

ALEKSANDRA GAWEL

ODDZIAŁYWANIE POLITYKI FISKALNEJ NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA PRZYKŁADZIE GOSPODARKI POLSKIEJ

Przedsiębiorczość, rozumiana jako zdolność do podejmowania ryzyka działalności gospodarczej i innowacji, jest uważana za czynnik rozwoju gospodarczej zarówno w skali całej gospodarki, jak i pojedynczej firmy. Oddziaływanie państwa na przedsiębiorczość poprzez politykę fiskalną powinno zmierzać do jak najlepszego jej pobudzenia, jednak wśród narzędzi polityki fiskalnej znajdują się zarówno narzędzia służące jej rozwojowi, jak i ją ograniczające. Stąd też celem prezentowanego artykułu jest wskazanie na podstawie badań empirycznych, wpływu polityki fiskalnej na przedsiębiorczość w Polsce i określenie zmiennych fiskalnych najistotniejszych dla jej kształtowania.

I. CZYNNIKI EKONOMICZNE WPLYWAJĄCE NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Ekonomiści zajmujący się badaniem przedsiębiorczości są zgodni, że brakuje ogólnie przyjętej definicji przedsiębiorczości oraz kompleksowej i jednolitej jej teorii¹. Teorie przedsiębiorczości znajdują się poza głównym nurtem ekonomii, a definicji przedsiębiorcy próżno szukać w tradycyjnych podręcznikach akademickich, choć zwykle się uważa, że aktywność przedsiębiorcza jest czynnikiem przyczyniającym się do rozwoju ekonomicznego². Przedsiębiorca jest utożsamiany z niepewnością, niedoskonałą informacją i nieznanym, działa w świecie intuicji, ignorancji i nierównowagi, a jako podmiot funkcjonalny znajduje się całkowicie poza współczesną ortodoksyjną analizą ekonomiczną³.

¹ Por. np. Ch. A. Campbell, *A Decision Theory Model for Entrepreneurial Acts*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 17, 1992, s. 21-27; W. D. Bygrave, Ch. W. Hofer, *Theorizing about Entrepreneurship*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 16, 1991, s. 13-22; J. Lichtarski, M. Karaś, *Podjęmowanie przedsiębiorczości i warunkujące ją czynniki*, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, red. K. Jaremczuk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Tarnobrzeg 2003.

² J. G. Covin, D. P. Slevin, *A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 16, 1991, s. 7-25.

³ K. Jakee, H. Spong, *Praxeology, Entrepreneurship and the Market Process: A Review of Kirzner's Contribution*, „Journal of the History of Economic Thought” 25, 2003, s. 461-486.

Uważa się, że współczesne badania naukowe dotyczące przedsiębiorczości wywodzą się z trzech głównych tradycji: z poglądów F. Knighta, J. Schumpetera i szkoły austriackiej. W pierwszym ujęciu, wywodzącym się z prac teoretycznych Franka Knighta z lat dwudziestych XX w., główny akcent został położony na zdolności przedsiębiorców do ponoszenia ryzyka. Drugi nurt teoretyczny swój początek bierze z prac Josepha Schumpetera z lat trzydziestych, w których z kolei podkreśla się zdolność przedsiębiorców do tworzenia innowacji. Z kolei w tradycji szkoły austriackiej, przywołującej poglądy Ludwiga von Misesa i Isreala Kirznera, przedsiębiorca jest postrzegany jako outsider, który dostrzega możliwości osiągnięcia zysku i wykorzystuje je.

Knight dzieli osoby zaangażowane w działalność gospodarczą na ekonomistów i przedsiębiorców. Ekonomista czuje się sfrustrowany i ograniczony niepewnością i niekompletną wiedzą, natomiast przedsiębiorca czuje się wyzwolony, wyposażony w możliwość podjęcia odpowiedzialności i kreacji nowej organizacji. Przedsiębiorcy według Knighta posiadają zdolność do podejmowania decyzji o efektywnym sposobie realizacji obranego przez siebie celu, posiadają krytyczny osąd w obliczu radykalnej niepewności, która niweluje racjonalność ekonomiczną, a ich działalność biznesowa 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 kosztami a przychodami, w przedsiębiorcę (*entrepreneur*), czyli kreatywną osobę wykorzystującą swe siły twórcze⁴.

Ponoszenie niepewności przez przedsiębiorcę wynika z tego, że kupuje on czynniki produkcji w danym momencie, płacąc znane sobie ceny, ale produkty gotowe sprzedaje w przyszłości, po nieznanych jeszcze cenach. Powoduje to powstanie niepewności dotyczącej cen rynkowych i zysków; zysk staje się nagrodą za prawidłowe prognozy dotyczące przyszłych cen, natomiast strata wynika z nietrafnych przewidywań⁵.

W nurcie związanym z ponoszeniem ryzyka przez przedsiębiorców ważną rolę odgrywają modele wyboru zajęcia zawodowego (*occupational choice*). Każda osoba może zdecydować się na podjęcie pracy najemnej, za którą otrzymuje pozbawione ryzyka wynagrodzenie, lub działalności przedsiębiorczej, za którą otrzymuje zysk obciążony ryzykiem niepowodzenia. Czynnikiem określającym ten wybór jest indywidualny stosunek do ryzyka. Osoby o awersji do ryzyka podejmują pracę najemną, dzięki czemu minimalizują ryzyko zaangażowania własnego kapitału ludzkiego. Natomiast osoby o skłonności do ryzyka decydują się na podjęcie działań przedsiębiorczych⁶. Większą skłonność do ryzyka u osób

⁴ R. B. Emmett, *The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty, and Profit*, „History of Political Economy” 31, 1999, s. 29-52.

⁵ P. G. Klein, *Entrepreneurship and Corporate Governance*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2, 1999, s. 19-42.

⁶ R. E. Kihlstrom, J.-J. Laffont, *A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion*, „Journal of Political Economy” 1979, s. 719-748.

prowadzących własne przedsiębiorstwa w stosunku do osób pracujących jako pracownicy najemni, wynikającą z teorii wyboru zajęcia zawodowego, potwierdzają badania empiryczne⁷.

Jedną z teorii wyboru zajęcia zawodowego wskazuje na fakt, że przedsiębiorca często angażuje w działalność nie tylko swój kapitał ludzki, ale również własny kapitał finansowy. Stąd też wybór między pracą najemną a przedsiębiorczością determinują również możliwości pozyskania kapitału finansowego. Modele wskazujące na znaczenie inwestycji kapitałowych, zwane modelami barier płynności (*liquidity constraints*), wyjaśniają, że na niedoskonałym rynku finansowym, nie wszyscy przedsiębiorcy mogą pozyskać kapitał finansowy w wysokości, która pozwoli na maksymalizację zysków. Powoduje to, że przedsiębiorcy są zmuszeni inwestować własne środki finansowe. W konsekwencji przedsiębiorcą zostaje ta osoba, której majątek trwały pozwala na pozyskanie wystarczającego kapitału finansowego, natomiast osoby, które nie posiadają takiego majątku, podejmują pracę najemną⁸.

Według Schumpetera⁹, przedsiębiorcami nie są menedżerowie, ale ludzie reprezentujący wyjątkową indywidualność, podejmujący ryzyko i wprowadzający do gospodarki innowacyjne produkty i nowe technologie. Przedsiębiorcy wprowadzają do gospodarki innowacje, które w przypadku powodzenia są masowo powielane przez innych ludzi biznesu, przez co nowa technologia rozprzestrzenia się. Innowacje wprowadzające nowe kombinacje gospodarcze stanowią źródło zysku, gdyż – zgodnie z koncepcją ruchu okrężnego gospodarki – przy braku innowacji zysk jest zerowy. Następnie grupa naśladowców, obserwujących zachowanie przedsiębiorcy, wprowadza taką samą innowację, również uzyskując zysk dodatni. 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 trzecim nurcie, wypływającym z prac szkoły austriackiej podchodzącej w sposób indywidualistyczny do procesów ekonomicznych, przedsiębiorczość widzi się 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 rynkowego¹⁰.

⁷ J. Hartog, A. Ferrer-i-Carbonell, N. Jonker, *On a Simple Survey Measure of Individual Risk Aversion*, „CESifo Working Paper” 2000, nr 363.

⁸ Por. np. D. S. Evans, B. Jovanovic, *An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints*, „Journal of Political Economy” 1989, s. 808-827; A. V. Banerjee, A. F. Newman, *Occupational Choice and the Process of Development*, „Journal of Political Economy” 1993, s. 274-298; D. Holtz-Eakin, D. Joulfaian, H. S. Rosen, *Sticking It Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints*, „Journal of Political Economy” 102, 1994, s. 53-75.

⁹ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

¹⁰ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 200-202.

Szkoła austriacka 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 przesuwa 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 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 rynkową¹¹.

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 alternatywnie do prowadzenia własnej firmy lub jako pracownik etatowy. Stąd możliwości znalezienia pracy oraz relatywna wysokość wynagrodzeń za pracę w stosunku do zysków z przedsiębiorczości rzutują na wybór formy aktywności zawodowej.

Wyniki badań empirycznych motywacji przedsiębiorczych pozwoliły stworzyć 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 i brak możliwości znalezienia innego zatrudnienia, czy brak satysfakcji z dotychczasowego. Te negatywne czynniki związane z sytuacją na rynku pracy aktywizują talent przedsiębiorczy, stanowiąc wymuszony model przedsiębiorczości. Natomiast teorie ciągnięcia wskazują, że fakt istnienia atrakcyjnych i potencjalnie zyskownych możliwości biznesowych pociąga osoby do aktywności przedsiębiorczej, a zatem dana osoba zostaje przedsiębiorcą w wyniku pozytywnego oddziaływania bodźców ekonomicznych, co stanowi równocześnie ekspansywny model przedsiębiorczości. 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 nawzajem¹². Reasumując, utrata pracy może, ale nie musi być czynnikiem decydującym o zostaniu przedsiębiorcą.

Natomiast związek wynagrodzeń za pracę etatową z osiaganiem zysków nie jest do końca jednoznaczny. Relatywne wysokie wynagrodzenia zniechęcają do podejmowania działań przedsiębiorczych, gdyż dają większe możliwości osiagania dochodów z tytułu pracy najemnej niż z przedsięwzięcia oraz podnoszą koszty ewentualnego zatrudniania pracowników. Dlatego też częściej

¹¹ Przegląd za: I. M. Kirzner, *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*, „Journal of Economic Literature” 35, 1997, s. 60-85.

¹² B. Gilad, P. Levine, *A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply*, „Journal of Small Business Management” 1986, s. 45-53; E. Bonusiak, *Motywy podejmowania działalności gospodarczej – konieczność życiowa czy chęć samorealizacji?*, w: *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości...*

działania przedsiębiorcze podejmowane są przez osoby o niższych wynagrodzeniach¹³. Wysokie relatywne wynagrodzenia przyczyniają się jednak do spadku popytu na pracę i wzrostu podaży pracy, a co za tym idzie – do wzrostu bezrobocia i trudności ze znalezieniem pracy. To z kolei może popychać osoby niemogące znaleźć zatrudnienia najemnego do podjęcia działań przedsiębiorczych jako alternatywnego zajęcia zawodowego i przyczyniać się do rozwoju przedsiębiorczości. Badania empiryczne wskazują, że negatywny wpływ wysokich wynagrodzeń na przedsiębiorczość przewyższa z reguły efekt pozytywny, zatem wzrost wynagrodzeń powoduje spadek przedsiębiorczości¹⁴.

II. WPŁYW POLITYKI FISKALNEJ NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – ZAŁOŻENIA TEORETYCZNE

Powyższy przegląd teorii przedsiębiorczości pozwala na wskazanie, że polityka fiskalna może pośrednio oddziaływać na przedsiębiorczość poprzez swój wpływ na takie jej determinanty, jak poziom ryzyka gospodarczego, dostęp do kapitału decydujący o barierze płynności, skłonność do podejmowania innowacji, występowanie w gospodarce możliwości rynkowych czy też sytuacja na rynku pracy.

Polityka fiskalna jest historycznie najstarszą częścią polityki gospodarczej państwa¹⁵. System podatkowy determinuje warunki działalności gospodarczej, rozwoju i wzrostu gospodarczego, a przez to współtworzy warunki życia całego społeczeństwa¹⁶. Polega na gromadzeniu i wydatkowaniu środków budżetowych dla realizacji celów polityki społeczno-gospodarczej państwa. Polityka budżetowa pełni funkcje: alokacyjną, redystrybucyjną i stabilizacyjną. W ramach funkcji alokacyjnej polityka oddziałuje na strukturę czynników produkcji i strukturę wytworzonego produktu społecznego, funkcja redystrybucyjna ma za zadanie korygowanie podziału dochodów, jaki pierwotnie powstaje w rezultacie procesów rynkowych, natomiast funkcja stabilizacyjna polega na wykorzystaniu instrumentów budżetowych dla zapewnienia niezakłóconego przebiegu procesów gospodarczych¹⁷.

Inny podział funkcji polityki fiskalnej wyróżnia dwie grupy: funkcje fiskalne, związane z pokrywaniem potrzeb skarbowości, oraz funkcje pozafiskalne, do których należą funkcja regulacyjna (redystrybucyjna), będąca narzędziem regulowania podziału dochodu i majątku, oraz funkcja stymulacyjna, polega-

¹³ D. S. Evans, L. S. Leighton, *Some Empirical Aspects of Entrepreneurship*, „The American Economic Review” 1989, s. 519-535.

¹⁴ V. Kannianen, M. Leppämäki, *Entrepreneurship in a Unionised Economy*, „CESifo Working Paper” 2000, nr 379.

¹⁵ P. Sokół, *Możliwości wykorzystania podatków w oddziaływaniu na procesy społeczne i gospodarcze*, „Problemy zarządzania” 2005, nr 4(10), s. 175-186.

¹⁶ E. Nojszewska, *Teoria optymalnego opodatkowania a polityka podatkowa*, „Gospodarka Narodowa” 1998, nr 10(92), s. 21-32.

¹⁷ A. Nadolska, *Polityka budżetowa*, w: *Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 106-110.

jąca na kształtowaniu określonych reakcji podatników, ich zachowań, działań i procesów społeczno-gospodarczych¹⁸.

Udział budżetu państwa w produkcji krajowym brutto uważany jest za ważny wskaźnik stopnia ingerencji państwa w gospodarkę, przy czym można znaleźć opinie, że przychody budżetu państwa w relacji do PKB nie powinny przekraczać 30%¹⁹. Poziom fiskalizmu jest istotny 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 pracy²⁰.

Skala oddziaływania każdej z funkcji polityki budżetowej w gospodarce może być czynnikiem sprzyjającym lub zniechęcającym do podejmowania aktywności przedsiębiorczej. W ramach pełnienia przez politykę fiskalną 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 zniechęcać to obywateli do otwierania własnych firm.

W ramach pełnienia funkcji alokacyjnej polityka budżetowa wykorzystuje system podatkowy, system zwolnień i ulg podatkowych, subsydiów i 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.

Polityka fiskalna może oddziaływać na kształtowanie się przedsiębiorczości poprzez system kształtowania dochodów budżetowych i wydatków budżetowych. Dochody budżetowe wpływają na przedsiębiorczość poprzez swoje oddziaływanie na ilość środków pieniężnych, które pozostają w rękach społeczeństwa, oraz bogactwo społeczne, zgodnie z teorią barier płynności. Im wyższe są dochody budżetowe państwa, tym większe obciążenia fiskalne społeczeństwa, zmniejsza się zatem ilość 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 ilość środków finansowych będących do ich dyspozycji, zwiększając tym samym bariery płynności przy prowadzeniu własnych firm.

Wydatki budżetowe stanowią transfer środków pieniężnych do społeczeństwa, zatem można przyjąć hipotezę, że ich zwiększenie powoduje wzrost

¹⁸ P. Sokół, op. cit.

¹⁹ L. Patrzalek, *Polityka budżetowa*, w: *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 444.

²⁰ A. Siwy, A. Adamczyk, T. Lubińska, W. Tarczyński, *Poziom fiskalizmu a bezrobocie i tempo zmian PKB w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990-2000*, „*Ekonomista*” 2004, nr 1, s. 99-115.

aktywności przedsiębiorczej. Wydatki budżetowe mogą oddziaływać na aktywność przedsiębiorców na kilka sposobów. Przede wszystkim ich wzrost podwyższa ilość pieniędzy będących w gestii społeczeństwa, zmniejszając bariery płynności i zwiększając poziom bogactwa społeczeństwa. Powoduje to zwiększenie aktywności zawodowej ludności. Jednocześnie to przedsiębiorcy są tą grupą zawodową, która w największym stopniu odczuwa oddziaływanie barier płynności na swoją aktywność, stanowiąc grupę najbardziej wrażliwą na kształtowanie się wydatków budżetowych.

Polityka budżetowa może wpływać na przedsiębiorczość również poprzez swój wpływ na ryzyko gospodarcze. Ryzyko, jako bariera wejścia do pewnych sektorów gospodarczych, jest traktowana jako powód, by państwo w sposób pośredni lub bezpośredni subwencjonowało wejście do ryzykownych zajęć zawodowych. Wsparcie subwencjami osób rozpoczynających ryzykowną aktywność może poprawić ogólną sytuację gospodarczą²¹. Jednocześnie pewne rodzaje wydatków budżetowych, np. wydatki związane z ubezpieczeniami społecznymi, mogą stanowić formę ubezpieczenia na wypadek niepowodzenia w prowadzeniu działalności gospodarczej. Daje to kolejną podstawę teoretyczną do postawienia hipotezy o pozytywnym oddziaływaniu wydatków budżetowych na przedsiębiorczość.

Oddziaływanie wydatków i dochodów budżetowych na poziomie zagregowanym na przedsiębiorczość może mieć niejednorodny charakter ze względu na zróżnicowany wpływ poszczególnych elementów składowych. Stąd istotne wydaje się rozpatrzenie kształtowania przedsiębiorczości poprzez poszczególne rodzaje dochodów i wydatków budżetowych.

Obciążenia budżetowe z tytułu podatków pośrednich wpływają w sposób bezpośredni na poziom cen towarów i usług, a pośrednio na możliwości nabywcze społeczeństwa. Natomiast siła nabywcza 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 wykorzystuje²².

Jednocześnie przedsiębiorcy działają w warunkach niepewności m.in. dlatego, że kupują czynniki produkcji w teraźniejszości, płacąc znane ceny, a sprzedają produkty gotowe w przyszłości, uzyskując nieznaną cenę²³. Przedsiębiorcy posiadają w takiej sytuacji specyficzną zdolność do generowania niepewnych zwrotów z inwestycji²⁴. 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, zmniejszają się możliwości osiągnięcia zysku z inwestycji.

²¹ J. Black, D. de Meza, *Everyone May Benefit from Subsidizing Entry to Risky Occupations*, „Journal of Public Economics” 66, 1997, s. 409-424.

²² M. Minniti, W. Bygrave, *The Microfoundations of Entrepreneurship*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 23, 1999, s. 41-52.

²³ P. G. Klein, op. cit.

²⁴ W. M. Gentry, R. G. Hubbard, *Tax Policy and Entrepreneurial Entry*, „The American Economic Review” 90, 2000, s. 283-287.

Powyższe rozważania pozwalają na postawienie hipotezy, że polityka budżetowa w zakresie kształtowania 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. Rosnące dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego zmniejszają bogactwo społeczne i zwiększają bariery płynności przy prowadzeniu działalności przedsiębiorczej. Jednocześnie przedsiębiorcy, oprócz opodatkowania dochodów prowadzonych przez siebie firm podatkiem dochodowym od osób prawnych, dodatkowo są płatnikami podatku dochodowego od wynagrodzeń pracowniczych, które stanowią dodatkowy koszt funkcjonowania firmy, są zatem w największym stopniu obciążeni podatkami i grupa zawodową najbardziej wrażliwą na zmiany w poszczególnych rodzajach dochodów budżetowych. Można się zatem spodziewać, że dochody budżetowe z tego tytułu wpływają negatywnie na aktywność przedsiębiorczą.

Wpływ wydatków budżetowych na aktywność przedsiębiorców jest uzależniony od rodzajów tych wydatków. Z teoretycznego punktu widzenia 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 posiada 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 wynikać on może z ograniczenia ryzyka działalności gospodarczej, gdyż w razie niepowodzenia i bankructwa prowadzonej przez siebie firmy przedsiębiorca może otrzymać zasiłek społeczny. Jednak charakterystyka przedsiębiorców jako osób o rzadkich talentach do łączenia różnych rynków, nadrabiania deficytów rynkowych, kompletowania czynników produkcji i kreowania nowych firm²⁵ każe przypuszczać, że w razie upadku prowadzonej przez siebie firmy przedsiębiorca prędzej wykorzysta swój talent do tworzenia nowej firmy, niż skorzysta z pomocy społecznej państwa.

Analizując oddziaływanie polityki fiskalnej na ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, można również porównać jej wpływ na ryzyko pracowników najemnych i ryzyko przedsiębiorców. Pracownicy etatowi

²⁵ H. Leibenstein, *Entrepreneurship and Development*, „American Economic Review” 58, 1968, s. 72-83.

angażują w pracę wyłącznie swój kapitał ludzki, a w razie utraty zatrudnienia – otrzymują wsparcie ze strony państwa w postaci zasiłku dla bezrobotnych. Dzięki narzędziom polityki fiskalnej ryzyko pracowników najemnych jest zatem ograniczane poprzez system wydatków na ubezpieczenia społeczne. Tymczasem przedsiębiorcy angażują w swoją działalność zarówno swój kapitał ludzki, jak i własny kapitał finansowy. Przedsiębiorca, któremu nie powiedzie się przedsięwzięcie, może otrzymać zasiłek dla bezrobotnych, dzięki czemu ograniczane jest jego ryzyko zainwestowania kapitału ludzkiego. Natomiast polityka fiskalna nie wpływa na ograniczenie ryzyka zainwestowanego kapitału finansowego, gdyż przedsiębiorca, który poniesie porażkę we własnym przedsięwzięciu, nie otrzyma wsparcia wynikającego z utraty zaangażowanego kapitału finansowego.

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

Drugi rodzaj wydatków budżetowych (wydatki na inwestycje) mogą również oddziaływać w sposób pozytywny i negatywny na przedsiębiorczość. Pozytywne oddziaływanie wydatków budżetowych na cele inwestycyjne wynika z faktu, że stanowią one czynnik zachęcający do aktywności zawodowej poprzez sprzyjanie rozwojowi gospodarki, 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. Ponieważ w warunkach równowagi rynkowej nie ma sposobności osiągnięcia dochodów, stąd rola przedsiębiorcy pojawia się wówczas, gdy rynek jest w nierównowadze. Przedsiębiorca identyfikuje możliwości zysku, podejmuje działania, by je wykorzystać i przesuwając rynek w kierunku równowagi, korygując jednocześnie wcześniejszy błąd rynku²⁶. Poprzez wskazane mechanizmy wydatki budżetowe na inwestycje oddziałują zatem w sposób pozytywny na aktywność przedsiębiorców.

Z drugiej jednak strony można spodziewać się występowania negatywnego efektu oddziaływania inwestycyjnych wydatków budżetowych na przedsiębiorczość, gdyż działalność inwestycyjna państwa może być traktowana jako konkurencyjna wobec działalności przedsiębiorców indywidualnych. W takiej sytuacji państwo działa na tych obszarach, na których mogliby być aktywni przedsiębiorcy i poprzez swoją konkurencję zniechęca do podejmowania przedsiębiorczości.

Wydaje się słuszne przyjęcie założenia, że przewaga pozytywnego lub negatywnego efektu wydatków budżetowych na przedsiębiorczość jest uzależniona od skali działania przedsiębiorców. Jeśli przedsiębiorca operuje na stosunkowo małą skalę, wówczas nie postrzega aktywności inwestycyjnej państwa jako konkurencyjnej wobec siebie, ale jako tworzącą przyjazne

²⁶ K. Jakee, H. Spong, op. cit.

warunki dla własnej działalności. W takim przypadku wydatki inwestycyjne oddziałują w sposób pozytywny na przedsiębiorczość. Natomiast w sytuacji gdy przedsiębiorca działa na większą skalę, wówczas działalność inwestycyjna państwa jest traktowana jako konkurencyjna wobec jego własnej aktywności, efekt negatywny oddziaływania wydatków budżetowych przewyższa efekt pozytywny, a w konsekwencji wydatki te negatywnie kształtują przedsiębiorczość.

III. ZAŁOŻENIA BADAWCZE I WYNIKI ESTYMACJI ODDZIAŁYWANIA POLITYKI FISKALNEJ NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Aby zweryfikować postawione założenia teoretyczne dotyczące oddziaływania polityki budżetowej na przedsiębiorczość, przeprowadzono badanie empiryczne dla polskiej gospodarki w latach 1993-2005 na podstawie danych kwartalnych. Dane dotyczące przedsiębiorczości zaczerpnięto z *Aktywności ekonomicznej ludności Polski*, a zmienne związane z polityką fiskalną z „Biuletynu Statystycznego”. Obie pozycje są publikowane przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie.

W badaniu utożsamiono przedsiębiorcę z osobą zdolną do ponoszenia ryzyka, stąd też za przedsiębiorców uznano samozatrudnionych. Jednakże, podobnie jak w pracy Abella, Crouchleya i Millsa²⁷, podzielono ich na dwie grupy. Część samozatrudnionych tworzy miejsca pracy wyłącznie dla siebie, nie zatrudnia innych pracowników, można ich zatem traktować jako quasi-przedsiębiorców. Drugą grupę samozatrudnionych stanowią osoby, które są jednocześnie pracodawcami, zatrudniają siebie i własnych pracowników, co pozwala na 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, zatrudniając tylko siebie i 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 oddziaływania polityki fiskalnej na aktywność przedsiębiorców w sektorze pozarolniczym.

Przyjęto, że miarą przedsiębiorczości jest stopa przedsiębiorczości, stanowiąca udział przedsiębiorców właściwych i quasi-przedsiębiorców w zasobie

²⁷ P. Abell, R. Crouchley, C. Mills, *Social Capital and Entrepreneurship in Great Britain*, „Enterprise and Innovation Management Studies” 2, 2001, s. 119-144.

pracy, czyli osób pracujących i poszukujących pracy. W konsekwencji uzyskano dwie miary przedsiębiorczości:

- stopa przedsiębiorców (SP), stanowiąca udział przedsiębiorców właściwych w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy,
- stopa quasi-przedsiębiorców (SQP), stanowiąca udział quasi-przedsiębiorców w sektorze pozarolniczym w zasobie pracy.

Spośród zmiennych polityki fiskalnej nie włączono do badania danych na poziomie zagregowanym, gdyż różnorodność ich składowych mogłaby powodować niejednoznaczny obraz oddziaływania na przedsiębiorczość. Przyjęto natomiast poszczególne rodzaje dochodów i wydatków budżetowych, a w szczególności dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich, dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych, dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych, wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne oraz wydatki budżetowe na inwestycje. Jednocześnie, ponieważ liczebność przedsiębiorców ujęto jako ich stopę w zasobie pracy, czyli w odniesieniu do całego rynku pracy, wydatki i dochody budżetowe przedstawiono w odniesieniu do sytuacji ogólnogospodarczej, czyli wyznaczono ich stopy względem PKB. W konsekwencji do badania przyjęto następujące zmienne obrazujące politykę fiskalną:

- stopa dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich w PKB (SPP),
- stopa dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w PKB (SCIT),
- stopa dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w PKB (SPIT),
- stopa wydatków budżetowych na ubezpieczenie społeczne w PKB (SUS),
- stopa wydatków budżetowych na inwestycje w PKB (SI).

Aby zlinearyzować związki między zmiennymi, stopy przedsiębiorczości oraz dochodów i wydatków budżetowych zamieniono na logarytmy naturalne. Następnie w stosunku do badanych zmiennych zastosowano procedurę dekompozycji sezonowej w celu wyeliminowania wpływu czynników przypadkowych, sezonowych i koniunkturalnych. Korzystając z procedury Census X-11, oczyszczono badane szeregi czasowe z wpływu wahań przypadkowych i sezonowych, a następnie wyodrębniono trend Hodricka-Prescotta.

Przyjęcie do badania zmiennych, w których występuje jedynie trend rozwojowy w kształtowaniu się zjawisk, wynika z faktu, że podjęcie aktywności przedsiębiorczej ma charakter długookresowy. Przedsiębiorcy, rozpoczynając prowadzenie własnej firmy, muszą pokonać bariery wejścia, często związane ze znacznymi nakładami finansowymi, a likwidując firmę – bariery wyjścia. Stąd też wydaje się słuszne przyjęcie założenia, że wpływ polityki fiskalnej na przedsiębiorczość można rozpatrywać głównie w kontekście oddziaływania długookresowego.

W ten sposób przetworzone pierwotne szeregi czasowe zostały wykorzystane do dalszej analizy. Pierwszym jej krokiem było określenie stacjonarności zmiennych, zastosowane w celu zminimalizowania ryzyka otrzymania pozornych związków. Zastosowano test pierwiastka jednostkowego Dickey-Fullera (DF) z uwzględnieniem 1 okresu opóźnień.

Następnie przeprowadzono analizę przyczynowości w sensie Grangera, aby określić ewentualne wyprzedzenia czasowe między oddziaływaniem poszczególnych zmiennych. W badaniu przyjęto z założenia, że maksymalnym możliwym okresem wyprzedzeń w analizie przyczynowości są 4 okresy, czyli jeden rok. Dłuższe wyprzedzenia wydają się mieć mniejszy wpływ na podejmowanie decyzji gospodarczych i występowanie zależności między wielkościami ekonomicznymi.

Aby ostatecznie zweryfikować występowanie oraz kierunki zależności między przedsiębiorczością a zmiennymi obrazującymi politykę fiskalną, oszacowano parametry i jakość dopasowania funkcji regresji między zmiennymi zależnymi a niezależnymi, uwzględniające przesunięcia czasowe wynikające z przyczynowości Grangera. Zmiennymi zależnymi były stopa przedsiębiorców właściwych i stopa quasi-przedsiębiorców, a zmiennymi niezależnymi – poszczególne wielkości obrazujące politykę fiskalną. W szczególności początkowa postać funkcji regresji była zgodna z równaniem (1):

$$SP_t = a_0 + a_1 SP_{t-1} + a_2 ZPF_{t-n} + \dots + a_m ZPF_t, \quad (1)$$

gdzie:

- SP_t – stopa przedsiębiorczości, czyli kolejno stopa przedsiębiorców właściwych i stopa quasi-przedsiębiorców w okresie t ,
- SP_{t-1} – stopa przedsiębiorczości w okresie $(t-1)$, wskazująca na autoregresję,
- ZPF_{t-n}, ZPF_t – zmienne polityki fiskalnej z wyprzedzeniami do n okresów, wynikającymi z przyczynowości Grangera,
- $a - a_m$ – parametry równania.

Wyznaczono dwie grupy funkcji regresji. W pierwszej grupie za zmienne objaśniające kształtowanie się przedsiębiorczości przyjęto poszczególne rodzaje dochodów budżetowych. W drugim ujęciu zmiennymi objaśniającymi były wydatki budżetowe na świadczenia społeczne i inwestycje. Natomiast zmiennymi objaśnianymi były kolejno stopa quasi-przedsiębiorców i stopa przedsiębiorców właściwych.

Początkowo do ogólnej postaci funkcji regresji wstawiono wszystkie wyprzedzenia czasowe wynikające z przyczynowości Grangera, następnie usuwano te zmienne, które okazały się nieistotne lub w najgorszy sposób objaśniały kształtowanie się zmiennych zależnych. Dzięki temu otrzymano ostateczną postać funkcji regresji, obrazującą analizowane zależności, otrzymano cztery funkcje regresji ze stopami przedsiębiorczości jako zmiennymi zależnymi oraz stopami dochodów i wydatków budżetowych jako zmiennymi niezależnymi. Podsumowanie funkcji regresji prezentuje tabela.

Tabela

Wartości parametrów i podsumowanie funkcji regresji stóp przedsiębiorczości względem zmiennych polityki budżetowej

	Regresja SQP	Regresja SP	Regresja SQP	Regresja SP
Wyraz wolny	-0,1396 (-12,0874)	0,3264 (88,2446)	0,0862 (13,5841)	0,3076 (24,1196)
Autoregresja	1,1521 (59,8061)	1,0413 (381,3921)	0,9728 (246,7246)	0,8466 (119,3528)
SPP_{t-3}	-0,0463 (-5,6702)	-0,1473 (-56,3419)		
$SCIT_{t-4}$	-0,0820 (-14,8207)	-0,0959 (-87,3634)		
$SPIT_{t-1}$	0,0519 (18,3589)			
$SPIT_{t-2}$		0,0517 (79,6194)		
SUS_t			-0,0247 (-17,6644)	-0,0858 (-18,8316)
SI_t			0,0022 (4,6186)	(-0,0298) (-16,4621)
	skoryg. $R^2 = 0,99$ $F(4, 43) = 51535$	skoryg. $R^2 = 0,99$ $F(4, 43) = 788300$	skoryg. $R^2 = 0,99$ $F(3, 44) = 20721$	skoryg. $R^2 = 0,99$ $F(3, 44) = 8953$

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki analizy parametrów funkcji regresji pozwalają potwierdzić oddziaływanie wydatków i dochodów budżetowych na stopy przedsiębiorczości w długim okresie, gdyż zmienne polityki budżetowej okazały się istotne dla objaśniania stopy quasi-przedsiębiorców i przedsiębiorców właściwych. Sądząc na podstawie wartości bezwzględnych parametrów funkcji regresji, przedsiębiorcy właściwi, czyli osoby prowadzące własną firmę i jednocześnie zatrudniający pracowników, są bardziej wrażliwi na oddziaływanie polityki budżetowej niż quasi-przedsiębiorcy, czyli samozatrudnieni.

Jednocześnie wydaje się, że zmienne związane z dochodami budżetowymi mają silniejsze oddziaływania na obie stopy przedsiębiorczości niż zmienne związane z wydatkami budżetowymi. Zależność taka może wynikać z charakterystyki przedsiębiorców jako osób niezależnych, liczących na własne możliwości i umiejętności. Polityka budżetowa nastawiona na pobudzenie przedsiębiorczości nie powinna być nakierowana na wydatki budżetowe, lecz na ograniczenie płatności przedsiębiorców na rzecz skarbu państwa. Dzięki zmniejszeniu obciążeń fiskalnych w gestii przedsiębiorców pozostają większe zasoby finansowe, co pozwala na redukcję bariery płynności jako determinanty przedsiębiorczości.

Wyniki analizy funkcji regresji pozwalają przyjąć hipotezę o negatywnym wpływie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich i dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych. Dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich oddziałują na poziom cen rynkowych, który decyduje o sile nabywczej społeczeństwa i o stopniu niepewności rynkowej. Im większe są obciążenia społeczeństwa z tytułu podatków pośrednich, tym bardziej niepewne stają się przyszłe ceny, a zdolność nabywcza społeczeństwa maleje, zatem rośnie ryzyko gospodarcze, co w konsekwencji prowadzi do spadku przedsiębiorczości.

Negatywne oddziaływanie dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych na przedsiębiorczość wynika z kilku przyczyn. Przede wszystkim rosnące dochody budżetowe z tego tytułu świadczą o spadku dochodów rozporządzalnych pozostających w gestii firm. Powoduje to zmniejszenie możliwości finansowania rozwoju prowadzonych przez siebie firm, co zwiększa barierę płynności jako determinantę przedsiębiorczości. Jednocześnie rosnące dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych negatywnie wpływają na relację między zyskami z prowadzenia własnej firmy a wynagrodzeniem z tytułu pracy etatowej jako kosztem alternatywnym zysku przedsiębiorczego, przyczyniając się do spadku atrakcyjności finansowej przedsiębiorczości.

Wpływ dochodów budżetowych na relacje między zyskiem przedsiębiorczym a wynagrodzeniem za pracę wydaje się również potwierdzać pozytywna reakcja przedsiębiorców na rosnące dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych. Rosnące obciążenia fiskalne z tego tytułu powodują wzrost relatywnych zysków z przedsiębiorczości w stosunku do wynagrodzeń za pracę etatową. Rosnące dochody budżetowe z tego tytułu mogą świadczyć o poprawie ogólnej sytuacji ekonomicznej, a w szczególności sytuacji na rynku pracy. Ma to swoje przełożenie na możliwości rynkowe istniejące w gospodarce, co pobudza do aktywności przedsiębiorców.

Spośród narzędzi wydatków budżetowych zarówno przedsiębiorcy właściwi, jak i quasi-przedsiębiorcy negatywnie reagują na wydatki budżetowe na świadczenia społeczne. Potwierdza to przypuszczenie o przewadze negatywnego efektu wydatków budżetowych na ten cel nad efektem pozytywnym. Wydatki budżetowe na świadczenia społeczne obniżają przedsiębiorczość poprzez swój demobilizujący wpływ na aktywność zawodową ludności.

Z kolei wydatki budżetowe na inwestycje mają odmienny wpływ na stopę przedsiębiorców właściwych i quasi-przedsiębiorców, co może być tłumaczone skalą ich działania. Wydatki inwestycyjne finansowane z budżetu państwa negatywnie oddziałują na przedsiębiorców właściwych, co może wynikać z faktu, że są przez nich traktowane jako konkurencyjne dla własnej działalności przedsiębiorczej. Natomiast quasi-przedsiębiorcy reagują pozytywnie na wydatki inwestycyjne finansowane z budżetu państwa, gdyż ze względu na skalę ich własnego działania, nie postrzegają inwestycji państwa jako konkurencji wobec siebie, lecz jako czynnik pobudzający rozwój gospodarczy kraju i poprawiający ogólne warunki funkcjonowania firm. Zauważyć jednak należy, że wydatki budżetowe na ten cel są czynnikiem najslabiej działającym na przedsiębiorczość spośród wszystkich analizowanych.

IV. UWAGI KOŃCOWE

Celem prezentowanego badania było określenie wpływu polityki fiskalnej na przedsiębiorczość. Początkowo przyjęto założenia wskazujące na negatywne oddziaływanie dochodów budżetowych z tytułu podatków pośrednich, podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych na przedsiębiorczość. Jednocześnie spodziewano się, że wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne oddziałują w sposób odwrotnie proporcjonalny, a wydatki budżetowe na inwestycje w sposób wprost proporcjonalny na aktywność przedsiębiorców.

Aby zweryfikować postawione hipotezy, przeprowadzono badania empiryczne oddziaływania wielkości obrazujących politykę fiskalną na stopy przedsiębiorczości. Przyjęto dwie miary przedsiębiorczości: stopę quasi-przedsiębiorców, czyli udział samozatrudnionych w zasobie pracy, oraz stopę przedsiębiorców właściwych, czyli udział osób prowadzących firmę na własny rachunek i jednocześnie zatrudniających pracowników etatowych w zasobie pracy.

Wyniki badań pozwoliły zauważyć silniejszą reakcję przedsiębiorców właściwych niż quasi-przedsiębiorców na narzędzia polityki fiskalnej. Dochody budżetowe wydają się mieć silniejszy wpływ na przedsiębiorczość niż wydatki budżetowe. Spośród analizowanych rodzajów dochodów budżetowych, przedsiębiorcy negatywnie reagują na dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób prawnych. Jednocześnie wzrost dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych wpływa pozytywnie na przedsiębiorczość. Natomiast wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne i na cele inwestycyjne negatywnie kształtują stopę przedsiębiorców właściwych. Na stopę quasi-przedsiębiorców wydatki budżetowe na ubezpieczenia społeczne wpływają negatywnie, a wydatki budżetowe na cele inwestycyjne – pozytywnie.

Na podstawie otrzymanych relacji można sądzić, że w Polsce w analizowanym okresie najistotniej na przedsiębiorczość oddziaływały determinanty związane z poziomem zysku z prowadzenia działalności gospodarczej, a szczególnie relacja między zyskiem przedsiębiorczym a wynagrodzeniem za pracę etatową. Stąd polityka pobudzająca przedsiębiorczość powinna zmierzać do zwiększenia wysokości relatywnych zysków przedsiębiorczych w stosunku do wynagrodzeń za pracę poprzez kształtowanie podatków dochodowych od osób fizycznych i prawnych. Ponadto ważnym czynnikiem kształtującym przedsiębiorczość wydaje się stopień ryzyka gospodarczego m.in. dlatego, że przedsiębiorca kupuje czynniki produkcji, płacąc znane ceny, a sprzedaje wyroby gotowe po przyszłych nieznanym cenach. Zatem polityka fiskalna poprzez dochody budżetowe z tytułu podatków pośrednich może zwiększyć stabilność i przewidywalność przyszłych cen, co poprzez redukcję ryzyka rynkowego przyczyni się do wzrostu przedsiębiorczości.

Reasumując, wyniki analiz pozwalają rekomendować politykę obniżania obciążeń fiskalnych jako metodę na pobudzenie aktywności przedsiębiorczej, szczególnie obciążeń z tytułu podatków pośrednich i podatku dochodowego od osób prawnych.

INFLUENCE OF FISCAL POLICY ON ENTREPRENEURSHIP ON THE EXAMPLE OF POLISH ECONOMY

Summary

Although studies on entrepreneurship are conducted outside the main trend of economics, it is generally believed that entrepreneurial activity is a factor fostering economic development. Declarations of entrepreneurship stimulation are frequently formulated by politicians but in case of the lack of a comprehensive homogeneous theory of entrepreneurship, it is essential to show the political tools which influence entrepreneurship. This is the main aim of the paper.

The research has shown that budget revenues have a stronger influence on entrepreneurship than budget expenditures. While entrepreneurs negatively react to budget revenues from indirect taxes and corporate income tax, an increase in budget revenues from personal income tax has a positive influence on entrepreneurship. At the same time budget expenditures on national insurance and investments negatively shape the rate of proper entrepreneurs. The rate of quasi-entrepreneurs, however, is negatively influenced by budget expenditures on national insurance influence, but positively by the budget expenditures on investments.

The results of the analysis allow us to recommend a policy of reducing fiscal charges, and direct taxes and corporate income tax in particular, as a tool of stimulating entrepreneurial activity.