

Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w transformacji systemu gospodarczego

1. Wprowadzenie

Główna przyczyna różnic w wynikach gospodarczych poszczególnych gospodarek krajów (poziomie biedy czy bezrobocia) wynika z lepszych lub gorszych instytucjonalnych ram działalności ludzkiej, w tym zwłaszcza pracy i innowacji. Ramy te wynikają przede wszystkim z ustroju, który może być formowany przez czynniki narzucone z zewnątrz (jak np. w Polsce do 1989 r.) lub kształtujące się spontanicznie w warunkach politycznej wolności (jak np. w Polsce od 1989 r.). Zależność ta ma szczególne znaczenie dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), który stanowi podstawę przemian gospodarek krajów rozwijających się, a ich wzrost i rozwój jest częścią procesu zmian strukturalnych, w które sektor ten wnosi istotny wkład.

Niemniej jednak przedsiębiorstwa zaliczane do małych i średnich odgrywają główną rolę w rozwoju każdej gospodarki rynkowej; stymulują wzrost gospodarczy i wpływają na pozycję konkurencyjną gospodarki krajowej na arenie globalnej. Rozwój sektora MSP uznawany jest na świecie za jedną z miar wzrostu gospodarczego oraz przejaw zdrowej konkurencji w gospodarce. Ponieważ dysproporcje między sektorami MSP przekładają się na różnice w rozwoju gospodarczym poszczególnych państw i regionów, rządy wielu krajów dążąc więc do stopniowego wyrównywania dysproporcji w rozwoju gospodarczym, intensywnie promują i wspierają rozwój MSP.

Aktywność ta jest konieczna również w odniesieniu do krajów podlegających transformacji gospodarczej. Obecnie mamy do czynienia z nieodwracalnymi w gospodarce światowej procesami liberalizacji i globalizacji, które stwarzają krajom postsocjalistycznym możliwość szybszego rozwoju; jednak warunkiem niezbędnym do wykorzystania takiej szansy jest podnoszenie zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora MSP – głównego motoru wzrostu ekonomicznego kraju.

Celem artykułu jest próba analizy znaczenia sektora MSP w gospodarce podlegającej procesowi transformacji. Istotne jest w tym celu podkreślenie wagi nie tylko aspektu wzrostu, lecz także rozwoju tych podmiotów, uwzględniając obecne uwarunkowania gospodarcze. Analiza jest punktem wyjścia do określenia głównych problemów rozwoju sektora MSP i jego otoczenia oraz działań mających na celu eliminowanie barier rozwojowych, wskazania obszarów, które wymagają interwencji nie tylko ze strony centralnych i regionalnych władz państwowych, lecz także wymuszają zaangażowanie samych przedsiębiorców.

2. Funkcje sektora MSP w gospodarce poddanej procesowi transformacji

W uproszczeniu, za sektor MSP przyjmuje się podmioty gospodarcze zatrudniające nie więcej niż 250 pracowników¹. Ich struktura branżowa obejmuje niemal całą strukturę gospodarczą – małe podmioty gospodarcze działają również w ramach dużych działów i gałęzi, kooperując w produkcji podstawowej bądź spełniając ważne funkcje usługowe (np. w przemyśle, górnictwie, budownictwie, handlu, transporcie, ochronie zdrowia czy opiece socjalnej)².

Podstawowymi miernikami świadczącymi o wkładzie sektora MSP w rozwój gospodarczy kraju są: udział w wytwarzanym PKB i wartości dodanej oraz udział w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych i w liczbie zatrudnionych. Znaczenie wpływu MSP na gospodarkę znajduje swe odzwierciedlenie w analizie nie tylko np. PKB, lecz także innych elementów systemu gospodarczego, jak: podatków, poziomu wykształcenia społeczeństwa, prac naukowo-badawczych, ochrony środowiska, infrastruktury, zamówień publicznych oraz systemu prawnego, który określa ramy i warunki wyjściowe do rozpoczęcia działalności gospodarczej podmiotów.

Wiele badań potwierdza, że rozwój restrukturyzowanej gospodarki w dużym stopniu zależy od sposobu zainicjowania i przeprowadzenia prywatyzacji. Dlatego sektor MSP postrzega się jako fundament przeobrażeń gospodarek krajów rozwijających się. Przedsiębiorstwa te odgrywają ważną rolę w formowaniu się prywatnej własności środków produkcji przez przejęcie i produkcyjne zagospodarowanie części maszyn i wyposażenia prywatyzowanych wielkich państwowych przedsiębiorstw oraz wydzielanie z nich wielu mniejszych jednostek. Sprzyja to dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju, przez co prywatna własność w ramach przedsiębiorstw wymusza racjonalność gospodarowania ograniczonymi zasobami oraz konkurencję między wieloma działającymi na rynku pod-

¹ Por. np. A. Żołnierski, P. Zadura-Lichota (red.), *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 17.

² Zob. M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Wyd. Difin, Warszawa 2002, s. 23.

miotami, co przyczynia się do podnoszenia jakości oferowanych produktów/usług po niższej cenie (z korzyścią dla konsumenta). W konsekwencji przedsiębiorstwa omawianego sektora biorą aktywny udział w procesie zmian w strukturze przemysłowej kraju przez inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji oraz nowych rodzajów usług, które nie były rozwijane w okresie gospodarki centralnie planowanej, a także wchłonięcie i zagospodarowanie zasobów siły roboczej uwolnionej w wyniku racjonalizacji funkcjonowania dotychczasowego sektora publicznego. Małe i średnie firmy budują ponadto konieczną dla efektywnego funkcjonowania całego systemu gospodarczego infrastrukturę ekonomiczną, w tym rozwijają kooperację i system podwykonawstwa.

Wiele z podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań nie jest możliwych bez odpowiednich zmian w systemie prawnym i uregulowań przystających do warunków funkcjonowania w gospodarce rynkowej. Dlatego podmioty te postrzegają się jako będące motorem przeobrażeń również w systemie legislacyjnym – wymuszają zmiany w prawnych uregulowaniach sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i efektywności funkcjonowania małych podmiotów gospodarczych.

Analizując znaczenie MSP w transformacji gospodarki, należy rozróżnić problematykę ich wejścia (obecności na rynku) – aspekt ilościowy, od problematyki ich rozwoju – aspekt jakościowy. Podczas gdy na początku procesu przemian gospodarczych sam wzrost udziału sektora MSP w gospodarce jest oceniany jako sukces przemian gospodarczych, to w kolejnym etapie przemian jako punkt odniesienia istotności sektora MSP dla gospodarki przyjmuje się zmniejszanie zapóźnienia rozwoju podmiotów w porównaniu z podmiotami z krajów gospodarek wiodących na rynku globalnym. Jest to proces bardziej złożony i stawia przedsiębiorstwa przed wyzwaniem nie tylko ekonomicznym, lecz także cywilizacyjnym. Z jednej strony bowiem zmieniająca się formuła współczesnej konkurencji nie pozwala na stworzenie jasnych przesłanek dla kierunków ich restrukturyzacji i reorientacji, z drugiej zaś przedsiębiorstwa te, znajdując się w trudnej dla siebie fazie transformacji, napotykają nieproporcjonalnie (dla ich potencjału) silną konkurencję zewnętrzną. Dylemat ten dotyczy również transformujących się przedsiębiorstw polskich.

3. Wzrost sektora MSP w Polsce

Okres gospodarki centralnie planowanej ograniczał inicjatywy gospodarcze społeczeństwa polskiego, preferując duże, państwowe przedsiębiorstwa. Istniały nieliczne zakłady rzemieślnicze, kupieckie, indywidualne gospodarstwa rolnicze. Pomimo że dopiero w latach 90. XX w. pojawiły się warunki do swobodnego rozwoju przedsiębiorczości, pewne działania na rzecz poprawy tego można założyć już w latach 80.

W rozwoju sektora MSP w Polsce można wymienić trzy fazy³: wstępną fazę rozwoju przedsiębiorczości (lata 80.), okres eksplozji przedsiębiorczości (rozpoczął się w 1989 r.) i okres samoregulacji rynkowej (koniec lat 90. XX w.).

We wstępnej fazie (lata 80.) można było zaobserwować znaczny wzrost małych firm prywatnych (głównie sklepów i zakładów rzemieślniczych). Podjęto wówczas próby reformowania gospodarki centralnie zarządzanej, głównie przez zmianę przepisów prawnych odnoszących się do prowadzenia działalności gospodarczej. Ograniczono m.in. ingerencję państwa w stanowanie cen, otworzono granicę dla obcego kapitału w określonych obszarach działania, ustanowiono możliwość upadłości przedsiębiorstwa państwowego.

Drugi okres słusznie nazwany został eksplozją przedsiębiorczości. Rozpoczął się w 1989 r. wraz z wejściem w życie dwóch ważnych, stanowiących podwaliny dla przyszłego rozwoju sektora MSP, ustaw: O działalności gospodarczej (stworzyła możliwość swobodnego podejmowania działalności gospodarczej przez wszystkie podmioty oraz zniosła wszelkie limity istniejące dotychczas w odniesieniu do sektora prywatnego)⁴, O działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (stworzyła korzystniejsze warunki dla zagranicznych inwestorów).

Również istotne znaczenie dla rozwoju sektora prywatnego miało objęcie władzy przez „rząd solidarnościowy” z Tadeuszem Mazowieckim na czele, który starał się realizować tzw. plan Balcerowicza. Polska weszła na nową drogę rozwoju gospodarczego, opartego na zasadach ekonomii rynkowej (opartej na konkurencji i prywatnej przedsiębiorczości). Nowy ład gospodarczy był i jest budowany z myślą o pełnej integracji z Unią Europejską. Kres położono nadrzędności wielkiego przemysłu i związanego z nim kultu korzyści skali. Pojawił się nowy obszar możliwości działania, a także wiele nowych bodźców, które miały przyspieszyć pogoń gospodarczą za będącą kilkadziesiąt lat do przodu Europą Zachodnią. Powstawały różnego szczebla i charakteru instytucje mające na celu aktywizację rozwoju lokalnego i regionalnego. Dopiero wówczas zaczęto postrzegać ważność najmniejszych społeczności lokalnych, rolę utalentowanej jednostki.

Począwszy od 1990 r. zaczęto tworzyć lokalne pozabankowe instytucje wspierające finansowo MSP (pożyczki, poręczenia, *venture capital*). Niektóre z instytucji powstały w wyniku inspiracji władz lokalnych i z ich udziałem kapitałowym. Pojawiła się również forma pomocy bezzwrotnej dla małych i średnich firm. Największy realizowany w tym zakresie program to PHARE. Do 1998 r. był opar-

³ B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 122.

⁴ Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, Dz.U. z 1988 r., Nr 41, poz. 324 z późn. zm.

ciem dla dokonującej się w Polsce transformacji, a następnie przygotowywania kraju do członkostwa w Unii Europejskiej⁵.

W sposób naturalny wśród Polaków zaczęła się uaktywniać od dawna tłumiona przedsiębiorczość. Korzystny klimat polityczny i społeczny kontrastował jednak z warunkami, jakie stwarzała kondycja gospodarki. Prowadzenie działalności w ramach małej firmy nie było łatwe. Wysoka cena kredytu (efekt wysokiej inflacji), wysokie obciążenia podatkowe (efekt wysokiego bezrobocia wiążącego się z wypłatą zasiłków oraz pomocą socjalną), słabo rozwinięta infrastruktura (wysoki koszt uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej) – wszystko to wymagało od przedsiębiorców dużego optymizmu i „żyłki” hazardzisty. Dodatkową barierą był brak kadry kierowniczej o wysokich kwalifikacjach, która mogłaby w odpowiedzialny sposób pokierować przedsiębiorstwem w nowych warunkach gospodarowania. Warto również wspomnieć o głęboko zakorzenionej i rozwiniętej biurokracji dyskryminującej małe firmy.

Jednocześnie poziom natężenia konkurencji nie należał do wysokich. Mimo iż poszczególne rynki były opanowane przez powstałe już firmy prywatne, to oferowane przez nie produkty nie były zróżnicowane, co umożliwiło rozwój setek tysięcy firm bez konieczności poszukiwania nowych produktów czy technologii. Ponadto koszty uruchomienia nowej działalności nie były wysokie – istniały niskie bariery wejścia i wyjścia z niektórych rynków oraz wiele niewykorzystanych obszarów możliwości potencjalnego działania. Stwarzało to okazję do osiągania nadzwyczajnych dochodów wynikających bądź z chwilowej pozycji monopolistycznej, bądź z działań spekulacyjnych (w gospodarce istniały niedobory, luki prawne, brak dostatecznej kontroli skarbowej).

W wyniku takiej sytuacji powstało ponad 1 mln nowych przedsiębiorstw (lata 1990–1993)⁶, w większości małych i prywatnych. Oczywiście musiał zadziałać mechanizm eliminacji podmiotów słabych, niesprawnych (okres samoregulacji rynkowej – trzecia faza rozwoju sektora MSP). Nie wszystkie nowo powstałe oraz już istniejące przedsiębiorstwa były zdolne przetrwać w nowej rzeczywistości gospodarczej, niektóre z nich zbankrutowały lub zostały zlikwidowane.

Po 1992 r. dynamiczny przyrost liczby małych firm został zahamowany i jednocześnie wzrosła liczba podmiotów wyeliminowanych z rynku. Czynnikiem odpowiedzialnymi za tę sytuację były przede wszystkim: zły stan gospodarki oraz rosnąca konkurencja między małymi i średnimi firmami.

⁵ W odniesieniu do MSP cel programu to: promocja przedsiębiorczości, pobudzenie firm do działalności inwestycyjnej, aktywizowanie lokalnych społeczności na rynku europejskim, aby w efekcie końcowym zwiększyć udział sektora prywatnego w strukturze gospodarki.

⁶ L. Balcerowicz, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 375.

Dzięki wysokiej dynamice rozwoju sektora prywatnego możliwe okazało się przeprowadzenie szybkiej prywatyzacji polskiej gospodarki. Trudno nie wspomnieć o tzw. małej prywatyzacji⁷, która odegrała główną rolę w systemie przekształceń własnościowych. Gospodarce polskiej brakowało bowiem dużych kapitałów, ceny kredytów i najmu należały natomiast do wysokich. Osobom prywatnym łatwiej więc było wykupić drobne zakłady państwowe (lub spółdzielcze) i uruchomić nowe (przeważnie handlowe). Proces tworzenia małych i średnich przedsiębiorstw odbywał się w korzystnym klimacie i cechował się dużą dynamiką. Rozwój podmiotów sektora prywatnego wspierany był także m.in. dzięki dużym przedsiębiorstwom przechodzącym tzw. kurację odchudzającą, dla których sprzedaż lub dzierżawa poszczególnych elementów majątku była koniecznością. Powstawały również spółki *joint venture* jako efekt napływu kapitału obcego.

Należy jednak pamiętać, że zarówno w Polsce, jak i np. w Czechach po 1989 r.⁸, rozwój sektora MSP wynikał z indywidualnej aktywności przedsiębiorców korzystających głównie z własnych środków finansowych, wykorzystywanych w celu utworzenia i rozwoju przedsiębiorstwa. Zaangażowanie rządu i administracji lokalnej było minimalne.

Szybki wzrost, w większości małych przedsiębiorstw prywatnych, redukcja rozmiarów dużych przedsiębiorstw oraz demonopolizacja wielu gałęzi gospodarki w sposób znaczący wpłynęły na odwrócenie proporcji w zatrudnieniu w poszczególnych podmiotach. Nastąpił wzrost zatrudnienia w firmach zatrudniających 51–100 pracowników o 202% (w latach 1989–1991)⁹. Dla porównania – liczba pracowników w przedsiębiorstwach zatrudniających ponad 5000 osób zmalała o 35,6%¹⁰. Również gwałtownie wzrosło zatrudnienie w firmach do 50 pracowników.

Udział sektora MSP w tworzeniu PKB systematycznie wzrastał. Podczas gdy w początkowych fazach rozwoju sektora wynosił on ok. 30%, to już w latach 1999–2001 wynosił ok. 48,5%, 2005 roku – 47,5%, 2006 roku – 47,7%¹¹.

Należy jednak rozróżnić problematykę wejścia i wzrostu MSP na rynek od problematyki ich rozwoju. Osiągnięto już spore sukcesy w zakresie wejścia i wzrostu, nadal jednak występuje zapóźnienie ich rozwoju. Główny problem MSP, na któ-

⁷ J. Kaliński, Z. Landau, *Gospodarka Polski w XX wieku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 372.

⁸ M. Mejsatrik, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Republice Czeskiej wobec jednolitego rynku europejskiego w świetle badań empirycznych*, [w:] P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2005, s. 203.

⁹ L. Balcerowicz, *op. cit.*, s. 376.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ E. Wojnicka, P. Klimczak, *Stan sektora MSP w 2004 roku. Tendencje rozwojowe w latach 1994–2004*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 37; A. Żolnierski, P. Zadura-Lichota (red.), *op. cit.*, s. 17.

rym należałoby się obecnie skoncentrować, to nie zakładanie nowych firm, lecz wzrost już istniejących o dużym potencjale rozwojowym i podnoszenie ich innowacyjności. Jest bowiem za dużo firm przeciętnie zbyt małych, które nie rozwijają się w średnie, unikają dużych inwestycji i działalności produkcyjnej, nie prowadzą aktywności innowacyjnej.

4. Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w gospodarce poddawanej współczesnym trendom globalizacyjnym

Rozwój sektora MSP jest jednym z głównych źródeł dotychczasowych sukcesów transformacji krajów postsocjalistycznych. Na przykładzie Polski należy stwierdzić, iż w znacznym stopniu sektor MSP złagodził negatywne skutki procesów restrukturyzacyjnych, zachodzących w dużych podmiotach, i znacząco przyczynił się do stopniowego wyrównywania luki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami polskimi a podmiotami z krajów o dłuższych tradycjach gospodarki rynkowej. Jednak MSP w Polsce nadal opierają swą przewagę konkurencyjną na niskich kosztach wytwarzania, a ich efektywność jest wciąż niższa niż w krajach dawnej UE-15 czy innych o rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Z prowadzonych badań sektora wynika, że efekty ekonomiczne sektora jako całości poprawiają się, jednak prawie połowa przedsiębiorstw nie podejmuje żadnych inwestycji, a innowacyjność produktów i usług ma marginalne znaczenie dla budowy przewagi konkurencyjnej większości z MSP¹². Jest to zjawisko wysoce niepokojące, ponieważ dla sektora MSP jako całości obecność firm wprowadzających innowacje oznacza lepsze wyniki ekonomiczne oraz wzrost konkurencyjności w skali międzynarodowej.

Podobieństwo sytuacji można odnieść m.in. do panującej wśród włoskich MSP, np. w północnośrodkowych regionach Toskanii i Emilii-Romanii¹³, zanim w latach 60. i 70. nastąpiło ich przejście od tradycyjnych działań do konkurencyjnej na światowych rynkach produkcji przemysłowej. Sukces wynikał przede wszystkim z innowacji technicznej, a nie z niskich płac. Przejście to nastąpiło, gdy firmy zaczęły ze sobą współpracować, budując tzw. dystrykty przemysłowe. Dystrykty te są jedną z form sieci, które reprezentują nowy model myślenia o prowadzeniu działalności gospodarczej, pozwalający lepiej zrozumieć zjawisko konkurencyjności w jej bardziej globalnym wydaniu, gdzie oczekuje się od podmiotów oferowania coraz bardziej innowacyjnych produktów/usług. Wynika to z uwarunkowań współczesnej konkurencji, która charakteryzuje się szybkością i adaptacyjnością działania, wszechstronnym wykorzystaniem osiągnięć nauki i techniki, szerokim

¹² Na podstawie corocznie publikowanych „Raportów o stanie sektora MSP w Polsce”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

¹³ Por. A. Amin, *Industrial districts*, [w:] E. Sheppard, T. Barnes, *A Companion to Economic Geography*, Blackwell, Oxford 2000, s. 149–168.

stosowaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz kapitału intelektualnego w zarządzaniu. Z kolei współpraca pozwala, aby tak określone czynniki konkurencji zostały uruchomione w działaniach realnych, prowadząc do wyższego poziomu zdolności konkurowania MSP zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

Według B. Axelssona i G. Estrona¹⁴ jest to relacyjne podejście do strategii firmy przez perspektywę sieci. Różni się ono od dotychczasowego podejścia do rozwijania zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa, procesu uczenia się i podnoszenia innowacyjności, które za podmiot analizy brało pojedyncze przedsiębiorstwo. Obecnie podkreśla się w literaturze, a także wskazuje na to praktyka gospodarcza, że jedną z podstawowych cech nowych koncepcji konkurencyjności jest wysoka skłonność przedsiębiorstwa do współpracy, a wprowadzanie innowacji, które podkreśla się jako jeden z najważniejszych czynników rozwoju przedsiębiorstwa, jest procesem zbiorowym i wymaga wysiłku kilku firm.

Uwzględniając taki punkt widzenia, prowadzenie działalności przez MSP musi brać pod uwagę obecne trendy gospodarcze, gdzie kooperacja między różnymi typami organizacji jest warunkiem wstępnym innowacyjnej kooperacji, a nie wyjątkiem¹⁵. Uczenie się i kreacja wiedzy są procesami odbywającymi się głównie przez interakcje zachodzące między różnymi podmiotami ekonomicznymi. Procesy te są natomiast najlepiej podtrzymywane przez różnorodną sieć potencjalnych ekonomicznych połączeń, lokalnych i zagranicznych, dostarczających szerokiego spektrum informacji, wiedzy, które mogą zostać wykorzystane w działalności przedsiębiorstwa. Innowacyjność należy więc postrzegać jako społeczny i interaktywny proces. Nie neguje się znaczenia indywidualnych podmiotów. Podkreśla się jednak, że przez interakcje z innymi firmami następuje ewolucja podmiotów i przyczyniają się one do powstawania nowych właściwości w systemie, który jest tworzony w wyniku synergii działania, a nie zwykłej sumy akcji indywidualnych podmiotów. Ujmując bardziej precyzyjnie – ważna jest analiza systemu innowacyjnej współzależności.

Do współpracy między podmiotami może dochodzić również w obrębie tzw. klastrów¹⁶. Obecnie większość krajów będących na drodze gospodarczych przeobrażeń przywiązuje wagę do rozwoju struktur klastrów jako znaczących dla podnoszenia konkurencyjności gospodarki narodowej. Od dawna w Stanach Zjednoczonych i Japonii przypisuje się im duże znaczenie w generowaniu innowacyjnych przedsiębiorstw.

¹⁴ Zob. B. Axelsson, G. Estron, *Industrial Networks – A New View of Reality*, Routledge, London 1992.

¹⁵ Por. K. Kelly, *Nowe reguły nowej gospodarki*, WIG-Press, Warszawa 2001, s. 110.

¹⁶ Pojęcie „klastery” od niedawna funkcjonuje w literaturze ekonomicznej; jest to geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych podmiotów, nie tylko konkurujących między sobą, lecz również współpracujących.

Gospodarka japońska rozwijała się, poddana gwałtownym przemianom strukturalnym po drugiej wojnie światowej, wraz z towarzyszącym jej procesem globalizacji. Obecnie jest jedną z najbardziej konkurencyjnych gospodarek z dominującym udziałem MSP, których sukces zbudowany został na współpracy w klastrach. Bez niezliczonej rzeszy japońskich małych i średnich przedsiębiorstw nie byłoby możliwe funkcjonowanie tak dużych, międzynarodowych przedsiębiorstw, jak Toyota, Toshiba, Matsushita czy Sony.

W Japonii postawa kooperacji przedsiębiorstw wynika z „azjatyckiego” systemu wartości, w którym ceni się długofalowe myślenie i kolektywizm¹⁷. Stosunek do konkurentów, wypracowywanie konkurencyjności podmiotu nie jest pojmowane w wąskim zakresie – jako bezwzględna rywalizacja, lecz w szerszej perspektywie opartej na strategii współpracy. Według R. Axelroda „rozwój kapitalizmu jest w istocie pochodną ewoluującej współpracy, która rozszerza się, spychając rywalizację ku jej własnym granicom”¹⁸. Konkurencja i współpraca łączą się w jeden proces poznawania nowych technologii, potrzeb i wymagań klientów. Im szybciej dane przedsiębiorstwo uczy się z partnerami, tym większy osiąga sukces. Przez rywalizację uczy się różnicować, kontrastować oraz oceniać towary i procesy; przez współpracę uczy się, jak spajać i łączyć, co ułatwia przyswojenie tego, co najlepsze i przeniesienie uzyskanej wiedzy na tworzenie ulepszonych produktów/usług.

Skłonność firm do tworzenia podobnych struktur przyczynia się do rozwoju technologicznego. Dobrym przykładem na podtrzymanie dynamizmu innowacyjnego również i w gospodarce o długich tradycjach funkcjonowania mechanizmu rynkowego jest Dolina Krzemowa (ang.: Silicon Valley) w stanie Kalifornia w Stanach Zjednoczonych¹⁹. Producenci stosujący wysokie technologie w połączeniu z firmami informatycznymi przyspieszają zmiany w technologii, budują współpracę z dostawcami zarówno z tymi w regionie, jak i poza nim. W ten sposób przedsiębiorstwa instytucjonalizują swoją zdolność do wzajemnego uczenia się, wpływając na efekty sukcesu innowacyjnego.

Wspomniane formy współpracy różnią się w zależności od kraju i kultury. Wynika to z odmiennej historii, uwarunkowań popytowych, wspierających przemysłów oraz innych warunków implikujących rozwój współpracy. Warto wspomnieć np. o różnicy w podejściu do współpracy z uniwersytetami w Japonii i w innych krajach zachodniej kultury kapitalizmu. W Wielkiej Brytanii czy Sta-

¹⁷ G.G. Hamilton (red.), *Asian Business Networks*, Walter de Gruyter, Berlin 1996, s. 173 i n.

¹⁸ Ch. Hampden-Turner, A. Trompenaars, *Siedem kultur kapitalizmu – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Oficyna Ekonomiczna, wyd. IV, Kraków 2006, s. 207.

¹⁹ Zob. szerzej na temat Doliny Krzemowej m.in. w: M. Kennedy, *Understanding Silicon Valley. The Anatomy of an Entrepreneurial Region*, Stanford University Press, Stanford, California 2000; A. Saxenian, *The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley*, „Research Policy” 1991, Vol. 20, s. 423–438.

nach Zjednoczonych istotną rolę w powstaniu i kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw odgrywają silne uniwersytety. Kształcąc specjalistów wysokiej klasy, stwarzają warunki do osiągnięcia synergii wynikającej ze współdziałania świata biznesu ze światem nauki, dzięki czemu rozwijająca się współpraca przyczynia się do powstania wysoko konkurencyjnych przedsiębiorstw w dziedzinie technologii. W przypadku natomiast japońskich klastrów partnerstwo podejmowane jest przede wszystkim (w 80%) z publicznymi instytucjami badawczymi czy centrami technicznymi niż uniwersytetami²⁰.

Abstrahując od pewnych ułomności skrótowo przedstawionych form współpracy, należy podkreślić, iż zagraniczne doświadczenia wskazują na wysoką efektywność współpracy pomiędzy podmiotami i podnoszenia ich konkurencyjności odpowiadającej wyzwaniom globalnego rynku, przyczyniając się do przezwyciężania strukturalnych ograniczeń prowadzenia działalności wynikających m.in. z braku możliwości osiągania korzyści skali i zakresu funkcjonowania. Dlatego konieczność tworzenia związków kooperacyjnych i nawiązywania współpracy jest szczególnie istotna w kontekście struktury takich gospodarek, jak np. polska, zdominowanej przez sektor MSP. Nieodzowne jest przełamanie bariery przejścia na współpracę i wzajemną pomoc w procesie innowacyjnym, jednak wymaga to działań podejmowanych zarówno przez same przedsiębiorstwa, jak i krajowe władze odpowiedniego szczebla.

5. Przesłanki wspomaganie rozwoju sektora MSP

Problemy, które napotykać MSP, są liczne i różnorodne, jednak w świetle obecnych trendów w gospodarce globalnej należy stwierdzić, że głównym problemem przede wszystkim małych firm nie jest bycie małym, lecz bycie samotnym²¹. Małe i średnie przedsiębiorstwa są pozbawione wielu możliwości w porównaniu z dużymi firmami. Bariery dotyczą np. braku możliwości samodzielnego ponoszenia kosztów związanych ze zbieraniem informacji o technologii i rynkach, prowadzeniem działalności w obszarze B+R, finansowaniem badań i wdrażania ich wyników.

Jednak MSP przez współpracę z innymi podmiotami mogą wносить swoje indywidualne zasoby do wspólnej puli zasobów innych podmiotów. Prowadzi to do tworzenia łatwiejszego i tańszego dostępu do zasobów produkcyjnych i intelektualnych. Jeśli dokonuje się to w sposób bezpieczny dla zdrowej konkurencji, to przedsiębiorcy mogą przełamać napotymane bariery, nie rezygnując z zalet

²⁰ Por. H. Yamawaki, *The Evolution and Structure of Industrial Clusters in Japan*, Small Business Economics 18, Kluwer Academic Publishers, Netherlands 2002, s. 137.

²¹ R. Woodward, *Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw: analiza i rekomendacje*, [w:] R. Woodward (red.), *Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw*, Raporty CASE Nr 25, Wydawnictwo Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 1999, s. 8.

swej małej wielkości (takich jak elastyczność, innowacyjność, brak biurokracji itd.). Do efektywnej współpracy potrzebne jest zaufanie, a jego zbudowanie jest niezwykle utrudnione w środowisku małych aktorów często pojawiających się i znikających z dnia na dzień, gdzie niezdrowa konkurencja często zdaje się dominować.

Jednocześnie proces upadania starych i rodzenia się nowych firm, a więc formowania się sektora MSP, stanowi element rozwoju gospodarczego. J.A. Schumpeter²² formułując tezę o „kreatywnej destrukcji”, stwierdził, że kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego powstawania nowych firm na gruzach tych, które upadły. Dzięki temu zdrowa kapitalistyczna gospodarka podlega wciąż „reinkarnacji”, jest w ciągłym procesie transformacji wiodącej ją na coraz wyższy poziom, a działalność innowacyjna ma zapewnić powstawanie efektywniejszych struktur gospodarczych.

Proces upadania starych i powstawania nowych firm nie przebiega wszędzie jednakowo. Wynika to ze specyfiki poszczególnych gospodarek, gospodarczych i społecznych funkcji pełnionych przez MSP, które zależą zarówno od osiągniętego już poziomu rozwoju gospodarczego, jak i ustroju społeczno-politycznego. Rozważania dotyczące rozwoju i konkurencyjności MSP powinny więc skupiać się na identyfikacji zmiennych w kontekście uwarunkowań danego systemu gospodarczego.

Konkurencyjność wypracowywana jest nie tylko na szczeblu przedsiębiorstwa. Ponieważ sektor MSP ma mniejszą możliwość wywierania wpływu na otoczenie niż sektor dużych firm, istotna więc rola we wspieraniu rozwoju tych podmiotów przypada państwu. Nawet w krajach o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarki rola MSP jest inna, a stan MSP zróżnicowany. Odmienna jest bowiem polityka promocji tego sektora, kultura przedsiębiorcza i stosunek społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności gospodarczej przez członków danej narodowości (np. Stany Zjednoczone a Japonia). Jednak prawie wszystkie kraje o gospodarce rynkowej uznają potrzebę wspierania rozwoju mniejszych przedsiębiorstw ze względu na korzyści wynikające z ich funkcjonowania w gospodarce narodowej – bez rozwoju małych firm nie jest możliwe harmonijne funkcjonowanie mechanizmów rynkowych.

Najważniejszy i zarazem podstawowy aspekt działalności MSP jest związany z kształtowaniem przewidywalnej polityki społeczno-gospodarczej, pozwalającej firmom planować długookresowy rozwój. Najbardziej konkurencyjne gospodarki narodowe to te, których kraje dostrzegły istotność wprowadzenia działań na rzecz rozwoju innowacyjności; działań stanowiących komplementarność przedsięwzięć dokonujących się na rynku. Najbardziej konkurencyjne kraje to te, które nie skupiają wszystkich swych wysiłków w celu podniesienia konkurencyjności między

²² J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1960, s. 104.

odizolowanymi firmami (niezależnie od ich wielkości). Kraje osiągające największe sukcesy aktywnie kształtują przewagę konkurencyjną i lokalizacyjną²³ w odniesieniu do wszystkich podmiotów danego obszaru, kładąc szczególny nacisk na wzajemną współpracę między nimi. Ważnym elementem polityki wspierania rozwoju MSP jest np. inicjowanie i rozwijanie związków między przedsiębiorstwami oraz np. instytucjami i uczelniami, stanowiącymi system, w którego ramach przedsiębiorstwa o ograniczonym dostępie do wiedzy zdobywają ją z zewnątrz, co z kolei umożliwia im generowanie nowych pomysłów i podnoszenie innowacyjności²⁴.

Inicjatywy podejmowane w ramach Unii Europejskiej i innych krajach wysoko rozwiniętych szczególną uwagę zwracają na przedsięwzięcia dotyczące współpracy i współdziałania różnych podmiotów życia gospodarczego – przemysłu, nauki, władzy publicznej. Postępowanie takie przynosi pozytywne efekty i wiąże się z realizacją podstawowej zasady systemu rynkowego, jaką jest zasada rozwoju konkurencji. Wzmacnianie konkurencji umożliwia małym firmom uzyskiwanie równowagi rynkowej, co wpływa na utrzymywanie cen na odpowiednio niskim poziomie, a więc umacnia pozycję konkurencyjnej gospodarki kraju na rynkach zagranicznych.

6. Podsumowanie

Gospodarki narodowe, mimo procesu globalizacji, wykazują się tendencją raczej do różnicowania systemów gospodarczych niż upodobniania się do siebie. Z kolei zróżnicowanie wynika ze sposobu, w jaki przedsiębiorstwa i branże są ze sobą powiązane. Problem stanu każdej narodowej gospodarki, rozwiązania instytucjonalne, a także uwarunkowania historyczne oraz kulturalne są nader istotnymi elementami rozwoju sektora MSP. Zależność między zachowaniem podmiotów, jakimi są przedsiębiorstwa, a kontekstem działania jest obustronna. Oznacza to, iż występuje sprzężenie zwrotne, czyli podmioty przystosowują swe działania do środowiska, w którym funkcjonują, jednocześnie jednak wywierają wpływ na to środowisko – gospodarka na szczeblu narodowym i regionalnym wpływa na przedsiębiorstwa, a jednocześnie przedsiębiorstwa wpływają na tę gospodarke.

Kolejnym wyzwaniem dla krajów transformacji gospodarczej, w tym i Polski, już kraju członkowskiego Unii Europejskiej, jest wybór takiej strategii gospodarczej (i instrumentów polityki ekonomicznej), która może zapewnić najefektyw-

²³ Budowanie przewagi lokalizacyjnej związane jest nierozdzielnie z polityką regionalną, w której ramach leży pogodzenie sprzeczności, jaką stanowi zapewnienie równomiernego rozwoju całego kraju przy jednoczesnym wsparciu nowo krystalizujących się centrów przemysłowych.

²⁴ Zob. np. M. Perry, *Small Firms and Networked Economies*, Routledge Studies in Small Business, London 1999, s. 105 i n.

niejsze wykorzystanie tradycyjnych oraz tworzenie nowych czynników wzrostu konkurencyjności małych i średnich podmiotów gospodarczych. Celem tak pojętych działań powinno być stwarzanie odpowiednich warunków do współpracy przedsiębiorstw w celu podnoszenia ich innowacyjności.

Bibliografia

- Amin A., *Industrial districts*, [w:] E. Sheppard, T. Barnes, *A Companion to Economic Geography*, Blackwell, Oxford 2000.
- Axelsson B., Estron G., *Industrial Networks – A New View of Reality*, Routledge, London 1992.
- Balcerowicz L., *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Bąk M., Grabowski M., Kulawczuk P., Nowicki M., Wargacki M., Wojnicka E., *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001.
- Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Organizacja i Kierowanie, nr 4 (110), Warszawa 2002.
- Dominiak P., Wasilczuk J., Daszkiewicz N. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2005.
- Gibb A., *Small firm's training and competitiveness: building upon the small firm as a learning organization*, „International Small Business Journal”, Vol. 17, No. 1 (1997).
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars A., *Siedem kultur kapitalizmu – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Oficyna Ekonomiczna, wyd. IV, Kraków 2006.
- Kaliński J., Landau Z., *Gospodarka Polski w XX wieku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Man T.W.Y., Lau T., Chan K.F., *The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies*, „Journal of Business Venturing”, Vol. 17, No. 2 (2002).
- Noronha de, Vaz T., Viaene, de J., Wigier M., *Innovation in Small Firms and Dynamics of Local Development*, Scholar Publishing House, Warsaw 2004.
- Ozawa T., *Small and medium-sized MNCs, industrial clusters and globalization: The Japanese experience*, [w:] N.S. Hoodand, S. Young, *The Gloalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, St. Martin's Press LTD, London 2000.
- Perry M., *Small Firms and Networked Economies*, Routledge Studies in Small Business, London 1999.
- Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
- Sazanami Y., *Globalization and regionalization: Japanese multinational enterprises in the Asia-Pacific*, „Journal of Asian Economics”, Vol. 8, No. 1, 1996.
- Simmie J., *Innovation, Networks and Learning Regions*, Atheneum Press, London 1997.
- Strużycki M. (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Wyd. Difin, Warszawa 2002.
- Wojnicka E., Klimczak P., *Stan sektora MSP w 2004 roku. Tendencje rozwojowe w latach 1994–2004*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.
- Woodward R. (red.), *Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw*, Raporty CASE Nr 25, Wyd. Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 1999.
- Żołnierski A., Zadura-Lichota P. (red.), *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.

The significance of small and medium-sized enterprises in the transition of the economic system

Summary

The main reason for economic disproportion between countries depends on differences in institutional framework. They result from political system that can be shaped by externally imposed factors (as in Poland until 1989) or free market conditions (as in Poland since 1989). Such dependency has crucial impact on development of small and medium-sized enterprises (SME) – the main basis of changes in developing countries.

The aim of the article is to analyse the importance of SME sector in an economy in transition. In this aspect, it is important to pay attention not only to growth but also to the development of SME. The article underlines that countries in transition have a lot in common. SME sector operates in more and more difficult conditions all over the world. Observing new tendencies in global economy, competitiveness of domestic enterprises does not depend on enterprises solely, but on more complex and mutually combined factors on the international level. The findings suggest that the evolution of economic behaviour among enterprises is needed together with changes in economic policy conducted nationally and regionally.