

JULITA E. WASILCZUK
Politechnika Gdańska

NIEPRODUKTYWNOŚĆ W MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH

1. Przedsiębiorczość nieproduktywna – W. Baumol

1.1. Rodzaje nieproduktywności

Boom przedsiębiorczości w Polsce oraz narastająca liczba badań sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) wpływają na powszechne myślenie: im więcej przedsiębiorców (firm), tym lepiej dla gospodarki. Okazuje się jednak, że nie każdy przejaw przedsiębiorczości przyczynia się do dobrobytu ogólnego, nawet jeżeli służy samemu przedsiębiorcy. Pierwszym, który wskazał na ten, wydawałoby się, paradoks, był William Baumol. Tym samym w roku 1990 rozpoczął dyskusję na temat relacji między jakością prawa i instytucji otoczenia biznesu, działaniami przedsiębiorców a całkowitym produktem wytwarzanym przez sektor przedsiębiorstw. A także wprowadził do nauki o przedsiębiorczości nowe jej rodzaje/efekty: przedsiębiorczość produktywną, nieproduktywną i destruktywną¹. Podział ten został oparty na zestawie działań wymagających talentów przedsiębiorczych, ale nie przyczyniających się do zwiększania ogólnej produkcji, a w niektórych przypadkach nawet mogących tę produkcję ograniczać. W. Baumol nie analizował efektów działań przedsiębiorczych w skali samego przedsiębiorstwa, interesowały go głównie związki pomiędzy przedsiębiorczością a produktem krajowym brutto gospodarek. Niemniej jednak spostrzegł, że nawet nieproduktywne z punktu widzenia społeczeństwa działania przedsiębiorcy mogą przynosić jego firmie zyski. Zrozumienie tego toku myślenia wymaga odwołania się do pojęcia poszukiwania renty/pogoni za

¹ W. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive*, „The Journal of Political Economy” 1990, vol. 98, no 5, s. 893–921.

rentą (*rent-seeking*²). Przedsiębiorcy starają się osiągnąć dodatkowe zyski poprzez deformowanie porządku rynkowego (konkurencyjnego) gospodarki, zmierzając do monopolizowania gospodarki lub zmiany praw własności. Jest to działanie nieprodukcyjne (talent przedsiębiorcy jest wykorzystywany do opracowywania strategii zawłaszczenia rynku, a nie zwiększania/ulepszenia produkcji). Działania polegające na poszukiwaniu renty mogą mieć trojaki charakter:

- dążenia do renty, inaczej tworzenia renty (tzw. renta richardiańska), które jest pozytywnym zjawiskiem z punktu widzenia gospodarki (to innowacje i patentowanie, większa efektywność), oznacza zwiększenie produkcji pojedynczego przedsiębiorstwa bez wpływu na działania innych przedsiębiorców;
- pogoni za rentą, która oznacza uzyskiwanie korzyści poprzez zmiany instytucji, a nie zwiększanie/ulepszenie produkcji (na przykład monopolizowanie poprzez nieetyczne praktyki, zabieganie o dodatkowe korzyści – lobbowanie itp.), dążenie do przejmowania zysku przez konkretnego przedsiębiorcę od innych przedsiębiorców³.
- niszczenia renty: w sytuacji gdy przedsiębiorca poprzez swoje działania osiąga zysk, ale niszczy tym samym produkcję, jaką realizowały inne przedsiębiorstwa, nie rekompensując tego gospodarce⁴.

Zależności te zaprezentowano w tabeli 1.

Przedstawione rozważania nie obejmują jeszcze jednego źródła nieproduktywności w działaniach przedsiębiorczych, mianowicie podejmowania działań, które są narzucane przez instytucje (tutaj raczej odnosi się to do instytucji formalnych) i nie przynoszą żadnych korzyści przedsiębiorcy, innymi słowy biurokracja i bariery instytucjonalne. Ten temat zostanie poruszony w dalszej części artykułu.

² Termin ten został po raz pierwszy użyty przez A. Kruger w 1974 roku, zob. A. Kruger, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, „The American Economic Review” 1974, vol. 64, s. 291–303.

³ M. Henrekson, *Entrepreneurship and Institutions*, „IFN Working Paper” 2007, no. 707; M. Woźniak, *Niesprawności kapitalizmu globalnego w świetle podejścia ekonomii instytucjonalnej. Wnioski dla Polski*, w: *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Ekonomia instytucjonalna – teoria i praktyka*, red. U. Zagóra-Jonszta, AE w Katowicach, Katowice 2006, s. 249–264.

⁴ S. Desai, Z. Acs, *A Theory of Destructive Entrepreneurship*, „Jena Economic Research Papers” 2007.

Tabela 1
Zależność pomiędzy produktywną, nieproduktywną i destruktywną przedsiębiorczością a korzyściami dla przedsiębiorcy i wpływem na PKB

	Przedsiębiorczość produktywna	Przedsiębiorczość nieproduktywna	Przedsiębiorczość destruktywna
Podejście przedsiębiorcy do zysku i innych korzyści materialnych	Tworzenie renty (<i>rent-creating</i>)	Pogoń za rentą (<i>rent-seeking</i>)	Niszczanie renty (<i>rent-destroying</i>)
Czy przedsiębiorca osiąga zysk?	Tak	Tak	Tak
Wpływ netto na PKB	(+)	(0)	(-)

Źródło: S. Desai, Z. Acs, *op.cit.*

1.2. Przedsiębiorczość nieproduktywna a instytucje

Alokacja przedsiębiorczych zasobów według W. Baumola nie wynika z podaży przedsiębiorców ani z obieranych przez nich celów, ale raczej z zestawu praw i regulacji (czasem uwarunkowań kulturowych)⁵. W dużym uproszczeniu można więc powiedzieć, że to nieodpowiednia jakość instytucji generuje niepożądaną dla społeczeństwa alokację talentów przedsiębiorczych. Zagadnienia związane z instytucjami są przedmiotem analizy zarówno prawników, socjologów, jak i ekonomistów. Ci ostatni odwołują się do ekonomii instytucjonalnej, jednak rzadziej do jej tradycyjnego, veblenowskiego ujęcia, raczej do współczesnego ujęcia: nowej ekonomii instytucjonalnej⁶. Instytucjonalisci nie oferują jednak jednoznacznej definicji instytucji. D.C. North w swojej książce na temat instytucji definiuje je jako: „zasady gry w społeczeństwie lub bardziej formalnie wymyślone przez ludzkość ograniczenia, które określają interakcje pomiędzy jednostkami”⁷, proponując jednocześnie, by uwzględniać dwa rodzaje instytucji rozumianych jako: po pierwsze – regu-

⁵ W. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*. „The Journal of Political Economy” 1990, vol. 98, no. 5, s. 893–921.

⁶ T. Gaweł, M. Klimczak, *Pojęcia instytucji w prawie i ekonomii*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B. Polzakiewicz, J. Boehlke, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 73–86.

⁷ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance (Political Economy of Institutions and Decisions)*, „Cambridge University Press” 1991, s. 3.

ły gry, po drugie – organizacje, czyli graczy. Definicja D.C. Northa i jej rozwinięcie są niezwykle pojemne, tak jak i kolejne opisy oraz definicje instytucji⁸:

- instytucja jako podzielany model mentalny, rodzinny, zestaw wartości wynikających często z uwarunkowań kulturowych,
- instytucje jako stabilne zwyczaje pojmowania rzeczywistości,
- instytucje jako aparat administracyjny gospodarki,
- instytucje jako reguły gry, jako zbiory reguł, których celem jest rozwiązywanie pojawiających się problemów; jako zasady i regulacje.

W każdym przypadku instytucje są stałe i nieelastyczne, a zmiany w nich zachodzące niezwykle powolne, aczkolwiek nie niemożliwe. Jak dowodzi M. Henrekson, przedsiębiorcy mogą wpływać na instytucje i je zmieniać⁹. W tabeli 2 zaprezentowano rodzaje przedsiębiorczości ze względu na stosunek przedsiębiorców do instytucji. Obszerniejsze omówienie tego zagadnienia nie mieści się w tematyce artykułu. Warto tylko nadmienić, że zmienianie instytucji poprzez nieproduktywne lub destruktywne działania doczekało się w literaturze tematu odrębnego traktowania pod nazwą przedsiębiorczości politycznej¹⁰.

W. Baumol wykazał, w oparciu o przeprowadzone badania nad gospodarkami, że w większości wypadków to polityka wpływała na alokacje zasobów, jednocześnie energia przedsiębiorcza była często wydatkowana na poszukiwanie korzyści, niekoniecznie w oparciu o innowacje i produkcję. Za każdym razem ten nieodpowiedni podział wynikał z nieodpowiedniego funkcjonowania administracji lub innych regulacji państwowych, których celem były korzyści dla wybranych grup społecznych, a nie wzrost gospodarczy całego kraju.

Nie wszyscy przedsiębiorcy jednak gonią za rentą, nie przyczyniając się do zwiększania produkcji. Wielu z nich pada ofiarą obowiązków nakładanych przez administrację i jednostki regulujące różnego szczebla, co także prowadzi do nieproduktywności. Opis tego źródła nieproduktywności można spotkać w wielu publikacjach na temat przedsiębiorczości: w literaturze polskiej znajdziemy bogatą faktografię pod nazwą bariery przedsiębiorczości (należy dodać, że bariery te obejmują także inne, pozainstytucjonalne utrudnienia). W literaturze anglojęzycznej nosi ono nazwę *red tape*, co świadczy o tym, że nie jest zjawiskiem charakterystycznym tylko dla polskiej gospodarki.

⁸ H. Hwang, W. Powell, *Institutions and Entrepreneurship*, w: *Handbook of Entrepreneurship Research. Disciplinary Perspectives*, red. S. Alvarez, R. Agarwal, O. Sorenson, Springer, Berlin 2005, s. 201–232; T. Gawęł, M. Klimczak, *op.cit.*

⁹ M. Henrekson, *op.cit.*; M. Henrekson, T. Sanandaji, *The Interaction of Entrepreneurship and Institution*, „IFN Working Paper” 2010, no. 830.

¹⁰ N. Ksheri, *Entrepreneurship in post-socialist economies: A typology and institutional contexts for market entrepreneurship*, „Journal of International Entrepreneurship” 2009, iss. 3, s. 236–259.

Tabela 2

Rodzaje przedsiębiorczości wynikające ze stosunku do instytucji

	Produktywna	Nieproduktywna/ destruktywna
Respektująca	Działania w zakresie możliwości, jakie dają instytucje	Pozywanie konkurentów w celu przejęcia części ich zysków. Oszukiwanie państwa
Unikająca (legalnie lub nielegalnie)	Omijanie regulacji na rynku (m.in. w zakresie prawa pracy) poprzez innowacyjne rozwiązania	Korupcja Nielegalne syndykaty i zмовы
Zmieniająca	Poszukiwanie nowych rozwiązań przyczyniających się do zwiększenia ogólnego dobrobytu bez niszczenia produkcji	Lobbowanie za nowymi regulacjami Unieważnianie prawa własności, przejmowanie tej własności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Henrekson, T. Sanandaji, *op.cit.*

2. Wyniki badań dotyczące nieproduktywności

2.1. Badanie nieproduktywnej przedsiębiorczości

Najczęstszymi obszarami badań przedsiębiorczości nieproduktywnej są:

- nieproduktywność wynikająca z regulacji i wynikająca z niej obecność nieoficjalnej ekonomii¹¹,
- nieproduktywność w postaci utraconej przedsiębiorczości – badana jako bariery wejścia¹².

W nawiązaniu do drugiego punktu wyliczenia można przywołać wskaźnik wolności gospodarczej obliczany od 1995 roku przez „The Wall Street Journal” i „Heritage Foundation”. W obecnym roku (2010) Polska odnotowała sukces, przeskakując z grupy krajów „w zasadzie bez wolności” do grupy krajów „w zasadzie wolnych” i zajmując 71. na 179 sklasyfikowanych krajów¹³. Wskaźnik ten oparty jest na 50 niezależnych zmiennych zebranych w 10 kategoriach: polityka handlowa, obciążenia podatkowe, interwencje rządu w gospodarkę, polityka monetarna, przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne, bankowość i finanse, płace i ceny, prawa

¹¹ Zob. N. Kshetri, *op.cit.*

¹² Zob. D. Rostam-Afschar, *Entry Regulation and Entrepreneurship*, DIW Berlin, German Institute for Economic Research, Berlin 2010; A. Dreher, M. Gassebner, *Creating the Wheels of Entrepreneurship? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry*, „CESifo Working Paper” 2007, no. 2013.

¹³ *The index of economic freedom*, <http://www.heritage.org/index/>, 26.11.2010.

własności, regulacje prawne, aktywność czarnego rynku. Jak wynika z zestawu zmiennych, niektóre odnoszą się do otoczenia instytucjonalnego, głównie formalnego.

Nie przeprowadza się jednak badań wskazujących na utracone możliwości przedsiębiorców, którzy podejmują nieproduktywne działania, ponieważ są zmuszeni do tego przez niedoskonałe prawo: zarówno w przypadku konieczności wypełniania zobowiązań administracyjnych wobec państwa (biurokracja), jak i poszukiwania możliwości obejścia niektórych regulacji w pogoni za rentą.

W dalszej części rozważań proponuje się podział nieproduktywnej przedsiębiorczości na:

- wymuszoną: wynikającą z niedoskonałości instytucji, które nakładają na przedsiębiorcę obowiązki absorbujące w sposób nieproduktywny jego talenty,
- dobrowolną: wynikającą z poszukiwania renty, czyli poświęcanie swoich talentów i energii na działania związane na przykład z wyszukiwaniem luk w przepisach lub na lobbowanie na rzecz zmian tychże.

Pojawia się jednak problem odpowiednich narzędzi badawczych, które pozwoliłyby w sposób obiektywny zmierzyć rzeczywistą wartość nieproduktywnej przedsiębiorczości. W przypadku nieproduktywności wymuszonej taką propozycją mogłaby być liczba godzin przeznaczana przez przedsiębiorców na podejmowanie obligatoryjnych działań nieprzynoszących efektów produkcyjnych.

Propozycją oceny dobrowolnej nieproduktywności przedsiębiorczej jest przeprowadzenie studiów przypadków w postaci rozmów z właścicielami firm (przedsiębiorcami) oraz wywiadów z ekspertami.

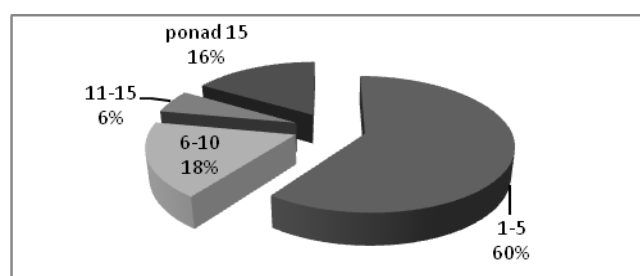
W ramach pierwszej propozycji autorka przeprowadziła badania sondażowe zrealizowane przez firmę ankietką metodą wywiadu bezpośredniego w okresie: 1.10.2009 – 30.10.2009 na próbie 300 przedsiębiorców z sektora MŚP województwa pomorskiego. Badania objęły firmy z trzech gmin miejskich: Gdańsk (40%), Gdynia (20%), Sopot (10%), oraz z gmin leżących w pobliżu Trójmiasta (łącznie 30%). Przebadano firmy z branży: hotelarskiej, transportowej, gastronomicznej oraz budowlanej, udział każdej z branż był równy i wynosił 25%.

74,3% stanowiły firmy mikro, 20,7% – małe i 5% – średnie. Większość przebadanych to firmy jednoosobowego właściciela (44,3%) oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (33,7%) [w próbie znalazły się także spółki komandytowe (9,7%), akcyjne (3,7%), partnerskie (1,3%), jawne (0,7%), pozostałe 3% stanowiły firmy o innej formie własności].



2.2. Czas poświęcany przez przedsiębiorców na nieproduktywne działania

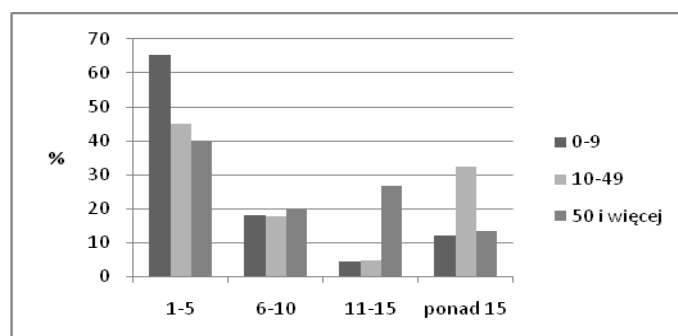
Dwie trzecie badanych przedsiębiorców spędza do jednej godziny dziennie na nieproduktywnych działaniach. Spora grupa, bo niemal 18%, przeznaczą na takie działania od 6 do 10 godzin tygodniowo (rysunek 1).



Rys. 1. Liczba godzin tygodniowo spędzanych przez badanych przedsiębiorców na nieefektywnych działaniach w przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Pomimo braku punktu odniesienia należy zauważyć, że godzina dziennie to jednak dużo z punktu widzenia przedsiębiorcy. Tym bardziej że wielu z nich narzeka na brak czasu na tak istotne działania, jak na przykład planowanie, tworzenie strategii itp. Pewnym zaskoczeniem był fakt mniejszego obciążenia firm mikro, które w 65% wskazały na obciążenie od 1 do 5 godzin tygodniowo, a „tylko” w 11% ponad 15 godzin, podczas gdy właściciele firm małych wskazali na od 1-godzinnego do 5-godzinnego obciążenia w 44%, ale już w 32% wskazali na ponadpiętnastogodzinne zaangażowanie (rysunek 2). Wynika z tego, że im większa firma, tym obciążenia biurokratyczne większe.



Rys. 2. Liczba godzin tygodniowo spędzanych przez badanych przedsiębiorców na nieefektywnych działaniach a wielkość firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Podsumowanie

Przedsiębiorczość jest postrzegana jako remedium na bezrobocie, kryzysy, złą koniunkturę itp. Dużo się mówi o jej wspieraniu, rzadziej natomiast wskazuje się na fakt negatywnego (lub neutralnego) wpływu przedsiębiorczości na gospodarkę jako całość. Przedsiębiorcy bowiem, poszukując najlepszych rozwiązań, uciekają się często do nieetycznego zachowania (z wykorzystaniem prawa lub wbrew niemu), kształtując tym samym instytucje w sposób sprzyjający podejmowanym działaniom. Ten typ nieproduktywnej przedsiębiorczości autorka proponuje określić mianem dobrowolnej. Nie zawsze jednak nieproduktywne działania są wyborem przedsiębiorcy. W każdym kraju występuje zjawisko biurokracji, utrudniającej funkcjonowanie przedsiębiorcom, a jednocześnie absorbującej talenty (i czas), które mogłyby zostać przeznaczone na tworzenie renty (w ricardiańskim ujęciu). Stąd dla tego typu nieproduktywności, który tym razem dotyka nie tylko gospodarkę, ale także samego przedsiębiorcę, zarezerwowano określenie: nieproduktywność wymuszona. Z badań sondażowych przeprowadzonych przez autorkę wynika, że większość (60%) przedsiębiorców traci na działania nieefektywne od jednej do pięciu godzin tygodniowo. Stosunkowo duża grupa (16%) poświęca jednak na takie działania ponad 15 godzin tygodniowo. Nie ma oczywiście gwarancji, że czas ten byłby spożytkowany na efektywniejsze działania, niemniej jednak należy założyć, że biurokracja i gorsza jakość instytucji zmniejszają potencjał przedsiębiorstw.

Przedstawiony materiał jest początkiem drogi badawczej, której celem jest określenie zasięgu i rodzajów nieproduktywnej przedsiębiorczości w Polsce.

UNPRODUCTIVITY IN SMALL FIRMS

Summary

The common believe that entrepreneurship is the remedy for all problems in economy is misleading, as some of the entrepreneurial activities are not increasing the overall production. This problem was first raised by Baumol, who divided entrepreneurial activity into: productive, unproductive and even destructive one. The reason for this is that some of entrepreneurs seek the rent, using unfair methods to do so (lobbying, bribery, changing the property rights). This kind of activities can be characterize as voluntary, in contrast to forced unproductivity, caused by, for example bureaucracy. According to the research conducted by author, 60% of entrepreneurs spend up to 5 hours a week on this kind of unproductive activities, and 13% of them spend more than 15 hours a week.

Translated by Julita E. Wasilczuk