweryfikowanie części hipotez teoretycznych. Hipoteza H1 wskazuje na to, że otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym w większym stopniu na aktywność zawodową przedsiębiorców niż pracowników. Zarówno przedsiębiorcy, jak i pracownicy reagują na zmiany w otoczeniu fiskalnym, a sądząc na podstawie wartości bezwzględnych parametrów przy funkcjach regresji, wpływ zmiennych związanych z polityką fiskalną na przedsiębiorców jest najsilniejszy, a na pracowników najslabszy. Konsekwencją powyższego jest słuszność hipotezy H2, która wskazuje, że poprzez politykę gospodarczą, a w analizowanym przypadku poprzez politykę fiskalną, najsilniej można wpływać na aktywność przedsiębiorców.

Uzyskano również potwierdzenie hipotezy badawczej H3, wskazującej na najsilniejsze oddziaływanie ekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność zawodową w długim okresie. Wynika to z tego, że w długim okresie wszystkie przyjęte do badania zmienne polityki fiskalnej mają wpływ na aktywność wszystkich grup zawodowych, a w średnim i krótkim okresie czynniki te działają już tylko wybiórczo.

Wyniki badań empirycznych oddziaływania polityki fiskalnej na aktywność zawodową pozwalają również na przyjęcie hipotezy H4, która wskazywała, że ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory. W zdecydowanej większości przypadków impulsy krótkookresowe, wpływające z polityki budżetowej, oddziałują wyłącznie na przedsiębiorców. Wielkości polityki budżetowej w średnim okresie wpływają z kolei na aktywność pracowników i samozatrudnionych, a żadna z tych wielkości nie działa na przedsiębiorców. Natomiast w długim okresie wszystkie trzy grupy są wrażliwe na bodźce polityki fiskalnej.

Wyniki badań empirycznych pozwoliły również na przyjęcie tych hipotez, które bezpośrednio dotyczyły oddziaływania polityki budżetowej na aktywność zawodową. W szczególności potwierdzono słusność hipotezy H8, zgodnie z którą wzrost dochodów budżetowych wpływa w negatywny sposób na aktywność przedsiębiorców, a w najmniejszym stopniu na pracowników. Poprzez swój wpływ na spadek dochodu rozporządzalnego społeczeństwa przyczynia się do spadku przedsiębiorczości jako konsekwencji spadku siły nabywczej i dostępu do kapitału.

Sytuacja taka dotyczy zarówno wpływu dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich, jak i podatku dochodowego od osób fizycznych. Częściowo potwierdzono zatem hipotezę H10, która wskazuje na negatywne oddziaływanie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób fizycznych na aktywność przedsiębiorców. Natomiast obciążenia zarówno z tytułu podatków pośrednich, jak i z podatku dochodowego od osób fizycznych są czynnikiem zniechęcającym do aktywności zawodowej, szczególnie do przedsiębiorczości. Wyniki badań nie dają jednak podstaw do określenia wpływu dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych na przedsiębiorczość, stąd w części dotyczącej ich oddziaływania na przedsiębiorczość nie ma możliwości weryfikacji powyższej hipotezy.

Ponadto wyniki badań empirycznych pozwoliły odnieść się do hipotez teoretycznych, dotyczących wpływu wydatków budżetowych na aktywność zawodową. Uzyskano potwierdzenie hipotezy H9, która wskazywała, że wzrost wydatków budżetowych sprzyja zwiększeniu aktywności przedsiębiorców.

Natomiast hipoteza H11, wskazująca, że wzrost wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne wpływa w sposób negatywny, a wzrost wydatków budżetowych na inwestycje w sposób pozytywny na przedsiębiorczość, została potwierdzona częściowo. Całkowicie potwierdzono tę część hipotezy, która dotyczy oddziaływania wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne. Wpływają one w sposób negatywny na aktywność zawodową wszystkich grup zawodowych, szczególnie przedsiębiorców. Możliwość uzyskania wsparcia społecznego jest czynnikiem, który zmniejsza motywację zawodową, niwelując recesyjne popychanie do przedsiębiorczości. Natomiast wydatki budżetowe na inwestycje oddziałują w sposób pozytywny jedynie na samozatrudnionych, czyli quasi-przedsiębiorców. Reakcja przedsiębiorców właściwych jest natomiast odwrotna, gdyż w odpowiedzi na inwestycje finansowane z budżetu państwa zmniejszają poziom swojej aktywności, prawdopodobnie postrzegając inwestycje budżetowe jako konkurencyjne wobec własnej działalności.

Konsekwencją przyjęcia hipotez H8 – H11 jest możliwość rekomendacji dla kształtowania polityki gospodarczej sprzyjającej przedsiębiorczości. Wzrost aktywności przedsiębiorców właściwych możliwy jest w długim okresie poprzez obniżenie dochodów budżetowych zarówno z tytułu podatków pośrednich, jak i dochodowych oraz obniżenie wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i inwestycje.

POLITYKA MONETARNA A AKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORCZA

Uwagi wprowadzające

Polityka pieniężna, wspólnie z polityką fiskalno-budżetową, tworzy politykę finansową państwa. Jej bezpośrednim celem jest ograniczenie ilości pieniądza w systemie gospodarczym do wielkości niezbędnej do właściwego spełniania przez pieniądź jego funkcji miernika wartości, środka wymiany i środka płatniczego oraz środka przechowywania wartości [Pawłowski, 2000, s. 73-77]. Polityka pieniężna polega na stosowaniu podaży pieniądza jako instrumentu realizacji ogólnych celów polityki gospodarczej i jest realizowana przez bank centralny jako instytucję publiczną [Borowiec, 2001, s. 422].

Dostęp do kapitału finansowego jest w teorii przedsiębiorczości uważany za jeden z czynników, decydujących o podejmowaniu działalności gospodarczej (szerzej podrozdz. 1.6). Jeśli dana osoba może uzyskać dostęp do kapitału niezbędnego do prowadzenia firmy poprzez zaangażowanie własnych lub pożyczonych środków finansowych, wówczas zostaje przedsiębiorcą. Natomiast w przypadku braku takiej możliwości osoba zostaje pracownikiem.

Możliwość uzyskania pożyczek w bankach prywatnych jest częściowo uzależniona od polityki monetarnej państwa. Bank centralny poprzez swoje narzędzia wpływa na ilość pieniądza znajdującego się w obiegu i mechanizm kreacji pieniądza. Im więcej narzędzi, zachęcających banki komercyjne do szerszej akcji kredytowej, stosuje bank centralny, tym większej aktywności zawodowej przedsiębiorców można się spodziewać. Natomiast im więcej pieniędzy jest wycofywanych z obrotu gospodarczego, tym mniejsza aktywność przedsiębiorców.

Oddziaływanie polityki pieniężnej na gospodarkę jest uzależnione od mechanizmów transmisji impulsów pieniężnych. Tradycyjny mechanizm transmisji impulsów pieniężnych wskazuje na oddziaływanie stopy procentowej na inwestycje i koniunkturę w gospodarce. Wprawdzie rynkowa stopa procentowa jest uzależniona od relacji między podażą i popytem na fundusze pożyczkowe, jed-

nak to bank centralny oddziałuje na podaż pieniądza emitowanego do gospodarki poprzez wpływ na stopę procentową i dostępność kredytów. Transmisja impulsów pieniężnych może odbywać się również w formie kształtowania wydatków konsumpcyjnych, a bank centralny wpływa na globalny fundusz nabywczy społeczeństwa. Wreszcie impulsy pieniężne mogą być przekazywane do gospodarki poprzez zmiany kursu waluty [Kaźmierczak, 2000, s. 91-100].

Przez podaż pieniądza rozumie się zasoby pieniężne oferowane, udostępnione i funkcjonujące w gospodarce [Grabowski, 1999, s. 19]. Najbardziej wąskim pojęciem podaży pieniądza jest baza monetarna, stanowiąca całość wyemitowanego pieniądza gotówkowego i bilonu oraz wartość instytucji depozytowych. Szerszym pojęciem jest agregat pieniężny M1, który oprócz bazy monetarnej obejmuje wkłady na rachunkach depozytowych i rachunki oszczędnościowe, z których w każdej chwili można wycofać fundusze. Jeszcze szerszym pojęciem pieniądza jest agregat M2, który zawiera w sobie agregat M1 oraz mniej płynne aktywa [Kaźmierczak, 2000, s. 76-77]. Zasoby przewyższające M1 nie są już pieniądzem w ścisłym sensie, tylko quasi-piędzdem, jego substytutem lub surrogatem [Grabowski, 1999, s. 23].

W gospodarce o dwustopniowym systemie bankowym działa bank centralny oraz banki prywatne. Podmioty gospodarcze, zamiast posługiwać się wyłącznie banknotami, zamieniają gotówkę na wkłady na żądanie lub wkłady terminowe w bankach komercyjnych. Natomiast banki nie muszą mieć pełnego pokrycia swoich zobowiązań rezerwami trzymanymi w gotówce, w związku z tym, uwzględniając rezerwy obowiązkowe, konieczne do zachowania płynności i stopy procentowe, z uzyskanych wkładów udzielają pożyczek, kreując w ten sposób pieniądz w gospodarce [Kaźmierczak, 2000, s. 60-74].

Określając na podstawie badań empirycznych wpływ polityki monetarnej na przedsiębiorczość, możliwe jest odniesienie się do hipotez ogólnych i szczegółowych. W szczególności możliwe będzie zweryfikowanie silniejszego wpływu makroekonomicznego otoczenia zewnętrznego na aktywność przedsiębiorców niż na aktywność pracowników, najmocniej oddziałującego w długim okresie. Ponadto ocenie zostanie poddana hipoteza wskazująca, że polityka gospodarcza najsilniej wpływa na aktywność przedsiębiorców, najslabiej na pracowników. Przetestowano również założenie mówiące, że ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalały wcześniejsze wybory.

Ponadto planuje się zweryfikowanie hipotez szczegółowych, dotyczących oddziaływania polityki monetarnej na przedsiębiorczość poprzez pozytywny wpływ ilości pieniądza w obiegu oraz negatywny wpływ wzrostu wartości rezerwy obowiązkowej i papierów wartościowych, sprzedanych przez bank centralny, na przedsiębiorczość. Planuje się również sprawdzić słuszność hipotez,

mówiących o negatywnym oddziaływaniu wartości depozytów i kredytów ludności oraz przedsiębiorstw w sektorze bankowym na przedsiębiorczość.

Aby określić oddziaływanie polityki pieniężnej na aktywność zawodową ludności i zweryfikować hipotezy badawcze, przeprowadzono badanie empiryczne na trzech płaszczyznach. Określono wpływ podaży pieniądza, wybranych instrumentów polityki pieniężnej oraz kredytów i depozytów przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych na aktywność pracowników i przedsiębiorców.

Wszystkie dane dotyczące wielkości związanych z polityką monetarną pochodzą z biuletynów informacyjnych Narodowego Banku Polskiego. W związku ze zmianą metodologii wyznaczania agregatów pieniężnych, wynikającą z dostosowania statystyki polskiej do standardów przyjętych w Unii Europejskiej, dane związane z polityką monetarną dotyczą okresu od grudnia 1996 r. do grudnia 2004 r.

6.1. Oddziaływanie podaży pieniądza na przedsiębiorczość

Pierwsza część analizy empirycznej wpływu polityki monetarnej na przedsiębiorczość została przeprowadzona na poziomie zagregowanym, a mianowicie określono wpływ podaży pieniądza na aktywność zawodową. W szczególności uwzględniono następujące zmienne, prezentujące podaż pieniądza:

- pieniądź gotówkowy w obiegu poza kasami banków,
- depozyty i inne zobowiązania bieżące,
- podaż pieniądza M1, stanowiącą sumę pieniądza gotówkowego i depozytów bieżących,
- depozyty i inne zobowiązania z terminem pierwotnym do 2 lat,
- podaż pieniądza M2, stanowiącą sumę podaży pieniądza M1 i depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat.

Powyższe zmienne zostały początkowo obliczone jako udziały w PKB, używając w ten sposób stopy agregatów pieniężnych. Następnie stopy zostały zamienione na logarytmy naturalne i ujęte w kategoriach krótko-, średnio- i długo-okresowych. Zatem w konsekwencji wyznaczono następujące zmienne:

- przyrost stopy pieniądza gotówkowego w obiegu w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego (PSPG),
- przyrost stopy depozytów bieżących w obecnym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego (PSDB),
- przyrost stopy podaży pieniądza M1 w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego (PSM1),
- przyrost stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego (PSDK),

- przyrost stopy podaży pieniądza M2 w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego (PSM2),
- trend stopy pieniądza gotówkowego w obiegu (TSPG),
- trend stopy depozytów bieżących (TSDB),
- trend stopy podaży pieniądza M1 (TSM1),
- trend stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat (TSDK),
- trend stopy podaży pieniądza M2 (TSM2),
- odchylenia od trendu stopy pieniądza gotówkowego w obiegu (OSPG),
- odchylenia od trendu stopy depozytów bieżących (OSDB),
- odchylenia od trendu stopy podaży pieniądza M1 (OSM1),
- odchylenia od trendu stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat (OSDK),
- odchylenia od trendu stopy podaży pieniądza M2 (OSM2).

Po przeprowadzeniu analizy stacjonarności (por. aneks statystyczny 2) okazało się, że w przypadku dwóch zmiennych: trendu w stopie depozytów bieżących oraz trendu w stopie podaży pieniądza M1, nie było możliwe odrzucenie hipotezy zerowej o braku stacjonarności. W związku z tym powyższe zmienne zostały wykluczone z dalszej części analizy.

W kolejnym kroku badawczym przeprowadzono analizę przyczynowości w sensie Grangera, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3) (por. tab. 10 w aneksie statystycznym 3) pomiędzy następującymi parami zmiennych:

- przyrost stopy pieniądza gotówkowego w obiegu i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy depozytów bieżących i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy podaży pieniądza M1 i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy podaży pieniądza M2 i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy pieniądza gotówkowego w obiegu i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy podaży pieniądza M2 i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy pieniądza gotówkowego w obiegu i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy depozytów bieżących i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,

- odchylenia od trendu stopy podaży pieniądza M1 i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy podaży pieniądza M2 i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości wskazują, że najmniejszą liczbę zależności między zmiennymi obrazującymi podaż pieniądza a zmiennymi związanymi z aktywnością zawodową pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców można zaobserwować w krótkim i średnim okresie. W krótkim okresie przyrosty żadnej z miar podaży pieniądza nie wpływają na aktywność samozatrudnionych. Najbardziej wrażliwi na zmiany w ilości pieniądza w gospodarce w krótkim okresie są przedsiębiorcy. Przyrosty stopy przedsiębiorców mogą być wywołane przyrostem stóp wszystkich analizowanych zmiennych, obrazujących podaż pieniądza. Krótkookresowe zmiany stóp aktywności pracowników najemnych mogą być spowodowane przez zmiany w stopie depozytów bieżących oraz w stopie agregatu pieniężnego M1. W długim okresie tendencje w kształtowaniu się aktywności zawodowej poszczególnych grup mogą być wywołane przez przebieg tendencji w podaży pieniądza. Natomiast w średnim okresie odchylenia od trendu w aktywności samozatrudnionych mogą wynikać z odchylenia od trendu w depozytach bieżących i agregacie pieniężnym M1, a średniookresowe zmiany w depozytach z terminem do 2 lat oraz w agregacie pieniężnym M2 mogą wpływać na zmiany w aktywności pracowników najemnych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera stanowiły podstawę do szacowania parametrów funkcji regresji. Początkowa postać równań regresji była zgodna ze wzorami (6.1) i (6.2).

$$(6.1) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2SPP_{t-n} + \dots + a_mSPP_t,$$

$$(6.2) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2PP_{t-n} + \dots + a_mPP_t,$$

gdzie:

SPP_{t-n} , SPP_t – składniki podaży pieniądza w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

PP_{t-n} , PP_t – miary zagregowanej podaży pieniądza w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z powyższych równań zostały usunięte te zmienne niezależne, które ze statystycznego punktu widzenia okazały się nieistotne dla objaśniania zmiennej zależnej. W konsekwencji szacowania wartości parametrów otrzymano funkcje regresji (6.3) – (6.19), których opis zawiera tabela 9 w aneksie statystycznym 4.

$$(6.3) \quad \text{PSPR}_t = 0,0095 - 0,4472 \text{PSPR}_{t-1} + 0,0525 \text{PSPG}_{t-3} - 0,0639 \text{PSDB}_{t-1},$$

$$(6.4) \quad \text{PSPN}_t = 0,0016 - 0,0091 \text{PSDB}_t,$$

$$(6.5) \quad \text{PSPN}_t = 0,0012 - 0,0107 \text{PSM1}_t,$$

$$(6.6) \quad \text{PSPR}_t = 0,0010 + 0,0489 \text{PSM1}_{t-3},$$

$$(6.7) \quad \text{PSPR}_t = 0,0033 + 0,0366 \text{PSM2}_{t-3},$$

$$(6.8) \quad \text{TSPN}_t = 1,2749 + 0,9615 \text{TSPN}_{t-1} - 0,0047 \text{TSDK}_t - 0,0075 \text{TSPG}_{t-3},$$

$$(6.9) \quad \text{TSSZ}_t = 1,2562 + 1,0796 \text{TSSZ}_{t-1} - 0,0064 \text{TSDK}_t - 0,0086 \text{TSPG}_{t-3},$$

$$(6.10) \quad \text{TSPR}_t = 0,9642 + 0,8522 \text{TSPR}_{t-1} - 0,0059 \text{TSDK}_{t-3} - 0,0026 \text{TSPG}_{t-4},$$

$$(6.11) \quad \text{TSPN}_t = 0,7151 + 0,9616 \text{TSPN}_{t-1} - 0,0054 \text{TSM2}_t,$$

$$(6.12) \quad \text{TSSZ}_t = 0,6486 + 1,0652 \text{TSSZ}_{t-1} - 0,0073 \text{TSM2}_t,$$

$$(6.13) \quad \text{TSPR}_t = 1,1776 + 0,8668 \text{TSPR}_{t-1} - 0,0100 \text{TSM2}_t,$$

$$(6.14) \quad \text{OSPN}_t = 66,4205 + 0,6820 \text{OSPN}_{t-1} - 0,3458 \text{OSDK}_{t-3},$$

$$(6.15) \quad \text{OSSZ}_t = 113,1735 + 0,7873 \text{OSSZ}_{t-1} - 0,9192 \text{OSDB}_{t-4},$$

$$(6.16) \quad \text{OSPR}_t = 334,0630 + 0,5992 \text{OSPR}_{t-1} - 2,9364 \text{OSDK}_{t-4},$$

$$(6.17) \quad \text{OSPN}_t = 80,3528 + 0,7703 \text{OSPN}_{t-1} - 0,5735 \text{OSM2}_{t-2},$$

$$(6.18) \quad \text{OSSZ}_t = 116,0477 + 0,8860 \text{OSSZ}_{t-1} - 1,0468 \text{OSM1}_{t-3},$$

$$(6.19) \quad \text{OSPR}_t = 456,5171 + 0,7450 \text{OSPR}_{t-1} - 4,3071 \text{OSM2}_{t-2}.$$

Następujące parametry przy funkcjach regresji okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5):

- przyrost stopy depozytów z terminem do 2 lat jako zmienna objaśniająca przyrost stopy przedsiębiorców,
- autoregresja w funkcji przyrostu stopy pracowników najemnych w zależności od przyrostu stopy depozytów bieżących,
- autoregresja w funkcji przyrostu stopy pracowników najemnych w zależności od przyrostu stopy podaży pieniądza M1,
- autoregresja w funkcji przyrostu stopy przedsiębiorców w zależności od przyrostu stopy podaży pieniądza M1,

– autokorelacja w funkcji przyrostu stopy przedsiębiorców w zależności od przyrostu stopy podaży pieniądza M2.

Analizując wyniki wpływu podaży pieniądza na aktywność zawodową ludności, szczególnie przedsiębiorców, należy zwrócić uwagę na pewne prawidłowości. Ilość pieniądza w obiegu wpływa na kilka determinant przedsiębiorczości. Przede wszystkim decyduje o dostępie do kapitału i barierze płynności, zatem oddziałuje na spełnianie przez przedsiębiorcę funkcji kapitalisty, jako jednej z ról przez niego pełnionych. Ilość pieniądza w obiegu decyduje również o koszcie i dostępności kredytów oraz wpływa na zyskowność prowadzenia działalności przedsiębiorczej i jej perspektywy rozwojowe. Możliwość zaciągania kredytów może oddziaływać również na stopień ryzyka rynkowego, gdyż może decydować o finansowaniu działalności w sytuacji, gdy wystąpią nieprzewidziane okoliczności gospodarcze, grożące niepowodzeniem. Ilość pieniądza w obiegu decyduje również o sile nabywczej ludności, która pośrednio wpływa na wzrost możliwości biznesowych istniejących w gospodarce.

Agregaty pieniężne M1 i M2 pokazują wartość pieniądza gotówkowego poza kasami banków i depozytów. Na agregat pieniężny M1 składają się: pieniądź gotówkowy poza kasami banku, który oddziałuje w sposób wprost proporcjonalny na przedsiębiorczość, oraz depozyty bieżące, oddziałujące w sposób odwrotnie proporcjonalny. Średni udział pieniądza gotówkowego w agregacie M1 w analizowanych latach 1996-2004 wynosił około 34,4%. Natomiast agregat pieniężny M2 stanowi sumę agregatu M1 oraz depozytów i innych zobowiązań z terminem pierwotnym do 2 lat, przy czym średni udział pieniądza gotówkowego w agregacie M2 wynosił w analizowanym okresie 13,8%. Oznacza to, że dominujący wpływ na oba typy agregatów pieniężnych mają depozyty.

Wartość depozytów oznacza sumę pieniędzy ulokowanych przez podmioty gospodarcze w systemie bankowym, czyli faktycznie są to środki finansowe wycofane z obiegu gospodarczego. Środki te przynoszą korzyść w postaci odsetek od depozytów, przy założeniu, że mogłyby być wykorzystane do prowadzenia działalności przedsiębiorczej i przynosić zysk. W związku z tym można przyjąć, że składanie depozytów bankowych jest alternatywnym wariantem w stosunku do prowadzenia własnej firmy, zatem ich wzrost przyczynia się do spadku przedsiębiorczości.

Depozyty mogą następnie być w różny sposób wykorzystane. Jeśli posłużą do prowadzenia akcji kredytowej, można spodziewać się, że wrócą do obiegu gospodarczego poprzez kredyty, zaciągnięte przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. Zatem wzrost depozytów przyczyni się do wzrostu kredytów zaciąganych przez przedsiębiorców i przez ograniczenie bariery płynności pozytywnie wpłynie na aktywność przedsiębiorczą. Jeśli natomiast depozyty posłużą innym celom, np. zostaną ulokowane na międzynarodowym rynku finansowym, wówczas ich oddziaływanie na przedsiębiorczość będzie negatywne.

Wyniki badań wskazują, że w krótkim okresie przyrost stopy depozytów bieżących w sektorze bankowym oddziałuje w sposób odwrotnie proporcjonalny na zmianę stopy przedsiębiorców i pracowników. Wzrost depozytów oznacza, że rośnie wielkość środków finansowych, które zostają wycofane z obiegu gospodarczego i ulokowane w sektorze bankowym, zatem w gestii przedsiębiorstw i gospodarstw domowych pozostaje mniejsza ilość pieniądza. Taka sytuacja może mieć kilka konsekwencji, decydujących o aktywności przedsiębiorczej. Przede wszystkim efektem wzrostu depozytów może być spadek popytu konsumpcyjnego, przez co zmniejszają się możliwości biznesowe istniejące w gospodarce i ich zyskowość. Ponadto wzrost depozytów powoduje, że rośnie bariera płynności jako determinanta przedsiębiorczości, w związku z tym przedsiębiorcy mają mniejsze środki finansowe konieczne do zakładania i rozwijania swoich firm. W konsekwencji sytuacja taka powoduje spadek aktywności przedsiębiorców i pracowników.

Sądząc na podstawie wartości bezwzględnej parametrów przy funkcjach regresji, przedsiębiorcy silniej reagują na zmiany wartości depozytów niż pracownicy. Jednocześnie przedsiębiorcy odpowiadają na zmiany depozytów bieżących z wyprzedzeniem jednego kwartału w stosunku do pracowników.

Krótkookresowa zmiana stopy przedsiębiorców może być również spowodowana zmianą stopy pieniądza gotówkowego w obiegu poza kasami banków. Zależność ta ma charakter wprost proporcjonalny – przyrost stopy pieniądza gotówkowego wpływa na przyrost stopy przedsiębiorczości. Zatem im więcej pieniądza gotówkowego znajduje się w obiegu gospodarczym, tym większa jest aktywność przedsiębiorców.

Krótkookresowe oddziaływanie agregatów pieniężnych M1 i M2 na przedsiębiorczość jest wprost proporcjonalne, co oznacza, że wzrost stopy agregatów pieniężnych powoduje wzrost stopy przedsiębiorczości, przy czym oddziaływanie agregatu pieniężnego M1 jest silniejsze niż agregatu M2.

W krótkim okresie wzrost agregatów pieniężnych, szczególnie wzrost depozytów, może wynikać ze zmiany w ogólnej sytuacji gospodarczej. Wówczas można przyjąć, że dobra sytuacja rynkowa, wywołująca wzrost dochodów pracowników i zysków przedsiębiorstw, powoduje, że wzrastają krótkookresowe depozyty. Jednocześnie przedsiębiorcy są bardziej skłonni do zaciągania kredytów, a banki są bardziej skłonne do ich udzielania. Zatem rosnąca podaż depozytów przekłada się na rosnącą podaż kredytów. Mechanizm taki sprawia, że zmniejszają się bariery płynności i rośnie przedsiębiorczość. Wówczas wycofywanie pieniędzy z obiegu i składanie depozytów nie powoduje spadku przedsiębiorczości.

W długim okresie oddziaływanie tendencji w kształtowaniu się wszystkich analizowanych składników i agregatu podaży pieniądza M2 na tendencję w kształtowaniu się aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych

i przedsiębiorców ma charakter odwrotnie proporcjonalny. Zatem rosnąca tendencja w stopach pieniądza gotówkowego, depozytów z terminem do 2 lat oraz w agregacie podaży pieniądza M2 wpływa na spadkową tendencję w aktywności zawodowej wszystkich analizowanych grup.

Można zatem sądzić, że w długim okresie depozyty bankowe decydują o wycofaniu środków finansowych z obiegu gospodarczego. Dominuje zatem negatywne oddziaływanie na przedsiębiorczość z tego powodu, że wzrost depozytów przyczynia się do wzrostu bariery płynności, gdyż przedsiębiorcy te środki, które mogliby ulokować w prowadzenie własnej firmy, lokują w depozytach. Dodatkowo wzrost depozytów oznacza również spadek środków finansowych pozostających w dyspozycji gospodarstw domowych, przyczyniając się do spadku ich siły nabywczej.

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku analizy średniookresowej. Rosnące odchylenia od trendów w przebiegu zmiennych związanych z podażą pieniądza wpływają na malejące odchylenia od trendu w aktywności zawodowej ludności. W tym przypadku jednak średniookresowe zmiany w aktywności samozatrudnionych reagują na zmiany w depozytach bieżących i podaży pieniądza M1, natomiast zmiany w aktywności pracowników i przedsiębiorców są kształtowane przez zmiany w depozytach z terminem do 2 lat oraz w podaży pieniądza M2.

6.2. Instrumenty polityki pieniężnej a aktywność przedsiębiorców

Po przeanalizowaniu wpływu agregatów pieniądza na przedsiębiorczość, zbadano oddziaływanie wybranych instrumentów polityki pieniężnej, będących w gestii banku centralnego, na aktywność zawodową. Podstawowe instrumenty polityki pieniężnej można podzielić na trzy grupy. Pierwszą z nich są instrumenty kontroli ogólnej, do której należą zmiany oficjalnej stopy redyskontowej, operacje otwartego rynku i system rezerw minimalnych. Drugą grupą są instrumenty kontroli selektywnej, związane z kontrolą rozmiarów udzielonych pożyczek, kontrolą stóp procentowych i polityką selektywnych wskaźników rezerwowych. Ostatnia grupa instrumentów jest związana z oddziaływaniem przez perswazję, czyli przekazywaniem sugestii dotyczących pożądanych kierunków polityki banków prywatnych [Pawłowski, 2000, s. 82-87].

Spośród instrumentów polityki pieniężnej, będących w gestii Narodowego Banku Polskiego, do analizy oddziaływania na aktywność zawodową wybrano następujące:

- wartość rezerwy obowiązkowej,
- wartość sprzedanych bonów skarbowych,
- wartość sprzedanych bonów pieniężnych NBP.

Rezerwy obowiązkowe stanowią ustaloną w procentach część aktywów i/lub pasywów, które banki depozytowo-kredytowe muszą trzymać na zazwyczaj nieoprocentowanych kontach w banku centralnym. Są najważniejszym środkiem kształtowania bazy pieniężnej za pośrednictwem rynku pieniężnego przez określenie ilości oferowanego pieniądza. Natomiast operacje rynku otwartego polegają na sprzedaży przez bank centralny wybranych papierów rynku pieniężnego, najczęściej krótkookresowych papierów dłużnych Skarbu Państwa [Grabowski, 1999, s. 45-51].

Do analizy wpływu instrumentów polityki pieniężnej na wybór zajęcia zawodowego wybrano zatem instrumenty kontroli ogólnej, związane z systemem rezerw obowiązkowych i operacjami otwartego rynku. Wynika to z faktu, że oddziaływanie powyższych narzędzi jest wynikiem interakcji między uczestnikami rynku. Bank centralny inicjuje działanie tych narzędzi, ale ich ostateczne oddziaływanie na rynek zależy również od reakcji ze strony innych podmiotów rynkowych. Bank centralny ustala zasady i procenty rezerw obowiązkowych, jednak ich wartość jest uzależniona od liczby i rodzajów depozytów, które złożą podmioty gospodarcze. Podobnie wartość sprzedanych papierów wartościowych wynika wprawdzie częściowo z podaży zaoferowanej przez bank centralny, lecz jest również uzależniona od popytu zgłaszanego przez uczestników rynku. Natomiast wiele pozostałych narzędzi, jak np. narzędzia związane z kontrolą stóp procentowych, zależy wyłącznie od decyzji banku centralnego.

Rosnąca wartość rezerw obowiązkowych i wartość sprzedanych bonów skarbowych czy pieniężnych powoduje, że z rynku wycofywane są środki finansowe, które poprzez system udzielania pożyczek mogłyby służyć do prowadzenia działalności gospodarczej, sprzyjającej aktywności zawodowej ludności. Można zatem się spodziewać, że wzrost rezerw obowiązkowych oraz wartości sprzedanych bonów pieniężnych i skarbowych przyczyni się do spadku aktywności zawodowej ludności. Przy czym na wycofywanie środków pieniężnych z rynku przedsiębiorcy zareagują w ten sposób, że zmniejszając skalę swojej działalności gospodarczej, ograniczają zapotrzebowanie na czynniki produkcji, w konsekwencji redukują liczbę zatrudnionych pracowników. W niektórych przypadkach, w zależności od skali redukcji zatrudnionych pracowników, może to nawet doprowadzić do przechodzenia przedsiębiorców do grupy samozatrudnionych. W konsekwencji rosnące (malejące) wartości rezerw obowiązkowych i sprzedanych papierów wartościowych powodują spadek (wzrost) liczby zatrudnionych pracowników najemnych i przedsiębiorców.

Z uwagi na to, że pozostałe analizowane zmienne związane z polityką monetarną są dostępne w porównywalnej wersji od IV kwartału 1996 r., również taki horyzont czasowy przyjęto w badaniu wpływu wybranych instrumentów polityki pieniężnej na decyzje o wyborze zajęcia zawodowego, choć w ich przypadku dostępne są dłuższe szeregi czasowe.

Ponieważ powyższe instrumenty polityki pieniężnej podawane się w układzie miesięcznym, aby przejść na dane kwartalne, zsumowano poszczególne wartości za trzy kolejne miesiące. Następnie, zgodnie z przyjętą metodą badawczą, wyznaczono stopy poszczególnych narzędzi polityki monetarnej względem PKB i zamieniono je na logarytmy naturalne. Chcąc uzyskać trzy horyzonty czasowe, przekształcono pierwotne zmienne zgodnie z wcześniej stosowaną procedurą i w konsekwencji uzyskano następujące szeregi czasowe:

- przyrost stopy wartości rezerwy obowiązkowej w PKB w kwartale bieżącym w stosunku do kwartału poprzedniego (PSWRO),
- przyrost stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych w PKB w kwartale bieżącym w stosunku do kwartału poprzedniego (PSWBS),
- przyrost stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP w PKB w kwartale bieżącym w stosunku do kwartału poprzedniego (PSWBP),
- trend stopy wartości rezerwy obowiązkowej w PKB (TSWRO),
- trend stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych w PKB (TSWBS),
- trend stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP w PKB (TSWBP),
- odchylenia od trendu stopy wartości rezerwy obowiązkowej w PKB (OSWRO),
- odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych w PKB (OSWBS),
- odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP w PKB (OSWBP).

Po przeprowadzeniu analizy stacjonarności okazało się, że w przypadku jednego szeregu czasowego – trendu stopy wartości rezerwy obowiązkowej, nie można odrzucić hipotezy zerowej, mówiącej o ich niestacjonarności (por. aneks statystyczny 2). W związku z tym powyższa zmienna nie została uwzględniona w dalszej części analizy.

Kolejnym krokiem zastosowanej procedury badawczej była analiza przyczynowości Grangera, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3), następujących par zmiennych:

- przyrost stopy wartości rezerwy obowiązkowej i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- trend stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP i kolejno trendy stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy wartości rezerwy obowiązkowej i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,

- odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP i kolejno odchylenia od trendów stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości, zawarte w tabeli 11 w aneksie statystycznym 3, wskazują, że w krótkim okresie, mierzonym przyrostem bieżących wartości zmiennych, występuje jedna zależność. Zmiany w stopie wartości rezerwy obowiązkowej mogą stanowić przyczynę wystąpienia zmian w aktywności zawodowej samozatrudnionych.

W długim okresie, którego wyznacznikami są tendencje rozwojowe badanych zmiennych, wszystkie analizowane zmienne, obrazujące narzędzia polityki monetarnej, mogą stanowić przyczynę kształtowania się trendów w aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Natomiast w średnim okresie odchylenia od trendu w aktywności pracowników najemnych mogą być spowodowane przez odchylenia od trendu w wartości sprzedanych bonów skarbowych i wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP. Średniokresowe zmiany w aktywności samozatrudnionych mogą wynikać ze zmian w wartości rezerwy obowiązkowej oraz wartości sprzedanych bonów skarbowych, a aktywność przedsiębiorców w średnim okresie może być kształtowana przez odchylenia od trendu w wartości sprzedanych bonów skarbowych.

Wyniki analizy przyczynowości Grangera stanowiły podstawę do szacowania parametrów funkcji regresji z aktywnością zawodową pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców jako zmiennymi objaśnianymi, a narzędziami polityki monetarnej jako zmiennymi objaśniającymi. Początkowo postacię funkcji regresji miały postać równania (6.20).

$$(6.20) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2NPM_{t-n} + \dots + a_mNPM_t,$$

gdzie:

$NPM_{t-n} - NPM_t$ – narzędzia polityki monetarnej w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,
pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie z równania o postaci ogólnej (6.20) zostały usunięte te zmienne niezależne, których parametry okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia. W konsekwencji uzyskano równania regresji (6.21) – (6.27), których opis zawiera tabela 10 w aneksie statystycznym 4.

$$(6.21) \quad PSSZ_t = -0,0023 - 0,0171 PSWRO_{t-2},$$

$$(6.22) \text{ TSPN}_t = 0,0817 + 0,8903 \text{ TSPN}_{t-1} + 0,0050 \text{ TSWBS}_{t-4} - 0,0003 \text{ TSWBP}_{t-3},$$

$$(6.23) \text{ TSSZ}_t = -0,3093 + 1,0235 \text{ TSSZ}_{t-1} + 0,0039 \text{ TSWBS}_{t-2} - 0,0004 \text{ TSWBP}_{t-4},$$

$$(6.24) \text{ TSPR}_t = 0,1363 + 0,9288 \text{ TSPR}_{t-1} + 0,0006 \text{ TSWBS}_{t-3} - 0,0012 \text{ TSWBP}_{t-3},$$

$$(6.25) \text{ OSPN}_t = -6,6966 + 1,1041 \text{ OSPN}_{t-1} - 0,0369 \text{ OSWBP}_{t-1},$$

$$(6.26) \text{ OSSZ}_t = 1,0128 + 0,5771 \text{ OSSZ}_{t-1} + 0,4130 \text{ OSWRO}_{t-2},$$

$$(6.27) \text{ OSPR}_t = -40,0938 + 0,8749 \text{ OSPR}_{t-1} + 0,5278 \text{ OSWBS}_{t-1}.$$

Nieistotne ze statystycznego punktu widzenia (por. aneks statystyczny 5) okazały się następujące zmienne niezależne:

- autokorelacja przyrostu stopy samozatrudnionych względem przyrostu stopy wartości rezerwy obowiązkowej jako zmiennej niezależnej,
- odchylenie od trendu stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu stopy pracowników najemnych,
- odchylenie od trendu stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu stopy samozatrudnionych.

Analiza funkcji regresji w krótkim okresie pozwoliła na potwierdzenie występowania jednej zależności. Przyrost stopy wartości rezerwy obowiązkowej wpływa w sposób odwrotnie proporcjonalny na przyrost stopy samozatrudnionych. Rosnąca wartość rezerwy obowiązkowej świadczy mianowicie o rosnącej wartości lokat bankowych, co może być wynikiem wycofywania pieniądza z obiegu gospodarczego. Sytuacja taka w konsekwencji sprzyja spadkowi aktywności zawodowej samozatrudnionych.

W długim okresie tendencja rozwojowa w wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP wpływa odwrotnie proporcjonalnie na kształtowanie się trendu w aktywności zawodowej pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Wzrost wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP przyczynia się do spadku ilości pieniądza w obiegu, gdyż środki finansowe, które przez podmioty gospodarcze zostają przeznaczone na zakup bonów skarbowych, mogłyby być ulokowane w działalności przedsiębiorczej. Stąd im większe jest zaangażowanie finansowe podmiotów w bony pieniężne NBP, tym mniej środków jest przeznaczanych na prowadzenie firm. Wynika to z dwóch przyczyn. Jeśli inwestycje finansowe w bony skarbowe prowadzą przedsiębiorstwa, wówczas zwiększenie ich zaangażowania w ten papier wartościowy oznacza, że mniejszą ilość środków finansowych lokują we własny rozwój, przyczyniając się w ten sposób do spadku poziomu swojej aktywności i w konsekwencji do spadku zatrudnienia pracowników. Jednocześnie inwestowanie środków finansowych w bony pieniężne jest również wariantem alternatywnym dla umieszczania ich na lokatach bankowych. Można przyjąć, że im więcej kapitału finansowego przed-

siębiorstwa angażują w bonach pieniężnych, tym dokonują mniejszych lokat bankowych, które poprzez akcję kredytową banków komercyjnych mogłyby przyczynić się do wzrostu przedsiębiorczości.

Drugą przyczyną negatywnego długookresowego wpływu sprzedaży bonów pieniężnych na aktywność zawodową jest zachowanie banków komercyjnych. Można przyjąć, że banki mogą znajdujące się w ich posiadaniu środki finansowe przeznaczyć na prowadzoną przez siebie akcję kredytową bądź ulokować je w bonach pieniężnych NBP. Bony pieniężne mogą stanowić alternatywny sposób inwestycji kapitałowych w stosunku do udzielania kredytów. Zatem wzrost wartości sprzedanych bonów pieniężnych może nasuwać przypuszczenie, że banki komercyjne zmniejszyły rozmiary prowadzonej przez siebie akcji kredytowej. Im mniej środków finansowych banki przeznaczają na udzielanie kredytów, tym uzyskanie kredytów przez przedsiębiorców może okazać się trudniejsze. W konsekwencji takie zachowanie banków powoduje wzrost bariery płynności jako determinanty przedsiębiorczości, przyczyniając się do spadku aktywności quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców właściwych.

Natomiast trend w stopie wartości sprzedanych bonów skarbowych wpływa wprost proporcjonalnie na trend w aktywności zawodowej analizowanych grup, zatem rosnąca wartość sprzedanych bonów skarbowych powoduje wzrost aktywności pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców. Sytuacja taka może być odzwierciedleniem faktu, że bony skarbowe stanowią jedno ze źródeł finansowania wydatków budżetowych. Zatem wzrost wartości sprzedanych bonów skarbowych może świadczyć o rosnących wydatkach budżetowych, które działają w sposób pobudzający aktywność zawodową ludności. Środki finansowe uzyskane ze sprzedaży bonów skarbowych wracają do obiegu gospodarczego w postaci wydatków budżetowych.

Powyższe wyniki stanowią dodatkowe poparcie dla poglądów Kaźmierczaka [2004], że polityka pieniężna powinna wspomagać ożywienie gospodarki Polski, a instrumenty polityki pieniężnej powinny służyć dalszemu obniżeniu stóp procentowych, zwiększeniu podaży pieniądza i rozwojowi akcji kredytowej banków komercyjnych. Takiej polityce może służyć m.in. istotne obniżenie sprzedaży przez bank centralny bonów pieniężnych.

W średnim okresie kierunki oddziaływania instrumentów polityki pieniężnej na aktywność zawodową nie są jednoznaczne. Odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych wpływają w sposób wprost proporcjonalny na odchylenia od trendu stopy przedsiębiorców. Zatem zmiany w wydatkach budżetowych finansowane przez emisję i sprzedaż bonów skarbowych mogą pobudzić w średnim okresie aktywność przedsiębiorców, podobnie do sytuacji, która miała miejsce w długim okresie.

Odchylenia od trendu w kształtowaniu się wartości sprzedanych bonów pieniężnych oddziałują odwrotnie proporcjonalnie na średniookresowe zmiany

w aktywności pracowników najemnych. Odpowiada to sytuacji długookresowej, a wynika z faktu, że rosnące zaangażowanie przedsiębiorstw w bony pieniężne może świadczyć o spadku poziomu ich aktywności gospodarczej i w konsekwencji o spadku zapotrzebowania na pracę.

Natomiast odchylenia od trendu w wartości rezerwy obowiązkowej wpływają w sposób wprost proporcjonalny na aktywność samozatrudnionych. Jeśli wartość rezerwy obowiązkowej znajduje się powyżej linii trendu długookresowego, oznacza to wzrost wartości depozytów bankowych, świadczących o kurczeniu się ilości pieniądza w obiegu. Rosnąca wartość rezerwy obowiązkowej, będąca skutkiem wzrostu wartości lokat bankowych, może być spowodowana tym, że przedsiębiorcy właściwi redukują skalę swojego działania, inwestując środki finansowe w systemie bankowym zamiast w prowadzonej przez siebie firmie i w ten sposób przechodzą do grupy samozatrudnionych. Powoduje to wzrost stopy quasi-przedsiębiorców.

Następstwo czasowe oddziaływania poszczególnych instrumentów polityki monetarnej na aktywność zawodową wygląda nieco inaczej niż pozostałych determinant ekonomicznych. Poprzednie analizy wskazywały, że to przedsiębiorcy właściwi są grupą, która pierwsza reaguje na bodźce zewnętrzne, w krótkim okresie zmieniając swoją aktywność, a poprzez wzrost zapotrzebowania na pracę w średnim okresie wpływając na aktywność pracowników. Natomiast grupą zawodową, która pierwsza reaguje na bodźce wynikające z narzędzi polityki monetarnej, są samozatrudnieni. Ich aktywność w krótkim okresie jest uzależniona od bieżących zmian w wartości rezerwy obowiązkowej. Tymczasem w średnim i długim okresie wszystkie grupy (czyli pracownicy, samozatrudnieni i przedsiębiorcy) są wrażliwe na oddziaływanie narzędzi polityki monetarnej.

6.3. Oszczędności i kredyty w kształtowaniu aktywności przedsiębiorców i pracowników

Dostępność kapitału może stanowić czynnik determinujący podejmowanie działań przedsiębiorczych zgodnie z teorią wyboru zajęcia zawodowego. Każda osoba musi zdecydować, czy podejmuje pracę najemną, za którą otrzymuje realne wynagrodzenie, czy wybiera aktywność przedsiębiorczą, która przynosi realny zysk. Decyzja o zatrudnieniu oznacza, że dana osoba musi włączyć swój kapitał ludzki w wykonanie pracy, świadcząc określony wysiłek. Natomiast bycie przedsiębiorcą oznacza, że oprócz własnego kapitału ludzkiego przedsiębiorca musi zaangażować również kapitał finansowy i zatrudnić pracowników. Przedsiębiorca dąży do użycia nakładów czynników produkcji w takiej wysokości, która pozwoli mu maksymalizować zysk.

Jednocześnie, jeśli każda osoba dokonująca wyboru zajęcia zawodowego posiada początkowy zasób kapitału finansowego, może przeznaczyć go na oszczędności lub zaangażowanie w przedsięwzięcie. Jeśli dana osoba zdecyduje się na podjęcie pracy najemnej, wówczas lokuje swój zasób początkowy w oszczędności bankowe. Dzięki temu uzyskuje dodatkowy dochód z kapitału w wysokości stopy procentowej, a realny dochód rozporządzalny pracownika wzrasta, będąc sumą wynagrodzenia za pracę i odsetek od oszczędności.

Natomiast w przypadku podjęcia aktywności przedsiębiorczej, zgodnie z warunkiem maksymalizacji zysku, określany jest optymalny nakład kapitału finansowego, konieczny do zainwestowania. W konsekwencji mogą wystąpić trzy sytuacje. Jeśli kapitał finansowy konieczny do zaangażowania jest większy niż kapitał początkowy posiadany przez przedsiębiorcę, wówczas przedsiębiorca zaciąga kredyt bankowy, którego kosztem jest oprocentowanie w wysokości stopy procentowej, a zysk realny przedsiębiorcy zostaje pomniejszony o koszt kapitału. W przypadku gdy nakład finansowy konieczny do maksymalizacji zysków jest równy początkowemu zasobowi przedsiębiorcy, wówczas może on zaangażować cały swój zasób w przedsięwzięcie, nie zaciągając kredytów. Ostatnia sytuacja ma miejsce wówczas, gdy kapitał finansowy konieczny do zaangażowania w produkcję jest mniejszy niż zasób początkowy posiadany przez przedsiębiorcę. Wówczas przedsiębiorca część swojego zasobu angażuje w działalność, pozostałą część może natomiast przeznaczyć na oszczędności i uzyskiwać z nich odsetki, zwiększając swój rozporządzalny dochód.

Przy założeniu racjonalności podmiotów gospodarczych, aktywność przedsiębiorcza będzie wybierana tylko wówczas, gdy oczekiwany realny dochód z przedsiębiorczości będzie wyższy niż realne wynagrodzenie z pracy najemnej. W przeciwnym przypadku przy wyborze zajęcia zawodowego zapadną decyzje o podjęciu pracy najemnej.

Konieczność zaciągnięcia kredytów może oddziaływać na przedsiębiorczość dwukierunkowo. Z jednej strony możliwe jest występowanie efektu negatywnego, w ramach którego konieczność zaciągnięcia kredytów zniechęca do przedsiębiorczości. Przez wzrost kosztów działalności obniżeniu ulegnie oczekiwany zysk, co uczyni wynagrodzenie za pracę bardziej korzystne niż zyski z aktywności przedsiębiorczej. Z drugiej jednak strony możliwe jest uzyskanie efektu pozytywnego, występującego wówczas, gdy kredyty pobudzają przedsiębiorczość. Zwiększenie zaangażowanego w przedsięwzięcie kapitału finansowego dzięki skorzystaniu z kredytu bankowego powoduje, że skala działania przedsiębiorcy jest większa niż przy wyłącznym użytkowaniu kapitału własnego, co w rezultacie wzrostu przychodów ze sprzedaży może doprowadzić do wzrostu zysków przedsiębiorczych, mimo zwiększenia kosztów związanych z obsługą kredytowania. Wydaje się, że przewaga jednego z tych efektów wynika z relacji kosztów pozyskania kredytów, związanych z ich oprocentowaniem i dostępnością,

do zysków przedsiębiorczych, wynikających z zaangażowania środków finansowych uzyskanych poprzez kredyty.

Z uwagi na wysokie koszty kredytów w Polsce w analizowanych latach 1993-2004 wydaje się, że efekt negatywny wpływu kredytów na przedsiębiorczość przewyższa efekt pozytywny, co pozwala przyjąć założenie badawcze, mówiące, iż kredyty wpływają na przedsiębiorczość w sposób odwrotnie proporcjonalny.

Oszczędności, przynosząc dodatkową korzyść dla pracowników, stają się również czynnikiem zniechęcającym do przedsiębiorczości. Korzyści z oszczędności, poprzez swój wpływ na wzrost dochodu rozporządzalnego pracownika, powodują, że relatywne zyski z przedsiębiorczości w stosunku do korzyści z bycia pracownikiem maleją. Spodziewając się takiej zależności, przyjęto kolejne założenie badawcze, mówiące o odwrotnie proporcjonalnej zależności między wielkością oszczędności a stopą przedsiębiorczości.

Weryfikacja empiryczna oddziaływania depozytów i kredytów na aktywność przedsiębiorców i pracowników została oparta na analizie następujących zmiennych:

- depozyty gospodarstw domowych w sektorze bankowym,
- depozyty przedsiębiorstw w sektorze bankowym,
- depozyty ogółem w sektorze bankowym, stanowiące sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw,
- należności sektora bankowego od gospodarstw domowych,
- należności sektora bankowego od przedsiębiorstw,
- należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw.

Oddzielne potraktowanie kredytów i depozytów gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw miało swoje uzasadnienie tak teoretyczne, jak i wynikające z praktyki ekonomicznej. Jeśli dana osoba zdecyduje się na bycie pracownikiem, wówczas zakładany początkowy kapitał zostanie ulokowany jako oszczędności, co wpłynie na wysokość depozytów gospodarstw domowych. Jeśli natomiast osoba, będąca przedsiębiorcą, dysponuje kapitałem, którego wartość przekracza wartość kapitału konieczną do maksymalizacji zysków, wówczas nadwyżkę również przeznaczą na oszczędności. Taka sytuacja może mieć odzwierciedlenie zarówno w wartości depozytów gospodarstw domowych, jeśli przedsiębiorca przykładowo prowadzi działalność jako osoba fizyczna, jak i w depozytach przedsiębiorstw, jeśli przedsiębiorca prowadzi aktywność w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością czy akcyjnej. Natomiast jeśli przedsiębiorca potrzebuje kapitału przekraczającego posiadany przez niego zasób początkowy, wówczas zaciągnie kredyt. Najczęściej będzie to wpływało na wartość należności sektora bankowego od przedsiębiorstw. Ponieważ jednak banki dość niechętnie udzielają kredytów małym przedsiębiorstwom, rozpoczynającym działalność gospodarczą, może się również zdarzyć sytuacja, że kredyt zaciągnięty jako

zobowiązanie gospodarstwa domowego będzie faktycznie przeznaczony na prowadzenie działalności przedsiębiorczej. Ponieważ trudno rozdzielić kwoty kredytów według ich przeznaczenia, zdecydowano do analizy włączyć zarówno kredyty przedsiębiorstw, jak i kredyty gospodarstw domowych.

Zgodnie z przyjętą procedurą badawczą, pierwotne wartości oszczędności i kredytów początkowo zostały zamienione na stopy względem PKB i przekształcone na logarytmy naturalne. Następnie z początkowych szeregów czasowych uzyskano informacje o różnych przekrojach czasowych. Wyznaczono przyrosty poszczególnych zmiennych w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego, co dawało obraz zjawisk w krótkim okresie. Następnie wyodrębniono trendy w kształtowaniu się zmiennych, prezentujące długookresowe ujęcie zjawisk, a w ramach analizy średniookresowej obliczono odchylenia od trendów. W konsekwencji badaniu poddano następujące zmienne:

- przyrost stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym w PKB (PSDGD),
- przyrost stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym w PKB (PSDP),
- przyrost stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym, stanowiących sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw, w PKB (PSGO),
- przyrost stopy należności sektora bankowego od gospodarstw domowych w PKB (PSKGD),
- przyrost stopy należności sektora bankowego od przedsiębiorstw w PKB (PSKP),
- przyrost stopy należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw, w PKB (PSKO),
- trend stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym w PKB (TSDGD),
- trend stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym w PKB (TSDP),
- trend stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym, stanowiących sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw, w PKB (TSGO),
- trend stopy należności sektora bankowego od gospodarstw domowych w PKB (TSKGD),
- trend stopy należności sektora bankowego od przedsiębiorstw w PKB (TSKP),
- trend stopy należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw, w PKB (TSKO),
- odchylenia od trendu stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym w PKB (OSDGD),
- odchylenia od trendu stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym w PKB (OSDP),

- odchylenia od trendu stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym, stanowiących sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw, w PKB (OSGO),
- odchylenia od trendu stopy należności sektora bankowego od gospodarstw domowych w PKB (OSKGD),
- odchylenia od trendu stopy należności sektora bankowego od przedsiębiorstw w PKB (OSKP),
- odchylenia od trendu stopy należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw, w PKB (OSKO).

W pierwszym kroku badawczym przeprowadzono analizę stacjonarności powyższych szeregów czasowych (por. aneks statystyczny 2). Wyniki analizy nie pozwalały odrzucić hipotezy zerowej o braku stacjonarności dla dwóch szeregów czasowych, a mianowicie trendu stopy depozytów przedsiębiorstw oraz odchylenia od trendu stopy kredytów ogółem. W związku z tym powyższe zmienne nie zostały uwzględnione w dalszej części badania.

Następnym krokiem badawczym była analiza przyczynowości Grangera (por. wyniki w tab. 12 w aneksie statystycznym 3) między następującymi parami zmiennych, zgodnie z równaniami (2.2) i (2.3):

- przyrost stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy kredytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy kredytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- przyrost stopy kredytów ogółem w sektorze bankowym i kolejno przyrosty stóp pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend stopy depozytów ogółem i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend stopy kredytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,

- długookresowy trend stopy kredytów przedsiębiorstw i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- długookresowy trend stopy kredytów ogółem w sektorze bankowym i kolejno trendy w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy kredytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców,
- odchylenia od trendu stopy kredytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym i kolejno odchylenia od trendu w stopach pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wyniki analizy przyczynowości wskazują, że w krótkim okresie zmiany w stopach depozytów i kredytów oddziaływać mogą jedynie na zmiany w stopie przedsiębiorców. W szczególności za zmiany w stopie przedsiębiorców odpowiadać mogą zmiany w stopach depozytów gospodarstw domowych i depozytów ogółem oraz zmiany w stopach kredytów gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i ogółem.

W długim okresie wszystkie analizowane zmienne, prezentujące depozyty i kredyty, mogą stanowić przyczynę kształtowania się tendencji w aktywności zawodowej przedsiębiorców, samozatrudnionych i pracowników.

Natomiast w średnim okresie najczęściej zmiany w depozytach i kredytach wpływają na zmiany w aktywności pracowników najemnych i przedsiębiorców. W szczególności odchylenia od trendu w aktywności pracowników i przedsiębiorców mogą być uzależnione od kształtowania się odchyleń od trendu depozytów gospodarstw domowych i ogółem, kredytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Średniookresowa aktywność samozatrudnionych może wynikać wyłącznie z fluktuacji w kredytach gospodarstw domowych.

Wyniki analizy przyczynowości stanowiły podstawę do estymacji parametrów funkcji regresji, w których zmiennymi objaśnianymi były zmiany w aktywności zawodowej poszczególnych grup, a zmiennymi objaśniającymi zmiany w depozytach i kredytach w sektorze bankowym. Początkowe postacie funkcji regresji były zgodne z równaniami (6.28) i (6.29).

$$(6.28) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2D_{t-n} + \dots + a_mD_t,$$

$$(6.29) \quad AZ_t = a_0 + a_1AZ_{t-1} + a_2K_{t-n} + \dots + a_mK_t,$$

gdzie:

$D_{t-n} - D_t$ – depozyty gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i ogółem w sektorze bankowym w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

$K_{t-n} - K_t$ – kredyty gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i ogółem w sektorze bankowym w układzie krótko-, średnio- i długookresowym z wyprzedzeniami do n okresów, wynikających z przyczynowości Grangera,

pozostałe wielkości jak we wzorze (3.1).

Następnie usunięto zmienne objaśniające, przy których parametry okazały się nieistotne ze statystycznego punktu widzenia. Ostatecznie uzyskano funkcje regresji zgodne z równaniami od (6.30) do (6.50). Ich opisy zawiera tabela 11 w aneksie statystycznym 4.

$$(6.30) \quad PSPR_t = -0,0048 - 0,3940 PSPR_{t-1} + 0,0437 PSKGD_{t-3} - 0,0312 PSKP_{t-1},$$

$$(6.31) \quad PSPR_t = 0,0014 + 0,0291 PSKO_{t-3},$$

$$(6.32) \quad TSPN_t = 0,4659 + 0,9760 TSPN_{t-1} - 0,0037 TSDGD_t,$$

$$(6.33) \quad TSSZ_t = 0,4080 + 1,0845 TSSZ_{t-1} - 0,0055 TSDGD_t,$$

$$(6.34) \quad TSPR_t = 0,8490 + 0,8609 TSPR_{t-1} - 0,0070 TSDGD_{t-1},$$

$$(6.35) \quad TSPN_t = 0,7629 + 0,9343 TSPN_{t-1} - 0,0049 TSDO_t,$$

$$(6.36) \quad TSSZ_t = 0,5058 + 1,0369 TSSZ_{t-1} - 0,0056 TSDO_t,$$

$$(6.37) \quad TSPR_t = 1,0991 + 0,8104 TSPR_{t-1} - 0,0088 TSDO_t,$$

$$(6.38) \quad TSPN_t = 0,9503 + 0,8716 TSPN_{t-1} - 0,0032 TSKP_{t-4} - 0,0013 TSKGD_t,$$

$$(6.39) \quad TSSZ_t = 0,3544 + 0,9922 TSSZ_{t-1} - 0,0021 TSKP_t - 0,0015 TSKGD_{t-2},$$

$$(6.40) \quad TSPR_t = 0,9656 + 0,8922 TSPR_{t-1} - 0,0082 TSKP_t - 0,0007 TSKGD_t,$$

$$(6.41) \quad TSPN_t = 0,9740 + 0,8831 TSPN_{t-1} - 0,0050 TSKO_t,$$

$$(6.42) \quad TSSZ_t = 0,4448 + 1,0002 TSSZ_{t-1} - 0,0045 TSKO_t,$$

$$(6.43) \quad TSPR_t = 0,9374 + 0,7676 TSPR_{t-1} - 0,0069 TSKO_t,$$

$$(6.44) \quad OSPN_t = 46,6638 + 0,8500 OSPN_{t-1} - 0,3163 OSDGD_t,$$

$$(6.45) \text{OSPR}_t = 458,8182 + 0,6292 \text{OSPR}_{t-1} - 4,2127 \text{OSDGD}_{t-3},$$

$$(6.46) \text{OSPN}_t = 87,2635 + 0,7425 \text{OSPN}_{t-1} - 0,6146 \text{OSDO}_{t-2},$$

$$(6.47) \text{OSPR}_t = 602,2072 + 0,6372 \text{OSPR}_{t-1} - 5,6554 \text{OSDO}_{t-3},$$

$$(6.48) \text{OSPN}_t = 101,2742 + 0,6972 \text{OSPN}_{t-1} - 0,7093 \text{OSKP}_{t-3},$$

$$(6.49) \text{OSSZ}_t = 184,6432 + 0,7504 \text{OSSZ}_{t-1} - 1,5956 \text{OSKGD}_{t-1},$$

$$(6.50) \text{OSPR}_t = 539,0578 + 0,6811 \text{OSPR}_{t-1} - 5,0667 \text{OSKP}_{t-3}.$$

Ze statystycznego punktu widzenia następujące parametry przy funkcjach regresji okazały się nieistotne (por. aneks statystyczny 5):

- autoregresja i przyrost stopy depozytów gospodarstw domowych jako zmienne objaśniające przyrost stopy przedsiębiorców,
- autoregresja i przyrost stopy depozytów ogółem jako zmienne objaśniające przyrost stopy przedsiębiorców,
- autoregresja jako zmienna objaśniająca przyrost stopy przedsiębiorców względem przyrostu stopy kredytów ogółem,
- odchylenia od trendu stopy kredytów gospodarstw domowych jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu stopy pracowników najemnych,
- odchylenia od trendu stopy kredytów gospodarstw domowych jako zmienna objaśniająca odchylenia od trendu stopy przedsiębiorców.

Przez wielu autorów przedsiębiorca jest postrzegany jako podmiot, który kompletuje czynniki produkcji [np. Leibenstein, 1968; Newbert, 2005; Korunka, Frank, Lueger, Mugler, 2003], w tym również kapitał finansowy, lokując go w taki sposób, by przynosił jak największe zyski. Można przyjąć, że jego decyzje o zaciągnięciu kredytów lub założeniu lokat bankowych są podyktowane warunkiem maksymalizacji zysku.

Analiza wyników szacowania funkcji regresji zmian w aktywności zawodowej poszczególnych grup zawodowych względem depozytów i kredytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw wskazuje, że najmniej zależności występuje w krótkim okresie, a najwięcej w długim okresie.

W krótkim okresie oszacowano parametry jedynie dwóch funkcji regresji. Przyrost stopy przedsiębiorców okazał się uzależniony od przyrostu stóp wszystkich analizowanych grup kredytów, czyli od kredytów gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i ogółem. Jednakże kierunki oddziaływania kredytów przedsiębiorstw i gospodarstw domowych są inne, co może wynikać z innego ich oddziaływania na przedsiębiorczość. Sądząc na podstawie znaku przy parametrze funkcji regresji, przyrost stopy kredytów przedsiębiorstw oddziałuje w sposób odwrotnie proporcjonalny na stopę przedsiębiorczości, zatem krótkookresowa konieczność zaciągnięcia kredytu przez przedsiębiorstwa, wpływająca na zwięk-

szczenie kosztów funkcjonowania firm i zmniejszenie ich zysków, przyczynia się do spadku aktywności przedsiębiorczej. Wyniki te sugerują, że jednak kapitał konieczny do otwarcia i rozwoju własnych firm przedsiębiorcy w większym stopniu inwestują ze środków własnych niż z kredytów bankowych, a konieczność uzyskania kredytu postrzegają jako czynnik zmniejszający atrakcyjność prowadzenia swojej firmy.

Natomiast przyrost stopy kredytów gospodarstw domowych wpływa wprost proporcjonalnie na zmianę stopy przedsiębiorczości. Może to wynikać z faktu, iż gospodarstwa domowe, zaciągając kredyty, zwiększają swoją siłę nabywczą i popyt konsumpcyjny, co może stanowić bodziec do zwiększenia aktywności przedsiębiorczej. Wzrost popytu konsumpcyjnego wpływa na rosnące możliwości biznesowe i ich zyskowość, a zgodnie z koncepcją Kirznera to przedsiębiorcy są grupą, która wykorzystuje szanse biznesowe istniejące w gospodarce.

W długim okresie trendy w kształtowaniu się stóp aktywności zawodowej pracowników najemnych, samozatrudnionych i przedsiębiorców reagują w sposób odwrotnie proporcjonalny na trendy w kształtowaniu się stóp depozytów i kredytów. Na długookresowy spadek w aktywności zawodowej wpływa zatem wzrost konieczności zaciągnięcia kredytów w sektorze bankowym, co zwiększa koszty funkcjonowania przedsiębiorstw i koszty życia gospodarstw domowych. Można sądzić, że przedsiębiorcy nie postrzegają kredytów bankowych jako możliwości finansowania rozwoju swojej działalności, lecz jako konieczność zwiększającą koszty ich funkcjonowania. Przy bardzo wysokim oprocentowaniu kredytów bankowych w Polsce, w stosunku do inflacji i zyskowości działalności gospodarczej, przedsiębiorcy starają się prowadzić działalność gospodarczą, angażując własne środki finansowe. Świadczy to o występowaniu bariery płynności jako bardzo silnej determinancie przedsiębiorczości. Dodatkowym potwierdzeniem tej zależności jest fakt, że zdecydowana większość polskich przedsiębiorców rozpoczyna swoją działalność, bazując na własnych zasobach kapitałowych [Piecuch, 2003].

Średnie ważone oprocentowanie depozytów i kredytów w bankach komercyjnych (por. tab. 6.1) w okresie od 1999 do 2001 r. utrzymywało się na bardzo wysokim poziomie.

Przy oprocentowaniu kredytów na poziomie około 12 - 20% w skali roku ich zaciąganie staje się wysoce ryzykowną aktywnością. Poprzez swój wpływ na koszty funkcjonowania przedsiębiorstw wysokość oprocentowania kredytów znacząco wpływa na ryzyko niepowodzenia działalności przedsiębiorczej. W tej sytuacji przedsiębiorca narażony jest na niepewność dotyczącą możliwości osiągnięcia zysku oraz poziomu cen, który pozwoliłby na pokrycie kosztów kredytu. Stąd nie wie, czy przyszła cena rynkowa pozwoli mu na pokrycie kosztów oprocentowania kredytów bankowych.

Każdorazowa konieczność zaciągnięcia kredytu bankowego przez przedsiębiorstwa powoduje spadek zysków, związany ze wzrostem kosztów funkcyjono-

Tabela 6.1

Średnie ważone oprocentowanie depozytów i kredytów w bankach komercyjnych

Lata	Oprocentowanie			
	depozytów gospodarstw domowych	depozytów przedsiębiorstw	kredytów gospodarstw domowych	kredytów przedsiębiorstw
1999	10,7	10,4	19,7	17,0
2000	13,7	13,5	22,0	20,4
2001	11,5	11,7	22,2	18,7
2002	5,9	6,0	14,9	12,4
2003	3,3	3,3	10,1	7,5
2004	3,3	3,3	10,0	7,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, umieszczonych w biuletynach informacyjnych NBP za lata 1999–2004.

wania. Ponieważ wymiar finansowy prowadzenia działalności gospodarczej, widoczny w możliwościach osiągnięcia zysków, jest czynnikiem, który silnie wpływa na podejmowanie działań przedsiębiorczych, stąd każdy czynnik, zwiększający koszty funkcjonowania firmy i zmniejszający jej zyski, negatywnie oddziałuje na przedsiębiorczość. Wzrost kosztów związanych z obsługą kredytów bankowych przyczynia się do ograniczania działalności gospodarczej, co powoduje spadek popytu na pracę i aktywności własnej przedsiębiorców. Zatem wzrost wartości kredytów w długim okresie powoduje spadek stopy pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Wysokie koszty oprocentowania kredytów bankowych wynikają m.in. z asymetrii informacji, prowadząc do sytuacji, gdy koszty finansowania działalności przedsiębiorczej ze źródeł zewnętrznych są wyższe niż ze źródeł wewnętrznych, czyli ze środków własnych firmy [Fazzari, Athey, 1987; Fazzari, Hubbard, Petersen, 1987]. Zmniejszenie asymetrii informacji możliwe jest wraz z wydłużeniem czasu trwania współpracy między przedsiębiorcą a instytucją pożyczkową [Berger, Udell, 1995]. Można sądzić, że negatywne oddziaływanie kredytów bankowych na przedsiębiorczość będzie malało wraz z rozwojem polskiej gospodarki. Im dłużej zatem działa przedsiębiorca na rynku, tym możliwe jest otrzymanie przez niego lepszych warunków kredytowania własnej firmy, co powinno pobudzić jego aktywność.

Jednocześnie można się spodziewać, że obserwowany od dłuższego czasu spadek oprocentowania kredytów bankowych będzie również wpływał na spadek siły oddziaływania tego czynnika. Od 2002 r. systematycznie zmniejsza się oprocentowanie kredytów, co daje możliwość obniżenia znaczenia barier płynności w kształtowaniu przedsiębiorczości. Można się spodziewać, że pozytywny efekt zaciągania kredytów, związany z rozszerzeniem skali prowadzonej aktywności przedsiębiorczej, będzie w najbliższych latach coraz silniejszy i może na-

wet przewyższyć efekt negatywny, wynikający ze wzrostu kosztów działalności gospodarczej.

W długim okresie również trend w kształtowaniu się stopy kredytów gospodarstw domowych wpływa negatywnie na kształtowanie się aktywności pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców. W pewnej mierze taka zależność wynika z tych samych powodów, dla których kredyty przedsiębiorstw negatywnie wpływają na aktywność zawodową, gdyż w polskich okolicznościach przynajmniej częściowo kredyty zaciągane przez gospodarstwa domowe służą finansowaniu działalności przedsiębiorczej. Jednak w największym stopniu kredyty gospodarstw domowych wpływają na aktywność zawodową poprzez swoje oddziaływanie na siłę nabywczą społeczeństwa, a co za tym idzie na globalny popyt. Wprawdzie, jak wskazują wcześniejsze badania, zwiększenie akcji kredytowej gospodarstw domowych daje krótkookresowy impuls do zwiększenia aktywności przedsiębiorczej, gdyż przez wzrost zapotrzebowania rynkowego tworzą się na rynku nowe możliwości osiągnięcia zysku przedsiębiorczego. Jednak w długim okresie wysokie oprocentowanie kredytów gospodarstw domowych powoduje, że konieczność spłaty zaciągniętych kredytów w znaczący sposób zmniejsza siłę nabywczą społeczeństwa. Powoduje to, że ludność ogranicza swoje wydatki i staje się bardziej wrażliwa na ceny produktów. W konsekwencji sytuacja taka prowadzi do spadku możliwości osiągnięcia zysków przez przedsiębiorców przez zmniejszenie popytu i konieczność akceptowania niższych cen, co przyczynia się do ograniczenia rozmiarów działalności przedsiębiorczej. W związku z tym maleje popyt na pracę i aktywność samych przedsiębiorców, prowadząc tym samym do spadku długookresowej stopy pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców.

Można mieć nadzieję, że wraz ze spadkiem oprocentowania kredytów bankowych udzielanych gospodarstwom domowym ich zaciąganie w przyszłości w coraz większym stopniu będzie pozytywnie wpływać na aktywność przedsiębiorczą, gdyż większy popyt rynkowy w większym stopniu niż koszty życia społeczeństwa.

Jednocześnie wzrost oszczędności lokowanych w sektorze bankowym, zmniejszający ilość środków finansowych pozostających w gestii podmiotów gospodarczych, redukuje aktywność zawodową wszystkich analizowanych grup. Depozyty bankowe stanowią alternatywny wobec inwestycji w prowadzenie własnej firmy sposób lokowania zasobów kapitału finansowego posiadanych przez przedsiębiorcę. Jeśli, jak założono przykładowo w pracy Holtza-Eakina, Joulfaiana i Rosena [1994], przedsiębiorca posiada pewne aktywne finansowe, wówczas mogą one przynosić dochód w postaci stopy procentowej. Gdy, jak zakłada Baumol [1990], przedsiębiorcy dążą do maksymalizacji zysku poprzez dzielenie swoich umiejętności i kapitału między aktywność produktywną, nieproduktywną lub destruktywną, wówczas wysoka stopa procentowa w relacji do

rentowności prowadzenia działalności biznesowej powoduje, że kapitał lokowany jest w systemie bankowym, wspierając tym samym aktywność nieproduktywną.

Już J.B. Say uważał, że przedsiębiorca przenosi zasoby ekonomiczne, a więc również kapitał finansowy, do aktywności o większej wydajności [za: Wawrzyński, 1998; Haber, 1997]. Porównanie średniego rynkowego oprocentowania depozytów bankowych i rentowności obrotu netto przedsiębiorstw wskazuje, że często większe korzyści majątkowe można było uzyskać, lokując posiadane przez siebie aktywa finansowe na bezpiecznej lokacie bankowej niż w ryzykownej aktywności przedsiębiorczej. Stąd wycofywanie środków finansowych z działalności przedsiębiorczej i wzrost depozytów przyczynia się negatywnie do kształtowania aktywności zawodowej. Zależność taka jest zgodna z obserwacjami, wskazującymi, że oszczędności przedsiębiorców są w większości lokowane w aktywnych biznesach [Gentry, Hubbard, 2000b].

Ponieważ jednak od 2001 r. można zaobserwować zdecydowany spadek oprocentowania depozytów bankowych, przy jednoczesnym wzroście rentowności przedsiębiorstw, można się spodziewać, że depozyty bankowe w coraz mniejszym stopniu będą alternatywnym sposobem inwestowania środków finansowych w stosunku do działalności przedsiębiorczej i w przyszłości taka zależność będzie coraz słabsza.

Jednocześnie wydaje się słuszne przypuszczenie, że negatywne oddziaływanie kredytów i depozytów bankowych na aktywność zawodową jest właściwe jedynie dla okresu transformacji gospodarczej, przez który Polska przechodzi. Okres ten cechuje się wysokim poziomem niestabilności, a co za tym idzie wieloma możliwościami rynkowymi, które są jednak bardzo ryzykowne. Przy wysokiej inflacji atrakcyjność depozytów bankowych była znacząca ze względu na ich małe ryzyko i wysokie oprocentowanie. Natomiast duże ryzyko prowadzenia działalności przedsiębiorczej w tym okresie potęgowały warunki finansowe zaciągania kredytów bankowych. Można się spodziewać, że wraz z przechodzeniem Polski do coraz bardziej ugruntowanej struktury rynkowej ryzyko prowadzenia działalności przedsiębiorczej będzie malało, dodatkowo wspierane przez mniejsze koszty pozyskania kredytów bankowych i mniejszą atrakcyjność lokat bankowych jako alternatywnego sposobu lokowania środków finansowych.

Analizując wyniki badania regresji, można równocześnie zauważyć, że trend w stopie depozytów gospodarstw domowych i stopie depozytów ogółem najsilniej oddziałuje na trend w stopie przedsiębiorczości, a najslabiej na trend w stopie pracowników najemnych. Dodatkowo trendy w stopie kredytów przedsiębiorstw i stopie kredytów ogółem są zmiennymi o najsilniejszym oddziaływaniu na stopę przedsiębiorczości. Potwierdza to zatem wniosek, że przedsiębiorcy są grupą, która w poziomie swojej aktywności zawodowej najsilniej reaguje na ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego.

W średnim okresie natomiast odchylenia od trendu w depozytach gospodarstw domowych i depozytach ogółem wpływają w sposób odwrotnie proporcjonalny na odchylenia od trendu w kształtowaniu się aktywności zawodowej pracowników najemnych i przedsiębiorców, przy czym znacząco silniejsze jest oddziaływanie na aktywność przedsiębiorców niż pracowników najemnych. Odchylenia od trendu kredytów kształtują aktywność zawodową również w sposób odwrotnie proporcjonalny, przy czym kredyty przedsiębiorstw wpływają na aktywność pracowników i przedsiębiorców, a kredyty gospodarstw domowych na aktywność samozatrudnionych.

Reasumując, najczęściej oddziaływanie kredytów i depozytów na aktywność analizowanych grup zawodowych jest odwrotnie proporcjonalne. Konieczność zaciągnięcia kredytu powoduje, że rosną koszty funkcjonowania przedsiębiorstw i zmniejszają się ich zyski, co wywołuje spadek aktywności przedsiębiorców, a w konsekwencji zmniejsza się również popyt na pracowników. Jednocześnie każde zwiększenie wartości depozytów oznacza wycofanie z działalności gospodarczej lub z konsumpcji części zasobów finansowych, co skutkuje zmniejszeniem poziomu aktywności zawodowej.

Można zatem sądzić, że polscy przedsiębiorcy starają się finansować swoją działalność gospodarczą, angażując własne zasoby kapitałowe. Znajduje tu potwierdzenie teoria barier płynności, wskazując, że przedsiębiorcami zostają te osoby, które posiadają dostęp do finansowania.

*

Polityka monetarna wpływa na przedsiębiorczość przede wszystkim poprzez sterowanie ilością pieniądza w obiegu, decydując o barierze płynności jako determinancie przedsiębiorczości. Poprzez politykę kształtowania depozytów i kredytów decyduje o możliwościach pozyskania środków finansowych przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. W ten sposób wpływa również na siłę nabywczą społeczeństwa, która oddziałuje na możliwości rynkowe i ich zyskowość, będące kolejnymi determinantami przedsiębiorczości. Dodatkowo koszty oprocentowania kredytów mają bezpośrednie przełożenie na wysokość zysku przedsiębiorczego, który decyduje o finansowej atrakcyjności przedsiębiorczości. Od polityki pieniężnej uzależniona jest też zyskowość inwestycji kapitałowych, np. w lokaty, bony pieniężne czy skarbowe, stanowiących alternatywne źródło zysku wobec prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Podsumowując wyniki analizy empirycznej, dotyczącej oddziaływania zmiennych związanych z polityką monetarną i rynkiem finansowym na aktywność zawodową (por. tab. 6.2), szczególnie na aktywność przedsiębiorców, można zaobserwować, że zmienne rynku finansowego w zdecydowanej większości przypadków wpływają negatywnie na aktywność zawodową. Zarówno kształtowanie się depozytów, jak i kredytów jest czynnikiem, który w sposób odwrotnie

Tabela 6.2

Podsumowanie wyników badań wpływu polityki monetarnej na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru funkcji regresji)

	PSPN	PSSZ	PSPR
PSPG	brak*	brak	+ 0,0525
PSDB	- 0,0091	brak	- 0,0639
PSM1	- 0,0107	brak	+ 0,0489
PSM2	brak	brak	+ 0,0366
PSWRO	brak	- 0,0171	brak
PSKGD	brak	brak	+ 0,0437
PSKP	brak	brak	- 0,0312
PSKO	brak	brak	+ 0,0291
	TSPN	TSSZ	TSPR
TSPG	- 0,0075	- 0,0086	- 0,0026
TSDK	- 0,0047	- 0,0064	- 0,0059
TSM2	- 0,0054	- 0,0073	- 0,0100
TSWBS	+ 0,0050	+ 0,0039	+ 0,0006
TSWBP	- 0,0003	- 0,0004	- 0,0012
TSDGD	- 0,0037	- 0,0055	- 0,0070
TSDO	- 0,0049	- 0,0056	- 0,0088
TSKP	- 0,0032	- 0,0021	- 0,0082
TSKGD	- 0,0013	- 0,0015	- 0,0007
TSKO	- 0,0050	- 0,0045	- 0,0069
	OSPN	OSSZ	OSPR
OSDK	- 0,3458	brak	- 2,9364
OSDB	brak	- 0,9192	brak
OSM1	brak	- 1,0468	brak
OSM2	- 0,5735	brak	- 4,3071
OSWBP	- 0,0369	brak	brak
OSWRO	brak	+ 0,4130	brak
OSWBS	brak	brak	+ 0,5278
OSDGD	- 0,3163	brak	- 4,2127
OSDO	- 0,6146	brak	- 5,6554
OSKP	- 0,7093	brak	- 5,0667
OSKGD	brak	- 1,5956	brak

* brak zależności.

Źródło: opracowanie własne.

proporcjonalny kształtuje aktywność pracowników, quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców. Wynika to z faktu, że depozyty stanowią alternatywny sposób na ulokowanie posiadanego kapitału finansowego, a ich atrakcyjne oprocentowanie sprawia, że zyski z lokat bankowych są wysokim kosztem alternatywnym dla zysków przedsiębiorczych. Zatem każde wycofanie środków finansowych

z działalności przedsiębiorczej i zainwestowanie ich na lokacie bankowej sprawia, że maleje poziom aktywności przedsiębiorców, a w konsekwencji poprzez spadek popytu na pracę również poziom aktywności pracowników. Z drugiej strony konieczność zaciągania kredytów bankowych, przy wysokim oprocentowaniu obserwowanym w okresie transformacji w Polsce, powoduje, że znacząco rosną koszty funkcjonowania przedsiębiorstw, zwiększa się ryzyko działalności przedsiębiorczej, przyczyniając się tym samym do spadku ich aktywności.

Biorąc pod uwagę narzędzia polityki monetarnej, zaobserwowano, że bony pieniężne NBP, jako alternatywny sposób na lokowanie zasobów finansowych dla przedsiębiorstw i banków, negatywnie wpływają na aktywność przedsiębiorców i pracowników. Jeśli w bony pieniężne NBP inwestują przedsiębiorstwa, oznacza to wycofywanie przez nich części środków finansowych, które mogłyby zasilić ich rozwój, zatem prowadzi do spadku poziomu aktywności. Natomiast inwestycje w bony pieniężne, dokonywane przez instytucje finansowe, pozwalają sądzić, że zmniejsza się ilość środków finansowych, które mogłyby być przeznaczone na akcję kredytową. W związku z tym wzrost sprzedaży bonów pieniężnych negatywnie wpływa na ilość pieniądza w obiegu i w konsekwencji na aktywność przedsiębiorczą.

Z narzędzi polityki monetarnej jedynie sprzedaż bonów skarbowych ma pozytywne oddziaływanie na aktywność przedsiębiorców i pracowników. Może wynikać to stąd, że środki finansowe uzyskane ze sprzedaży bonów skarbowych wprawdzie w pierwszym impulsie zostają wycofane z obiegu gospodarczego, jednak docelowo służą finansowaniu wydatków budżetowych, stąd w konsekwencji zostają ponownie wprowadzone do obiegu. Poprzez zwiększenie wydatków budżetowych przyczyniają się do wzrostu aktywności zawodowej ludności.

Wyniki analizy empirycznej po raz kolejny potwierdzają słuszność hipotez o charakterze ogólnym. Potwierdzono hipotezę badawczą H1, która wskazywała, że otoczenie makroekonomiczne wpływa w większym stopniu na aktywność zawodową przedsiębiorców niż pracowników. Okazało się, że zmienne związane z polityką monetarną kształtują aktywność wszystkich trzech analizowanych grup, a jednocześnie przedsiębiorcy są tą grupą, która w największym i najsilniejszym stopniu reaguje na zmienne rynku pieniężnego. W konsekwencji potwierdzono również hipotezę H2, wskazującą na to, iż najłatwiej poprzez politykę gospodarczą, w tym przypadku politykę monetarną, wpływać na aktywność przedsiębiorców.

Analizując wyniki analizy empirycznej, uzyskano również wsparcie dla hipotezy H3, zgodnie z którą ekonomiczne czynniki otoczenia zewnętrznego najsilniej oddziałują na wybór w długim okresie. Największą liczbę zależności między kształtowaniem się parametrów rynku finansowego a aktywności pracowników, quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców zaobserwowano bowiem w ana-

lizie długookresowej. Jednocześnie uzyskano częściowe wsparcie empiryczne dla hipotezy H4, która zakłada, że ekonomiczne determinanty aktywności zawodowej pobudzają w krótkim okresie do aktywności przedsiębiorców, w średnim okresie pracowników, a w długim okresie utrwalają wcześniejsze wybory. Z wyjątkiem rezerwy obowiązkowej, przedsiębiorcy reagują na krótkookresowe impulsy, wpływające ze wszystkich analizowanych zmiennych rynku pieniężnego. Zatem reagują na krótkookresowe zmiany w podaży pieniądza, depozytach i kredytach. Jedynie średniookresowa wrażliwość aktywności zawodowej pracowników, quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców właściwych jest silniejsza niż wynika z hipotezy H4.

Wsparcie empiryczne uzyskały również hipotezy szczegółowe, związane z oddziaływaniem poszczególnych elementów polityki monetarnej na aktywność zawodową przedsiębiorców i pracowników. Potwierdzono hipotezę H12, wskazującą, że ilość pieniądza w obiegu wpływa w sposób pozytywny na aktywność zawodową ludności, a w szczególności przedsiębiorców. Okazało się mianowicie, że z wyjątkiem bonów skarbowych większość zmiennych, które przyczyniają się do spadku ilości pieniądza w obiegu, wpływa w sposób odwrotnie proporcjonalny na aktywność przedsiębiorczą. Zwłaszcza wzrost wartości rezerwy obowiązkowej i sprzedanych bonów pieniężnych NBP, które powodują spadek pieniądza w obiegu, kształtuje w sposób negatywny przedsiębiorczość. Jedynym wyjątkiem są bony skarbowe, których sprzedaż przyczynia się w sposób pozytywny do aktywności przedsiębiorczej, co może wynikać z faktu, że służą finansowaniu wydatków budżetowych, zatem poprzez politykę budżetową pobudzają aktywność zawodową. Taka zależność pozwala na częściowe przyjęcie hipotezy H13, która wskazywała, że wartość rezerwy obowiązkowej i papierów wartościowych sprzedawanych przez bank centralny wpływa w sposób negatywny na aktywność pracowników najemnych i przedsiębiorców. Negatywny wpływ papierów wartościowych sprzedawanych przez bank centralny na przedsiębiorczość dotyczy wyłącznie bonów pieniężnych NBP.

Wyniki badań empirycznych pozwoliły również na pozytywną weryfikację hipotezy H14, która wskazuje, że wzrost depozytów ludności i przedsiębiorstw w sektorze bankowym zmniejsza aktywność zawodową ludności, a najsilniej oddziałuje na przedsiębiorców. Wynika to z kilku powodów. Przede wszystkim oprocentowanie depozytów bankowych stanowi alternatywne wobec zysków przedsiębiorczych źródło dochodu. Wzrost wartości depozytów bankowych oznacza wycofywanie z obiegu gospodarczego środków finansowych, które mogłyby służyć rozwojowi przedsiębiorstw lub wzrostowi wydatków gospodarstw domowych.

Uzyskano również wsparcie dla hipotezy H15, zgodnie z którą kredyty bankowe przedsiębiorstw i gospodarstw domowych wpływają w sposób negatywny na aktywność zawodową ludności, a grupą najbardziej wrażliwą na wysokość

akcji kredytowych banków komercyjnych są przedsiębiorcy. Wynika to z tego, że w okresie transformacji systemowej w Polsce oprocentowanie kredytów było bardzo wysokie, znacząco przewyższające inflację i rentowność przedsiębiorstw. Stąd zaciąganie kredytów przez przedsiębiorstwa z jednej strony przyczyniało się do znaczącego wzrostu kosztów ich funkcjonowania, a w konsekwencji do spadku zysku przedsiębiorczego. Z drugiej strony koszty kredytowania działalności przedsiębiorczej ze środków bankowych powodowały wzrost niepewności prowadzenia własnej firmy. Jednocześnie wysokie koszty kredytów gospodarstw domowych powodują w dalszej perspektywie spadek siły nabywczej, prowadząc do ograniczania popytu rynkowego.

Można się spodziewać, że wraz z rozwojem polskiej gospodarki i postępującym spadkiem oprocentowania kredytów zaczną one wywierać pozytywny wpływ na przedsiębiorczość.

ZAKOŃCZENIE

Przedsiębiorczość jest szeroko rozumiana jako zdolność do zakładania i rozwijania własnej firmy, ponoszenia ryzyka niepowodzenia, wprowadzania innowacji czy wykorzystywania możliwości rynkowych. W potocznej opinii jest traktowana jako czynnik, decydujący o rozwoju firm i kraju oraz budowaniu przewagi konkurencyjnej. Jednocześnie wielowątkowość zagadnień i interdyscyplinarny charakter badań nad tym fenomenem sprawiają, że nadal brakuje jednolitej teorii przedsiębiorczości.

Duże praktyczne znaczenie przedsiębiorczości w życiu gospodarczym i różnorodność jej obszarów badawczych przyczyniły się do podjęcia tego tematu w niniejszej pracy. Za cel postawiono stworzenie założeń teoretycznych i ich weryfikację empiryczną, wskazującą na siłę wpływu ekonomicznych czynników otoczenia zewnętrznego, związanych z sytuacją na rynku pracy, polityką fiskalną i monetarną, na aktywność przedsiębiorców. Przyjęto, że każda osoba aktywna zawodowo ma do wyboru jedną z trzech form aktywności: może pracować jako przedsiębiorca, quasi-przedsiębiorca lub pracownik najemny, osiągając z tych decyzji pewne korzyści i ponosząc koszty. Wybór formy aktywności zawodowej jest uzależniony zarówno od czynników wewnętrznych, związanych z kapitałem ludzkim i finansowym danej osoby, jak i od czynników zewnętrznych, wśród których istotną rolę odgrywają zmienne ekonomiczne. Narzędzia polityki zatrudnieniowej, budżetowej i monetarnej oddziałują na przedsiębiorczość poprzez swój wpływ na poziom ryzyka gospodarczego, dostęp do kapitału finansowego, możliwości rynkowe dla prowadzenia własnej firmy, zasobność społeczeństwa czy też możliwości znalezienia pracy najemnej jako opcji alternatywnej dla bycia przedsiębiorcą.

Na podstawie dorobku teoretycznego badań przedsiębiorczości w rozprawie przyjęto dwie grupy hipotez, które zostały następnie zweryfikowane empirycznie dla polskiej gospodarki w latach 1993-2004. Otrzymane wyniki pozwalają uznać, że cel pracy został osiągnięty. Potwierdzono, że otoczenie makroekonomiczne jest zewnętrznym czynnikiem, wpływającym w większym stopniu na aktywność zawodową przedsiębiorców niż pracowników. Ponieważ przedsiębiorcy są tą grupą, która najsilniej reaguje na oddziaływanie czynników ekonomicznych, stąd najbardziej skuteczną politykę gospodarczą, aktywującą zawodo-wo, można nakierować na pobudzanie przedsiębiorczości. Jednocześnie poli-

tykę związaną z kształtowaniem aktywności zawodowej należy prowadzić w sposób długoterminowy, gdyż przedsiębiorcy i pracownicy najsilniej reagują na trwałe zmiany o charakterze długookresowym. Krótkookresowe impulsy, wynikające z bieżących zmian w sytuacji ekonomicznej, mogą pobudzić do działań przedsiębiorców, zmiany średniookresowe wpływają często na aktywność pracowników, a w długim okresie wcześniejsze wybory są utrwalane.

Potwierdzono również empirycznie hipotezy dotyczące oddziaływania poszczególnych elementów sytuacji ekonomicznej na przedsiębiorczość. Pobudzenie przedsiębiorczości poprzez rynek pracy może nastąpić w drodze spadku wynagrodzeń za pracę najemną. Wzrost wysiłku przedsiębiorców przesuwa aktywność zawodową w kierunku zatrudnienia najemnego, a wzrost wysiłku pracowników przesuwa aktywność zawodową w kierunku przedsiębiorczości. Natomiast wzrost nierównowagi podażowej na rynku pracy zwiększa aktywność quasi-przedsiębiorców, a nieznacznie wpływa na spadek aktywności przedsiębiorców właściwych. Dochody budżetowe, tak na poziomie zagregowanym, jak i poszczególne ich rodzaje, wpływają w sposób negatywny na aktywność przedsiębiorczą. Równocześnie przedsiębiorcy negatywnie reagują na wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne. Ze zmiennych związanych z polityką monetarną przedsiębiorcy pozytywnie reagują na zmiany w ilości pieniądza w obiegu, natomiast negatywnie na zmiany w wartości rezerwy obowiązkowej i papierów wartościowych sprzedawanych przez bank centralny, zmiany w wartości depozytów i kredytów ludności oraz przedsiębiorstw w sektorze bankowym.

Analizując wyniki badań, warto zauważyć, że w teoriach przedsiębiorczości weryfikuje się oddziaływanie czynników ekonomicznych wyłącznie na aktywność przedsiębiorców, pomijając ich wpływ na aktywność pracowników. Tymczasem czynniki otoczenia ekonomicznego często oddziałują łącznie na podaż pracy, czyli zarówno na przedsiębiorców, jak i na pracowników. Stąd wartościowe wydaje się prowadzenie analizy porównawczej kształtowania przedsiębiorczości i zatrudnienia najemnego, gdyż dzięki temu można wskazać tylko te czynniki, które w szczególny sposób są istotne dla kształtowania aktywności przedsiębiorców. Dzięki temu możliwe będzie lepsze zrozumienie fenomenu przedsiębiorczości.

Wyniki badań empirycznych pozwalają wskazać na pewne rekomendacje dla polityki gospodarczej, zmierzającej do wspierania aktywności zawodowej. Przede wszystkim polityka ta powinna się koncentrować na pobudzaniu aktywności własnej przedsiębiorców i skłonności ludzi do zakładania i prowadzenia własnych firm, gdyż są oni grupą najbardziej wrażliwą na oddziaływanie czynników otoczenia zewnętrznego. Wynika to z faktu, że przedsiębiorcy są w największym stopniu skłonni podjąć ryzyko niepowodzenia, w związku z tym polityka gospodarcza może stworzyć bodźce, wpływające z polityki zatrudnieniowej, fiskalnej czy budżetowej, które dodatkowo zaktywizują ich talent przed-

siębiorczy. Jednocześnie grupa przedsiębiorców wydaje się bardziej stabilna niż pracowników. Zakładając firmę, osoby przedsiębiorcze początkowo tworzą miejsce pracy dla siebie, a wraz z rozwojem prowadzonej przez siebie firmy zgłaszają popyt na pracę najemną, natomiast w przypadku trudności w prowadzeniu firmy w pierwszej kolejności redukują zatrudnienie najemne, dopiero utrzymywanie się trudnej sytuacji może doprowadzić do likwidacji firmy i odejścia przedsiębiorców z aktywności zawodowej.

Nastawienie w polityce gospodarczej na pobudzanie aktywności przedsiębiorczej powinno wynikać też z faktu, że to przedsiębiorcy są grupą, która tworzy miejsca pracy wraz z rozwojem własnych firm. Polityka gospodarcza, zachęcająca do wzrostu liczby przedsiębiorców, prowadzi w konsekwencji do wzrostu zatrudnienia najemnego.

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają również wskazać, że oddziaływanie polityki gospodarczej na aktywność przedsiębiorców powinno mieć charakter długookresowego budowania warunków do funkcjonowania przedsiębiorców, a nie jedynie stosowania krótkookresowych bodźców. Wszystkie analizowane zmienne polityki budżetowej, monetarnej i rynku pracy w zdecydowanie większym stopniu działają na przedsiębiorczość w długim horyzoncie czasowym niż w krótkim czy średnim. Wynika to z faktu, że wybór zajęcia zawodowego ma charakter długookresowy, a stworzenie własnej firmy wymaga poniesienia nakładów kapitału ludzkiego i finansowego przedsiębiorcy. W konsekwencji istniejące bariery wejścia na rynek i wyjścia z rynku nie pozwalają na zbyt szybkie zmiany formy aktywności zawodowej. Tak jak możliwa jest stosunkowo szybka zmiana zatrudnienia najemnego, tak likwidacja czy zmiana profilu działalności firmy wymaga od przedsiębiorcy poniesienia dodatkowych kosztów, związanych z pokonaniem barier wyjścia.

Porównując grupę przedsiębiorców i pracowników, należy podkreślić, że przedsiębiorcy reagują szybciej i silniej niż pracownicy na czynniki ekonomiczne, pobudzające ich do aktywności zawodowej, szczególnie na czynniki związane z polityką fiskalną i monetarną.

Analizując efektywność polityki zatrudnieniowej, budżetowej i monetarnej w oddziaływaniu na przedsiębiorczość, warto zauważyć, że przedsiębiorcy najsilniej reagują na politykę budżetową, na jej instrumentach można zatem budować politykę wspierania przedsiębiorczości. Spośród analizowanych narzędzi polityki budżetowej szczególnie należy rozważyć negatywny wpływ dochodów budżetowych z podatków pośrednich i wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne na aktywność przedsiębiorców jako narzędzi najsilniej działających. Dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich oddziałują w sposób odwrotnie proporcjonalny na przedsiębiorczość, gdyż wpływają na kilka jej determinant poprzez swój wpływ na poziom cen w gospodarce. Ryzyko przedsiębiorcze wynika z faktu, że czynniki produkcji są kupowane po bieżących,

znanych cenach, natomiast wyroby gotowe są sprzedawane po przyszłych, nieznanych cenach. Powoduje to konieczność przewidywania przyszłych cen przez przedsiębiorców, a wszelkie błędy w tej predykcji skutkują występowaniem ryzyka niepowodzenia. W ten sposób podatki pośrednie wpływają na poziom ryzyka jako na czynnik decydujący o przedsiębiorczości. Dodatkowo, ceny produktów wpływają na siłę nabywczą społeczeństwa, co dwojako oddziałuje na przedsiębiorczość. Po pierwsze siła nabywczą decyduje o zyskowności prowadzonych firm, kreując pośrednio możliwości rynkowe. Ponadto wpływa również na zdolność społeczeństwa do akumulacji kapitału finansowego, pozwalającego na inwestycje w tworzenie i rozwój własnej firmy, oddziałuje zatem na barierę płynności jako determinantę przedsiębiorczości.

Drugim narzędziem polityki budżetowej, na które przedsiębiorcy silnie reagują, są wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne. Oddziaływanie to ma charakter negatywny, co oznacza, że wzrost wydatków na ten cel powoduje spadek przedsiębiorczości. Zależność taka wypływa z kilku przyczyn. Przede wszystkim wzrost świadczeń społecznych, odczytywany jako wzrost państwa opiekuńczego, zmniejsza motywację ludzi do poszukiwania pracy, a w szczególności do podejmowania ryzykownych działań przedsiębiorczych, czyli osłabia siłę recesyjnego popychania ku przedsiębiorczości. Ponadto utrzymywanie się z zasiłków społecznych powoduje jednoczesne obniżenie siły nabywczej części gospodarstw domowych w stosunku do utrzymywania się z pracy zarobkowej, co prowadzi do spadku wydatków konsumpcyjnych. W efekcie następuje spadek możliwości rynkowych do prowadzenia biznesu, które mogłyby zostać wykorzystane przez przedsiębiorców, oraz zmniejszenie zdolności do akumulacji kapitału finansowego jako sposobu na pokonanie bariery płynności.

Można zatem zauważyć, że narzędzia polityki budżetowej, najsilniej oddziałujące na przedsiębiorczość, kształtują pośrednio takie jej determinanty, jak: ryzyko gospodarcze, możliwości rynkowe i dostęp do kapitału finansowego jako barierę płynności. W celu pobudzenia przedsiębiorczości należy zarekomendować obniżenie poziomu podatków pośrednich oraz wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne.

Spośród pozostałych ekonomicznych elementów otoczenia zewnętrznego, wpływającego na przedsiębiorczość, warto zwrócić uwagę na pozytywne oddziaływanie podaży pieniądza w ramach polityki monetarnej oraz wysiłku pracowników, mierzonego godzinami ich pracy, w ramach sytuacji na rynku pracy. Pobudzać przedsiębiorczość można poprzez wzrost podaży pieniądza, dzięki czemu zmniejsza się bariera płynności jako determinanta tworzenia własnych firm. Natomiast pozytywne oddziaływanie czasu pracy pracowników na przedsiębiorców wynika z faktu, że wraz z rozwojem przedsiębiorstwa koniecznym czynnikiem sukcesu staje się wysiłek pracowników, zatrudnionych przez przedsiębiorcę. Zatem możliwość bardziej elastycznego kształtowania czasu pracy

pracowników, wynikająca z bieżących potrzeb firm, stanowi czynnik pobudzający aktywność przedsiębiorczą.

Konkludując wyniki badań otrzymane w prezentowanej pracy, należy wskazać, że aktywność przedsiębiorców jest uzależniona od ogólnej sytuacji ekonomicznej, można ją zatem kształtować poprzez narzędzia polityki gospodarczej. Przedsiębiorcy silniej reagują na ekonomiczne bodźce zewnętrzne niż pracownicy, stąd politykę pobudzania aktywności zawodowej warto skoncentrować na grupie przedsiębiorców. Ze względu na bariery wejścia i wyjścia oraz długofalowy charakter wyboru zajęcia zawodowego skuteczniejsze wydaje się nastawienie polityki na tworzenie długookresowych warunków do prowadzenia własnej firmy niż na pobudzanie przedsiębiorczości poprzez stosowanie jednorazowych, krótkookresowych bodźców.

Oddziaływanie analizowanych elementów sytuacji gospodarczej na aktywność przedsiębiorców pozwala sądzić, że w polskich warunkach okresu transformacji najistotniejszymi determinantami przedsiębiorczości są: ryzyko, możliwości rynkowe oraz dostęp do kapitału finansowego. Należy się jednak spodziewać, że wraz z rozwojem polskiej gospodarki przedsiębiorcze zdolności do tworzenia i wprowadzania innowacji będą nabierały coraz większego znaczenia.

ANEKSY STATYSTYCZNE

1. Oznaczenia zmiennych stosowane w badaniu

PSPN	– przyrost stopy pracowników najemnych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
PSSZ	– przyrost stopy samozatrudnionych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
PSPR	– przyrost stopy pracodawców w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
TSPN	– trend rozwojowy stopy pracowników najemnych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
TSSZ	– trend rozwojowy stopy samozatrudnionych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
TSPR	– trend rozwojowy stopy pracodawców w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
OSPN	– odchylenia od tendencji rozwojowej stopy pracowników najemnych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
OSSZ	– odchylenia od tendencji rozwojowej stopy samozatrudnionych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
OSPR	– odchylenia od tendencji rozwojowej stopy pracodawców w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.
PPKB	– przyrost realnego PKB w stosunku do kwartału poprzedniego.
TPKB	– trend rozwojowy w kształtowaniu się PKB.
OPKB	– odchylenia od tendencji długookresowej w PKB.
PSBD	– przyrost stopy bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSNB	– przyrost stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSWB	– przyrost stopy wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem w stosunku do kwartału poprzedniego.
TSBD	– trend długookresowy stopy bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy.
TSNB	– trend długookresowy stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem.
TSWB	– trend długookresowy stopy wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem.
OSBD	– średniookresowe odchylenia od trendu stopy bezrobotnych długookresowych, pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy.
OSNB	– średniookresowe odchylenia od trendu stopy nowo zarejestrowanych bezrobotnych ogółem.
OSWB	– średniookresowe odchylenia od trendu stopy wyrejestrowanych bezrobotnych ogółem.

- PCSP – przyrost przeciętnego czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.
- TCSP – długookresowy trend w przeciętnym czasie poszukiwania pracy.
- OCSP – odchylenia od tendencji w przeciętnym czasie poszukiwania pracy.
- PGPPN – przyrost godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego.
- PGPPR – przyrost godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego.
- PGPPNP – przyrost godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego.
- PGPPRP – przyrost godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego.
- PNGPPR – przyrost nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego.
- PNGPPRP – przyrost nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle w bieżącym okresie w stosunku do kwartału poprzedniego.
- TGPPN – długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem.
- TGPPR – długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem.
- TGPPNP – długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle.
- TGPPRP – długookresowy trend w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle.
- TNGPPR – długookresowy trend w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem.
- TNGPPRP – długookresowy trend w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle.
- OGPPN – odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem.
- OGPPR – odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w gospodarce ogółem.
- OGPPNP – odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy pracowników najemnych w przemyśle.
- OGPPRP – odchylenia od trendu w kształtowaniu się godzin pracy przedsiębiorców w przemyśle.
- ONGPPR – odchylenia od trendu w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w gospodarce ogółem.
- OGPPRP – odchylenia od trendu w kształtowaniu się nadwyżki czasu pracy przedsiębiorców nad czasem pracy pracowników najemnych w przemyśle.
- PRW – przyrost wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.
- TRW – trend w kształtowaniu się wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw.

ORW	– odchylenia od trendu w kształtowaniu się wartości realnej przeciętnych wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw.
PSW	– przyrost stopy wydatków budżetowych w PKB.
PSD	– przyrost stopy dochodów budżetowych w PKB.
TSW	– trend stopy wydatków budżetowych w PKB.
TSD	– trend stopy dochodów budżetowych w PKB.
OSW	– odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych w PKB.
OSD	– odchylenia od trendu stopy dochodów budżetowych w PKB.
PSPP	– przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSCIT	– przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSPIT	– przyrost stopy dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB w stosunku do kwartału poprzedniego.
TSPP	– długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB.
TSCIT	– długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB.
TSPIT	– długookresowy trend w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB.
OSPP	– odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB.
OSGIT	– odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB.
OSPIT	– odchylenia od trendu w stopie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB.
PSWUS	– przyrost stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne w PKB w stosunku do kwartału wcześniejszego.
PSWI	– przyrost stopy wydatków budżetowych na inwestycje w PKB w stosunku do kwartału wcześniejszego.
TSWUS	– długookresowy trend stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne w PKB.
TSWI	– długookresowy trend stopy wydatków budżetowych na inwestycje w PKB.
OSWUS	– odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne w PKB.
OSWI	– odchylenia od trendu stopy wydatków budżetowych na inwestycje w PKB.
PSPG	– przyrost stopy pieniądza gotówkowego w obiegu w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSDB	– przyrost stopy depozytów bieżących w obecnym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSM1	– przyrost stopy podaży pieniądza M1 w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSDK	– przyrost stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSM2	– przyrost stopy podaży pieniądza M2 w bieżącym kwartale w stosunku do kwartału poprzedniego.

TSPG	– trend stopy pieniądza gotówkowego w obiegu.
TSDB	– trend stopy depozytów bieżących.
TSM1	– trend stopy podaży pieniądza M1.
TSDK	– trend stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat.
TSM2	– trend stopy podaży pieniądza M2.
OSPG	– odchylenia od trendu stopy pieniądza gotówkowego w obiegu.
OSDB	– odchylenia od trendu stopy depozytów bieżących.
OSM1	– odchylenia od trendu stopy podaży pieniądza M1.
OSDK	– odchylenia od trendu stopy depozytów z terminem pierwotnym do 2 lat.
OSM2	– odchylenia od trendu stopy podaży pieniądza M2.
PSWRO	– przyrost stopy wartości rezerwy obowiązkowej w PKB w kwartale bieżącym w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSWBS	– przyrost stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych w PKB w kwartale bieżącym w stosunku do kwartału poprzedniego.
PSWBP	– przyrost stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP w PKB w kwartale bieżącym w stosunku do kwartału poprzedniego.
TSWRO	– trend stopy wartości rezerwy obowiązkowej w PKB.
TSWBS	– trend stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych w PKB.
TSWBP	– trend stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP w PKB.
OSWRO	– odchylenia od trendu stopy wartości rezerwy obowiązkowej w PKB.
OSWBS	– odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów skarbowych w PKB.
OSWBP	– odchylenia od trendu stopy wartości sprzedanych bonów pieniężnych NBP w PKB.
PSDGD	– przyrost stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym w PKB.
PSDP	– przyrost stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym w PKB.
PSGO	– przyrost stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym, stanowiących sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw, w PKB.
PSKGD	– przyrost stopy należności sektora bankowego od gospodarstw domowych w PKB.
PSKP	– przyrost stopy należności sektora bankowego od przedsiębiorstw w PKB.
PSKO	– przyrost stopy należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw, w PKB.
TSDGD	– trend stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym w PKB.
TSDP	– trend stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym w PKB.
TSGO	– trend stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym, stanowiących sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw, w PKB.
TSKGD	– trend stopy należności sektora bankowego od gospodarstw domowych w PKB.
TSKP	– trend stopy należności sektora bankowego od przedsiębiorstw w PKB.
TSKO	– trend stopy należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw, w PKB.
OSDGD	– odchylenia od trendu stopy depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym w PKB.

- OSDP – odchylenia od trendu stopy depozytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym w PKB.
- OSGO – odchylenia od trendu stopy depozytów ogółem w sektorze bankowym, stanowiących sumę depozytów gospodarstw domowych i depozytów przedsiębiorstw, w PKB.
- OSKGD – odchylenia od trendu stopy należności sektora bankowego od gospodarstw domowych w PKB.
- OSKP – odchylenia od trendu stopy należności sektora bankowego od przedsiębiorstw w PKB.
- OSKO – odchylenia od trendu stopy należności sektora bankowego ogółem, czyli łącznie od gospodarstw domowych i od przedsiębiorstw, w PKB.

2. Analiza stacjonarności szeregów czasowych*

Wyniki analizy stacjonarności szeregów czasowych przy użyciu testu Dickeya-Fullera (DF) z jednym okresem opóźnień

Nazwa zmiennej	Wartość testu Dickeya-Fullera	Wartości krytyczne testu DF
PSPN	-2,9908	1% (-3,6353)
PSSZ	-5,3175	5% (-2,9499)
PSPR	-5,9509	10% (-2,6133)
TSPN	-13,9990	
TSSZ	-9,2019	1% (-3,5778)
TSPR	-11,8297	5% (-2,9256)
OSPN	-3,3617	10% (-2,6005)
OSSZ	-4,8113	
OSPR	-4,8443	
PPKB	-6,3027	1% (-3,5814)
		5% (-2,9271)
		10% (-2,6013)
TPKB	-7,5534	1% (-3,5778)
OPKB	-4,9262	5% (-2,9256)
		10% (-2,6005)
PSBD	-3,6791	1% (-3,5814)
PSNB	-8,9168	5% (-2,9271)
PSWB	-8,2862	10% (-2,6013)
TSBD	-10,7048	
TSNB	-12,4087	1% (-3,5778)
TSWB	-18,4734	5% (-2,9256)
OSBD	-6,7583	10% (-2,6005)
OSNB	-3,1821	
OSWB	-2,9560	
PCSP	-6,2960	1% (-3,6422)
		5% (-2,9527)
		10% (-2,6148)
TCSP	-5,3829	1% (-3,5778)
OCSP	-2,7266	5% (-2,9256)
		10% (-2,6005)

* Oznaczenia skrótów zmiennych są zawarte w aneksie statystycznym 1.

cd. tab.

Nazwa zmiennej	Wartość testu Dickeya-Fullera	Wartości krytyczne testu DF
PGPPN	-6,2390	1% (-3,6353)
PGPPR	-19,4087	5% (-2,9499) 10% (-2,6133)
PGPPNP	-3,7552	1% (-3,6422)
PGPPRP	-5,1165	5% (-2,9527) 10% (-2,6148)
PNGPPR	-16,6968	1% (-3,6353) 5% (-2,9499) 10% (-2,6133)
PNGPPRP	-5,4666	1% (-3,6422) 5% (-2,9527) 10% (-2,6148)
TGPPN	-1,6516	1% (-3,5778)
TGPPR	-9,7789	5% (-2,9256) 10% (-2,6005)
TGPPNP	-8,3666	1% (-3,5814)
TGPPRP	-8,9511	5% (-2,9271) 10% (-2,6013)
TNGPPR	-9,1047	1% (-3,5778) 5% (-2,9256) 10% (-2,6005)
TNGPPRP	-0,4228	1% (-3,5814) 5% (-2,9271) 10% (-2,6013)
OGPPN	-6,1500	1% (-3,5778)
OGPPR	-8,1818	5% (-2,9256) 10% (-2,6005)
OGPPNP	-3,6836	1% (-3,5814)
OGPPRP	-7,1602	5% (-2,9271) 10% (-2,6013)
ONGPPR	-8,1818	1% (-3,5778) 5% (-2,9256) 10% (-2,6005)
ONGPPRP	-6,4625	1% (-3,5814)
PRW	-4,1612	5% (-2,9271) 10% (-2,6013)
TRW	-13,6912	1% (-3,5778)
ORW	-6,5831	5% (-2,9256) 10% (-2,6005)
PSW	-8,2396	1% (-3,5814)
PSD	-7,0914	5% (-2,9271) 10% (-2,6013)

cd. tab.

Nazwa zmiennej	Wartość testu Dickeya-Fullera	Wartości krytyczne testu DF
TSW	-6,2631	1% (-3,5778)
TSD	-6,4234	5% (-2,9256)
OSW	-3,7340	10% (-2,6005)
OSD	-5,0704	
PSPP	-6,1518	1% (-3,5814)
PSCIT	-9,7231	5% (-2,9271)
PSPIT	-11,6034	10% (-2,6013)
TSPP	-30,1819	
TSCIT	0,7973	1% (-3,5778)
TSPIT	-4,6029	5% (-2,9256)
OSPP	-5,6407	10% (-2,6005)
OSCIT	-9,2543	
OSPIT	-4,8131	
PSWUS	-6,5854	1% (-3,5814)
PSWI	-7,5898	5% (-2,9271)
		10% (-2,6013)
TSWUS	-18,9129	1% (-3,5778)
TSWI	-9,0323	5% (-2,9256)
OSWUS	-3,2131	10% (-2,6005)
OSWI	-6,2534	
PSPG	-5,3541	
PSDB	-4,7621	1% (-3,6661)
PSM1	-5,0739	5% (-2,9627)
PSDK	-4,0261	10% (-2,6200)
PSM2	-5,1899	
TSPG	-10,3699	
TSDB	2,4828	
TSM1	1,2412	
TSDK	-22,4720	1% (-3,6576)
TSM2	-17,9607	5% (-2,9591)
OSPG	-4,2310	10% (-2,6181)
OSDB	-4,4113	
OSM1	-5,2117	
OSDK	-3,1653	
OSM2	-2,7851	
PSWRO	-3,8169	1% (-3,6661)
PSWBS	-8,4813	5% (-2,9627)
PSWBP	-3,0509	10% (-2,6200)
TSWRO	-2,5149	
TSWBS	-3,8936	
TSWBP	-14,7527	1% (-3,6576)
OSWRO	-4,8360	5% (-2,9591)
OSWBS	-4,9662	10% (-2,6181)
OSWBP	-3,5476	

cd. tab.

Nazwa zmiennej	Wartość testu Dickeya-Fullera	Wartości krytyczne testu DF
PSDGD	-4,6030	
PSDP	-5,3059	
PSDO	-4,7152	1% (-3,6661)
PSKGD	-5,2279	5% (-2,9627)
PSKP	-4,6736	10% (-2,6200)
PSKO	-5,1282	
TSDGD	-16,9408	
TSDP	3,8896	
TSDO	-15,0033	
TSKGD	-4,9974	
TSKP	-35,4457	
TSKO	-11,1838	1% (-3,6576)
OSDGD	-2,8597	5% (-2,9591)
OSDP	-3,3752	10% (-2,6181)
OSDO	-2,8718	
OSKGD	-2,9281	
OSKP	-2,7793	
OSKO	-1,9647	

Źródło: opracowanie własne.

3. Wyniki analizy przyczynowości Grangera*

Tabela 1. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych z najdłuższymi istotnymi przesunięciami czasowymi

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,7745	0,3850	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,0000	0,9986	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,0531	0,8191	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,4935	0,4872	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,0403	0,8420	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	1,3088	0,2606	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	6,6392	0,0004	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	11,2931	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	15,2459	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	53,2502	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	13,0145	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	70,5497	0,0000	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,4312	0,5148	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPON nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	1,7372	0,1943	brak podstaw do odrzucenia H0

* Oznaczenia skrótów zmiennych są zawarte w aneksie statystycznym 1.

cd. tab. 1

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	2,7243	0,1060	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	0,0381	0,8462	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,9303	0,3401	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	3,8074	0,0574	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a PKB z najdłuższymi istotnymi przesunięciami czasowymi

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PPKB	1	5,8778	0,0210	brak podstaw do odrzucenia H0
PPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,1608	0,6910	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PPKB	1	0,0624	0,8043	brak podstaw do odrzucenia H0
PPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	2,7957	0,1040	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PPKB	4	1,9504	0,1457	brak podstaw do odrzucenia H0
PPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	4	3,5739	0,0259	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TPKB	4	13,4479	0,0000	H0 odrzucona
TPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	8,8035	0,0001	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TPKB	4	4,2278	0,0068	H0 odrzucona
TPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	4,8387	0,0033	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TPKB	4	3,5687	0,0153	H0 odrzucona
TPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	14,4483	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OPKB	1	2,1693	0,1479	brak podstaw do odrzucenia H0
OPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	9,4078	0,0037	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OPKB	1	0,1621	0,6892	brak podstaw do odrzucenia H0
OPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,0102	0,9199	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OPKB	1	2,4393	0,1255	brak podstaw do odrzucenia H0
OPKB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	1,7400	0,1940	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a nierównowagą podażową na rynku pracy

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSBD	3	1,8016	0,1750	brak podstaw do odrzucenia H0
PSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	3	4,2396	0,0159	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSBD	1	0,0108	0,9180	brak podstaw do odrzucenia H0
PSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	1,9450	0,1725	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSBD	1	3,8395	0,0586	brak podstaw do odrzucenia H0
PSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,2177	0,6439	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSNB	1	0,1955	0,6613	brak podstaw do odrzucenia H0
PSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	1,2413	0,2733	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSNB	1	2,5432	0,1203	brak podstaw do odrzucenia H0
PSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,3486	0,0763	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSNB	1	8,2540	0,0071	brak podstaw do odrzucenia H0
PSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	10,7764	0,0024	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWB	4	4,4402	0,0113	H0 odrzucona
PSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	4	6,9091	0,0015	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWB	2	0,5480	0,5842	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	2	4,0299	0,0290	H0 odrzucona
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWB	3	3,7722	0,0245	H0 odrzucona
PSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	3,7095	0,0260	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSBD	4	10,7208	0,0000	H0 odrzucona
TSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	3,6779	0,0133	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSBD	3	125,9280	0,0000	H0 odrzucona
TSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	3	101,9110	0,0000	H0 odrzucona
TSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	19,7057	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSNB	4	22,3207	0,0000	H0 odrzucona
TSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	20,1375	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSNB	4	5,0292	0,0026	H0 odrzucona
TSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	12,2196	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSNB	4	11,9899	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSBD	4	11,1501	0,0000	H0 odrzucona
TSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	52,7025	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWB	4	22,1890	0,0000	H0 odrzucona
TSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	13,1348	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWB	4	15,7402	0,0000	H0 odrzucona
TSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	8,1755	0,0001	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWB	4	7,0678	0,0003	H0 odrzucona
TSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	67,4861	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSBD	1	4,0112	0,0514	brak podstaw do odrzucenia H0
OSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	2,7892	0,1020	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSBD	1	0,0445	0,8340	brak podstaw do odrzucenia H0
OSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,3662	0,5482	brak podstaw do odrzucenia H0

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSBD	1	11,6431	0,0014	H0 odrzucona
OSBD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	12,3113	0,0011	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSNB	1	25,1557	0,0000	H0 odrzucona
OSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	11,2422	0,0017	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSNB	2	2,1123	0,1339	brak podstaw do odrzucenia H0
OSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	2	3,9228	0,0276	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSNB	1	4,6321	0,0369	H0 odrzucona
OSNB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	0,0032	0,9552	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWB	4	2,2762	0,0807	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	4	5,5855	0,0014	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWB	1	0,0049	0,9447	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,0024	0,9610	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWB	4	2,0293	0,1116	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	5,8044	0,0011	H0 odrzucona

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a przeciętnym czasem poszukiwania pracy

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PCSP	2	3,9841	0,0300	H0 odrzucona
PCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	2	3,4061	0,0474	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PCSP	1	0,0186	0,8925	brak podstaw do odrzucenia H0
PCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,0757	0,7849	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PCSP	1	7,2299	0,0112	H0 odrzucona
PCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	1,1572	0,2898	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TCSP	4	41,2286	0,0000	H0 odrzucona
TCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	12,9211	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TCSP	4	23,7469	0,0000	H0 odrzucona
TCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	13,0926	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TCSP	4	19,2232	0,0000	H0 odrzucona
TCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	36,0237	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OCSP	3	8,2293	0,0002	H0 odrzucona
OCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	3	3,2114	0,0336	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OCSP	4	3,1545	0,0258	H0 odrzucona
OCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	4	6,4533	0,0005	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OCSP	1	0,0943	0,7603	brak podstaw do odrzucenia H0
OCSP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	0,2281	0,6353	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a wysiłkiem koniecznym do poniesienia w pracy

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPN	1	0,0103	0,9200	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	3,2634	0,0800	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPN	1	2,8549	0,1005	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,1528	0,6984	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPN	1	4,2029	0,0484	H0 odrzucona
PGPPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	1,7260	0,1980	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPR	1	0,0099	0,9213	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,1025	0,7509	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPR	1	0,0013	0,9713	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,8322	0,3683	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPR	1	0,5115	0,4795	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,7612	0,3893	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPNP	1	0,0114	0,9155	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	1,2515	0,2716	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPNP	1	0,4749	0,4957	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,0519	0,8212	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPNP	1	6,8943	0,0132	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,8542	0,3623	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPRP	1	0,0174	0,8958	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,0445	0,8342	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPRP	1	3,5765	0,0677	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,0653	0,7999	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PGPPRP	1	0,0145	0,9051	brak podstaw do odrzucenia H0
PGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	1,2319	0,2753	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PNGPPR	1	0,0630	0,8033	brak podstaw do odrzucenia H0
PNGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,4247	0,5191	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PNGPPR	1	0,0490	0,8262	brak podstaw do odrzucenia H0
PNGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,8009	0,3773	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PNGPPR	1	0,4901	0,4888	brak podstaw do odrzucenia H0
PNGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,4384	0,5125	brak podstaw do odrzucenia H0

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PNGPPRP	1	0,2339	0,6319	brak podstaw do odrzucenia H0
PNGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,6749	0,4174	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PNGPPRP	1	2,2178	0,1462	brak podstaw do odrzucenia H0
PNGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,0104	0,9196	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PNGPPRP	1	0,6074	0,4415	brak podstaw do odrzucenia H0
PNGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	2,6501	0,1134	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPR	4	11,3443	0,0000	H0 odrzucona
TGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	6,2423	0,0007	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPR	4	2,3081	0,0774	brak podstaw do odrzucenia H0
TGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	6,6154	0,0005	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPR	4	6,8451	0,0004	H0 odrzucona
TGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	47,5335	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPNP	4	1,3781	0,2621	brak podstaw do odrzucenia H0
TGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	6,4568	0,0006	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPNP	4	1,5989	0,1971	brak podstaw do odrzucenia H0

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	6,2587	0,0007	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPNP	4	1,0650	0,3889	brak podstaw do odrzucenia H0
TGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	24,9007	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPRP	4	2,4843	0,0620	brak podstaw do odrzucenia H0
TGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	4,7645	0,0037	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPRP	4	5,0130	0,0028	H0 odrzucona
TGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	26,0602	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TGPPRP	4	7,9071	0,0001	H0 odrzucona
TGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	11,1626	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TNGPPR	4	8,3313	0,0001	H0 odrzucona
TNGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	7,9944	0,0001	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TNGPPR	4	5,6127	0,0013	H0 odrzucona
TNGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	5,3664	0,0018	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TNGPPR	4	13,8016	0,0000	H0 odrzucona
TNGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	43,9138	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPN	1	3,4358	0,0705	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,4609	0,5008	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPN	1	0,0146	0,9043	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,6957	0,4087	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPN	1	11,1288	0,0017	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	25,5598	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPR	1	0,6916	0,4101	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	3,0166	0,0894	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPR	1	0,7540	0,3899	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	3,6029	0,0643	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPR	4	2,2701	0,0813	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	3,4942	0,0168	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPNP	1	0,9237	0,3419	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	1,2760	0,2649	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPNP	1	0,8899	0,3508	brak podstaw do odrzucenia H0

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,0357	0,8511	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPNP	1	8,5324	0,0055	H0 odrzucona
OGPPNP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	6,2699	0,0162	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPRP	1	0,0213	0,8847	brak podstaw do odrzucenia H0
OGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,5435	0,4650	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPRP	1	11,2847	0,0017	H0 odrzucona
OGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	13,2873	0,0007	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OGPPRP	4	8,8236	0,0001	H0 odrzucona
OGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	3,2198	0,0241	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera ONGPPR	1	1,2011	0,2791	brak podstaw do odrzucenia H0
ONGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	3,4146	0,0714	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera ONGPPR	1	0,7652	0,3865	brak podstaw do odrzucenia H0
ONGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	4,5782	0,0380	H0 odrzucona

cd. tab. 5

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera ONGPPR	4	2,1255	0,0983	brak podstaw do odrzucenia H0
ONGPPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	3,1712	0,0252	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera ONGPPRP	1	0,3856	0,5379	brak podstaw do odrzucenia H0
ONGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	1,9675	0,1679	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera ONGPPRP	1	12,9373	0,0008	H0 odrzucona
ONGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	13,0525	0,0008	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera ONGPPRP	3	4,1925	0,0119	H0 odrzucona
ONGPPRP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	3	3,6592	0,0209	H0 odrzucona

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a wysokością wynagrodzenia za pracę najemną

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PRW	3	4,3823	0,0140	H0 odrzucona
PRW nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	3	3,9502	0,0208	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PRW	1	0,3276	0,5710	brak podstaw do odrzucenia H0
PRW nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	1,0723	0,3080	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PRW	3	2,2751	0,1068	brak podstaw do odrzucenia H0
PRW nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	4,2799	0,0154	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TRW	4	7,0638	0,0003	H0 odrzucona
TRW nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	9,7699	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TRW	4	3,5762	0,0151	H0 odrzucona
TRW nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	5,2977	0,0019	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TRW	4	8,8616	0,0000	H0 odrzucona
TRW nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	47,2255	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera ORW	1	6,3966	0,0151	H0 odrzucona
ORW nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	9,6467	0,0033	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera ORW	3	0,5639	0,6422	brak podstaw do odrzucenia H0
ORW nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	3	3,1908	0,0344	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera ORW	1	5,7801	0,0205	H0 odrzucona
ORW nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	7,0589	0,0110	H0 odrzucona

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a zagregowanymi zmiennymi polityki fiskalnej

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSW	1	2,4726	0,1254	brak podstaw do odrzucenia H0
PSW nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,1817	0,6727	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSW	1	0,0391	0,8444	brak podstaw do odrzucenia H0
PSW nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,3942	0,0744	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSW	3	0,5877	0,6292	brak podstaw do odrzucenia H0
PSW nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	3,7388	0,0253	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSD	1	2,4839	0,1246	brak podstaw do odrzucenia H0
PSD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,2706	0,6064	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSD	1	2,9935	0,0930	brak podstaw do odrzucenia H0
PSD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,5915	0,4473	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSD	1	0,7324	0,3983	brak podstaw do odrzucenia H0
PSD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,4390	0,5122	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSW	4	7,7105	0,0001	H0 odrzucona
TSW nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	25,4676	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSW	4	3,8411	0,0109	H0 odrzucona
TSW nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	6,0704	0,0008	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSW	4	7,6106	0,0002	H0 odrzucona
TSW nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	60,1989	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSD	4	17,7951	0,0000	H0 odrzucona
TSD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	8,2845	0,0001	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSD	4	0,7085	0,5916	brak podstaw do odrzucenia H0
TSD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	9,8952	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSD	4	16,9849	0,0000	H0 odrzucona
TSD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	33,9404	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSW	1	1,9796	0,1665	brak podstaw do odrzucenia H0
OSW nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	7,4107	0,0093	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSW	4	2,0699	0,1058	brak podstaw do odrzucenia H0
OSW nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	4	3,4229	0,0183	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSW	1	0,0535	0,8182	brak podstaw do odrzucenia H0
OSW nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	0,1053	0,7471	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSD	3	5,1008	0,0046	H0 odrzucona
OSD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	3	4,7246	0,0067	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSD	4	1,2100	0,3241	brak podstaw do odrzucenia H0
OSD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	4	3,7261	0,0125	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSD	1	1,6811	0,2015	brak podstaw do odrzucenia H0
OSD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	3,2053	0,0803	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a dochodami budżetowymi z tytułu podatków pośrednich i dochodowych

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPP	1	0,0189	0,8915	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,1173	0,7342	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPP	1	8,7289	0,0057	H0 odrzucona
PSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,1441	0,7067	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPP	4	0,5798	0,6811	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	4	6,3809	0,0022	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSCIT	1	0,8624	0,3598	brak podstaw do odrzucenia H0
PSCIT nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	2,0124	0,1654	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSCIT	1	2,2394	0,1440	brak podstaw do odrzucenia H0
PSCIT nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	2,4043	0,1305	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSCIT	3	0,6882	0,5685	brak podstaw do odrzucenia H0
PSCIT nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	3,3821	0,0355	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPIT	1	2,7508	0,1067	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPIT nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	1,3454	0,2544	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPIT	1	3,4995	0,0703	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPIT nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,0128	0,0919	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPIT	3	2,8319	0,0607	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPIT nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	3,4789	0,0323	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPP	4	6,4963	0,0005	H0 odrzucona
TSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	6,3640	0,0006	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPP	4	3,6230	0,0143	H0 odrzucona
TSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	5,3692	0,0018	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPP	4	10,1342	0,0000	H0 odrzucona
TSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	17,2311	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie TSPIT	4	15,7274	0,0000	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPIT nie jest przyczyną w sensie TSPN	4	16,2578	0,0000	brak podstaw do odrzucenia H0
TSSZ nie jest przyczyną w sensie TSPIT	3	46,8777	0,0000	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPIT nie jest przyczyną w sensie TSSZ	3	93,0039	0,0000	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPR nie jest przyczyną w sensie TSPIT	4	24,1111	0,0000	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPIT nie jest przyczyną w sensie TSPR	4	68,0256	0,0000	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPP	1	0,0379	0,8465	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	7,8719	0,0075	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPP	1	0,3375	0,5643	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	3,2350	0,0789	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPP	4	4,0003	0,0089	H0 odrzucona
OSPP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	2,6498	0,0495	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSCIT	1	0,2577	0,6142	brak podstaw do odrzucenia H0

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSCIT nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,9305	0,3400	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSCIT	1	3,6530	0,0625	brak podstaw do odrzucenia H0
OSCIT nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	1,4821	0,2299	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSCIT	1	3,4914	0,0684	brak podstaw do odrzucenia H0
OSCIT nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	3,9076	0,0544	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPIT	1	10,2782	0,0025	H0 odrzucona
OSPIT nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	13,5928	0,0006	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPIT	1	0,2170	0,6436	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPIT nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,0497	0,8246	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPIT	1	4,9194	0,0318	H0 odrzucona
OSPIT nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	3,8142	0,0572	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a wydatkami budżetowymi z tytułu ubezpieczeń społecznych i inwestycji

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWUS	1	2,3067	0,1383	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,0202	0,8878	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWUS	1	1,7781	0,1915	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	1,9960	0,1671	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWUS	1	4,7708	0,0362	H0 odrzucona
PSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	3,1335	0,0859	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWI	4	1,0164	0,4252	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	4	4,2515	0,0135	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWI	1	1,1975	0,2817	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	4,7892	0,0358	H0 odrzucona
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWI	1	7,1961	0,0113	H0 odrzucona
PSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	2,4162	0,1296	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWUS	4	10,4749	0,0000	H0 odrzucona
TSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	4,7536	0,0036	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWUS	4	5,8830	0,0010	H0 odrzucona
TSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	5,7239	0,0012	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWUS	4	9,9423	0,0000	H0 odrzucona
TSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	20,2958	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWI	4	9,0749	0,0000	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	3,7281	0,0125	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWI	4	0,7289	0,5783	H0 odrzucona
TSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	11,2050	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWI	4	8,1630	0,0001	H0 odrzucona
TSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	32,2795	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWUS	1	4,4259	0,0412	H0 odrzucona
OSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,1381	0,7120	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWUS	1	0,3278	0,5699	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	1,4065	0,2420	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWUS	4	2,3790	0,0705	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWUS nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	2,9254	0,0346	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWI	1	0,4350	0,5130	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	2,7249	0,1059	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWI	1	0,0685	0,7948	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,3363	0,5649	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWI	1	2,2693	0,1391	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWI nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	2,8559	0,0981	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 10. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a podażą pieniądza

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPG	1	2,9977	0,0974	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,6147	0,4414	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPG	1	0,3732	0,5475	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	1,8458	0,1880	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPG	3	1,5956	0,2351	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	4,5550	0,0199	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDB	3	1,2243	0,3377	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	3	4,0435	0,0290	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDB	1	0,0049	0,9447	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,5983	0,0711	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDB	4	1,4135	0,2985	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDB nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	4	7,4700	0,0047	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSM1	3	1,3356	0,3027	brak podstaw do odrzucenia H0
PSM1 nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	3	4,0350	0,0292	H0 odrzucona
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSM1	1	0,0587	0,8109	brak podstaw do odrzucenia H0
PSM1 nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,1295	0,0908	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSM1	4	1,2951	0,3357	brak podstaw do odrzucenia H0
PSM1 nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	4	4,2268	0,0294	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDK	1	9,1164	0,0063	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,4557	0,5067	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDK	1	0,0333	0,8569	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	2,3765	0,1374	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDK	3	6,2891	0,0063	H0 odrzucona
PSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	6,4999	0,0056	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSM2	1	7,0370	0,0145	H0 odrzucona
PSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,4404	0,5139	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSM2	1	0,0135	0,9086	brak podstaw do odrzucenia H0
PSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,0617	0,0941	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSM2	4	0,7072	0,6051	brak podstaw do odrzucenia H0
PSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	4	3,7339	0,0414	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPG	3	52,6534	0,0000	H0 odrzucona
TSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	3	7,5342	0,0011	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPG	4	27,5838	0,0000	H0 odrzucona
TSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	24,7418	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPG	4	13,5967	0,0000	H0 odrzucona
TSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	10,4028	0,0001	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDK	3	240,4020	0,0000	H0 odrzucona
TSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	3	30,3407	0,0000	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDK	4	40,8818	0,0000	H0 odrzucona
TSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	3,7551	0,0195	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDK	4	17,3804	0,0000	H0 odrzucona
TSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	11,5331	0,0001	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSM2	4	4,6218	0,0083	H0 odrzucona
TSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	8,4993	0,0004	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSM2	4	27,1848	0,0000	H0 odrzucona
TSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	13,2265	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSM2	4	9,3408	0,0002	H0 odrzucona
TSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	9,1460	0,0002	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPG	1	0,0849	0,7728	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	2,3473	0,1363	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPG	1	1,3121	0,2614	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,1392	0,7118	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPG	1	0,0303	0,8631	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPG nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	1,2639	0,2701	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDB	1	1,2917	0,2650	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,7356	0,3981	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDB	4	2,1837	0,1078	brak podstaw do odrzucenia H0

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSDB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	4	3,1970	0,0349	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDB	1	3,0934	0,0892	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDB nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	1,7949	0,1907	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSM1	1	0,6276	0,4347	brak podstaw do odrzucenia H0
OSM1 nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	0,0069	0,9346	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSM1	3	2,2046	0,1148	brak podstaw do odrzucenia H0
OSM1 nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	3	6,9845	0,0017	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSM1	1	1,8699	0,1820	brak podstaw do odrzucenia H0
OSM1 nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	0,3068	0,5839	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDK	4	1,3603	0,2829	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	4	3,4122	0,0278	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDK	1	0,0261	0,8727	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,6128	0,4401	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDK	4	2,5361	0,0722	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDK nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	3,4375	0,0271	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSM2	4	1,9906	0,1348	brak podstaw do odrzucenia H0
OSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	4	4,8365	0,0068	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSM2	1	0,7482	0,3942	brak podstaw do odrzucenia H0
OSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	1,4780	0,2339	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSM2	3	6,0336	0,0035	H0 odrzucona
OSM2 nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	3	4,0880	0,0183	H0 odrzucona

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 11. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a instrumentami polityki pieniężnej

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWRO	1	7,8536	0,0104	H0 odrzucona
PSWRO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,7077	0,4093	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWRO	4	0,9338	0,4827	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWRO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	4	5,7996	0,0111	H0 odrzucona
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWRO	1	3,9304	0,0601	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWRO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	2,0429	0,1670	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWBS	1	0,4348	0,5165	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,0371	0,8490	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWBS	1	0,0056	0,9412	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,1513	0,7010	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSWBS	1	2,6728	0,1163	brak podstaw do odrzucenia H0
PSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	1,0398	0,3190	brak podstaw do odrzucenia H0
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWBS	4	8,9348	0,0003	H0 odrzucona
TSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	9,7962	0,0002	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWBS	4	3,8048	0,0186	H0 odrzucona
TSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	18,2891	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWBS	4	6,1214	0,0022	H0 odrzucona
TSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	4,5261	0,0091	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWBP	3	124,2050	0,0000	H0 odrzucona
TSWBP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	3	33,4851	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWBP	4	59,7588	0,0000	H0 odrzucona
TSWBP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	10,2676	0,0001	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSWBP	4	10,4421	0,0001	H0 odrzucona
TSWBP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	26,3912	0,0000	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWRO	1	1,0670	0,3102	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWRO nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	1,8650	0,1826	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWRO	4	0,1716	0,9504	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWRO nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	4	4,9066	0,0064	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWRO	1	1,0383	0,3167	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWRO nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	2,1928	0,1494	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWBS	4	1,5070	0,2380	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	4	3,6898	0,0209	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWBS	2	0,6965	0,5074	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	2	4,4973	0,0210	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWBS	1	5,7877	0,0227	H0 odrzucona
OSWBS nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	13,5742	0,0009	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWBP	3	4,9660	0,0084	H0 odrzucona
OSWBP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	3	4,4631	0,0131	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWBP	1	2,3752	0,1341	brak podstaw do odrzucenia H0
OSWBP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,7860	0,3826	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSWBP	1	8,6312	0,0064	H0 odrzucona
OSWBP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	3,9801	0,0555	brak podstaw do odrzucenia H0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 12. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a depozytami i kredytami w sektorze bankowym

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDGD	1	6,0593	0,0222	H0 odrzucona
PSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,3575	0,5560	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDGD	1	0,0378	0,8476	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	2,6365	0,1187	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDGD	3	3,1206	0,0600	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	7,0611	0,0040	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDP	1	1,7963	0,1938	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,2046	0,6555	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDP	1	0,1818	0,6740	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,0204	0,0962	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDP	1	0,2729	0,6066	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	1	0,6967	0,4129	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDO	1	7,4086	0,0125	H0 odrzucona
PSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	0,2420	0,6276	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDO	1	0,0372	0,8488	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,2992	0,0830	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSDO	4	0,5562	0,6996	brak podstaw do odrzucenia H0
PSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	4	4,2127	0,0297	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKGD	1	4,9044	0,0375	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
PSKGD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	1,5750	0,2227	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKGD	1	0,4725	0,4990	brak podstaw do odrzucenia H0
PSKGD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	0,6452	0,4304	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKGD	3	1,1710	0,3559	brak podstaw do odrzucenia H0
PSKGD nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	4,8583	0,0161	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKP	1	5,4940	0,0285	H0 odrzucona
PSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	1,3012	0,2663	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKP	1	0,0045	0,9473	brak podstaw do odrzucenia H0
PSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	3,3886	0,0792	brak podstaw do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKP	3	2,0118	0,1586	brak podstaw do odrzucenia H0
PSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	4,4860	0,0209	H0 odrzucona
PSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKO	1	5,2917	0,0313	H0 odrzucona
PSKO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPN	1	1,4896	0,2352	brak podstaw do odrzucenia H0
PSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKO	1	0,0187	0,8925	brak podstaw do odrzucenia H0
PSKO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSSZ	1	2,2912	0,1444	brak podsta do odrzucenia H0
PSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera PSKO	3	1,0227	0,4123	brak podstaw do odrzucenia H0
PSKO nie jest przyczyną w sensie Grangera PSPR	3	5,4187	0,0110	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDGD	3	273,1270	0,0000	H0 odrzucona
TSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	3	73,5867	0,0000	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDGD	4	31,0754	0,0000	H0 odrzucona
TSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	6,6312	0,0014	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDGD	4	12,3892	0,0000	H0 odrzucona
TSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	11,0692	0,0001	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDO	3	151,1600	0,0000	H0 odrzucona
TSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	3	156,4660	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDO	4	37,9592	0,0000	H0 odrzucona
TSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	11,1516	0,0001	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSDO	4	11,5424	0,0001	H0 odrzucona
TSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	10,5529	0,0001	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKDG	4	15,2164	0,0000	H0 odrzucona
TSKDG nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	24,8129	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKDG	4	32,7598	0,0000	H0 odrzucona
TSKDG nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	23,7041	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKDG	4	17,9749	0,0000	H0 odrzucona
TSKDG nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	14,3325	0,0000	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKP	4	11,2530	0,0001	H0 odrzucona
TSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	13,6628	0,0000	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKP	4	5,0602	0,0056	H0 odrzucona
TSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	10,4017	0,0001	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKP	4	16,2775	0,0000	H0 odrzucona
TSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	8,9457	0,0003	H0 odrzucona
TSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKO	4	5,2427	0,0047	H0 odrzucona
TSKO nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPN	4	8,7734	0,0003	H0 odrzucona
TSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKO	4	6,0617	0,0023	H0 odrzucona
TSKO nie jest przyczyną w sensie Grangera TSSZ	4	16,9980	0,0000	H0 odrzucona
TSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera TSKO	4	6,7323	0,0013	H0 odrzucona
TSKO nie jest przyczyną w sensie Grangera TSPR	4	5,0419	0,0056	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDGD	3	1,4743	0,2477	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	3	4,3697	0,0142	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDGD	1	0,1106	0,7419	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,0224	0,8822	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDGD	3	1,6703	0,2011	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDGD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	3	3,7482	0,0251	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDP	1	6,8159	0,0142	H0 odrzucona
OSDP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	1	3,7075	0,0640	brak podstaw do odrzucenia H0
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDP	1	3,8658	0,0589	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	1,9105	0,1775	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDP	1	7,9656	0,0085	H0 odrzucona

Hipoteza zerowa	Okresy opóźnień w kwartałach	Statystyka F	Prawdopodobieństwo	Wniosek
OSDP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	1	0,9398	0,3403	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDO	4	0,5031	0,7339	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	4	3,5177	0,0249	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDO	1	0,0186	0,8925	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	0,2493	0,6213	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSDO	4	1,5558	0,2247	brak podstaw do odrzucenia H0
OSDO nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	4	3,5239	0,0248	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSKGD	2	10,3568	0,0005	H0 odrzucona
OSKGD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	2	4,5615	0,0200	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSKGD	2	2,1173	0,1406	brak podstaw do odrzucenia H0
OSKGD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	2	5,5012	0,0102	H0 odrzucona
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSKGD	2	18,4068	0,0000	H0 odrzucona
OSKGD nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	2	6,5591	0,0049	H0 odrzucona
OSPN nie jest przyczyną w sensie Grangera OSKP	4	0,2983	0,8756	brak podstaw do odrzucenia H0
OSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPN	4	3,3983	0,0282	H0 odrzucona
OSSZ nie jest przyczyną w sensie Grangera OSKP	1	1,9978	0,1682	brak podstaw do odrzucenia H0
OSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSSZ	1	1,0113	0,3229	brak podstaw do odrzucenia H0
OSPR nie jest przyczyną w sensie Grangera OSKP	3	1,8475	0,1668	brak podstaw do odrzucenia H0
OSKP nie jest przyczyną w sensie Grangera OSPR	3	3,1348	0,0450	H0 odrzucona

Źródło: opracowanie własne.

4. Funkcje regresji wyznaczone w badaniu*

Tabela 1. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem ogólnej sytuacji gospodarczej

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
3.2	PSPR	R = 0,4756 R ² = 0,2262 Skoryg. R ² = 0,2012 F(1, 31) = 9,0626 Błąd std. estymacji: 0,0461 DW = 2,7861	wyraz wolny PPKB _{t-1}	-0,0002 0,2636	0,0089 0,0876	-0,0173 3,0104	0,9863 0,0052
3.3	TSPN	R = 0,9983 R ² = 0,9966 Skoryg. R ² = 0,9965 F(2, 41) = 6071,9 Błąd std. estymacji: 0,0014 DW = 0,0520	wyraz wolny TSPN _{t-1} TPKB _{t-4}	0,1494 0,9743 -0,0064	0,0394 0,0094 0,0005	3,7905 103,1681 -13,9656	0,0005 0 0

* Oznaczenia skrótów zmiennych są zawarte w aneksie statystycznym 1.

3.4	TSSZ	R = 0,9979 R ² = 0,9958 Skoryg. R ² = 0,9956 F(2, 41) = 4850,6 Błąd std. estymacji: 0,0018 DW = 0,0487	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TPKB _{t-4}	-0,0227 1,0489 -0,0081	0,0169 0,0113 0,0006	-1,3459 92,5806 -13,0054	0,1857 0 0
3.5	TSPR	R = 0,9985 R ² = 0,9970 Skoryg. R ² = 0,9969 F(2, 41) = 6825,0 Błąd std. estymacji: 0,0025 DW = 0,0480	wyraz wolny TSPR _{t-1} TPKB _{t-4}	0,1424 0,9333 -0,0098	0,0078 0,0097 0,0010	18,1805 96,4061 -10,0288	0 0 0
3.6	OSPN	R = 0,9567 R ² = 0,9153 Skoryg. R ² = 0,9114 F(2, 44) = 237,62 Błąd std. estymacji: 0,1369 DW = 0,3995	wyraz wolny OSPN _{t-1} OPKB _t	-12,1384 0,8749 0,2465	5,8600 0,0473 0,0543	-2,0714 18,5052 4,5432	0,0442 0 0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem zmiennych obrazujących nierównowagę podażową na rynku pracy

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
4.2	PSPN	R = 0, 6313 R ² = 0, 3985 Skoryg. R ² = 0, 3797 F(1, 32) = 21,203 Błąd std. estymacji: 0, 0100 DW = 2,0732	wyraz wolny PSBD _{t-3}	0,0047 -0,2421	0,0018 0,0526	2,5842 -4,6047	0,0145 0,0001
4.3	PSPN	R = 0,5923 R ² = 0,3508 Skoryg. R ² = 0,3299 F(1, 31) = 16,755 Błąd std. estymacji: 0,0106 DW = 1,7076	wyraz wolny PSWB _{t-2}	0,0012 0,0374	0,0019 0,0091	0,6395 4,0932	0,5272 0,0003
4.4	PSPR	R = 0,5595 R ² = 0,3131 Skoryg. R ² = 0,2916 F(1, 32) = 14,583 Błąd std. estymacji: 0,0431 DW = 2,3686	wyraz wolny PSWB _{t-2}	0,0071 0,1416	0,0075 0,0371	0,9556 3,8188	0,3464 0,0006
4.5	TSPN	R = 0,9974 R ² = 0,9948 Skoryg. R ² = 0,9945 F(2, 41) = 3894,1 Błąd std. estymacji: 0,0018 DW = 0,0409	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSBD _t	0,8257 0,8442 -0,0499	0,0930 0,0191 0,0047	8,8819 44,2296 -10,5197	0,0000 0,0000 0,0000

4.6	TSSZ	R = 0,9993 R ² = 0,9986 Skoryg. R ² = 0,9985 F(2, 42) = 14 629 Błąd std. estymacji: 0,0011 DW = 0,0575	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSBD _{t-1}	0,2534 0,9449 -0,0431	0,0132 0,0059 0,0018	19,1762 158,9338 -23,4338	0,0000 0,0000 0,0000
4.7	TSPR	R = 0,9974 R ² = 0,9948 Skoryg. R ² = 0,9945 F(2, 41) = 3889 Błąd std. estymacji: 0,0032 DW = 0,0545	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSBD _t	0,2608 0,8724 -0,0326	0,0221 0,0099 0,0052	11,7934 88,0221 -6,3131	0,0000 0,0000 0,0000
4.8	TSPN	R = 0,9999 R ² = 0,9998 Skoryg. R ² = 0,9997 F(3, 40) = 53 768 Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,1268	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSNB _t TSWB _t	-0,9146 1,2565 -0,0886 0,0234	0,0292 0,0081 0,0016 0,0013	-31,3703 155,9134 -53,9313 18,7018	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000
4.9	TSSZ	R = 0,9999 R ² = 0,9998 Skoryg. R ² = 0,9998 F(3, 40) = 76 440 Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,1691	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSNB _t TSWB _{t-4}	0,1856 0,7870 0,1206 -0,0421	0,0055 0,0044 0,0019 0,0013	33,5446 178,6764 63,5696 -32,5683	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000
4.10	TSPR	R = 0,99998 R ² = 0,99997 Skoryg. R ² = 0,99997 F(3, 40) = 417 000 Błąd std. estymacji: 0,0003 DW = 0,3729	W. wolny TSPR _{t-1} TSWB _t TSNB _{t-4}	0,1026 0,8618 0,0488 -0,0263	0,0009 0,0025 0,0005 0,0009	116,8172 344,9043 90,6729 -29,7164	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
4.11	OSPR	R = 0,9205 R ² = 0,8473 Skoryg. R ² = 0,8404 F(2, 44) = 122,12 Błąd std. estymacji: 1,5513 DW = 0,7874	wyraz wolny	-43,6969	17,2023	-2,5402	0,0147
			OSPR _{t-1}	0,8771	0,0572	15,3359	0,0000
			OSBD _{t-1}	0,5625	0,1603	3,5087	0,0011
4.12	OSPN	R = 0,9748 R ² = 0,9502 Skoryg. R ² = 0,9465 F(3, 40) = 254,48 Błąd std. estymacji: 0,1072 DW = 0,7018	wyraz wolny	11,4025	7,6737	1,4859	0,1451
			OSPN _{t-1}	0,8865	0,0849	10,4369	0,0000
			OSNB _{t-1}	-0,0279	0,0079	-3,5503	0,0010
			OSWB _{t-2}	0,0276	0,0055	4,9972	0,0000

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem przeciętnego czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych na rynku pracy

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
4.14	TSPN	R = 0,9924 R ² = 0,9848 Skoryg. R ² = 0,9841 F(2, 41) = 1332 Błąd std. estymacji: 0,0030 DW = 0,0311	wyraz wolny TSPN _{t-1} TCSP _t	0,5525 0,8934 -0,0443	0,1871 0,0383 0,0131	2,9523 23,3354 -3,3762	0,0052 0,0000 0,0016
4.15	TSSZ	R = 0,9982 R ² = 0,9963 Skoryg. R ² = 0,9961 F(2, 41) = 5536,4 Błąd std. estymacji: 0,0017 DW = 0,0386	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TCSP _t	0,2919 0,9146 -0,0576	0,0240 0,0105 0,0041	12,1650 87,0243 -14,0969	0,0000 0,0000 0,0000
4.16	TSPR	R = 0,9960 R ² = 0,9920 Skoryg. R ² = 0,9916 F(2, 41) = 2537,7 Błąd std. estymacji: 0,0040 DW = 0,0536	wyraz wolny TSPR _{t-1} TCSP _t	0,2245 0,8663 -0,0307	0,0283 0,0124 0,0089	7,9351 70,1250 -3,4508	0,0000 0,0000 0,0013
4.17	OSP	R = 0,9660 R ² = 0,9331 Skoryg. R ² = 0,9299 F(2, 42) = 293,03 Błąd std. estymacji: 0,1238 DW = 0,5997	wyraz wolny OSP _{t-1} OCSP _{t-1}	-13,8712 1,0751 0,0638	5,5500 0,0472 0,0137	-2,4993 22,7776 4,6476	0,0164 0,0000 0,0000

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem zmiennych obrazujących wysiłek przy pracy

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
4.19	TSPN	R = 0,9995 R ² = 0,9990 Skoryg. R ² = 0,9990 F(2, 41) = 19 511 Błąd std. estymacji: 0,0008 DW = 0,0828	wyraz wolny	-1,2965	0,0521	-24,8654	0,0000
			TSPN _{t-1}	1,1125	0,0065	170,4556	0,0000
			TGPPRP _{t-3}	0,2230	0,0083	26,7524	0,0000
4.20	TSSZ	R = 0,9982 R ² = 0,9963 Skoryg. R ² = 0,9962 F(2, 41) = 5573,1 Błąd std. estymacji: 0,0017 DW = 0,0464	wyraz wolny	2,7542	0,1930	14,2720	0,0000
			TSSZ _{t-1}	0,6516	0,0251	25,9827	0,0000
			TGPPRP _t	-0,5827	0,0412	-14,1531	0,0000
4.21	TSPN	R = 0,9993 R ² = 0,9985 Skoryg. R ² = 0,9985 F(2, 40) = 13 729 Błąd std. estymacji: 0,0009 DW = 0,0928	wyraz wolny	-1,7204	0,0806	-21,3452	0,0000
			TSPN _{t-1}	1,0766	0,0068	157,1838	0,0000
			TGPPRP _{t-4}	0,3638	0,0166	21,8862	0,0000
4.22	TSSZ	R = 0,9988 R ² = 0,9976 Skoryg. R ² = 0,9974 F(3, 39) = 5323,7	wyraz wolny	2,5688	0,4577	5,6128	0,0000
			TSSZ _{t-1}	0,7997	0,0312	25,6049	0,0000
			TGPPRP _t	-0,7573	0,0854	-8,8630	0,0000
			TGPPNP _{t-4}	0,1842	0,0289	6,3785	0,0000

4.23	TSPR	Błąd std. estymacji: 0,0013 DW = 0,0695 R = 0,9996 R ² = 0,9992 Skoryg. R ² = 0,9992 F(3, 39) = 16 635 Błąd std. estymacji: 0,0011 DW = 0,1149	wyraz wolny TSPR _{t-1} TGPPNP _{t-4} TGPPRP _{t-4}	-3,4731 1,0383 0,3560 0,5455	0,1596 0,0086 0,0252 0,0429	-21,7563 120,8737 14,1092 12,7148	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000
4.24	TSPN	R = 0,9961 R ² = 0,9921 Skoryg. R ² = 0,9917 F(2, 41) = 2580,4 Błąd std. estymacji: 0,0022 DW = 0,0315	wyraz wolny TSPN _{t-1} TNGPPR _{t-4}	-3,0107 1,2526 0,4249	0,3912 0,0350 0,0550	-7,6963 35,7643 7,7309	0,0000 0,0000 0,0000
4.25	TSSZ	R = 0,9995 R ² = 0,9991 Skoryg. R ² = 0,9991 F(2, 41) = 22 668 Błąd std. estymacji: 0,0008 DW = 0,0617	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TNGPPR _t	1,3258 0,8886 -0,2455	0,0429 0,0055 0,0080	30,8765 160,3323 -30,6235	0,0000 0,0000 0,0000
4.26	TSPR	R = 0,9966 R ² = 0,9931 Skoryg. R ² = 0,9928 F(2, 41) = 2968,2	wyraz wolny TSPR _{t-1} TNGPPR _t	0,8412 0,8535 -0,1469	0,1547 0,0120 0,0322	5,4367 70,9873 -4,5619	0,0000 0,0000 0,0000

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
4.27	OSPR	Błąd std. estymacji: 0,0037 DW = 0,0558 R = 0,9367 R ² = 0,8773 Skoryg. R ² = 0,8681 F(3, 40) = 95,370 Błąd std. estymacji: 1,3659 DW = 0,8535	wyraz wolny OSPR _{t-1} OGPPN _{t-1} OGPPR _{t-4}	-450,472 0,9911 4,9256 -0,4101	123,8818 0,0631 1,1913 0,1853	-3,6363 15,7088 4,1347 -2,2130	0,0008 0,0000 0,0002 0,0327
4.28	OSSZ	R = 0,9040 R ² = 0,8172 Skoryg. R ² = 0,8087 F(2, 43) = 96,117 Błąd std. estymacji: 0,82513 DW = 0,7175	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OGPPRP _{t-1}	127,7197 0,9325 -1,2099	32,2044 0,0673 0,3319	3,9659 13,8627 -3,6452	0,0003 0,0000 0,0007
4.29	OSPR	R = 0,9279 R ² = 0,8610 Skoryg. R ² = 0,8541 F(2, 40) = 123,90 Błąd std. estymacji: 1,4535 DW = 0,7979	wyraz wolny OSPR _{t-1} OGPPRP _{t-4}	257,4649 1,0159 -2,5903	60,4283 0,0653 0,6280	4,2607 15,5594 -4,1247	0,0001 0,0000 0,0002
4.30	OSSZ	R = 0,8843 R ² = 0,7820 Skoryg. R ² = 0,7721 F(2, 44) = 78,934	wyraz wolny OSSZ _{t-1} ONGPPR _{t-1}	42,8991 0,8735 -0,3026	15,7382 0,0704 0,1414	2,7258 12,4016 -2,1397	0,0092 0,0000 0,0380

4.31	OSPR	Błąd std. estymacji: 0,8914 DW = 0,7197 R = 0,9107 R ² = 0,8294 Skoryg. R ² = 0,8211 F(2, 41) = 99,664 Błąd std. estymacji: 1,5911 DW = 0,6275	wyraz wolny OSPR _{t-1} ONGPPR _{t-4}	80,8133 0,9840 -0,7908	25,6033 0,0713 0,2764	3,1564 13,8030 -2,8608	0,0030 0,0000 0,0066
4.32	OSSZ	R = 0,9036 R ² = 0,8164 Skoryg. R ² = 0,8079 F(2, 43) = 95,626 Błąd std. estymacji: 0,8269 DW = 0,7086	wyraz wolny OSSZ _{t-1} ONGPPRP _{t-1}	140,5892 0,8907 -1,2968	35,9801 0,0655 0,3590	3,9074 13,5908 -3,6128	0,0003 0,0000 0,0008
4.33	OSPR	R = 0,9127 R ² = 0,8330 Skoryg. R ² = 0,8249 F(2, 41) = 102,28 Błąd std. estymacji: 1,5741 DW = 0,7444	wyraz wolny OSPR _{t-1} ONGPPRP _{t-3}	231,2948 0,9981 -2,3099	73,0303 0,0719 0,7593	3,1671 13,8837 -3,0420	0,0029 0,0000 0,0041

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wysokości wynagrodzenia za pracę

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
4.35	PSPN	R = 0,5651 R ² = 0,3194 Skoryg. R ² = 0,2981 F(1, 32) = 15,017 Błąd std. estymacji: 0,0107 DW = 1,5771	wyraz wolny PRW _t	-0,0013 0,1136	0,0020 0,0293	-0,6280 3,8752	0,5345 0,0005
4.36	TSPN	R = 0,9984 R ² = 0,9967 Skoryg. R ² = 0,9966 F(2, 41) = 6277,6 Błąd std. estymacji: 0,0014 DW = 0,0530	wyraz wolny TSPN _{t-1} TRW _{t-4}	0,0952 0,9805 -0,0061	0,0378 0,0092 0,0004	2,5218 106,6009 -14,2481	0,0157 0,0000 0,0000
4.37	TSSZ	R = 0,9978 R ² = 0,9956 Skoryg. R ² = 0,9954 F(2, 41) = 4611,5 Błąd std. estymacji: 0,0018 DW = 0,0488	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TRW _{t-4}	-0,0711 1,0563 -0,0079	0,0186 0,0119 0,0006	-3,8146 88,6162 -12,6025	0,0005 0,0000 0,0000
4.38	TSPR	R = 0,9986 R ² = 0,9973 Skoryg. R ² = 0,9971 F(2, 41) = 7445,2	wyraz wolny TSPR _{t-1} TRW _{t-4}	0,0921 0,9400 -0,0099	0,0086 0,0096 0,0009	10,6883 97,7535 -10,6491	0,0000 0,0000 0,0000

4.39	OSP OSP _t	Błąd std. estymacji: 0,0023 DW = 0,0478 R = 0,9496 R ² = 0,9017 Skoryg. R ² = 0,8972 F(2, 44) = 201,70 Błąd std. estymacji: 0,1475 DW = 0,4511	wyraz wolny OSP _{t-1} ORW _t	2,6149 0,9226 0,0513	4,8480 0,0485 0,0150	0,5394 19,0376 3,4200	0,5923 0,0000 0,0014
4.40	OSPR OSPR _t	Błąd std. estymacji: 1,6291 DW = 0,7035 R = 0,9119 R ² = 0,8316 Skoryg. R ² = 0,8240 F(2, 44) = 108,67 Błąd std. estymacji: 1,6291 DW = 0,7035	wyraz wolny OSPR _{t-1} ORW _{t-1}	52,8196 0,9165 -0,4424	16,0722 0,0625 0,1665	3,2864 14,6702 -2,6569	0,0020 0,0000 0,0109

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wydatków i dochodów budżetowych ogółem

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
5.2	PSPR	R = 0,5501 R ² = 0,3026 Skoryg. R ² = 0,2808 F(1, 32) = 13,886 Błąd std. estymacji: 0,0435 DW = 2,4771	wyraz wolny	0,0105	0,0075	1,4131	0,1673
			PSW _{t-1}	-0,2533	0,0680	-3,7264	0,0008
5.3	TSPN	R = 0,99998 R ² = 0,99995 Skoryg. R ² = 0,99995 F(3, 40) = 283 400 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,1290	wyraz wolny	-0,2683	0,0127	-21,1665	0
			TSPN _{t-1}	1,0079	0,0025	400,4159	0
			TSW _{t-3}	0,1359	0,0028	47,8765	0
			TSD _{t-4}	-0,0653	0,0020	-32,4463	0
5.4	TSSZ	R = 0,99995 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(3, 40) = 140 900 Błąd std. estymacji: 0,0003 DW = 0,1792	wyraz wolny	-0,5398	0,0188	-28,7235	0,0000
			TSSZ _{t-1}	1,1007	0,0045	243,0247	0,0000
			TSW _{t-4}	0,2130	0,0087	24,3691	0,0000
			TSD _{t-4}	-0,1006	0,0054	-18,7762	0,0000
5.5	TSPR	R = 0,9999 R ² = 0,9998 Skoryg. R ² = 0,9998 F(3, 40) = 68 758	wyraz wolny	-0,4256	0,0183	-23,2557	0,0000
			TSPR _{t-1}	0,9653	0,0033	293,6361	0,0000
			TSW _t	0,2432	0,0099	24,5803	0,0000
			TSD _t	-0,1028	0,0054	-18,9231	0,0000

5.6	OSP OSP _{t-1}	Błąd std. estymacji: 0,0006 DW = 0,1251 R = 0,9593 R ² = 0,9203 Skoryg. R ² = 0,9165 F(2, 42) = 242,45 Błąd std. estymacji: 0,1352 DW = 0,5291	wyraz wolny OSP _{t-1} OSD _{t-1}	0,6965 0,9366 0,0565	4,5143 0,0449 0,0168	0,1543 20,8642 3,3701	0,8781 0,0000 0,0016
5.7	OSSZ	R = 0,9202 R ² = 0,8467 Skoryg. R ² = 0,8353 F(3, 40) = 73,669 Błąd std. estymacji: 0,7732 DW = 0,8429	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OSD _t OSW _{t-4} ODR _{t-1}	-0,9497 0,8528 -0,2811 0,4374 0,1153	14,5107 0,0639 0,1046 0,0954 0,0574	-0,0655 13,3530 -2,6870 4,5832 2,0074	0,9481 0,0000 0,0105 0,0000 0,0513

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodowych

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
5.9	PSPR	R = 0,6542 R ² = 0,4280 Skoryg. R ² = 0,3688 F(3, 29) = 7,2335 Błąd std. estymacji: 0,0410 DW = 1,9010	wyraz wolny	0,0129	0,0074	1,7456	0,0915
			PSPR _{t-1}	-0,3816	0,1491	-2,5598	0,0159
			PSPR _{t-4}	0,2555	0,0955	2,6769	0,0121
			PSPIT _{t-1}	0,1318	0,0309	4,2713	0,0002
5.10	TSPN	R = 0,9995 R ² = 0,9991 Skoryg. R ² = 0,9990 F(3, 40) = 14 540 Błąd std. estymacji: 0,0008 DW = 0,0795	wyraz wolny	0,5960	0,0442	13,4861	0,0000
			TSPN _{t-1}	0,7893	0,0173	45,6084	0,0000
			TSPIT _t	0,0185	0,0011	17,3877	0,0000
			TSPP _t	0,0968	0,0112	8,6592	0,0000
5.11	TSSZ	R = 0,9999 R ² = 0,9997 Skoryg. R ² = 0,9997 F(3, 40) = 46 377 Błąd std. estymacji: 0,0005 DW = 0,1540	wyraz wolny	-0,0213	0,0044	-4,7928	0,0000
			TSSZ _{t-1}	0,9305	0,0058	160,8881	0,0000
			TSPIT _{t-3}	0,0146	0,0003	44,1380	0,0000
			TSPP _{t-4}	0,0461	0,0032	14,2227	0,0000

5.12	TSPR	R = 0,9996 R ² = 0,9992 Skoryg. R ² = 0,9991 F(3, 40) = 15 780 Błąd std. estymacji: 0,0013 DW = 0,0942	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSPR _{t-4} TSPIT _{t-4}	0,6434 1,2700 -0,3729 -0,0088	0,0470 0,0324 0,0319 0,0018	13,6993 39,2051 -11,6974 -4,9032	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000
5.13	OSPN	R = 0,9636 R ² = 0,9286 Skoryg. R ² = 0,9236 F(3, 43) = 186,38 Błąd std. estymacji: 0,1272 DW = 0,6876	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSPP _{t-1} OSPIT _t	0,5356 0,9464 0,0366 0,0118	4,5049 0,0418 0,0128 0,0026	0,1189 22,6341 2,8662 4,5370	0,9059 0,0000 0,0064 0,0000

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i inwestycje

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
5.15	PSPN	R = 0,6098 R ² = 0,3718 Skoryg. R ² = 0,3512 F(1, 31) = 18,349 Błąd std. estymacji: 0,0104 DW = 1,4431	wyraz wolny PSWI _{t-3}	0,0018 -0,0088	0,0018 0,0020	0,9674 -4,2836	0,3408 0,0002
5.16	PSSZ	R = 0,3632 R ² = 0,1319 Skoryg. R ² = 0,1064 F(1, 34) = 5,1682 Błąd std. estymacji: 0,0293 DW = 2,4945	wyraz wolny PSWI _{t-1}	-0,0024 -0,0143	0,0049 0,0063	-0,4966 -2,2734	0,6226 0,0294
5.17	TSPN	R = 0,9998 R ² = 0,9996 Skoryg. R ² = 0,9995 F(2, 41) = 47 859 Błąd std. estymacji: 0,0005 DW = 0,0826	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSWUS _t	0,7394 0,8379 -0,0465	0,0223 0,0051 0,0011	33,1862 164,0532 -42,5909	0,0000 0,0000 0,0000

5.18	TSSZ	R = 0,9999 R ² = 0,9997 Skoryg. R ² = 0,9997 F(3, 40) = 44 952 Błąd std. estymacji: 0,0005 DW = 0,1135	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSWUS _t TSWI _t	0,0690 0,9818 -0,0235 0,0065	0,0125 0,0040 0,0040 0,0023	5,5315 242,6543 -5,8379 2,8919	0,0000 0,0000 0,0000 0,0062
5.19	TSPR	R = 0,9998 R ² = 0,9996 Skoryg. R ² = 0,9995 F(3, 40) = 29 815 Błąd std. estymacji: 0,0010 DW = 0,1529	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSWUS _t TSWI _{t-2}	0,5355 0,8173 -0,2019 -0,0978	0,0256 0,0050 0,0126 0,0073	20,9043 164,7560 -16,0766 -13,3697	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem podaży pieniądza

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności	
6.3	PSPR	R = 0,8349 R ² = 0,6971 Skoryg. R ² = 0,6492 F(3, 19) = 14,573 Błąd std. estymacji: 0,0306 DW = 1,9520	wyraz wolny	0,0095	0,0065	1,4623	0,1600	
			PSPR _{t-1}	-0,4472	0,1353	-3,3052	0,0037	
			PSPG _{t-3}	0,0525	0,0106	4,9392	0,0001	
			PSDB _{t-1}	-0,0639	0,0139	-4,6081	0,0002	
6.4	PSPN	R = 0,5154 R ² = 0,2657 Skoryg. R ² = 0,2323 F(1, 22) = 7,9588 Błąd std. estymacji: 0,0118 DW = 1,7470	wyraz wolny	0,0016	0,0025	0,6353	0,5318	
			PSDB _t	-0,0091	0,0032	-2,8211	0,0099	
6.5	PSPN	R = 0,6050 R ² = 0,3661 Skoryg. R ² = 0,3372 F(1, 22) = 12,703 Błąd std. estymacji: 0,0109 DW = 1,5876	wyraz wolny	0,0012	0,0023	0,5336	0,5990	
			PSM1 _t	-0,0107	0,0030	-3,5642	0,0017	
6.6	PSPR	R = 0,5289 R ² = 0,2797 Skoryg. R ² = 0,2454 F(1, 21) = 8,1551	wyraz wolny	0,0010	0,0094	0,1012	0,9203	
			PSM1 _{t-3}	0,0489	0,0171	2,8557	0,0095	

6.7	PSPR	Błąd std. estymacji: 0,0448 DW = 2,8146 R = 0,5376 R ² = 0,2891 Skoryg. R ² = 0,2552 F(1, 21) = 8,5381 Błąd std. estymacji: 0,0445 DW = 2,7467	wyraz wolny PSM2-t-3	0,0033 0,0366	0,0093 0,0125	0,3532 2,9220	0,7275 0,0081
6.8	TSPN	R = 0,99998 R ² = 0,99996 Skoryg. R ² = 0,99995 F(3, 26) = 213 600 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,2821	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSDK _t TSPG _{t-3}	1,2749 0,9615 -0,0047 -0,0075	0,0775 0,0040 0,0002 0,0005	16,4466 238,1674 -30,8251 -13,7193	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000
6.9	TSSZ	R = 0,99998 R ² = 0,99997 Skoryg. R ² = 0,99997 F(3, 25) = 270 100 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,3219	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSDK _t TSPG _{t-3}	1,2562 1,0796 -0,0064 -0,0086	0,0591 0,0052 0,0001 0,0005	21,2604 207,9116 -81,8744 -16,3367	0,0000 0,0000 0,0000 0,0000
6.10	TSPR	R = 0,9999 R ² = 0,9997 Skoryg. R ² = 0,9997 F(3, 25) = 28 217 Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,3034	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSDK _{t-3} TSPG _{t-4}	0,9642 0,8522 -0,0059 -0,0026	0,0891 0,0091 0,0002 0,0007	10,8206 94,0627 -23,6660 -3,8467	0,0000 0,0000 0,0000 0,0007

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
6.11	TSPN	R = 0,99995 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(2, 26) = 131 900 Błąd std. estymacji: 0,0003 DW = 0,2001	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSM2 _t	0,7151 0,9616 -0,0054	0,0268 0,0025 0,0002	26,7240 384,4478 -29,1910	0,0000 0,0000 0,0000
6.12	TSSZ	R = 0,99996 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(2, 26) = 180 300 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,1895	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSM2 _t	0,6486 1,0652 -0,0073	0,0133 0,0018 0,0001	48,8395 578,0165 -60,9786	0,0000 0,0000 0,0000
6.13	TSPR	R = 0,9998 R ² = 0,9996 Skoryg. R ² = 0,9996 F(2, 26) = 33 586 Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,1233	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSM2 _t	1,1776 0,8668 -0,0100	0,0361 0,0052 0,0003	32,6262 165,4590 -32,3549	0,0000 0,0000 0,0000
6.14	OSP	R = 0,9803 R ² = 0,9609 Skoryg. R ² = 0,9579 F(2, 26) = 319,71 Błąd std. estymacji: 0,1075 DW = 0,6304	wyraz wolny OSP _{t-1} OSDK _{t-3}	66,4205 0,6820 -0,3458	10,5662 0,0588 0,0542	6,2862 11,5950 -6,3751	0,0000 0,0000 0,0000

6.15	OSSZ	R = 0,8856 R ² = 0,7842 Skoryg. R ² = 0,7676 F(2, 26) = 47,246 Błąd std. estymacji: 0,8124 DW = 0,8786	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OSDB _{t-4}	113,1735 0,7873 -0,9192	31,0896 0,0913 0,2846	3,6402 8,6252 -3,2301	0,0012 0,0000 0,0033
6.16	OSPR	R = 0,9574 R ² = 0,9166 Skoryg. R ² = 0,9101 F(2, 26) = 142,80 Błąd std. estymacji: 1,1131 DW = 0,6371	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSDK _{t-4}	334,0630 0,5992 -2,9364	61,6477 0,0854 0,5508	5,4189 7,0169 -5,3309	0,0000 0,0000 0,0000
6.17	OSPN	R = 0,9791 R ² = 0,9587 Skoryg. R ² = 0,9555 F(2, 26) = 301,74 Błąd std. estymacji: 0,1105 DW = 0,9771	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSM2 _{t-2}	80,3528 0,7703 -0,5735	13,1968 0,0511 0,0942	6,0888 15,0648 -6,0861	0,0000 0,0000 0,0000
6.18	OSSZ	R = 0,8802 R ² = 0,7748 Skoryg. R ² = 0,7581 F(2, 27) = 46,454 Błąd std. estymacji: 0,8246 DW = 0,9686	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OSM1 _{t-3}	116,0477 0,8860 -1,0468	35,3990 0,0924 0,3607	3,2783 9,5867 -2,9019	0,0029 0,0000 0,0073
6.19	OSPR	R = 0,9404 R ² = 0,8845 Skoryg. R ² = 0,8759 F(2, 27) = 103,36 Błąd std. estymacji: 1,2853 DW = 0,8871	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSM2 _{t-2}	456,5171 0,7450 -4,3071	99,6194 0,0752 0,9584	4,5826 9,9117 -4,4943	0,0001 0,0000 0,0001

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 10. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wybranych narzędzi polityki monetarnej

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
6.21	PSSZ	R = 0,4692 R ² = 0,2202 Skoryg. R ² = 0,1830 F(1, 21) = 5,9291 Błąd std. estymacji: 0,0323 DW = 2,3395	wyraz wolny	-0,0023	0,0067	-0,3396	0,7375
			PSWRO _{t-2}	-0,0171	0,0070	-2,4350	0,0239
6.22	TSPN	R = 0,99999 R ² = 0,99998 Skoryg. R ² = 0,99998 F(3, 25) = 460 100 Błąd std. estymacji: 0,0001 DW = 0,3081	wyraz wolny	0,0817	0,0039	21,0694	0,0000
			TSPN _{t-1}	0,8903	0,0101	88,4243	0,0000
			TSWBS _{t-4}	0,0050	0,0005	10,4119	0,0000
			TSWBP _{t-3}	-0,0003	0,0000	-8,4975	0,0000
6.23	TSSZ	R = 0,99999 R ² = 0,99998 Skoryg. R ² = 0,99997 F(3, 25) = 339 500 Błąd std. estymacji: 0,0001 DW = 0,3287	wyraz wolny	-0,3093	0,0474	-6,5293	0,0000
			TSSZ _{t-1}	1,0235	0,0138	74,3012	0,0000
			TSWBS _{t-2}	0,0039	0,0008	5,1559	0,0000
			TSWBP _{t-4}	-0,0004	0,0001	-3,3783	0,0024
6.24	TSPR	R = 0,99994 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(3, 25) = 66 423	wyraz wolny	0,1363	0,0164	8,2881	0,0000
			TSPR _{t-1}	0,9288	0,0071	130,4321	0,0000
			TSWBS _{t-3}	0,0006	0,0003	2,0670	0,0492
			TSWBP _{t-3}	-0,0012	0,0000	-44,6403	0,0000

6.25	OSPN	Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,2890 R = 0,9781 R ² = 0,9566 Skoryg. R ² = 0,9533 F(2, 26) = 286,47 Błąd std. estymacji: 0,1133 DW = 0,6428	wyraz wolny OSP _{N,t-1} OSWBP _{t-1}	-6,6966 1,1041 -0,0369	4,5232 0,0481 0,0063	-1,4805 22,9450 -5,8295	0,1508 0,0000 0,0000
6.26	OSSZ	R = 0,8983 R ² = 0,8069 Skoryg. R ² = 0,7920 F(2, 26) = 54,309 Błąd std. estymacji: 0,7686 DW = 0,7120	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OSWRO _{t-2}	1,0128 0,5771 0,4130	9,5587 0,1078 0,1077	0,1060 5,3551 3,8347	0,9164 0,0000 0,0007
6.27	OSPR	R = 0,9310 R ² = 0,8668 Skoryg. R ² = 0,8576 F(2, 29) = 94,342 Błąd std. estymacji: 1,3918 DW = 0,7601	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSWBS _{t-1}	-40,0938 0,8749 0,5278	15,0715 0,0693 0,1432	-2,6602 12,6331 3,6843	0,0126 0,0000 0,0009

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 11. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem depozytów i kredytów w sektorze bankowym

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
6.30	PSPR	R = 0,7948 R ² = 0,6317 Skoryg. R ² = 0,5764 F(3, 20) = 11,434 Błąd std. estymacji: 0,0329 DW = 2,2018	wyraz wolny PSPR _{t-1} PSKGD _{t-3} PSKP _{t-1}	-0,0048 -0,3940 0,0437 -0,0312	0,0072 0,1408 0,0087 0,0089	-0,6738 -2,7980 5,0200 -3,5065	0,5081 0,0111 0,0001 0,0022
6.31	PSPR	R = 0,5101 R ² = 0,2602 Skoryg. R ² = 0,2266 F(1, 22) = 7,7389 Błąd std. estymacji: 0,0445 DW = 2,6668	wyraz wolny PSKO _{t-3}	0,0014 0,0291	0,0092 0,0105	0,1477 2,7819	0,8839 0,0109
6.32	TSPN	R = 0,9999 R ² = 0,9998 Skoryg. R ² = 0,9997 F(2, 27) = 55 741 Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,1440	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSDGD _t	0,4659 0,9760 -0,0037	0,0285 0,0035 0,0002	16,3401 275,6169 -20,2740	0,0000 0,0000 0,0000
6.33	TSSZ	R = 0,9999 R ² = 0,9997 Skoryg. R ² = 0,9997 F(2, 26) = 51 478	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSDGD _t	0,4080 1,0845 -0,0055	0,0179 0,0034 0,0002	22,8252 319,2169 -32,3000	0,0000 0,0000 0,0000

6.34	TSPR	Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,1562 R = 0,9998 R ² = 0,9997 Skoryg. R ² = 0,9997 F(2, 26) = 43 214 Błąd std. estymacji: 0,0004 DW = 0,1563	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSDGD _{t-1}	0,8490 0,8609 -0,0070	0,0229 0,0047 0,0002	37,0987 182,2898 -36,8005	0,0000 0,0000 0,0000
6.35	TSPN	R = 0,99996 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(2, 26) = 154 200 Błąd std. estymacji: 0,0003 DW = 0,1891	wyraz wolny TSPN _{t-1} TSDO _t	0,7629 0,9343 -0,0049	0,0261 0,0029 0,0002	29,1801 319,5626 -31,6316	0,0000 0,0000 0,0000
6.36	TSSZ	R = 0,99996 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(2, 26) = 147 100 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,1790	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSDO _t	0,5058 1,0369 -0,0056	0,0122 0,0022 0,0001	41,4681 473,9263 -55,0419	0,0000 0,0000 0,0000
6.37	TSPR	R = 0,9993 R ² = 0,9986 Skoryg. R ² = 0,9985 F(2, 26) = 9426,9 Błąd std. estymacji: 0,0008 DW = 0,1137	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSDO _t	1,0991 0,8104 -0,0088	0,0656 0,0126 0,0005	16,7446 64,1113 -16,5959	0,0000 0,0000 0,0000

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
6.38	TSPN	R = 0,99996 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(3, 25) = 109 600 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,2707	wyraz wolny	0,9503	0,0417	22,8033	0,0000
			TSPN _{t-1}	0,8716	0,0095	91,4675	0,0000
			TSKP _{t-4}	-0,0032	0,0002	-13,3117	0,0000
			TSKGD _t	-0,0013	0,0002	-7,8558	0,0000
6.39	TSSZ	R = 0,99996 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(3, 25) = 117 800 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,2090	wyraz wolny	0,3544	0,0365	9,7112	0,0000
			TSSZ _{t-1}	0,9922	0,0170	58,3898	0,0000
			TSKGD _{t-2}	-0,0015	0,0002	-7,8528	0,0000
			TSKP _t	-0,0021	0,0008	-2,5728	0,0164
6.40	TSPR	R = 0,9999 R ² = 0,9998 Skoryg. R ² = 0,9997 F(3, 25) = 34 111 Błąd std. estymacji: 0,0003 DW = 0,1571	wyraz wolny	0,9656	0,0259	37,2880	0,0000
			TSPR _{t-1}	0,8922	0,0090	99,5011	0,0000
			TSKP _t	-0,0082	0,0002	-37,3628	0,0000
			TSKGD _t	-0,0007	0,0001	-6,6046	0,0000
6.41	TSPN	R = 0,99996 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(2, 26) = 181 400	wyraz wolny	0,9740	0,0300	32,4626	0,0000
			TSPN _{t-1}	0,8831	0,0040	222,4646	0,0000
			TSKO _t	-0,0050	0,0001	-34,3714	0,0000

6.42	TSSZ	Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,1402 R = 0,99997 R ² = 0,9999 Skoryg. R ² = 0,9999 F(2, 26) = 199 800 Błąd std. estymacji: 0,0002 DW = 0,1536	wyraz wolny TSSZ _{t-1} TSKO _t	0,4448 1,0002 -0,0045	0,0095 0,0022 0,0001	46,6026 461,3882 -64,2148	0,0000 0,0000 0,0000
6.43	TSPR	R = 0,9971 R ² = 0,9942 Skoryg. R ² = 0,9937 F(2, 26) = 2226,9 Błąd std. estymacji: 0,0016 DW = 0,1059	wyraz wolny TSPR _{t-1} TSKO _t	0,9374 0,7676 -0,0069	0,1373 0,0351 0,0010	6,8278 21,8420 -6,7469	0,0000 0,0000 0,0000
6.44	OSPN	R = 0,9703 R ² = 0,9415 Skoryg. R ² = 0,9372 F(2, 27) = 217,35 Błąd std. estymacji: 0,1297 DW = 0,7473	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSDGD _t	46,6638 0,8500 -0,3163	10,7282 0,0538 0,0707	4,3497 15,8077 -4,4722	0,0002 0,0000 0,0001
6.45	OSPR	R = 0,9470 R ² = 0,8967 Skoryg. R ² = 0,8891 F(2, 27) = 117,21 Błąd std. estymacji: 1,2153 DW = 0,6529	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSDGD _{t-3}	458,8182 0,6292 -4,2127	88,6375 0,0828 0,8295	5,1763 7,5961 -5,0786	0,0000 0,0000 0,0000

Lp. funkcji regresji	Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
6.46	OSPN	R = 0,9782 R ² = 0,9569 Skoryg. R ² = 0,9536 F(2, 26) = 288,65 Błąd std. estymacji: 0,1129 DW = 0,9293	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSDO _{t-2}	87,2635 0,7425 -0,6146	14,7979 0,0556 0,1048	5,8970 13,3535 -5,8668	0,0000 0,0000 0,0000
6.47	OSPR	R = 0,9599 R ² = 0,9213 Skoryg. R ² = 0,9153 F(2, 26) = 152,29 Błąd std. estymacji: 1,0806 DW = 0,9336	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSDO _{t-3}	602,2072 0,6372 -5,6554	105,8299 0,0770 1,0039	5,6903 8,2699 -5,6333	0,0000 0,0000 0,0000
6.48	OSPN	R = 0,9774 R ² = 0,9553 Skoryg. R ² = 0,9518 F(2, 26) = 277,62 Błąd std. estymacji: 0,1150 DW = 0,4909	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSKP _{t-3}	101,2742 0,6972 -0,7093	17,6662 0,0627 0,1250	5,7326 11,1214 -5,6754	0,0000 0,0000 0,0000

6.49	OSSZ	R = 0,8972 R ² = 0,8050 Skoryg. R ² = 0,7911 F(2, 28) = 57,812 Błąd std. estymacji: 0,7637 DW = 0,7022	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OSKGD _{t-1}	184,6432 0,7504 -1,5956	42,2123 0,0864 0,3927	4,3742 8,6867 -4,0634	0,0002 0,0000 0,0004
6.50	OSPR	R = 0,9373 R ² = 0,8786 Skoryg. R ² = 0,8696 F(2, 27) = 97,698 Błąd std. estymacji: 1,3177 DW = 0,6635	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSKP _{t-3}	539,0578 0,6811 -5,0667	125,2477 0,0860 1,1972	4,3039 7,9181 -4,2320	0,0002 0,0000 0,0002

Źródło: opracowanie własne.

5. Funkcje regresji odrzucone w badaniu*

Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem nieistotnych zmiennych niezależnych

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
PSPR	R = 0,5289 R ² = 0,2797 Skoryg. R ² = 0,2317 F(2, 30) = 5,8256 Błąd std. estymacji: 0,0452 DW = 2,4044	wyraz wolny	0,0023	0,0089	0,2548	0,8006
		PSPR _{t-1}	-0,2361	0,1581	-1,4931	0,1459
		PPKB _{t-1}	0,2722	0,0861	3,1632	0,0036
PSPN	R = 0,6366 R ² = 0,4053 Skoryg. R ² = 0,3669 F(2, 31) = 10,564 Błąd std. estymacji: 0,0101 DW = 2,0177	wyraz wolny	0,0048	0,0018	2,6046	0,0140
		PSPN _{t-1}	-0,0865	0,1454	-0,5948	0,5563
		PSBD _{t-3}	-0,2388	0,0534	-4,4706	0,0001
PSPN	R = 0,5951 R ² = 0,3542 Skoryg. R ² = 0,3111 F(2, 30) = 8,2259 Błąd std. estymacji: 0,0107 DW = 1,6959	wyraz wolny	0,0014	0,0019	0,7022	0,4880
		PSPN _{t-1}	-0,0648	0,1650	-0,3927	0,6973
		PSWB _{t-2}	0,0367	0,0094	3,9148	0,0005
PSSZ	R = 0,4042 R ² = 0,1634 Skoryg. R ² = 0,1111 F(2, 32) = 3,1243 Błąd std. estymacji: 0,0289 DW = 2,3259	wyraz wolny	-0,0043	0,0050	-0,8674	0,3922
		PSSZ _{t-1}	-0,2949	0,1600	-1,8432	0,0746
		PSWB _{t-2}	-0,0464	0,0242	-1,9204	0,0638

* Oznaczenia skrótów zmiennych są zawarte w aneksie statystycznym 1.

cd. tab.

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
PSPR	R = 0,6402 R ² = 0,4098 Skoryg. R ² = 0,3488 F(3, 29) = 6,7126 Błąd std. estymacji: 0,0416 DW = 2,2623	wyraz wolny	0,0068	0,0079	0,8592	0,3972
		PSPR _{t-1}	-0,0989	0,1628	-0,6073	0,5484
		PSWB _{t-2}	0,1429	0,0359	3,9835	0,0004
		PSNB _t	0,0914	0,0561	1,6299	0,1139
OSSZ	R = 0,8771 R ² = 0,7692 Skoryg. R ² = 0,7585 F(2, 43) = 71,666 Błąd std. estymacji: 0,9271 DW = 0,6070	wyraz wolny	11,9468	7,3562	1,6240	0,1117
		OSSZ _{t-1}	0,8335	0,0794	10,4946	0,0000
		OSNB _{t-2}	0,0469	0,0372	1,2594	0,2147
OSPR	R = 0,9007 R ² = 0,8112 Skoryg. R ² = 0,8020 F(2, 41) = 88,084 Błąd std. estymacji: 1,6738 DW = 0,6360	wyraz wolny	5,0618	7,4000	0,6840	0,4978
		OSPR _{t-1}	0,8578	0,0726	11,8214	0,0000
		OSWB _t	0,0933	0,0503	1,8559	0,0707
PSPN	R = 0,2036 R ² = 0,0415 F(2, 27) = 0,5838 Błąd std. estymacji: 0,0130 DW = 1,7404	wyraz wolny	0,0018	0,0024	0,7594	0,4542
		PSPN _{t-1}	-0,1793	0,1872	-0,9574	0,3469
		PCSP _{t-1}	-0,0272	0,0444	-0,6119	0,5457
OSSZ	R = 0,8739 R ² = 0,7638 Skoryg. R ² = 0,7523 F(2, 41) = 66,286 Błąd std. estymacji: 0,9481 DW = 0,6494	wyraz wolny	25,3478	17,8285	1,4218	0,1627
		OSSZ _{t-1}	0,8285	0,0905	9,1553	0,0000
		OCSP _t	-0,0823	0,1113	-0,7397	0,4637
TSPR	R = 0,9951 R ² = 0,9903 Skoryg. R ² = 0,9898 F(2, 41) = 2089,6 Błąd std. estymacji: 0,0044 DW = 0,0487	wyraz wolny	0,6063	0,2890	2,0982	0,0421
		TSPR _{t-1}	0,8404	0,0235	35,7063	0,0000
		TGPPR _t	-0,1162	0,0715	-1,6247	0,1119

cd. tab.

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
TSPN	R = 0,9993 R ² = 0,9986 Skoryg. R ² = 0,9985 F(3, 39) = 9393,8 Błąd std. estymacji: 0,0009 DW = 0,1005	wyraz wolny TSPN _{t-1} TGPPRP _{t-4} TGPPNP _{t-4}	-1,8281 1,0915 0,4287 -0,0547	0,1095 0,0124 0,0482 0,0382	-16,6913 88,0474 8,8992 -1,4316	0,0000 0,0000 0,0000 0,1602
OSPR	R = 0,9292 R ² = 0,8635 Skoryg. R ² = 0,8530 F(3, 39) = 82,213 Błąd std. estymacji: 1,4590 DW = 0,8477	wyraz wolny OSPR _{t-1} OGPPNP _{t-1} OGPPRP _{t-4}	161,9272 1,0204 0,7791 -2,4183	129,2630 0,0658 0,9309 0,6630	1,2527 15,5178 0,8370 -3,6474	0,2178 0,0000 0,4077 0,0008
PSPN	R = 0,5800 R ² = 0,3364 Skoryg. R ² = 0,2935 F(2, 31) = 7,8560 Błąd std. estymacji: 0,01071 DW = 1,8052	wyraz wolny PSPN _{t-1} PRW _t	-0,0020 0,1537 0,1274	0,0022 0,1726 0,0332	-0,8965 0,8902 3,8325	0,3769 0,3802 0,0006
PSPR	R = 0,3804 R ² = 0,1447 Skoryg. R ² = 0,0895 F(2,31)=2,6228 Błąd std. estymacji: 0,0489 DW = 2,3462	wyraz wolny PSPR _{t-1} PRW _{t-1}	0,0028 -0,2786 0,2768	0,0103 0,1722 0,1460	0,2701 -1,6180 1,8962	0,7889 0,1158 0,0673
OSSZ	R = 0,8791 R ² = 0,7729 Skoryg. R ² = 0,7621 F(2, 42) = 71,458 Błąd std. estymacji: 0,9262 DW = 0,6697	wyraz wolny OSSZ _{t-1} ORW _{t-3}	-2,7179 0,8971 0,1298	13,6002 0,0759 0,0947	-0,1998 11,8182 1,3707	0,8426 0,0000 0,1777
PSPR	R = 0,5511 R ² = 0,3037 Skoryg. R ² = 0,2588 F(2, 31) = 6,7607 Błąd std. estymacji: 0,0441 DW = 2,1095	wyraz wolny PSPR _{t-1} PSW _{t-1}	0,0110 -0,0355 -0,2480	0,0079 0,1617 0,0732	1,3995 -0,2194 -3,3904	0,1716 0,8278 0,0019

cd. tab.

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
OSPN	R = 0,9610 R ² = 0,9235 Skoryg. R ² = 0,9179 F(3, 41) = 164,94 Błąd std. estymacji: 0,1341 DW = 0,5767	wyraz wolny	-2,2031	4,9959	-0,4410	0,6615
		OSPN _{t-1}	0,9535	0,0464	20,5716	0,0000
		OSW _t	0,0228	0,0174	1,3075	0,1983
		OSD _{t-1}	0,0458	0,0185	2,4736	0,0176
PSPR	R = 0,6548 R ² = 0,4288 Skoryg. R ² = 0,3472 F(4, 28) = 5,2545 Błąd std. estymacji: 0,041 DW = 1,8844	wyraz wolny	0,0132	0,0077	1,7094	0,0984
		PSPR _{t-1}	-0,3894	0,1568	-2,4833	0,0193
		PSPP _{t-4}	0,2471	0,1063	2,3253	0,0275
		PSCIT _{t-2}	0,0054	0,0278	0,1942	0,8474
		PSPIT _{t-1}	0,1341	0,0334	4,0093	0,0004
OSPR	R = 0,9016 R ² = 0,8129 Skoryg. R ² = 0,8038 F(2, 41) = 89,073 Błąd std. estymacji: 1,6662 DW = 0,6950	wyraz wolny	52,8907	22,9086	2,3088	0,0261
		OSPR _{t-1}	0,9267	0,0695	13,3378	0,0000
		OSPP _t	-0,4531	0,2309	-1,9619	0,0566
PSPN	R = 0,6166 R ² = 0,3802 Skoryg. R ² = 0,3388 F(2, 30) = 9,2001 Błąd std. estymacji: 0,0105 DW = 1,7815	wyraz wolny	0,0015	0,0019	0,7784	0,4424
		PSPN _{t-1}	0,1101	0,1733	0,6356	0,5299
		PSWI _{t-3}	-0,0093	0,0022	-4,1505	0,0003
PSSZ	R = 0,4140 R ² = 0,1714 Skoryg. R ² = 0,1212 F(2, 33) = 3,4126 Błąd std. estymacji: 0,0290 DW = 2,3170	wyraz wolny	-0,0030	0,0049	-0,6077	0,5475
		PSSZ _{t-1}	-0,1986	0,1585	-1,2531	0,2190
		PSWI _{t-1}	-0,0136	0,0062	-2,1884	0,0358
TSPN	R = 0,9998 R ² = 0,9996 Skoryg. R ² = 0,9995 F(3, 40) = 32 167 Błąd std. estymacji: 0,0005 DW = 0,1011	wyraz wolny	0,7863	0,0462	17,0096	0,0000
		TSPN _{t-1}	0,8293	0,0090	92,4052	0,0000
		TSWUS _t	-0,0536	0,0063	-8,5629	0,0000
		TSWI _t	-0,0033	0,0028	-1,1553	0,2548

cd. tab.

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
OSPR	R = 0,8990 R ² = 0,8082 Skoryg. R ² = 0,7988 F(2, 41) = 86,382 Błąd std. estymacji: 1,6871 DW = 0,5264	wyraz wolny	3,0594	8,1243	0,3766	0,7084
		OSPR _{t-1}	0,9006	0,0692	13,0235	0,0000
		OSWUS _{t-3}	0,0703	0,0424	1,6575	0,1050
PSPR	R = 0,8373 R ² = 0,7011 Skoryg. R ² = 0,6347 F(4, 18) = 10,557 Błąd std. estymacji: 0,0312 DW = 1,9208	wyraz wolny	0,0087	0,0069	1,2716	0,2197
		PSPR _{t-1}	-0,4242	0,1457	-2,9116	0,0093
		PSPG _{t-3}	0,0570	0,0142	4,0112	0,0008
		PSDB _{t-1}	-0,0603	0,0160	-3,7638	0,0014
		PSDK _{t-2}	0,0058	0,0117	0,4954	0,6263
PSPN	R = 0,5241 R ² = 0,2747 Skoryg. R ² = 0,2056 F(2, 21) = 3,9764 Błąd std. estymacji: 0,0120 DW = 1,9816	wyraz wolny	0,0017	0,0025	0,6605	0,5161
		PSPN _{t-1}	0,1201	0,2349	0,5111	0,6146
		PSDB _t	-0,0099	0,0036	-2,7246	0,0127
PSPN	R = 0,6311 R ² = 0,3983 Skoryg. R ² = 0,3410 F(2, 21) = 6,9511 Błąd std. estymacji: 0,0109 DW = 2,0037	wyraz wolny	0,0013	0,0023	0,5858	0,5643
		PSPN _{t-1}	0,2343	0,2208	1,0611	0,3007
		PSM1 _t	-0,0125	0,0034	-3,6420	0,0015
PSPR	R = 0,6333 R ² = 0,4010 Skoryg. R ² = 0,3411 F(2, 20) = 6,6947 Błąd std. estymacji: 0,0419 DW = 2,6122	wyraz wolny	0,0031	0,0089	0,3455	0,7333
		PSPR _{t-1}	-0,3687	0,1832	-2,0125	0,0578
		PSM1 _{t-3}	0,0565	0,0164	3,4355	0,0026
PSPR	R = 0,5948 R ² = 0,3538 Skoryg. R ² = 0,2892 F(2, 20) = 5,4757 Błąd std. estymacji: 0,0435 DW = 2,5818	wyraz wolny	0,0051	0,0092	0,5561	0,5843
		PSPR _{t-1}	-0,2628	0,1856	-1,4159	0,1722
		PSM2 _{t-3}	0,0378	0,0123	3,0790	0,0059

cd. tab.

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
PSSZ	R = 0,4722 R ² = 0,2229 Skoryg. R ² = 0,1452 F(2, 20) = 2,8691 Błąd std. estymacji: 0,0331 DW = 2,3694	wyraz wolny PSSZ _{t-1} PSWRO _{t-2}	-0,0020 0,0650 -0,0181	0,0070 0,2434 0,0081	-0,2823 0,2670 -2,2391	0,7806 0,7922 0,0367
OSPN	R = 0,9789 R ² = 0,9582 Skoryg. R ² = 0,9531 F(3, 25) = 190,84 Błąd std. estymacji: 0,1134 DW = 0,6290	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSWBS _t OSWBP _{t-1}	-5,5637 1,1138 -0,0179 -0,0400	4,6772 0,0492 0,0185 0,0071	-1,1895 22,6388 -0,9685 -5,6479	0,2454 0,0000 0,3421 0,0000
OSSZ	R = 0,9000 R ² = 0,8101 Skoryg. R ² = 0,7873 F(3, 25) = 35,542 Błąd std. estymacji: 0,7773 DW = 0,6764	wyraz wolny OSSZ _{t-1} OSWRO _{t-2} OSWBS _{t-1}	8,1031 0,5902 0,3934 -0,0643	14,5782 0,1108 0,1130 0,0990	0,5558 5,3250 3,4816 -0,6497	0,5833 0,0000 0,0018 0,5218
PSPR	R = 0,4575 R ² = 0,2093 Skoryg. R ² = 0,1340 F(2, 21) = 2,7799 Błąd std. estymacji: 0,0471 DW = 2,3950	wyraz wolny PSPR _{t-1} PSDGD _{t-1}	0,0059 -0,2347 -0,0279	0,0098 0,1956 0,0131	0,6046 -1,2001 -2,1362	0,5519 0,2435 0,0446
PSPR	R = 0,3938 R ² = 0,1551 Skoryg. R ² = 0,1167 F(1, 22) = 4,0388 Błąd std. estymacji: 0,0476 DW = 2,6513	wyraz wolny PSDGD _{t-1}	0,0038 -0,0264	0,0097 0,0131	0,3866 -2,0097	0,7028 0,0569
PSPR	R = 0,4808 R ² = 0,2311 Skoryg. R ² = 0,1543 F(2, 20) = 3,0062 Błąd std. estymacji: 0,0475 DW = 2,3660	wyraz wolny PSPR _{t-1} PSDO _{t-1}	0,0057 -0,2618 -0,0336	0,0100 0,2027 0,0154	0,5664 -1,2911 -2,1854	0,5774 0,2114 0,0409

cd. tab.

Zmienna zależna	Miary dopasowania funkcji regresji	Nazwa parametru	Wartość parametru	Błąd statystyczny parametru	t	Poziom istotności
PSPR	R = 0,4087 R ² = 0,1671 Skoryg. R ² = 0,1274 F(1, 21) = 4,2117 Błąd std. estymacji: 0,0482 DW = 2,6719	wyraz wolny PSDO _{t-1}	0,0038 -0,0319	0,0101 0,0156	0,3820 -2,0523	0,7063 0,0528
PSPR	R = 0,5806 R ² = 0,3371 Skoryg. R ² = 0,2739 F(2, 21) = 5,3390 Błąd std. estymacji: 0,0431 DW = 2,5447	wyraz wolny PSPR _{t-1} PSKO _{t-3}	0,0037 -0,2816 0,0317	0,0090 0,1805 0,0103	0,4132 -1,5603 3,0805	0,6836 0,1336 0,0057
OSPN	R = 0,9774 R ² = 0,9553 Skoryg. R ² = 0,9499 F(3, 25) = 178,00 Błąd std. estymacji: 0,1173 DW = 0,4926	wyraz wolny OSPN _{t-1} OSKGD _{t-2} OSKP _{t-3}	101,6818 0,6959 -0,0055 -0,7065	18,9334 0,0665 0,0786 0,1332	5,3705 10,4572 -0,0699 -5,3035	0,0000 0,0000 0,9448 0,0000
OSPR	R = 0,9404 R ² = 0,8844 Skoryg. R ² = 0,8711 F(3, 26) = 66,320 Błąd std. estymacji: 1,3101 DW = 0,6673	wyraz wolny OSPR _{t-1} OSKGD _{t-1} OSKP _{t-3}	495,7523 0,7164 1,0657 -5,7346	130,1479 0,0909 0,9307 1,3256	3,8091 7,8803 1,1451 -4,3260	0,0008 0,0000 0,2626 0,0002

Źródło: opracowanie własne.

BIBLIOGRAFIA

- Abell P., Crouchley R., Mills C. (2001), Social Capital and Entrepreneurship in Great Britain, *Enterprise and Innovation Management Studies*, vol. 2 (2), s. 119-144.
- Acs Z.J., Audretsch D.B. (1987), Innovation, Market Structure, and Firm Size, *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXIX, s. 567-574.
- Acs Z.J., Audretsch D.B. (1988), Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis, *The American Economic Review*, vol. 78, s. 678-690.
- Alba-Ramirez A. (1994), Self-employment in the Midst of Unemployment: The Case of Spain and the United States, *Applied Economics*, vol. 26, s. 189-204.
- Aldrich H.E., Martinez M.A. (2001), Many are Called, but Few are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, vol. 25, s. 41-56.
- Alvarez S.A., Busenitz L.W. (2001), The Entrepreneurship of Resource – Based Theory, *Journal of Management*, vol. 27, s. 755-775.
- Arendt Ł. (2005), Próba oszacowania NAIRU dla Polski, *Gospodarka Narodowa*, nr 5-6 (165-166), s. 1-24.
- Audretsch D.B. (1991), New-Firm Survival and the Technological Regime, *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXXIII, s. 441-450.
- Baldwin J.R., Gorecki P.K. (1991), Firm Entry and Exit in the Canadian Manufacturing Sector, 1970 – 1982, *Canadian Journal of Economics*, vol. XXIV, s. 300-323.
- Balicki A., Makać W. (2002), *Metody wnioskowania statystycznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Banerjee A.V., Newman A.F. (1991), Risk – Bearing and the Theory of Income Distribution, *The Review of Economic Studies*, vol. 58, s. 211-235.
- Banerjee A.V., Newman A.F. (1993), Occupational Choice and the Process of Development, *Journal of Political Economy*, s. 274-298.
- Barteczko K., Bocian A. (1996), *Modelowanie polityki makroekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- Bates T. (1985), Entrepreneur Human Capital Endowments and Minority Business Viability, *The Journal of Human Resources*, s. 540-554.
- Bates T. (1990), Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity, *The Review of Economics and Statistics*, s. 551-559.
- Baumol W.J. (1968), Entrepreneurship in Economic Theory, *The American Economic Review*, s. 64-71.
- Baumol W.J. (1990), Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, *Journal of Political Economy*, vol. 98, s. 893-921.

- Beetsma R.M.W.J., Schotman P.C. (2001), Measuring Risk Attitudes in a Natural Experiment: Data from the Television Game Show Lingo, *The Economic Journal*, vol. 111, s. 821-848.
- Berger A.N., Udell G.F. (1995), Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance, *Journal of Business*, vol. 68, s. 351-381.
- Bernhardt I. (1994), Comparative Advantage in Self-Employment and Paid Work, *Canadian Journal of Economics*, vol. XXVII, s. 273-289.
- Bird B. (1988), Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention, *Academy of Management Review*, vol. 13, no. 3, s. 442-453.
- Black J., de Meza D. (1997), Everyone May Benefit from Subsidizing Entry to Risky Occupations, *Journal of Public Economics*, vol. 66, s. 409-424.
- Black J., de Meza D., Jeffreys D. (1996), House Prices, the Supply of Collateral, and the Enterprise Economy, *The Economic Journal*, vol. 106, s. 60-75.
- Blanchflower D.G. (2000), Self-Employment in OECD Countries, *NBER Working Paper*, no. 7486.
- Blanchflower D.G., Oswald A.J. (1998), What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, vol. 16, no. 1, s. 26-60.
- Blau D.M. (1987), A Time-Series Analysis of Self-Employment in the United States, *Journal of Political Economy*, s. 445-467.
- Bławat F. (2002), Paradygmaty kariery przedsiębiorcy, *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, nr 1 (10), s. 66-73.
- Bławat F. (2003), *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk.
- Bławat F. (2004), Ewolucja funkcji i kompetencji przedsiębiorcy w poszczególnych fazach rozwoju firmy, w: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich firm*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 73-77.
- Bławat F., Wasileczuk J. (2004), Fazy rozwoju przedsiębiorstwa – podejście modelowe, w: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich firm*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 71-103.
- Boadway R., Marchand M., Pestieau P. (1991), Optimal Linear Income Taxation in Models with Occupational Choice, *Journal of Public Economics*, vol. 46, no. 2, s. 133-162.
- Bonusiak E. (2003), Motywy podejmowania działalności gospodarczej – konieczność życiowa czy chęć samorealizacji?, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Tarnobrzeg.
- Borowiec J. (2001), Polityka pieniężna, w: *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 422-442.
- Bottazzi L., Da Rin M. (2003), Financing Entrepreneurial Firms in Europe: Facts, Issues, and Research Agenda, *CESifo Working Paper*, no. 958.
- Bouchikhi H. (1994), A Constructivist Framework for Understanding Entrepreneurship Performance, *Organization Studies*, vol. 14 (4), s. 549-570.
- Bradley D.E., Roberts J.A. (2004), Self-Employment and Job Satisfaction: Investigating the Role of Self-Efficacy, Depression and Seniority, *Journal of Small Business Management*, vol. 42 (1), s. 37-58.

- Bratnicki M. (2001a), O właściwą formę przedsiębiorczości, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, rok LII, nr 6 (617), s. 10-14.
- Bratnicki M. (2001b), Refleksje teoretyka nad przedsiębiorczością i przedsiębiorcami współczesnego biznesu, *Przegląd Organizacji*, nr 5 (736), s. 8-11.
- Bratnicki M. (2001c), Przedsiębiorczość i dynamika organizacji, *Organizacja i Kierowanie*, nr 2 (104), s. 3-13.
- Bratnicki M. (2002), *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Bratnicki M., Dyduch W., Kozłowski R. (2001), On the Frontiers of Entrepreneurship: Complexity, Contradictions and Strategic Management, *Management*, vol. 5, no. 1, s. 17-28.
- Brazeal D.V., Herbert T.T. (1999), The Genesis of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, vol. 23, s. 29-45.
- Brockhaus R.H. (1980a), Risk Taking Propensity of Entrepreneurs, *Academy of Management Journal*, vol. 23 (3), s. 509-520.
- Brockhaus R.H. (1980b), The Effect of Job Dissatisfaction on the Decision to Start a Business, *Journal of Small Business Management*, January, s. 37-43.
- Brouwer M.T. (2002), Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development, *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, s. 83-105.
- Burke A.E., FitzRoy F.R., Nolan M.A. (2000), When Less is More: Distinguishing between Entrepreneurial Choice and Performance, *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, vol. 62, no. 5, s. 565-587.
- Bygrave W.D., Hofer Ch.W. (1991), Theorizing about Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 16, s. 13-22.
- Calvo G.A., Wellish S. (1980), Technology, Entrepreneurs, and Firm Size, *Quarterly Journal of Economics*, s. 663-677.
- Campbell Ch.A. (1992), A Decision Theory Model for Entrepreneurial Acts, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, vol. 17, s. 21-27.
- Carroll G.R., Mosakowski E. (1987), The Career Dynamics of Self-Employment, *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, s. 570-589.
- Cartland J.W., Hoy F., Boulton W.R., Cartland J.A.C. (1984), Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization, *Academy of Management Review*, vol. 9 (2), s. 354-359.
- Chell E. (2000), Towards Researching the „Opportunistic Entrepreneur”: A Social Constructionist Approach and Research Agenda, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, vol. (1), s. 63-80.
- Chmieliński P. (2006), Wspieranie przedsiębiorczości w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w: *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, Wydawnictwo SGH, Warszawa, s. 169-184.
- Chow G.C. (1995), *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Cieślak M. (2002), Prognozowanie na podstawie szeregów czasowych, w: *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*, red. M. Cieślak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 62-103.
- Coate S., Tennyson S. (1992), Labor Market Discrimination, Imperfect Information and Self Employment, *Oxford Economic Paper*, vol. 44, s. 272-288.

- Covin J.G., Slevin D.P. (1988), The Influence of Organization Structure on the Utility of an Entrepreneurial Top Management Style, *Journal of Management Studies*, vol. 25 (2), s. 217-234.
- Covin J.G., Slevin D.P. (1991), A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, vol. 16, s. 7-25.
- Cowling M. (2000), Are Entrepreneurs Different across Countries?, *Applied Economics Letters*, vol. 7, s. 785-789.
- Cressy R. (1996), Are Business Startups Debt – Rationed?, *The Economic Journal*, s. 1253-1270.
- Cunningham B., Lischeron J. (1991), Defining Entrepreneurship, *Journal of Small Business Management*, vol. 29 (1), s. 45-61.
- Czarny E., Nojszewska E. (2000), *Mikroekonomia*, wyd. 2, PTE, Warszawa.
- Ćwikliński H. (2000), Pojęcie i zakres polityki gospodarczej. Klasyfikacja ekonomicznych funkcji państwa, w: *Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 22-34.
- Dakhli M., de Clercq D. (2004), Human Capital, Social Capital, and Innovation: A Multicountry Study, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 16, s. 107-128.
- Das T.K., Teng B.-S. (1997), Time and Entrepreneurial Risk Behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 22, s. 69-88.
- Deakins D., Freel M. (2003), *Entrepreneurship and Small Firms*, McGraw-Hill Education, edycja 3.
- Dean T.J., Meyer G.D., DeCastro J. (1993), Determinants of New-Firm Formations in Manufacturing Industry: Industry Dynamics, Entry Barriers, and Organizational Inertia, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 18, s. 49-59.
- Delmar F., Davidsson P. (2000), Where do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 12, s. 1-23.
- Dodd S.D., Seaman P.T. (1998), Religion and Enterprise: An Introductory Exploration, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, vol. 23, s. 71-86.
- Douglas E.J., Shepherd D.A. (2002), Self-Employment as a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, vol. 26, s. 81-90.
- Drucker P.F. (2004), *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Dunn T., Holtz-Eakin D. (2000), Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links, *Journal of Labor Economics*, vol. 18, no. 2, s. 282-305.
- Dyer W.G. Jr (1994), Toward a Theory of Entrepreneurship Careers, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 19, s. 7-21.
- Eisenhauer J.G. (1995), The Entrepreneurial Decision: Economic Theory and Empirical Evidence, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, vol. 19, s. 67-79.
- Emmett R.B. (1999), The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty, and Profit, *History of Political Economy*, vol. 31 (1), s. 29-52.
- Eswaran M., Kotwal A. (1989), Why are Capitalists the Bosses? *The Economic Journal*, vol. 99, s. 164-176.

- Evans D.S., Jovanovic B. (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, s. 808-827.
- Evans D.S., Leighton L.S. (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *The American Economic Review*, s. 519-535.
- Fan W., White M.J. (2002), Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity, *NBER Working Paper*, no. 9340.
- Fazzari S.M., Athey M.J. (1987), Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, s. 481-487.
- Fazzari S.M., Hubbard R.G., Petersen B.C. (1987), Financing Constraints and Corporate Investment, *NBER Working Paper*, no. 2387.
- Flaig G. (2003), Time Series Properties of German Monthly Production Index, *CESifo Working Paper*, no. 833, January.
- Fudalińska M., Rogoda B. (1998), Czynniki wpływająca na formowanie się nowo powstałych przedsiębiorstw w województwie krakowskim po 1988 roku, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, nr 519, s. 139-152.
- Fuest C., Huber B., Tillessen P. (2003), Tax Policy and Entrepreneurship in the Presence of Asymmetric Information in Capital Markets, *CESifo Working Paper*, no. 872.
- Gajda J.B. (2004), *Ekonometria*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Gancarczyk M. (2006), Koszty transakcyjne – teoria i sposób pomiaru, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, rok LVII, nr 6(377), s. 20-28.
- Gartner W.B. (1985), A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, *Academy of Management Review*, vol. 10 (4), s. 696-706.
- Gartner W.B. (1989), „Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, vol. 13, s. 47-68.
- Gartner W.B., Shaver K.G., Gatewood E., Katz J.A. (1994), Finding the Entrepreneur in Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, vol. 18, s. 5-9.
- Gaweł A. (2003), Wpływ czynników koniunkturalnych na bezrobocie w Polsce, *Gospodarka Narodowa*, vol. XIV, nr 3 (139), s. 55-67.
- Gaweł A. (2004a), Implikacje dla polityki fiskalnej wynikające z koniunkturalnych wahań bezrobocia w Polsce, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, nr 1 (21), s. 63-78.
- Gaweł A. (2004b), Ryzyko gospodarcze i jego ubezpieczenie a przedsiębiorczość, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, nr 4(24), s. 85-98.
- Gaweł A. (2005), Wymuszony czy dobrowolny charakter bezrobocia w Polsce, w: *Polityka i rozwój gospodarczy Polski w UE. Ocena i perspektywy*, red. S. Pangsy-Kania i G. Szczodrowski, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005, s. 83-96.
- Gentry W.M., Hubbard R.G. (2000a), Tax Policy and Entrepreneurial Entry, *The American Economic Review*, vol. 90, s. 283-287.
- Gentry W.M., Hubbard R.G. (2000b), Entrepreneurship and Household Saving, *NBER Working Paper*, no. 7894.
- Ghatak M., Morelli M., Sjöström T. (2001), Occupational Choice and Dynamic Incentives, *Review of Economic Studies*, vol. 68, s. 781-810.
- Gilad B., Levine P. (1986), A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply, *Journal of Small Business Management*, October, s. 45-53.
- Gmytrasiewicz M. (2003), Ocena stanu finansów publicznych w Polsce – mity i rzeczywistość, *Ekonomia, Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*, nr 12, s. 3-24.

- Gogolewska J. (2001), Regulowanie rynku pracy, w: *Polityka gospodarcza*, red. B. Wiśniarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 466-490.
- Gorynia M. (2000), Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji, *Ekonomista*, nr 2, s. 181-193.
- Goss D. (2005), Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, s. 205-218.
- Góra M. (2005), Trwale wysokie bezrobocie w Polsce. Wyjaśnienia i propozycje, *Ekonomista*, nr 1, s. 27-48.
- Grabowski Z. (1999), *Polityka pieniężna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Gromb D., Scharfstein D. (2002), Entrepreneurship in Equilibrium, *NBER Working Paper*, no. 9001.
- Gruszecki T. (2002), *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Gudmundson D., Tower C.B., Hartman E.A. (2003), Innovation in Small Businesses: Culture and Ownership Structure Do Matter, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 8 (1), s. 1-17.
- Guzman J., Santos F.J. (2001), The Booster Function of the Entrepreneurial Quality: An Application to the Province of Seville, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 13 (1), s. 211-228.
- Haber L.H. (1995), Wzory przedsiębiorczości w świadomości przyszłych menedżerów, *Studia Socjologiczne*, nr 1-2 (136-137), s. 69-90.
- Haber L.H. (1996), Zachowania przedsiębiorcze – próba typologii, *Przegląd Organizacji*, nr 5 (675), s. 15-18.
- Haber L.H. (1997), Przedsiębiorczość – rynkowym parametrem podmiotowości człowieka w procesach pracy, *Humanizacja Pracy*, vol. XXX, nr 4 (178), s. 14-23.
- Hamilton B.H. (2000), Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment, *Journal of Political Economy*, s. 604-631.
- Hartog J., Ferrer-i-Carbonell A., Jonker N. (2000), On a Simple Survey Measure of Individual Risk Aversion, *CESifo Working Paper*, no. 363.
- Hinz T., Jungbauer-Gans M. (1999), Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success (Empirical Evidence from a Regional German Labour Market), *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 11, s. 317-333.
- Holcombe R.G. (2003), Progress and Entrepreneurship, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6 (3), s. 3-26.
- Holmes T.J., Schmitz J.A. (1990), A Theory of Entrepreneurship and its Application to the Study of Business Transfers, *Journal of Political Economy*, s. 265-294.
- Holtz-Eakin D., Joulfaian D., Rosen H.S. (1994), Sticking it out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, vol. 102, s. 53-75.
- Holtz-Eakin D., Rosen H.A., Weathers R. (2000), Horatio Alger Meets the Mobility Tables, *NBER Working Paper*, no. 7619.
- Hornaday J.A., Aboud J. (1971), Characteristics of Successful Entrepreneurs, *Personal Psychology*, vol. 24, s. 141-153.
- Huygheraert N., Gaeremynck A., Roodhooft F., van de Gucht L. (2000), New Firm Survival: The Effect of Start-up Characteristics, *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 27 (5), s. 627-651.

- Ilmakunnas P., Kannianen V. (2000), Entrepreneurship, Economic Risks, and Risk Insurance in the Welfare State: Results with OECD data 1979 – 93, *CESifo Working Paper*, no. 356.
- Iyigun M.F., Owen A.L. (1998), Risk, Entrepreneurship, and Human-Capital Accumulation, *The American Economic Review*, s. 454-457.
- Jakee K., Spong H. (2003), Praxeology, Entrepreneurship and the Market Process: A Review of Kirzner's Contribution, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 25 (4), s. 461-486.
- Jennings D.F., Lumpkin J.R. (1989), Functioning Modeling Corporate Entrepreneurship: An Empirical Integrative Analysis, *Journal of Management*, vol. 15, s. 485-502.
- Jensen P., Westergaard-Nielsen N.C. (1987), A Search Model Applied to the Transition from Education to Work, *Review of Economic Studies*, vol. LIV, s. 461-472.
- Johansson E. (2000), Self-Employment and Liquidity Constraints: Evidence from Finland, *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 102, s. 123-134.
- Jovanovic B., Rob R. (1987), Demand-Driven Innovation and Spatial Competition over Time, *Review of Economic Studies*, vol. LIV, s. 63-72.
- Kalantaridis Ch., Pheby J. (1999), Processes of Innovation among Manufacturing SME's: The Experience of Bedfordshire, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 11, s. 57-78.
- Kannianen V., Leppämäki M. (2000), Entrepreneurship in a Unionised Economy, *CE-Sifo Working Paper*, no. 379.
- Kapusta F. (2006), *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań – Wrocław.
- Katz J.A. (1993), How Satisfied are the Self-Employed: A Secondary Analysis Approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, vol. 17, s. 35-51.
- Kaźmierczak A. (2000), *Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kaźmierczak A. (2004), Polityka pieniężna w warunkach ekspansywnej polityki fiskalnej, *Bank i Kredyt*, rok XXXV, nr 3, s. 31-37.
- Keh H.T., Foo M.D., Lin B.Ch. (2002), Opportunity Evaluation under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 27, s. 125-148.
- Keuschnigg Ch., Nielsen S.B. (2000), Tax Policy, Venture Capital, and Entrepreneurship, *NBER Working Paper*, no. 7976.
- Keuschnigg Ch., Nielsen S.B. (2001), Public Policy for Venture Capital, *CESifo Working Paper*, no. 486.
- Kiefer N.M., Neumann G.R. (1979), An Empirical Job-Search Model, with a Test of the Constant Reservation-Wage Hypothesis, *Journal of Political Economy*, vol. 87, s. 89-107.
- Kihlstrom R.E., Laffont J.-J. (1979), A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, *Journal of Political Economy*, s. 719-748.
- Kirchhoff B.A. (1991), Entrepreneurship's Contribution to Economics, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 16, s. 93-112.
- Kirzner I.M. (1997), Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, s. 60-85.

- Klein P.G. (1999), Entrepreneurship and Corporate Governance, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2 (2), s. 19-42.
- Kokocińska M., Gawel A. (2004), Modeling Employment in Poland: A Quantitative vs Qualitative Approach, *Emergo*, vol. 11, no. 3 (41), s. 2-14.
- Kolvreid L. (1996), Organizational Employment versus Self-Employment: Reasons for Career Choice Intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, vol. 20, s. 23-31.
- Korunka Ch., Frank H., Lueger M., Mugler J. (2003), The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment, and the Startup Process – A Configurational Approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, vol. 28, s. 23-42.
- Koskela E., Stenbacka R. (2000), Compensation and Bargaining with Entrepreneurship as the Outside Option, *CESifo Working Paper*, no. 314.
- Kowalczyk Z. (red.) (1982), *Koniunktura gospodarcza*, PWE, Warszawa.
- Krackhardt D. (1995), Entrepreneurial Opportunities in an Entrepreneurial Firm: A Structural Approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, vol. 19, s. 53-69.
- Kubiak P., Kwiatkowski E., Kucharski L. (2000), Mobilność międzygałęziowa i wewnątrzgałęziowa siły roboczej w Polsce w latach 1994-1998, *Ekonomista*, nr 6, s. 821-839.
- Kucharski L., Wiaderek K. (2005), Jakość siły roboczej a bezrobocie w Polsce, *Ekonomista*, nr 4, s. 501-513.
- Kupferberg F. (1998), Humanistic Entrepreneurship and Entrepreneurial Career Commitment, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 10, s. 171-187.
- Kuratko D.F., Hodgetts R.M. (1989), *Entrepreneurship. A Contemporary Approach*, ed. 3, The Dryden Press.
- Kwiatkowski E. (2002a), *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kwiatkowski E. (2002b), Strukturalne determinanty naturalnej stopy bezrobocia, *Bank i Kredyt*, rok XXXIII, nr 11-12, s. 149-155.
- Kwiatkowski E., Kaczorowski P., Rogut A., Tokarski T. (2001), *Uwarunkowania integracji Polski z Unią Europejską w dziedzinie zatrudnienia i bezrobocia. Implikacje integracji z UE dla zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, IPiSS, Warszawa.
- Kwiatkowski E., Kubiak P. (1998), Poziom rozwoju gospodarczego i dynamika restrukturyzacji a bezrobocie regionalne w Polsce, *Gospodarka Narodowa*, nr 7(90), s. 27-41.
- Kwiatkowski E., Kucharski L. (2000), Przepływy siły roboczej między zatrudnieniem, bezrobociem i biernością zawodową, w: *Mobilność zasobów pracy. Analiza i metody symulacji*, red. E. Kryńska, IPiSS, Warszawa.
- Kwiatkowski E., Tokarski T. (1997), Efekty polityki państwa wobec rynku pracy w Polsce. Analiza na podstawie funkcji dostosowań, *Ekonomista*, nr 3, s. 345-372.
- Kwiatkowski S. (1993), Źródła sukcesów i porażek polskich przedsiębiorców, *Przegląd Organizacji*, nr 11 (645), s. 11-13.
- Landreth H., Colander D.C. (1998), *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lazear E.P. (2002), Entrepreneurship, *NBER Working Paper*, no. 9109.

- Leff N.H. (1979), Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited, *Journal of Economic Literature*, vol. XVII, s. 46-64.
- Leibenstein H. (1968), Entrepreneurship and Development, *American Economic Review*, vol. 58 (2), s. 72-83.
- Lentz B.F., Laband D.N. (1990), Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors, *Canadian Journal of Economics*, s. 563-579.
- LeRoy S.F., Singell L.D. (1987), Knight on Risk and Uncertainty, *Journal of Political Economy*, vol. 95, s. 394-406.
- Lichtarski J., Karaś M. (2003), Pojmowanie przedsiębiorczości i warunkujące ją czynniki, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Tarnobrzeg.
- Lindh T., Ohlsson H. (1996), Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery, *The Economic Journal*, s. 1515-1526.
- Littunen H., Storhammar E., Nenonen T. (1998), The Survival of Firms over the Critical First 3 Years and the Local Environment, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 10, s. 189-202.
- Low M.B., MacMillan I.C. (1988), Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges, *Journal of Management*, vol. 14 (2), s. 139-161.
- Lubiński M. (2002), *Analiza koniunktury i badanie rynków*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- Madej Z. (1998), Mały budżet versus duży budżet, *Ekonomista*, nr 5-6, s. 571-592.
- Mankiw N.G., Romer D., Weil D. (1992), A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, May, s. 407-437.
- Matsuno K., Mentzer J.T., Özsoymer A. (2002), The Effects of Entrepreneurial Proclivity and Market Orientation on Business Performance, *Journal of Marketing*, vol. 66, s. 18-32.
- McCall J.J. (1970), Economics of Information and Job Search, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, s. 113-126.
- Merz G.R., Weber P.B., Laetz V.B. (1994), Linking Small Business Management with Entrepreneurial Growth, *Journal of Small Business Management*, October, s. 48-60.
- Minniti M., Bygrave W. (1999), The Microfoundations of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, vol. 23, s. 41-52.
- Morawski L., Socha M.W. (2003a), Determinanty wyboru charakteru zatrudnienia: Polska a Niemcy i Wielka Brytania, *Ekonomista*, nr 5, s. 639-649.
- Morawski L., Socha M.W. (2003b), Different Paths to Non-Agricultural Self-Employment? Evidence from Poland, Germany and the United Kingdom, *Emergo*, vol. 10, nr 1 (35), s. 14-29.
- Morris M.H., Lewis P.S., Sexton D.L. (1994), Reconceptualizing Entrepreneurship: An Input-Output Perspective, *SAM Advanced Management Journal*, Winter, s. 21-31.
- Mortensen D.T. (1970), Job Search, the Duration of Unemployment, and the Phillips Curve, *The American Economic Review*, vol. LX, s. 847-862.
- Moskowitz T.J., Vissing-Jørgensen A. (2002), The Returns to Entrepreneurial Investment: A Private Equity Premium Puzzle?, *The American Economic Review*, vol. 92, s. 745-778.

- Mueller S.L., Goić S. (2002), Entrepreneurial Potential in Transition Economies: A View from Tomorrow's Leader, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 7, no. 4, s. 399-414.
- Mujżel J. (2002), Dynamika gospodarki polskiej w latach jej rynkowo-kapitalistycznej transformacji, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, red. A. Welfe, PWE, Warszawa, s. 103-116.
- Nadolska A. (2000), Polityka budżetowa, w: *Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 106-127.
- Neck H.M., Meyer G.D., Cohen B., Corbett A.C. (2004), An Entrepreneurial System View of New Venture Creation, *Journal of Small Business Management*, vol. 42 (2), s. 190-208.
- Newbert S.L. (2005), New Firm Formation: A Dynamic Capability Perspective, *Journal of Small Business Management*, vol. 43 (1), s. 55-77.
- Newbery D.M., Stiglitz J.E. (1987), Wage Rigidity, Implicit Contracts, Unemployment and Economic Efficiency, *The Economic Journal*, vol. 97, s. 416-430.
- Newell A., Pastore F., Socha M. (2000), Niektóre czynniki kształtujące regionalną strukturę bezrobocia w Polsce, *Ekonomista*, nr 6.
- Nojszewska E. (1998), Teoria optymalnego opodatkowania a polityka podatkowa, *Gospodarka Narodowa*, nr 10 (92), s. 21-32.
- Otani K. (1996), A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity, *Economica*, s. 273-289.
- Palokangas T. (2003), Capital Accumulation and Employment Cycles in a Model of Creative Destruction, *CESifo Working Paper*, no. 855.
- Pandey J., Tewary N.B. (1979), Locus of Control and Achievement Values of Entrepreneurs, *Journal of Occupational Psychology*, vol. 52, s. 107-111.
- Parker S.C. (1996), A Time Series Model of Self-Employment under Uncertainty, *Economica*, vol. 63, s. 459-475.
- Parker S.C. (1997), The Distribution of Self-Employment Income in the United Kingdom, 1976-1991, *The Economic Journal*, vol. 107, s. 455-466.
- Patrzalek L. (2001), Polityka budżetowa, w: *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 443-465.
- Pawłowski G. (2000), Polityka pieniężna i kursu walutowego, w: *Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 73-105.
- Piecuch T. (2003), Kapitał w procesie podejmowania i prowadzenia przedsiębiorczej działalności gospodarczej, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Tarnobrzeg.
- Proprius L. de (2002), Types of Innovation and Inter-Firm Co-operation, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 14, s. 337-353.
- Próchniak M. (2006), Czynniki wzrostu gospodarczego – wnioski z badań empirycznych, *Ekonomista*, nr 3, s. 305-345.
- Ravn M.O., Uhlig H. (2001), On Adjusting the HP-Filter for the Frequency of Observations, *CESifo Working Paper*, no. 479, May.
- Rekowski M. (1998), *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Wydawnictwo Akademia, Poznań.
- Romer D. (2000), *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Różański J. (2000), Model wzrostu przedsiębiorstwa według Marrisa, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, rok LI, nr 4 (603), s. 10-12.
- Sadler-Smith E., Hampson Y., Chaston I., Badger B. (2003), Managerial Behavior, Entrepreneurial Style, and Small Firm Performance, *Journal of Small Business Management*, vol. 41 (1), s. 47-67.
- Schmitz J.A. Jr (1989), Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, vol. 97, s. 721-739.
- Schumpeter J. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Shane S. (2001), Technology Regimes and New Firm Formation, *Management Science*, vol. 47, s. 1173-1190.
- Shane S., Venkataraman S. (2000), The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, *Academy of Management Review*, vol. 25 (1), s. 217-226.
- Shapiro A. (1985), Why Entrepreneurship? A Worldwide Perspective, *Journal of Small Business Management*, October, s. 1-5.
- Shapiro C., Stiglitz J.E. (1984), Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device, *The American Economic Review*, vol. 74, s. 433-444.
- Sharpe S.A. (1990), Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships, *The Journal of Finance*, vol. XLV, s. 1069-1087.
- Singh G., DeNoble A. (2003), Views on Self-Employment and Personality: An Exploratory Study, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 8, no. 3, s. 265-281.
- Siwiński W. (2005), Międzynarodowe zróżnicowanie rozwoju gospodarczego: fakty i teoria, *Ekonomista*, nr 6, s. 723-747.
- Siwy A., Adamczyk A., Lubińska T., Tarczyński W. (2004), Poziom fiskalizmu a bezrobocie i tempo zmian PKB w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990-2000, *Ekonomista*, nr 1, s. 99-115.
- Socha J., Wojciechowski W. (2004), Koncepcja NAIRU, dezinflacja a druga fala bezrobocia w Polsce, *Bank i Kredyt*, rok XXXV, nr 3, s. 4-15.
- Socha M., Sztanderska U. (2002), *Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sokół P. (2005), Możliwości wykorzystania podatków w oddziaływaniu na procesy społeczne i gospodarcze, *Problemy Zarządzania*, nr 4 (10), s. 175-186.
- Solow R.M. (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), s. 65-94.
- Soltow J.H. (1968), The Entrepreneur in Economic History, *American Economic Review*, vol. 58 (2), s. 84-92.
- Sulmicka M. (2005), Priorytety polityki gospodarczej Unii Europejskiej w świetle Strategii Lizbońskiej, w: *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, red. J. Stacewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 51-72.
- Tang L., Koveos P.E. (2004), Venture Entrepreneurship, Innovation Entrepreneurship, and Economic Growth, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 9 (2), s. 161-171.
- Targalski J. (1997), Szanse rozwoju przedsiębiorczości, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, nr 473, s. 5-9.
- Targalski J. (2003), *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

- Taylor M.P. (1996), Earnings, Independence or Unemployment. Why Become Self-Employed?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 58 (2), s. 253-266.
- Taylor M.P. (1999), Survival of the Fittest? An Analysis of Self-Employment Duration in Britain, *The Economic Journal*, vol. 109 (March), s. C140 – C155.
- Timmons J.A. (1978), Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship, *American Journal of Small Business*, vol. 3 (1), s. 5-17.
- Tokarski T. (1998), Determinanty zatrudnienia i płac w przemyśle polskim, *Gospodarka Narodowa*, nr 11-12 (93), s. 81-94.
- Ucbasaran D., Lockett A., Wright M., Westhead P. (2003), Entrepreneurial Founder Teams: Factors Associated with Member Entry and Exit, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, vol. 28, s. 107-127.
- Ucbasaran D., Wright M., Westhead P. (2003), A Longitudinal Study of Habitual Entrepreneurs: Starter and Acquirers, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 15, s. 207-228.
- Utsch A., Rauch A. (2000), Innovativeness and Initiative as Mediators between Achievement Orientation and Venture Performance, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, vol. 9 (1), s. 45-62.
- Utsch A., Rauch A., Rothfuß R., Frese M. (1999), Who Becomes a Small Scale Entrepreneur in a Post-Socialist Environment: On the Difference between Entrepreneurs and Managers in East Germany, *Journal of Small Business Management*, July, s. 31-42.
- Uusitalo R. (2001), Homo Entrepreneurus?, *Applied Economics*, vol. 33, s. 1631-1638.
- VandenHeuvel A., Wooden M. (1997), Self-Employed Contractors and Job Satisfaction, *Journal of Small Business Management*, s. 11-20.
- Van de Ven A.H., Hudson R., Schroeder D.M. (1984), Designing New Business Start-ups: Entrepreneurial, Organizational, and Ecological Considerations, *Journal of Management*, vol. 10 (1), s. 87-107.
- Varian H.R. (2001), *Mikroekonomia. Kurs średni, ujęcie nowoczesne*, wyd. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Verhees F.J.H.M., Meulenbergh M.T.G. (2004), Market Orientation, Innovativeness, Product Innovation, and Performance in Small Firms, *Journal of Small Business Management*, vol. 42 (2), s. 134-154.
- Vinnell R., Hamilton R.T. (1999), A Historical Perspective on Small Firm Development, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, vol. 23, s. 5-18.
- Wasilczuk J. (2000), Advantageous Competence of Owner/Managers to Grow the Firm in Poland: Empirical Evidence, *Journal of Small Business Management*, April, s. 88-94.
- Wasilczuk J. (2004), Czynniki związane z osobowością właściciela–menedżera, w: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich firm*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 25-27.
- Wawrzyniak B. (1988), Przedsiębiorczość – legitymacja do przyszłości, *Przegląd Organizacji*, nr 7 (582), s. 6-9.
- Webster F.A. (1977), Entrepreneurs and Ventures: An Attempt at Classification and Clarification, *Academy of Management Review*, vol. 2, s. 54-61.
- Wiatrak A.P. (2003), Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Tarnobrzeg.

- Wortman M.S. Jr (1987), Entrepreneurship: An Integrating Typology and Evaluation of the Empirical Research in the Field, *Journal of Management*, vol. 13 (2), s. 259-279.
- Wypych M. (1993), Synergia lokalna a rozwój przedsiębiorczości, *Przegląd Organizacji*, nr 2 (636), s. 8-9.
- Zahra S.A. (1993), A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior: A Critique and Extension, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, vol. 17, s. 5-21.
- Zglińska-Pietrzak A. (1999), Testowanie istnienia pierwiastków jednostkowych, *Przegląd Statystyczny*, z. 2.
- Zienkowski L. (2002), Efekty transformacji i perspektywy rozwoju gospodarki Polski, w: *Modele i polityka makroekonomiczna*, red. A. Welfe, PWE, Warszawa, s. 157-180.

SPIS TABEL, WYKRESÓW I SCHEMATÓW

Tabele w tekście

3.1. Kształtowanie się stóp: pracowników, samozatrudnionych i pracodawców w zasobie pracy średniorocznie w latach 1993-2004	112
3.2. Procentowe udziały pracowników i osób pracujących na własny rachunek w zależności od wieku w liczbie pracowników i przedsiębiorców ogółem (struktura wiekowa; w %)	116
3.3. Procentowe udziały pracowników i osób pracujących na własny rachunek w zależności od wykształcenia w liczbie pracowników i przedsiębiorców ogółem (struktura wykształcenia; w %)	117
3.4. Procentowe udziały pracowników i osób pracujących na własny rachunek w zależności od płci w liczbie pracowników i przedsiębiorców ogółem (struktura płci; w %)	118
3.5. Korelacje między trendami w stopach poszczególnych grup zawodowych	122
3.6. Podsumowanie wyników badań wpływu PKB na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru przy funkcji regresji)	126
4.1. Źródła napływu i odpływu bezrobotnych w 2004 r. (dane w tys. osób)	132
4.2. Podsumowanie wyników badań wpływu sytuacji na rynku pracy na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru funkcji regresji)	154
5.1. Podsumowanie wyników badań wpływu polityki budżetowej na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru przy funkcji regresji)	177
6.1. Średnie ważone oprocentowanie depozytów i kredytów w bankach komercyjnych	204
6.2. Podsumowanie wyników badań wpływu polityki monetarnej na aktywność pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców (wartości parametru funkcji regresji)	208

Tabela w aneksie statystycznym 2

Wyniki analizy stacjonarności szeregów czasowych przy użyciu testu Dickeya-Fullera (DF) z jednym okresem opóźnień	224
---	-----

Tabele w aneksie statystycznym 3

1. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych z najdłuższymi istotnymi przesunięciami czasowymi	228
2. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a PKB z najdłuższymi istotnymi przesunięciami czasowymi	230
3. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a nierównowagą podażową na rynku pracy	231
4. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a przeciętnym czasem poszukiwania pracy	234
5. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a wysiłkiem koniecznym do poniesienia w pracy	235
6. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a wysokością wynagrodzenia za pracę najemną	242
7. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a zagregowanymi zmiennymi polityki fiskalnej	243
8. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a dochodami budżetowymi z tytułu podatków pośrednich i dochodowych	245
9. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a wydatkami budżetowymi z tytułu ubezpieczeń społecznych i inwestycji	248
10. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a podażą pieniądza	250
11. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a instrumentami polityki pieniężnej	254
12. Wyniki analizy przyczynowości Grangera między aktywnością poszczególnych grup zawodowych a depozytami i kredytami w sektorze bankowym	257

Tabele w aneksie statystycznym 4

1. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem ogólnej sytuacji gospodarczej	262
2. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem zmiennych obrazujących nierównowagę podażową na rynku pracy	264
3. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem przeciętnego czasu poszukiwania pracy przez bezrobotnych na rynku pracy	267
4. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem zmiennych obrazujących wysiłek przy pracy	268
5. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wysokości wynagrodzenia za pracę	272

6. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wydatków i dochodów budżetowych ogółem	274
7. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodowych	276
8. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wydatków budżetowych na ubezpieczenia społeczne i inwestycje	278
9. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem podaży pieniądza	280
10. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem wybranych narzędzi polityki monetarnej	284
11. Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem depozytów i kredytów w sektorze bankowym	286

Tabela w aneksie statystycznym 5

Funkcje regresji aktywności zawodowej pracowników, samozatrudnionych i przedsiębiorców względem nieistotnych zmiennych niezależnych	292
---	-----

Wykresy

1. Liczebność pracowników najemnych zatrudnionych poza rolnictwem (w tys.) ..	110
2. Liczebność samozatrudnionych działających w sektorach poza rolnictwem (w tys.)	110
3. Liczebność przedsiębiorców działających w sektorach poza rolnictwem (w tys.)	111

Schematy

1. Zmiana zainteresowań w badaniach nad przedsiębiorczością	46
2. Przedsiębiorca i jego otoczenie	49
3. Podejmowanie decyzji o formie aktywności zawodowej	81