

JULITA E. WASILCZUK¹

Politechnika Gdańska

OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE A INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Problematyka innowacyjności w Polsce zajmuje wiele miejsca w badaniach, raportach oraz w konstruowanych narzędziach wsparcia. Badania literaturowe wskazują na wagę instytucji w procesie przedsiębiorczym. Wykorzystując badania prowadzone wśród mikroprzedsiębiorstw w Polsce, przeanalizowano czynniki instytucjonalne, które mogą, według badań literaturowych, wpływać na innowacyjność tych podmiotów. Z badań wynika, że przedsiębiorcy oceniają swoje relacje z instytucjami formalnymi raczej pozytywnie, jednak wskazują na duże obciążenia biurokratyczne, które oznaczają mniej czasu na działania kreatywne. Jednym z ważniejszych wniosków, wynikających z badań, jest niska znajomość instytucji wsparcia biznesu wśród badanych mikroprzedsiębiorców.

Słowa kluczowe: otoczenie instytucjonalne, innowacyjność przedsiębiorstw, instytucje, mikroprzedsiębiorstwo

Wprowadzenie

Instytucje formalne w Polsce kształtowały się wraz z transformacją gospodarczą, można było zatem czerpać z doświadczeń krajów o gospodarkach rynkowo rozwiniętych. Niestety na ostateczny kształt tych instytucji wpłynęły uwarunkowania historyczne oraz instytucje nieformalne (uwarunkowania kulturowe, wyznawane wartości), które doprowadziły do wykształcenia rozwiązań nie do końca sprawnych. Nie dzieje się tak tylko w Polsce, także inne kraje postsocjalistyczne borykają się z tym problemem². Na instytucje formalne nakładają się

¹ jwas@zie.pg.gda.pl.

² S. Estrin, T. Mickiewicz, *Shadow economy and entrepreneurial entry*, „Review of Development Economics” 2012, Vol. 16, Iss. 4, s. 511–680.

instytucje nieformalne, których funkcjonowanie wynika z uwarunkowań historyczno-kulturowych.

Opisane powyżej uwarunkowania powodują, że jakość instytucji w Polsce jest oceniana raczej nisko. Przedsiębiorcy nie mają zresztą złudzeń co do otoczenia instytucjonalnego, chociaż zazwyczaj kojarzą go przede wszystkim z instytucjami formalnymi. Często jednak korzystają ze słabości tych instytucji, czego przejawem jest przedsiębiorczość nieproduktywna, wynikająca z pogoni za rentą (*rent seeking*) opisywana m.in. przez Baumolla³, jej przejawem może być pozывanie do sądu konkurentów, przejęcia, unikanie płacenia podatków, wykorzystywanie luk w systemie prawnym. Więcej o przejawach nieproduktywnych zachowań promowanych przez słabe instytucje można przeczytać m.in. w opracowaniach Sauki⁴.

Polska nie należy do krajów o wysokim poziomie innowacyjności, chociaż jak twierdzą eksperci jest nadzieja na zwiększenie działań proinnowacyjnych wśród przedsiębiorców⁵. Z raportów na temat innowacyjności wynika, że prym wiodą głównie większe firmy. Dystans między polskimi firmami a przeciętnym przedsiębiorstwem w UE zmniejsza się wraz ze zwiększaniem się wielkości firmy. Jednak i tak Polska jest na jednym z ostatnich miejsc pod względem innowacji. Na 28 krajów UE, duże firmy zapewniają nam 22 miejsce, firmy średnie – 26, a małe – 27⁶ (abstrahując od metody liczenia oraz definicji innowacji, nie jest to szczytne osiągnięcie).

Istota instytucji i ich wpływ na przedsiębiorczość

Sięgając do źródeł, należy rozpocząć od klasycznej definicji Northa, który instytucjami nazwał: „zasady gry w społeczeństwie, lub bardziej formalnie wymyślone przez ludzkość ograniczenia, które określają interakcje między jednostkami”⁷; dzielące się na dwa rodzaje: po pierwsze reguły gry, po drugie organizacje, czyli graczy. Przywołana definicja Northa, jak i jej rozwinięcie, jest niezwykle pojemna, tak jak i dalsze opisy i definicje instytucji⁸:

³ W. Baumol, *Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5, s. 893–921.

⁴ A. Sauka, *Productive, unproductive and destructive entrepreneurship: a theoretical and empirical exploration*, William Davidson Institute Working Paper, No. 917, 2008.

⁵ Na ten temat szerzej P. Zadura-Lichota, *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013.

⁶ *Ibidem*, s. 117.

⁷ D. North, *Institutions, Institutional changes and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

⁸ H. Hwang, W. Powell, *Institutions and entrepreneurship*, w: *Handbook of entrepreneurship research, disciplinary perspectives*, red. S. Alvarez, R. Agarwal, O. Sorenson, Springer, 2005,

- podzielany model mentalny, rodzinny, zestaw wartości wynikający często z uwarunkowań kulturowych,
- stabilne zwyczaje pojmowania rzeczywistości,
- aparat administracyjny gospodarki,
- reguły gry; jako zbiory reguł, których celem jest rozwiązywanie pojawiających się problemów; jako zasady i regulacje,
- praktyki, technologie lub zasady społecznych relacji, które są zakorzenione w społeczeństwie.

Instytucje dzieli się na formalne i nieformalne. Te pierwsze stosują skodyfikowane struktury prawne i polityczne, a także wszelkie reguły i regulacje zapisane i przekazane zainteresowanym stronom (także pisemne umowy). Instytucje nieformalne wykorzystują uwarunkowania kulturowe, normy, konwenanse, i obyczaje, które nie są osadzone w systemie prawnym, ale w społecznych zwyczajach. Instytucje nieformalne związane z tradycjami, zwyczajami, normami i religiami są najstarszymi i tym samym najtrudniejszymi do zmiany. Williamson sugeruje, że w ich przypadku zmiana może zająć setki, jeżeli nie tysiące lat⁹. Wydaje się jednak, że będzie to z pewnością zależało od tego, jak długo dana instytucja nieformalna funkcjonowała w świadomości członków społeczeństwa i jakimi środkami będzie zmieniana.

Egzekwowanie działań instytucji uzależnione jest od relacji między instytucjami nieformalnymi a formalnymi¹⁰. Tam, gdzie zasady i normy formalne powieliły istniejące instytucje nieformalne, egzekwowanie tych pierwszych jest prostsze i nie wymaga dużych nakładów finansowych (np. akcji informacyjnych, aparatu kontroli).

Badania nad jakością otoczenia instytucjonalnego a przedsiębiorczością są prowadzone od wielu lat, chociaż w ostatnim okresie zwiększa się liczba doniesień na ten temat. Można wydzielić kilka nurtów tych badań w odniesieniu do przedsiębiorczości oraz małych i średnich firm, takich jak:

s. 201–232; T. Gawęł, M. Klimczak, *Pojęcia instytucji w prawie i ekonomii*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B.B. Polszakiewicz, J. Boehlke, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 73–86; T. Lawrence, C. Hardy, N. Phillips, *Institutional effects of inter-organizational collaboration: The emergence of proto-institutions*, „Academy of Management Journal” 2002, Vol. 45, s. 281–290.

⁹ O. Williamson, *The new institutional economics: taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, Vol. 38, s. 595–613.

¹⁰ F. Sautet, *The role of institutions in entrepreneurship: implications for development policy*, „Mercatus Policy Series – Policy Primer” 2005, No. 1.

- bariery i warunki wejścia i funkcjonowania przedsiębiorstw (*red tape*)¹¹,
- relacje między szarą strefą a przedsiębiorczością¹²,
- przedsiębiorczość nieproduktywna i destruktywna¹³,
- polityka dotycząca przedsiębiorczości¹⁴.

Literatura dotycząca wskazanych nurtów badań jest już całkiem obszerna, dlatego poniżej zaprezentowano kilka wniosków dotyczących każdego z nich. Zaprezentowano je bez analizy metodyki badawczej i ze świadomością, że dotyczyły różnych krajów.

Badania przeprowadzone w 39 krajach w ramach projektu Global Entrepreneurship Monitor nie potwierdzają relacji między jakością regulacji dotyczącej rozpoczynania działalności (czasem, kosztami, liczbą procedur) a zakładaniem firmy. Nieco innych wyników dostarczyły badania otoczenia, postrzegania przedsiębiorczego a rozpoczynania działalności gospodarczej, przeprowadzone na 757 przedsiębiorcach i menedżerach z ośmiu krajów¹⁵, w których potwierdzono relację między przyjaznością systemów prawnych a zakładaniem firmy.

Relacje między wielkością szarej strefy a przedsiębiorczością nie są jednoznaczne i będą zależę od jej poziomu w danym kraju¹⁶. Na poziomie indywidualnym osoby o niższej tolerancji ryzyka będą unikały rozpoczynania działalności w sytuacji, gdy poziom szarej strefy jest znaczący.

Badania związane z produktywną, nieproduktywną oraz destruktywną przedsiębiorczością są przedmiotem wielu opracowań naukowych od czasu, gdy w 1990 roku Baumol opublikował swój pierwszy artykuł na ten temat¹⁷. Baumol dowodził

¹¹ S. Ardagna, A. Lusardi, *Where does regulation hurt? Evidence from new businesses across countries*, „NBER Working Paper” 2009 No 14747; S. Estrin, J. Korosteleva, T. Mickiewicz, *Which institutions encourage entrepreneurs to create larger firms?*, „Discussion Paper: Centre for Economic Policy Research” 2011, t. 8247; A. Stel, D. Storey, R. Thurik, *The effect of business regulations on nascent and actual entrepreneurship*, „Small Business Economics” 2007, Vol. 28, s. 171–186.

¹² S. Estrin, T. Mickiewicz, *Shadow economy...*, s. 511–680; T. Putnins, A. Sauka, *Shadow economy index for the Baltic countries 2009–2011*, The Centre for Sustainable Business at SSE Riga, Riga 2012.

¹³ A. Sauka, F. Welter, *Taking advantage of transition: the case of Safety Ltd. in Latvia*, w: *The cutting edge: innovation and entrepreneurship in new Europe*, red. R. Aidis, F. Welter, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2008, s. 111–128.

¹⁴ W. Barlett, N. Cuckovic, M. Xheneti, *Institutions, entrepreneurship development and SME policies in South East Europe*, „6th International Conference on Enterprise in Transition”, University of Split, Split 2005, s. 1435–1454.

¹⁵ D. Lim, E. Morse, R. Mitchell, K. Seawright, *Institutional environment and entrepreneurial cognitions: a comparative business systems perspective*. „Entrepreneurship Theory and Practice” 2010, Vol. 34, No. 3, s. 491–516.

¹⁶ S. Estrin, T. Mickiewicz, *Shadow economy...*, s. 511–680

¹⁷ W. Baumol, *Entrepreneurship: productive...*, s. 893–921.

on, że przedsiębiorcy w pogoni za rentownością są skłonni poszukiwać rozwiązań dogodnych dla nich, a zwiększając tym swoje dochody, pozbawiają tym samym swoich konkurentów możliwości produkcji, bądź też w skrajnych przypadkach, doprowadzają do zmniejszenia ogólnej produkcji.

Bartlett, Cuckovic, Xheneti przeanalizowali wpływ polityki wobec MSP na rozwój przedsiębiorczości w krajach byłej Jugosławii¹⁸. Z polskiego punktu widzenia jest to interesujące opracowanie, ponieważ oparte jest m.in. na teorii Northa dotyczącej historycznego przywiązania (*path dependency*) do przeszłości i trudnej ścieżki zmian w instytucjach, nawet jeżeli zmiany te miałyby zwiększyć ich efektywność¹⁹. Potwierdzeniem wpływu zasłóci historycznych są badania, z których wynika, że mieszkańcy wschodnich Niemiec przejawiają niższe preferencje do samodzielności niż zachodnich²⁰. Obciążenie przeszłością wzmacnia skłonności w krajach postsocjalistycznych do korupcji, a słabe instytucje, biurokracja, nieefektywne prawo ją potęgują²¹. Kraje postsocjalistyczne borykają się z nieustabilizowanymi regulacjami, brakiem tradycji w zarządzaniu na rynku konkurencyjnym oraz niższą akceptacją dla przedsiębiorczych działań²². W Polsce najczęściej można spotkać się z opisami barier ze strony instytucji formalnych, na jakie napotykają przedsiębiorcy, lub też relacji między szeroko pojętymi instytucjami wsparcia biznesu a przedsiębiorczością. Zaczęto jednak sięgać także do zagadnień związanych z instytucjami nieformalnymi (np. historycznymi uwarunkowaniami akceptacji przedsiębiorczości²³).

Instytucje a innowacyjność przedsiębiorstw

W literaturze przedmiotu dotyczącej instytucji, niewiele jest doniesień odnoszących się bezpośrednio do relacji między ich jakością a innowacjami. Z badań Shane'a wynika, że nie wystarczy zwiększać wydatki na innowacje, jeżeli nie

¹⁸ W. Bartlett, N. Cuckovic, M. Xheneti, *Institutions, entrepreneurship...*, s. 1435–1454.

¹⁹ D. North, *Institutions, institutional changes...*

²⁰ S. Bauerschuster, O. Falck, R. Gold, S. Heblich, *The shadows of the socialist past: Lack of self-reliance hinders entrepreneurship*, „European Journal of Political Economy” 2012, Vol. 28, s. 485–497.

²¹ V. Tonoyan, R. Strohmeier, M. Habib, M. Perlitz, *Corruption and entrepreneurship: how formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2010, Vol. 34, Iss. 5, s. 803–830.

²² T. Manolova, R. Eunn, B. Gyoshev, *Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2008, Vol. 32, Iss. 1, s. 203–218.

²³ H. Nowak, *Determinanty przetrwania nowo utworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim – podejście instytucjonalne*, praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań 2013.

zmieni się wartości kulturowych w społeczeństwie²⁴. Badania oparto na szeroko przedstawianych badaniach Hofstede'a²⁵, które pozwalają na eksplorację wielu ciekawych płaszczyzn na styku przedsiębiorczości i kultury, czyli kontekstu instytucjonalnego. Były także impulsem do dalszych analiz relacji między odniesieniami kulturowymi a innowacyjnością. Prace Shane'a wyraźnie wskazują na związek między indywidualizmem i akceptacją ryzyka oraz innowacyjnością²⁶. Z pewną ostrożnością można przywołać wyniki badań porównawczych Hofstede'a opisującego pięć wymiarów kultury narodowej²⁷ (gdzie Polska jest krajem o przewadze zachowań indywidualnych – indeks 60²⁸). Nie wyróżnia się tym jednak szczególnie na tle sąsiadów, np. dla Czech wartość indeksu wynosi 58, a dla Niemiec – 67. W drugim indeksie jednak, przywołanym przez Shane'a, nasz kraj wypada dużo gorzej. Wartość 92 indeksu wskazującego na unikanie niepewności plasuje Polskę w niechlubnej czołówce – dla przykładu dla naszych sąsiadów Czechów jego wartość wynosi 74, a dla Niemców – 65. Tak wysoka skłonność do unikania ryzyka z pewnością ma znaczenie w podejmowaniu decyzji przedsiębiorczych oraz tych dotyczących innowacji.

Jak dowodzi Aleksander, dużą rolę w chęci wprowadzania innowacji odgrywają regulacje prawne, takie jak: egzekwowanie kontraktów oraz prawa własności i ochrona praw własności, które wpływają na współpracę między partnerami²⁹.

Warto kilka słów poświęcić zaufaniu społecznemu, jako instytucji nieformalnej, uwarunkowanej kulturowo. W krajach transformujących się byłego bloku wschodniego, zaufanie do instytucji formalnych nie jest wysokie, dużo wyższe jest zaufanie do najbliższych i przyjaciół. Z badań ogólnoswiatowych wynika także, że poziom zaufania jest uzależniony od poziomu PKB *per capita*³⁰. Według danych European Social Survey odsetek osób powyżej 16 roku życia ufają-

²⁴ S. Shane, *Cultural influences on national rates on innovation*, „Journal of Business Venturing” 1993, Vol. 8, s. 59–73.

²⁵ G. Hofstede, *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*, Sage, Thousand Oak 2001.

²⁶ S. Shane, *Cultural influences on national...*, s. 59–73; S. Shane, *Why do some societies achieve and not others*, „Journal of Business Venturing” 1992, Vol. 7 No. 1, s. 29–46.

²⁷ G. Hofstede, *Culture's consequences...*

²⁸ Przywołane wartości pochodzą z <http://geert-hofstede.com>.

²⁹ E. Alexander, *The effects of legal, normative, and cultural-cognitive institutions on innovation in technology alliances*, „Management International Review” 2012, Vol. 52, No. 6, s. 791–815.

³⁰ J. Czapiński, *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.

cych innym ludziom w Polsce jest niższy (21,9%) niż średni w krajach europejskich (29,3%)³¹. Ten niższy niż w pozostałych rozwiniętych krajach europejskich poziom zaufania społecznego jest z pewnością negatywnym czynnikiem, który hamuje innowacyjność w naszej gospodarce. W przypadku, gdy instytucje formalne są niskiej jakości, zaufanie do jednostek może je zastąpić, np. w transakcjach rynkowych i zawieraniu kontraktów. Zaufanie (do kontrahentów i współpracowników) jest także istotne przy ochronie własności intelektualnej, szczególnie gdy proces patentowania jest skomplikowany, długotrwały i odpłatny.

Jak wynika z przeglądu literaturowego, różnorodność aspektów instytucjonalnych w badaniach nad przedsiębiorczością i innowacyjnością jest duża.

Założenia badawcze

Nie jest ambicją autorki tworzenie modelu instytucji (formalnych i nieformalnych) wpływających na działalność innowacyjną. Gdy się nad tym zagadnieniem zastanowić, należy z pokorą stwierdzić, że przebadanie wszystkich instytucji to praca na wiele lat. W artykule skupiono się więc tylko na kilku elementach otoczenia instytucjonalnego, tych, które badane są rzadziej, a przede wszystkim na przyjrzeniu się, co sami przedsiębiorcy o tym otoczeniu myślą. Należy bowiem pamiętać, że w rzeczywistości najistotniejsze jest to, jak przedsiębiorcy postrzegają otoczenie, a nie jakie ono rzeczywiście jest³².

Przystępując do analizy badanego zjawiska, na podstawie prowadzonego wcześniej badania poczyniono następujące założenia:

- działalność innowacyjna wymaga od właściciela czasu: w sytuacji zbyt dużego obciążenia biurokratycznego nie ma miejsca na kreatywność, poszukiwanie funduszy, partnerów itp.,
- działalności innowacyjnej, szczególnie w przypadku najmniejszych podmiotów, sprzyja wsparcie instytucji otoczenia biznesu,
- działalność innowacyjna wymaga odpowiedniego klimatu i akceptacji przez otoczenie działań przedsiębiorczych: wspiera to rodzące się pomysły przez wzmacnianie motywacji do ich realizacji i poczucia misji, jaką się spełnia np. w lokalnej społeczności,

³¹ P. Dominiak, J.E. Wasilczuk, K. Zięba, N. Daszkiewicz, A. Sobiechowska-Ziegert, *Sektor MSP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Agencja Rozwoju Pomorza SA, Gdańsk 2013.

³² J.E. Wasilczuk, *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw – aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2005.

- działalności innowacyjnej sprzyja współpraca między firmami, instytucjami, a jest ona możliwa tylko w wypadku zaufania do partnerów.

Dalsze rozważania na temat wpływu instytucji na innowacyjność przedsiębiorstw przeprowadzono na podstawie badania prowadzonego przez autorkę wraz z zespołem wśród mikro- i małych przedsiębiorstw zarówno na Pomorzu, jak i w całym kraju. Analizie poddano wyniki z trzech badań:

1. Badanie wśród 290 mikroprzedsiębiorców Pomorza. Przeprowadzono je jesienią 2012 roku (wywiad kwestionariuszowy telefoniczny). Tych samych przedsiębiorców badano w 2009 roku. Badania były prowadzone w ramach projektu Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze³³.
2. Badanie wśród 1612 mikroprzedsiębiorców z Polski z trzech branż. Badania przeprowadzono jesienią 2012 roku (wywiad kwestionariuszowy telefoniczny)³⁴.
3. Badania wśród 300 przedsiębiorców Pomorza przeprowadzone w 2010 roku (wywiad kwestionariuszowy telefoniczny)³⁵.

Wyniki badań

Podstawowym opisanym badaniem jest Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze (POG). Jego wyniki uzupełniono jednak o badania opisane powyżej w punkcie 2 i 3. Tam, gdzie treść będzie się do nich odnosiła, w nawiasach umieszczono odpowiednio zapis: MikroP – dla badań wśród mikroprzedsiębiorców z Polski, lub E2012 – dla badań przeprowadzonych wśród 300 przedsiębiorców Pomorza.

Wprowadzeniem do wyników badań są dane dotyczące innowacyjności pomorskich mikroprzedsiębiorców zebrane w badaniu POG. W kwestionariuszu wywiadu nie postawiono pytania o innowacje (nie było to tematem wiodącym badań), ale o szeroko pojęte zmiany planowane na kolejny rok funkcjonowania. Większość z zaproponowanych w kafeterii zmian nosi znamiona innowacji, stąd też bez zbędnego wgłębiania się w definicję tychże, można zaobserwować, że plany innowacyjne mikroprzedsiębiorstw skurczyły się w ciągu ostatnich trzech lat. O ile w 2009 roku 70% firm planowało wprowadzenie nowych produktów,

³³ Projekt sfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach EFS, P. Dominiak, J.E. Wasilczuk, K. Zięba, N. Daszkiewicz, A. Sobiechowska-Ziegert, *Sektor MSP na Pomorzu...*

³⁴ Projekt sfinansowany w ramach grantu badawczego NCN na podstawie umowy nr 3051/B/H03/2010/38.

³⁵ Projekt: EURO 2012 – szanse i zagrożenia dla Pomorza, był sfinansowany w ramach EFS, (01/POKL/8.1.2/2008), J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, *Euro 2012. Czy ten mecz można wygrać?*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2011.

a 57% – nowych metod produkcji (rzeczywiście zrealizowało te plany odpowiednio 42% oraz 21% badanych firm), to spadek planów do 45% oraz 24% oznacza jednocześnie drastyczny spadek ich realizacji w kolejnych latach.

W ramach badania relacji między pracownikami instytucji a przedsiębiorcami zapytano o ich ocenę w skali od „bardzo źle” i „źle” przez „neutralnie” do „dobrze” i „bardzo dobrze”. Wyniki wyważono przez przemnożenie odpowiedzi neutralnych przez 100, tych poniżej przez 50 i 75 i odpowiednio tych powyżej przez 125 i 150 (tab. 1). Tym samym wartości powyżej 100 oznacza ocenę jednoznacznie pozytywną, rosnącą wraz z wartością indeksu. Generalnie mikroprzedsiębiorcy ocenili relacje z pracownikami instytucji pozytywnie, najwyżej z tymi z banków, najniżej – z urzędu gminy lub miasta.

Tabela 1

Ocena relacji z pracownikami instytucji (100 – wartość neutralna).

Institucja	Wartość
Urząd gminy/miasta	109,55
US	113,56
ZUS	110,71
Banki	117,47

Uwaga: przedstawiono wyniki tylko dla instytucji na temat których wypowiedziało się ponad 90% respondentów.

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badań POG.

Przedsiębiorcy oceniali także uciążliwość biurokratyczną związaną z działalnością gospodarczą: za najbardziej uciążliwe biurokratycznie uznali podatki (85%), następnie rachunkowość (46%) i pozwolenia na budowę (40%). Kontakty z bankami zostały jednak ponownie ocenione jako przyjazne, ponad 70% respondentów wskazało na nieznaczną uciążliwość biurokratyczną z tym związaną (pytanie dotyczyło tylko tych, którzy mają kontakty z bankami). Słabość instytucji formalnych przekłada się często na konieczność podejmowania przez przedsiębiorców zbędnych działań (biurokracja, brak odpowiednich kompetencji urzędników itp.). Z badań sondażowych przeprowadzonych przez autorkę wśród 300 przedsiębiorców w 2011 roku (E2012), wynika, że większość (60%) przedsiębiorców traci na działania nieefektywne, związane z biurokracją, od jednej do pięciu godz. tygodniowo. Stosunkowo duża grupa (16%) poświęca jednak na takie działania nawet 15 godz. tygodniowo. Ponadto, jak wynika z ankiety ogólnopolskiej (MikroP), 67% mikroprzedsiębiorców twierdzi, że ograniczenie biurokracji w kontaktach z instytucjami pozwoliłoby im oraz ich pracownikom na

zajęcie się bardziej efektywnymi działaniami w firmie. Na pytanie otwarte, jakie to byłyby działania wskazywali głównie pozyskiwanie nowych klientów; niestety jedynie 31 na 1612 mikroprzedsiębiorców pomyślałoby o innowacjach.

Znamiennych informacji dostarczyło pytanie o znajomość instytucji wsparcia biznesu na własnym terenie. Aż 67% mikroprzedsiębiorców pomorskich takich instytucji nie zna. Co więcej, okazuje się, że nie jest to tylko problem mikro skali, także małe i średnie przedsiębiorstwa z Pomorza badane w ramach tego samego projektu w 74% nie znają żadnych instytucji wsparcia w swoim regionie (badaniem objęto 695 przedsiębiorstwach, metodą wywiadu bezpośredniego).

Przedsiębiorcy nie odczuwają troski władz lokalnych o tworzenie przedsiębiorczego klimatu. Trzy czwarte z nich nie odczuwa żadnych działań zmierzających do jego poprawy, a jedynie 5,5% uważa, że przyjazny klimat został stworzony lub odczuwa to sporadycznie – 18%.

Jak wykazano, ważną rolę w działalności przedsiębiorczej i innowacyjnej ogrywa zaufanie. Zapytano mikroprzedsiębiorców o poziom wzajemnego zaufania – 34% uważa, że jest on bardzo wysoki i wysoki, 20% natomiast ocenia go jako niski i bardzo niski. Niecała połowa (44%) wskazuje na średni poziom wzajemnego zaufania. Trudno określić, czy jest to wynik satysfakcjonujący. Jeżeli przyrównać go do przywołanych powyżej badań European Social Survey, mówiących że w Europie 30% osób powyżej 16 roku życia ufa innym ludziom – nie ma się czego obawiać. Wiadomo jednak, że przedsiębiorcy w Polsce niechętnie ze sobą współpracują (potwierdzają to np. badania przeprowadzone przez PARP na temat udziału w postępowania publicznych)³⁶.

Podsumowanie

Dla każdego z czterech postawionych powyżej założeń do badań można sformułować wnioski:

1. Właściciele mikroprzedsiębiorstw wiele czasu spędzają na działaniach związanych z biurokracją i kontaktach z urzędami. Jednocześnie dobrze oceniają kontakty z instytucjami formalnymi i kompetencje urzędników. Nie będzie więc odkrywczym wniosek, że wsparciem byłoby ograniczenie biurokratycznych procedur i dalsza dbałość o jakość obsługi przedsiębiorcy, która już w tej chwili jest wysoko oceniana.
2. Bardzo niepokojący jest fakt słabej znajomości instytucji otoczenia biznesu przez mikroprzedsiębiorców. Mimo dużych środków wydatkowanych na ten

³⁶ A. Kowalewska, J. Szut, *Nowe podejście do zamówień publicznych*, PARP, Warszawa 2011.

cel, świadomość możliwości udania się po pomoc jest niewielka. Bez szerokiej akcji promocyjnej (może inaczej zaprojektowanej niż dotychczas) przedsiębiorcy będą cały czas twierdzić, że nikt się nimi nie interesuje i ich nie wspiera. Pozostaje jednak otwarte pytanie, jakiego rodzaju wsparcia należy udzielać (ale to kwestia do rozstrzygnięcia w innych badaniach).

3. Przedsiębiorcy nie czują dbałości władz lokalnych, które by tworzyły odpowiedni klimat dla akceptacji ich działań. W przypadku mikroprzedsiębiorców, którzy wywodzą się z tych samych społeczności, w których później prowadzą działalność, jest to niezwykle istotne. Istnieje wiele potwierdzonych badań wskazujących na wagę najbliższego otoczenia w działalności przedsiębiorczej.
4. Mimo nie najwyższego poziomu zaufania w naszej kulturze, mikroprzedsiębiorcy raczej ufają swoim partnerom biznesowym. Należy to uznać za bardzo dobry symptom, sprzyjający zacieśnianiu współpracy, która może zaowocować nowymi rozwiązaniami w biznesie (innowacjami). Nie należy jednak popadać w euforię, próbując odgórnie narzucać rozwiązania (np. w postaci klastrów). Z doświadczeń oraz doniesień literaturowych na temat przedsiębiorców w Polsce i Europie wynika, że wszelka ingerencja odgórna jest negatywnie postrzegana. To przedsiębiorcy sami powinni dostrzec wartość w tworzeniu aliansów – zaczynając od tych nieformalnych, by z czasem, niestety nie tak krótkim, przekształcać je w bardziej formalne rozwiązania.

Należy pamiętać, że wnioski te są wyciągnięte na podstawie badań przeprowadzonych na trzech różnych próbach badawczych, które nie były jednorodne pod względem branży i lokalizacji, a ich dobór spełniał kryteria założone dla każdego z realizowanych projektów. Jeżeli jednak weźmie się pod uwagę to, że dotyczyły one tego samego otoczenia prawnego, takich samych instytucji i uwarunkowań kulturowych, można posłużyć się nimi jako tłem do dalszego zgłębiania zagadnień związanych z relacją między innowacyjnością przedsiębiorstw a instytucjami formalnymi i nieformalnymi w Polsce.

Bibliografia

- Alexander E., *The effects of legal, normative, and cultural-cognitive institutions on innovation in technology alliances*, „Management International Review” 2012, Vol. 52, No. 6.
- Ardagna S., Lusardi A., *Where does regulation hurt? Evidence from new businesses across countries*, „NBER Working Paper” 2009, No 14747.
- Barlett W., Cuckovic N., Xheneti M., *Institutions, entrepreneurship development and SME policies in South East Europe*, „6th International Conference on Enterprise in Transition”, University of Split, Split 2005.

- Bauerschuster S., Falck O., Gold R., Heblich S., *The shadows of the socialist past: Lack of self-reliance hinders entrepreneurship*, „European Journal of Political Economy” 2012, Vol. 28.
- Baumol W., *Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5.
- Czapiński J., *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.
- Dominiak P., Wasilczuk J.E., Zięba K., Daszkiewicz N., Sobiechowska-Ziegert A., *Sektor MSP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Agencja Rozwoju Pomorza SA, Gdańsk 2013.
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T., *Which institutions encourage entrepreneurs to create larger firms?*, „Discussion Paper: Centre for Economic Policy Research” 2011, t. 8247.
- Estrin S., Mickiewicz T., *Shadow economy and entrepreneurial entry*, „Review of Development Economics” 2012, Vol. 16, Iss. 4.
- Gawel T., Klimczak M., *Pojęcia instytucji w prawie i ekonomii*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B.B. Polszakiewicz, J. Boehlke, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.
- Hofstede G., *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*, Sage, Thousand Oak 2001.
<http://geert-hofstede.com>.
- Hwang H., Powell W., *Institutions and entrepreneurship*, w: *Handbook of entrepreneurship research, disciplinary perspectives*, red. S. Alvarez, R. Agarwal, O. Sorenson, Springer, 2005.
- Kowalewska A., Szut J., *Nowe podejście do zamówień publicznych*, PARP, Warszawa 2011.
- Lawrence T., Hardy C., Phillips N., *Institutional effects of inter-organizational collaboration: The emergence of proto-institutions*, „Academy of Management Journal” 2002, Vol. 45.
- Lim D., Morse E., Mitchell R., Seawright K., *Institutional environment and entrepreneurial cognitions: a comparative business systems perspective*. „Entrepreneurship Theory and Practice” 2010, Vol. 34, No. 3.
- Manolova T., Eunn R., Gyoshev B., *Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2008, Vol. 32, Iss. 1.
- North D., *Institutions, Institutional changes and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Nowak H., *Determinanty przetrwania nowo utworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim – podejście instytucjonalne*, praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań 2013.
- Putnins T., Sauka A., *Shadow economy index for the Baltic countries 2009–2011*, The Centre for Sustainable Business at SSE Riga, Riga 2012.
- Sauka A., *Productive, unproductive and destructive entrepreneurship: a theoretical and empirical exploration*, William Davidson Institute Working Paper, No. 917, 2008.
- Sauka A., Welter F., *Taking advantage of transition: the case of Safety Ltd. in Latvia*, w: *The cutting edge: innovation and entrepreneurship in new Europe*, red. R. Aidis, F. Welter, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2008.

- Sautet F., *The role of institutions in entrepreneurship: implications for development policy*, „Mercatus Policy Series – Policy Primer” 2005, No. 1.
- Shane S., *Cultural influences on national rates on innovation*, „Journal of Business Venturing” 1993, Vol. 8.
- Shane S., *Why do some societies achieve and not others*, „Journal of Business Venturing” 1992, Vol. 7, No. 1.
- Stel A., Storey D., Thurik R., *The effect of business regulations on nascent and actual entrepreneurship*, „Small Business Economics” 2007, Vol. 28.
- Tonoyan V., Strohmeyer R., Habib M., Perlitz M., *Corruption and entrepreneurship: how formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economics*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2010, Vol. 34, Iss. 5.
- Wasilczuk J.E., *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw – aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2005.
- Wasilczuk J.E., Zawadzki K., *Euro 2012. Czy ten mecz można wygrać?*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2011.
- Williamson O., *The new institutional economics: taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, Vol. 38.
- Zadura-Lichota P., *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP, Warszawa 2013.

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AND INNOVATIVENESS OF BUSINESSES

Summary

The issues of innovativeness in Poland is an important part in research, reports and support mechanisms. The literature research shows, that institutions play a very important role in entrepreneurship as well as in innovation process. Using the research conducted among the micro entrepreneurs in Poland the institutional factors are analyzed, which can, according to literature research, impact the innovativeness of these entities. The conclusion from the research is that entrepreneurs evaluate their relations with formal institutions rather positive, however they indicate the large bureaucracy burdens, which leave less time for creative activities. The knowledge about the supporting institutions among entrepreneurs is very low, which is the very important conclusion from the research.

Keywords: institutional environment, innovativeness of enterprises, institutions, micro enterprise

Translated by Julita E. Wasilczuk

