

Ograniczona ilość środków finansowych, którymi dysponują mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, często przesądza o jakości wytwarzanych przez nie produktów. Dyscyplina finansowa zmusza bowiem wiele tego typu podmiotów, aby podstawowym kryterium doboru przy poszukiwaniu źródeł zaopatrzenia była dla nich cena a nie jakość. W rezultacie spada także jakość produktów, które oferują. Trudno jest im zatem konkurować z ofertą podażową dużych przedsiębiorstw.

Nawet jeżeli wyroby lub usługi mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw są porównywalne pod względem jakości z tymi, które oferują duże przedsiębiorstwa, często nie są one promowane w porównywalny sposób. Jeżeli mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa nie współpracują z innymi podmiotami na rynku w zakresie reklamy i promocji, to środki, które mogą przeznaczyć na cele marketingowe są w porównaniu z dużymi organizacjami niewielkie. W konsekwencji ich praktyki promocyjno-reklamowe są z reguły bardzo ograniczone i generalnie zalicza się je do ich podstawowych słabości [McKevitt, Davis, 2013, s. 471]. Niejednokrotnie podstawową reklamą, szczególnie dla najmniejszych przedsiębiorstw, które działają na rynku lokalnym, jest tzw. reklama „z ust do ust”. Dla tych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw niezwykle ważny jest bezpośredni kontakt z klientem i wykreowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa w najbliższym otoczeniu.

Różnice w formach organizacyjno-prawnych mikro-, małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw oddziałują jednak nie tylko na ryzyko, jakie ponoszą ich właściciele, i dostęp środków finansowych, lecz także na sposób zarządzania tymi przedsiębiorstwami. Duże przedsiębiorstwa, w których własność jest przeważnie rozproszona, kierowane są przez zatrudnionych menedżerów (określanych mianem menedżerów korporacyjnych). Są oni odpowiedzialni za zarządzanie i kwestie organizacyjne, jednak ich uprawnienia decyzyjne są ograniczone ze względu na brak powiązania własności i zarządzania [Bławat, 2003, s. 33].

Natomiast w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach własność jest zazwyczaj mocno skoncentrowana w rękach jednej osoby lub maksymalnie kilku osób. Osoby te najczęściej są aktywnie zaangażowane w działalność przedsiębiorstwa i bezpośrednio nadzorują zachodzące w nich procesy organizacyjne, administracyjne i techniczne [Bielawska, 2015, s. 248; Cameron, Massey, 1999, s. 5; Loecher, 2000, s. 262–263; Mandl, 2008, s. 136; Mahmood, Rosli, 2013, s. 438; Skowronek-Mielczarek, 2015b, 44]<sup>7</sup>. Ich uprawnienia decyzyjne są bardzo szerokie. Większość, nawet strategicznych, decyzji podejmują oni samodzielnie, bez konieczności przejścia formalnej ścieżki, jaka obowiązuje w tym zakresie menedżerów zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach [Glancey, 1998, s. 18; Tonge, 2001, s. 11].

Jedność własności i zarządzania oraz niski stopień sformalizowania powodują, że strategie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw są często formułowane w sposób intuicyjny. Bazują one głównie na zdobytym doświad-

---

<sup>7</sup> Grupa właścicieli, którzy są jednocześnie menedżerami jest wśród mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw najliczniejsza. Niekiedy jednak właścicielami tych podmiotów mogą być inwestorzy strategiczni lub bierni czy też spekulanci. Szerzej na ten temat pisze F. Bławat [2003].

czeniu, a nie na profesjonalnych technikach analizy strategicznej. Zazwyczaj są to strategie dotyczące krótkiego horyzontu czasowego (od okresu półrocznego do rocznego) i dokonuje się w nich modyfikacji w reakcji na zmiany zachodzące na rynku [Orłowski i in. 2010, s. 45–61; Bławat, 2004, s. 39; Bednarczyk, 1996, s. 86].

Zaangażowanie właścicieli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w prowadzenie działalności gospodarczej różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. W mikro- i w małych przedsiębiorstwach zazwyczaj uczestniczą oni osobiście w procesie produkcyjnym lub pracują w dziale technicznym. Kwestie organizacyjne i handlowe są tam natomiast często realizowane przez członków ich rodzin albo przez ich znajomych. Tymczasem w średnich przedsiębiorstwach właściciele przeważnie nie pracują wyłącznie przy produkcji, a spełniają różne inne funkcje wynikające z większej skali prowadzonej działalności gospodarczej. Osobiste zaangażowanie właścicieli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w działalność przedsiębiorstwa powoduje, że między nimi a pracownikami nawiązuje się ścisły kontakt i powstaje wspólnota pracy [Łuczka, 2001, s. 19]. Często jego efektem są zażyłe stosunki między właścicielami a klientami i dostawcami [Johnson, Kells, 1997, s. 216].

Właściciele-menedżerowie bardzo często traktują funkcjonowanie przedsiębiorstw jako cel zawodowy swojego życia. W konsekwencji, oprócz powiązań ekonomicznych wyrażających się w ścisłej zależności finansowej występującej między ich dochodami a dochodami przedsiębiorstw, są oni zazwyczaj związani z przedsiębiorstwem także emocjonalnie. Czują się odpowiedzialni za działalność przedsiębiorstwa oraz za los jego pracowników [Łuczka, 2001, s. 19]. Z tego względu ich zaangażowanie w realizację obowiązków menedżerskich jest wysokie, co znajduje swoje odzwierciedlenie w całej działalności przedsiębiorstwa.

Wśród różnych celów, którymi kierują się właściciele-menedżerowie, najważniejszymi celami są przetrwanie i stabilność przedsiębiorstwa [Javis i in., 2000, s. 125; Jones, Tilley, 2003, s. 2]. Przyjęcie takich priorytetów w istotnym stopniu determinuje ich postawy wobec otoczenia, a także znajduje odzwierciedlenie w strategiach realizowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa<sup>8</sup>.

Cele profesjonalnych menedżerów zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach są natomiast odmienne. Dla nich przedsiębiorstwo jest wyłącznie miejscem pracy i źródłem przychodów. Ich związek emocjonalny z firmą jest więc ograniczony. Dlatego też tacy menedżerowie mogą preferować realizację innych celów niż ich właściciele [Lutz, Schrami, 2012, s. 39].

Odmienny, w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami, sposób zarządzania mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami, jak również niedobory kapitałowe, jakich podmioty te doświadczają, powodują, że zazwyczaj unikają one przedsięwzięć, które wymagają wysokich nakładów pieniężnych<sup>9</sup>. W konsekwencji, w większości przypadków, korzystają one z prostych rozwiązań

<sup>8</sup> Należy zaznaczyć, że z badań przeprowadzonych na polskim rynku wynika, że cele przedsiębiorstw zmieniają się wraz z wielkością przedsiębiorstwa [Wyżnikiewicz, 2013, s. 39].

<sup>9</sup> Problem ograniczonego dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania jest powszechny i został szeroko opisany zarówno w polskiej, jak i zagranicznej literaturze przedmiotu. Wśród polskich badaczy zagadnieniem tym zajmowali się np. T. Łuczka [1997],

technologicznych. Mniej skomplikowane procedury technologiczne niż te, które stosowane są w dużych przedsiębiorstwach, pozwalają im na dokonywanie zmian w strukturze oferty podaźowej w krótkim okresie [Mc Cartan-Quinn, Carson, 2003, s. 250].

Sprawne wprowadzanie zmian w strukturze produkcji powoduje, że mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są zdolne do szybkiego wdrażania innowacji. Z badań wynika, że w ciągu 2 lat aż 75% z nich wprowadza nowości. Tymczasem w tym samym okresie nowości są wdrażane jedynie w 30% dużych przedsiębiorstwach [Safin, 2002, s. 49]. Podkreślenia jednak wymaga to, że wydatki związane z wprowadzaniem innowacji należą do podstawowych barier innowacyjności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw [Zakrzewska-Bielawska, 2011, s. 50; Wojnicka, Klimczak, 2008, s. 57–58].

Niektóre mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa przewyciężają bariery finansowe we wdrażaniu innowacji, tworząc sieci kooperacyjne. Współpraca umożliwia im dzielenie kosztów związanych z pracami badawczymi, korzystanie z efektów skali w różnych obszarach działalności, zwiększa ich dostęp do informacji, przyczynia się do wzrostu wykwalifikowania pracowników. W efekcie kooperacji rośnie ich efektywność, innowacyjność oraz pozycja konkurencyjna [Navickas, Malakauskaitė, 2009, s. 255].

Ze względu na turbulentne zmiany zachodzące w otoczeniu współczesnych przedsiębiorstw współpraca mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw we wprowadzaniu innowacji jest coraz bardziej popularna. Mimo to, w Unii Europejskiej wciąż większość tych przedsiębiorstw wypracowuje innowacje samodzielnie, a nie w kooperacji z innymi, podobnymi podmiotami gospodarczymi. W 2009 roku w obrębie 27 państw Unii Europejskiej 30% mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw prowadziło własne innowacje, a tylko 9,5% – kooperowało w zakresie innowacji [Czech, 2009, s. 142].

Istotną zaletą mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest zatem rozprzestrzenianie nowości na rynkach lokalnych przy wykorzystaniu prostych i niskokapitałochłonnych procedur technologicznych [Szirmai i in., 2005, s. 141–164]. Zaznaczyć również należy, że dzięki bliskiemu kontaktowi z rynkiem oraz umiejętnościom w dostosowaniu struktury produkcji do potrzeb nabywców we wprowadzanych innowacjach, podmioty te szybko dokonują różnych modyfikacji [Tonge, 2001, s. 10]. Badania wskazują jednak, że pomimo potencjalnie wyższego poziomu innowacyjności, efektywność wdrażanych innowacji jest wyższa w dużych organizacjach. Duże przedsiębiorstwa rozwijają bowiem orientację strategiczną nastawioną na rozwój innowacyjności [Dyduch, 2015, s. 22]. Nad mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami duże przedsiębiorstwa mają także przewagę finansową przy opracowywaniu i wprowadzaniu innowacji. Posiadają środki kapitałowe na prowadzenie prac badawczo-rozwojowych oraz na wykorzystanie i wdrażanie nowoczesnych, zaawansowanych technologii. Ponadto, dzięki współpracy wielu ekspertów podczas prac badawczych, mogą one osiągać dodatkowe korzyści ze specjalizacji i korzyści skali [Rothwell, Dodgson, 1994].

Ze względu na ograniczone możliwości finansowe komórki badawcze w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach nie są tak rozbudowane jak w dużych przedsiębiorstwach. Badacze z mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw nie dysponują także tak dobrym wyposażeniem jak grupy badawcze w dużych organizacjach. Pracują oni w mniejszych zespołach i nie mogą czerpać takich korzyści ze specjalizacji jak eksperci w dużych przedsiębiorstwach. Ponadto ich wynalazki mogą być wdrożone tylko wtedy, gdy nie przekraczają ich możliwości finansowych. Praktyka gospodarcza dowodzi, że na tej płaszczyźnie mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa bardzo dobrze dają sobie radę z ograniczeniami kapitałowymi. Wiele przełomowych wynalazków zostało bowiem wprowadzonych przez małe przedsiębiorstwa, które później przeobraziły się w międzynarodowe korporacje. Do najbardziej znanych przykładów należą przedsiębiorstwa Microsoft, Nokia i Apple.

Badania wskazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa wprowadzają aż 95% tzw. radykalnych innowacji [Dobbs, Hamilton, 2007, s. 297; Robbins i in., 2000, s. 293–294]. Podmioty te pełnią obecnie istotną rolę w dziedzinach wysokich technologii, m.in. w branży informatycznej, biotechnologii, optoelektronice, elektronice półprzewodnikowej.

Utrudniony dostęp do środków finansowych wpływa nie tylko na wykorzystanie przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa niskokapitałochłonnych metod produkcji oraz na innowacyjność tych podmiotów. Ze względu na ograniczone zasoby finansowe cała działalność mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest poddana ostrym rygorom finansowym. Silna dyscyplina finansowa zmusza je do systematycznej analizy kosztów [Balcerowicz, 1995, s. 141] oraz racjonalnego i oszczędnego gospodarowania wszystkimi zasobami. Taki stan rzeczy sprzyja optymalnemu wykorzystaniu czynników produkcji przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa i prowadzi do efektywnej alokacji zasobów, a tym samym przyczynia się do sprawnych reakcji mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na sygnały rynkowe.

Racjonalność wyborów dokonywanych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa można łatwo zaobserwować w różnych obszarach. Przykładowo, profil działalności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest zazwyczaj dostosowany do czynników produkcji występujących w regionie, w którym funkcjonują. Pozwala to między innymi na [Strużycki, 2002, s. 21]:

- znaczną redukcję kosztów transportu,
- szybsze zwiększenie lub zmniejszenie produkcji danego wyrobu/usługi,
- ograniczenie kosztów przechowywania wyrobów,
- zmniejszenie kosztów ogólnych.

Gospodarność mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw można zauważyć także w tworzonych przez podmioty tego sektora związkach kooperacyjnych. W praktyce gospodarczej w celu zwiększenia rentowności i osiągnięcia korzyści skali, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa niekiedy wspólnie zlecają badania rynku, szkolenia pracowników, konserwację urządzeń technicznych itp. Dzięki temu koszty realizacji tych funkcji w przeliczeniu na jednostkę wyrobu lub usługi są znacznie niższe, a równocześnie wzrasta profesjonalizm ich wykonania [Strużycki, 2002, s. 21].

Badania dowodzą, iż im większa jest ilość powiązań kooperacyjnych między podmiotami z otoczenia a mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami, tym

bardziej poprawiają się ich wyniki finansowe [Małys, 2011, s. 201–202]. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatruje się w [Ratajczak-Mrozek, 2011, s. 207; Gorynia, Jankowska, 2008, s. 136; Plawgo, 2005, s. 21]:

- lepszym dostępie do informacji,
- pełniejszym wykorzystywaniu okazji rynkowych,
- obniżeniu ryzyka związanego z prowadzoną działalnością,
- wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej,
- pozyskaniu zewnętrznych środków finansowych,
- szybszym tempie realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych,
- redukcji kosztów,
- zwiększaniu siły przetargowej wobec dostawców i odbiorców,
- wzroście efektywności,
- dostępie do nowych rynków,
- przyspieszeniu innowacji produktowych,
- rozszerzaniu asortymentu i poprawie jakości produktów,
- rozwijaniu sieci dystrybucji,
- osiąganiu korzyści skali i korzyści specjalizacji,
- uzyskaniu dostępu do komplementarnych zasobów partnerów (technicznych, surowców i materiałów, kapitału ludzkiego),
  - dostępie do wiedzy partnerów biznesowych w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz poprawie organizacji i zarządzania,
  - dostępie do wiedzy partnerów biznesowych dotyczącej technologii, badań i rozwoju oraz zwiększeniu innowacyjności przedsiębiorstwa.

Istotne z tej perspektywy jest również to, że pojedyncze mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwa rzadko osiągają korzyści skali. Ze względu na małą liczbę przetwarzanych jednostek, szanse w tym zakresie mają jedynie te z nich, które specjalizują się w wąskim, specyficznym obszarze działalności. Duże organizacje mogą natomiast bez konieczności współpracy z innymi podmiotami uzyskiwać korzyści skali na różnych płaszczyznach. Korzyści te mogą osiągać nawet w dziedzinach, które nie są dla nich podstawowymi obszarami działalności ze względu na masowość podejmowanych operacji i/lub specjalizację [Zowada, 2011, s. 163].

Katalog różnic, które identyfikuje się między mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami w porównaniu z dużymi organizacjami, jest bardzo bogaty. Przegląd literatury przedmiotu dowodzi, że podstawowymi obszarami, w których różnice występują są: zasięg rynkowy, sposób zarządzania, przebieg procesu podejmowania decyzji, dostęp do informacji, przepływ sygnałów rynkowych, dostępność środków finansowych (tab. 2.2).

Rozpatrując podobieństwa i różnice występujące między grupą mikro-, małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw, należy jednak zwrócić uwagę, że im większe przedsiębiorstwo będzie kategoryzowane do grupy mikro-, małych i średnich, tym bardziej jego cechy będą odbiegać od cech przedsiębiorstw mniejszych, a stają się coraz bardziej zbliżone do cech charakterystycznych dla dużych przedsiębiorstw. Na przykład struktury organizacyjne przedsiębiorstw średniej wielkości (w szczególności tych, w których zatrudnienie sięga górnej wielkości progowej) będą bardziej przypominały struktury organizacyjne dużych przedsiębiorstw niż mikro- czy małych przedsiębiorstw. W takim przy-

padku większe podobieństwa między średnimi i dużymi przedsiębiorstwami wystąpią również w zarządzaniu, a także w innych sferach ich działalności.

**Tabela 2.2.** Wybrane cechy mikro-, małych i średnich w odniesieniu do cech dużych przedsiębiorstw

Cechy przedsiębiorstw	Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa	Duże przedsiębiorstwa
Stosunek własności do zarządzania	Połączenie funkcji własności z zarządzaniem	Rozdział funkcji własności i zarządzania
Orientacja rynkowa	Rynki charakteryzujące się szerokim zróżnicowaniem w strukturze potrzeb konsumentów i niewymagające dużej podaży	Rynki produktów masowych
Budowa struktury organizacyjnej	Prosta, niesformalizowana	Złożona, sformalizowana
Ścieżki decyzyjne	Krótkie	Rozbudowane
Zasięg rynkowy	Lokalny	Ponadlokalny
Kontakt z klientem	Bezpośredni	Pośredni
Rodzaj wykorzystywanych metod produkcji	Niskokapitałochłonne	Zaawansowane, wysokokapitałochłonne
Możliwość dokonywania zmian w procesie produkcyjnym	Duża	Ograniczona
Dostęp do zewnętrznych środków finansowych	Ograniczony	Szeroki

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kuntchev i in. 2014, s. 1-5; Laird i in. 2011, s. 142].

Wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa z reguły maleje bezpośrednio oddziaływanie właściciela-menedżera na system organizacyjny, a często dochodzi nawet do rozdzielenia własności od zarządzania [Matejun, 2015, s. 91]. Równocześnie również rośnie konieczność formalizowania różnych rozwiązań organizacyjnych [Lachiewicz, 2015, s. 63]. Badania I. Laird, K. Olsen, L. Harris oraz S. Legg dowodzą, że nawet w przedsiębiorstwach, które zatrudniają więcej niż 20 pracowników zarządzanie jest znacznie bardziej sformalizowane niż w mniejszych przedsiębiorstwach. Właściciele-menedżerowie nie mają już wtedy pełnego bezpośredniego wpływu na całą działalność firmy. Także w inny sposób zarządza się wówczas bezpieczeństwem i higieną pracy czy też ryzykiem [Laird i in., 2011, s. 142].

Z innych badań wynika natomiast, że wraz z wielkością w przedsiębiorstwach rośnie świadomość potrzeby zarządzania ryzykiem oraz posiadania strategii [Bielawska, 2015, s. 245; European Commission, 2003a, s. 32; Starczewska-Krzysztożek, 2008, s. 21], jak i postępuje formalizacja procesu zarządzania strategicznego.

Najmniejsze przedsiębiorstwa na ogół nie posługują się żadnymi narzędziami zarządzania strategicznego. Nie opracowują strategii i nie analizują zmian dokonujących się na rynku [Zelek, 2012, s. 65–76]. W małych przedsiębiorstwach plan strategiczny często nie jest formalnym dokumentem, lecz występuje jako koncepcja w głowie właściciela. Im wyższy jest jednak szczebel rozwoju przedsiębiorstwa, tym planowanie jest w nim bardziej sformalizowane. W średnich przedsiębiorstwach tworzy się strategie, opierając się na określonych procedurach. Implementacja tych strategii wymaga dłuższego okresu niż w małych przedsiębiorstwach. Dłużej trwa także ich modyfikacja [Bednarczyk, 1996, s. 86]. W konsekwencji, reakcje średnich przedsiębiorstw na zmiany zachodzące na rynku mogą różnić się w czasie od reakcji mniejszych przedsiębiorstw. Ich zachowania rynkowe mogą zatem być różne nie tylko co do istoty, lecz również mogą być różne w czasie.

Rezultaty badań wskazują również, że ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw rośnie także ich nastawienie absorpcyjne na wsparcie. Przejawia się ono w działaniach podejmowanych przez przedsiębiorstwa w celu pozyskania i sprawnego wykorzystania zewnętrznego wsparcia [Matejun, 2015, s. 68 i 345].

Na rozbieżności występujące w obrębie grupy mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw od lat zwracają uwagę specjaliści zajmujący się tą problematyką. Wielu z nich za wielce kontrowersyjne uważa przyjmowanie, że tak różnorodne podmioty mają te same problemy w zakresie organizacji oraz w zatrudnianiu pracowników, jak również, że takie same są ich relacje z otoczeniem [Blackburn, 2012, s. 7; Curran, Burrows, 1993, s. 6; Curran, Blackburn, 2000, s. 184; Safin, 2012, s. 8–9]<sup>10</sup>. W szczególności za wątpliwe uważa klasyfikowanie do jednej grupy mikroprzedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw średnich. Różnice między tymi kategoriami przedsiębiorstw wydają się bowiem niebagatelne. Przede wszystkim inny jest ich dostęp do zasobów. Średnie przedsiębiorstwa z racji posiadanego majątku i większej skali prowadzonej działalności, a często dzięki funkcjonowaniu w formie spółki kapitałowej, dysponują większym kapitałem i mają lepszy dostęp do zasobów finansowych niż mikroprzedsiębiorstwa. Tym samym inny jest ich dostęp do pozostałych zasobów. W zbliżonych warunkach rynkowych w podmiotach tych mogą być zatem podejmowane całkiem inne decyzje dotyczące ich bieżących, jak i przyszłych, działań. Wydaje się więc, że taki stan rzeczy może przesądzać o odmienności zachowań rynkowych tych podmiotów, zwłaszcza w zakresie realizowanych inwestycji oraz wielkości zatrudnienia.

## 2.3. Znaczenie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnych gospodarkach rynkowych

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią około 90% z działających we współczesnej gospodarce światowej przedsiębiorstw [Jamali i in., 2009,

---

<sup>10</sup> Na duże rozbieżności występujące w obrębie grupy małych i średnich przedsiębiorstw badacze zwracali uwagę już ostatniej dekadzie XX wieku. Dyskusja na ten temat rozwija się jednak również współcześnie.

s. 355]. W Europie ich udział sięga natomiast aż 99% [Abel-Koch i in., 2015, s. 12; European Commission, 2015b, s. 3]<sup>11</sup>. Powszechnie uznaje się zatem, że podmioty te są obecnie nieodłącznym elementem wszystkich gospodarek rynkowych na całym świecie [Halabi i in., 2010, s. 162; Street, Meister, 2004, s. 473; Zoysa i in., 2007, s. 652].

Znaczenie i rola mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarkach rynkowych na przestrzeni czasu ulegały zmianom, w zależności od czynników politycznych, ekonomicznych, gospodarczych oraz technologicznych [Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2008, s. 9]. Uwarunkowania te w ostatniej dekadzie XX wieku były szczególnie sprzyjające rozwojowi tej grupy podmiotów. Znalazło to odzwierciedlenie w ich wzroście ilościowym oraz licznych funkcjach realizowanych przez nie zarówno na płaszczyźnie ekonomicznej, jak i społecznej [Audretsch, Thurik, 2004, s. 144–147].

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa są przede wszystkim powszechnie cenione za korzystne oddziaływanie na wzrost gospodarczy<sup>12</sup>. Specjaliści nie mają wątpliwości, że przez swoją działalność wpływają one na dynamikę wzrostu gospodarczego. Cały czas trwają jednak dyskusje, czy jest to wpływ bezpośredni, czy też pośredni.

O występowaniu bezpośredniego związku między liczbą mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw a wzrostem gospodarczym świadczą np. badania R. Thurika, A. Stela, M. Carree, D.B. Audretscha, M. Fritscha [Stel i in., 2005, s. 318–319; Audresch, Fritsch, 2002, s. 113–124; Thurik, 1996, s. 145–149]. Wyniki analiz przeprowadzonych przez R. Thurika [1996] dowodzą, że wzrost liczby małych firm w 12 krajach Europy w latach 1988–1993 miał pozytywny wpływ na stopę wzrostu PKB [Thurik, 1996, s. 145–149]. Ponadto inne badania zrealizowane przez R. Thurika we współpracy z A. Stel oraz M. Carree [2005], wskazują na istnienie związku między przedsiębiorczością oraz wzrostem gospodarczym. W relatywnie ubogich krajach związek ten był negatywny, tymczasem w krajach względnie bogatych – pozytywny [Stel i in., 2005, s. 318–319].

Zbliżone wnioski, co do występowania bezpośredniej relacji między mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorstwami a wzrostem gospodarczym, uzyskali również D.B. Audretsch i M. Fritsch [2002]. Ich prace dowodzą, że regiony o wyższym współczynniku powstawania nowych firm wykazują wyższy wskaźnik wzrostu gospodarczego [Audresch, Fritsch, 2002, s. 113–124].

Nie wszyscy jednak badacze uznają badania wskazujące na bezpośredni wpływ małych i średnich przedsiębiorstw na wzrost gospodarczy za wystarczające do wyciągnięcia jednoznacznych wniosków w tym zakresie. P. Dominiak [2005], odwołując się do prac R. Thurika, uważa, że zależności zidentyfikowane przez tego autora nie mogą zostać uznane za prawidłowość, ponieważ nie mają one charakteru uniwersalnego. Na podstawie własnych badań P. Dominiak stwierdza, że ani teoria, ani dane statystyczne nie wskazują na istnienie

<sup>11</sup> W Polsce mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią aż 99,8% wśród aktywnych przedsiębiorstw [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2015, s. 13].

<sup>12</sup> O korzystnym oddziaływaniu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na wzrost gospodarczy świadczy wiele badań [Abel-Koch i in., 2015, s. 12; Audretsch, Fritsch, 2002, s. 113–124; Audretsch i in., 2002, s. 81–98; Carree, Thurik, 1998, s. 137; Dominiak, 2005, s. 65–107; Gebremariam i in., 2004, s. 1–26; Smallbone, Wyer, 2000; Stel, Carree, 2005, s. 318–319; Tilley, Tonge, 2003, s. 2].



bezpośredniego związku między wielkością i rozwojem sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw a wzrostem gospodarczym, mierzonym PKB lub wartością dodaną [Dominiak 2005, s. 65].

Podobnych wniosków dostarczają również międzynarodowe badania przeprowadzone przez A. Leegwater oraz A. Shaw [2008]. Wynika z nich, że między rozwojem mikro- i małych przedsiębiorstw a wzrostem gospodarczym nie występuje żadna zależność. Niewielki pozytywny związek wykryto jedynie między wzrostem gospodarczym a rozwojem przedsiębiorstw średnich [Leegwater, Shaw, 2008, s. 4].

Mimo niejednoznaczności, które pojawiają się w ocenie bezpośrednich zależności występujących między działalnością mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw a wzrostem gospodarczym, niepodważalny jest jednak fakt, że podmioty te na całym świecie tworzą obecnie istotną część produkcji krajowej, której przyrost jest podstawową miarą wzrostu gospodarczego. Wraz ze wzrostem ilościowym, który miał miejsce od drugiej połowy XX wieku, małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęły w coraz większym stopniu uzupełniać rynek w zakresie produkcji towarów i usług. Tym samym ich działalność gospodarcza zaczęła wywierać coraz większy wpływ na kształtowanie się wielkości produkcji, a decyzje inwestycyjne tej grupy podmiotów zaczęły mieć coraz większy wpływ na wielkość dochodu narodowego.

Dane statystyczne wskazują, że współczesne mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą około 51% PKB w gospodarkach o wysokich dochodach, natomiast w biednych krajach – 16% PKB [Ayyagari i in. 2003, s. 8]. W Polsce podmioty te generują obecnie niespełną połowę PKB [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2015, s. 15].

Pośredni wpływ mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na wzrost gospodarczy jest natomiast uznany za bezsporny. Przejawia się on w pozytywnym oddziaływaniu małych i średnich przedsiębiorstw na:

- funkcjonowanie mechanizmu rynkowego,
- zatrudnienie i bezrobocie,
- tworzenie i wprowadzanie innowacji,
- aktywizację regionów,
- tworzenie sieci współpracy kooperacyjnej.

Oddziaływanie małych i średnich przedsiębiorstw na funkcjonowanie mechanizmu rynkowego jest wielopłaszczyznowe<sup>13</sup>. Przede wszystkim podmioty te dzięki sprawnym reakcjom na sygnały rynkowe, szybkiemu uzupełnianiu luk podażowych oraz działalności opartej na zasadach racjonalnego gospodarowania, wpływają na wielkość i strukturę produkcji na rynku<sup>14</sup>. Swoją ak-

<sup>13</sup> Mechanizm rynkowy rozumiany jest jako wszelkie oddolne popytowo-podażowe sprzężenia na rynkach wszystkich rodzajów zasobów, umożliwiające występowanie podobnych sprzężeń w sferze dóbr finalnych [Lipowski, 1988, s. 9]. Mechanizm ten umożliwia alokację czynników wytwórczych pomiędzy różne kierunki ich zastosowań, zgodne z potrzebami gospodarki. Przez procesy dostosowawcze oraz ogół wzajemnych zależności między popytem a podażą, prowadzi on do optymalnego rozdysponowania ograniczonych zasobów pomiędzy poszczególnymi członkami społeczeństwa [Zagóra-Jonszta, 2002, s. 50].

<sup>14</sup> Na elastyczność reakcji mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw i ich zdolność do szybkiego dostosowywania do zmieniających się postaw konsumpcyjnych społeczeństwa zwracają uwagę I. Hejduk i W. Grudzewski [Grudzewski, Hejduk, 1995, s. 10].

tywnością pobudzają zatem konkurencję, poprawiając w ten sposób strukturę podmiotową gospodarki (w kierunku jej dekoncentracji) i przyczyniają się do demonopolizacji niektórych branż. Dzięki temu mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa oddziałują na kształtowanie się poziomu cen na poszczególnych rynkach oraz na wielkość globalnego popytu i globalnej produkcji, co znajduje odzwierciedlenie we wzroście gospodarczym.

Ponadto, realizując indywidualne interesy, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa wpływają na pożądaną realokację zasobów rzeczowych przez sprawne dostosowania rozmiarów produkcji oraz struktury bieżącej działalności do zmian w popycie i podaży. Wyraża się to w zmianie popytu na te zasoby, do których z kolei dostosowuje się podaż. Zmiany w podaży zasobów rzeczowych aktywują analogiczny proces dostosowawczy na rynku zasobów pieniężnych. W rezultacie alokacja zasobów zmierza do największej efektywności ekonomicznej zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej. W przypadku pojedynczych małych i średnich przedsiębiorstw takiej alokacji sprzyja w szczególności szybkość przepływu informacji oraz podejmowania decyzji. Natomiast alokacja małych i średnich przedsiębiorstw rozpatrywanych w skali makroekonomicznej jest wypadkową ich cech oraz czynników o charakterze zewnętrznym<sup>15</sup>.

Kolejnym, niezwykle istotnym obszarem pośredniego oddziaływania zachowań rynkowych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na wzrost gospodarczy jest również rynek pracy [Aidis, 2005, s. 305]. Rynek ten był przez szereg lat zdominowany przez duże organizacje, jednak wraz ze zmianami w strukturze gospodarki światowej mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęły mieć na niego coraz większy wpływ. Podmioty te przestały być głównie źródłem samozatrudnienia i stały się miejscem pracy dla przeważającej części siły roboczej.

Badania prowadzone na całym świecie wskazują, że obecnie mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa w istotnym stopniu przyczyniają się do kreacji nowych miejsc pracy i redukcji bezrobocia<sup>16</sup>. Ilość generowanych przez nie miejsc pracy zależy jednak od sektora, który reprezentują [European Commission, 2015a, s. 4]. Największe różnice w dynamice zatrudnienia występują między firmami prowadzącymi działalność przemysłową a specjalizującymi się w usługach [Dominiak, 2005, s. 167–168].

Z międzynarodowych analiz wynika również, że zatrudnienie w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach jest uzależnione od poziomu dochodów kraju, w którym funkcjonują. W gospodarkach o wysokich dochodach podmio-

<sup>15</sup> Wśród cech znaczącą rolę odgrywają: szybki przepływ informacji, ukierunkowanie na wypełnianie nisz rynkowych, silna dyscyplina finansowa, niskokapitałochłonny rozwój oraz nieskomplikowane i niesformalizowane struktury organizacyjne, uproszczony sposób podejmowania decyzji. Natomiast do podstawowych czynników o charakterze zewnętrznym można zaliczyć stopień demopolizacji gospodarki oraz stopień rozwoju i jakość infrastruktury rynkowej.

<sup>16</sup> O znaczeniu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na rynku pracy świadczą przykładowo badania S. Anderssona i J. Tella [2009, s. 568], D. Jamalięgo, M. Zanhour i T. Keshishian [2009, s. 355], M. Dobbs i R. Hamiltona [2007, s. 296–297], P. Dominiaka [2007, s. 98], D. Zuzek [2007], R. Reid i R. Harris [2004], R. Hamilton i L. Dana [2003, 402–408], D. Smallbone i P. Wyer [2000], J. Curran [2000, s. 36–51], A. Gibb [2000, s. 15–31], D.K. Robbins, L.J. Pantuosco, D.F. Parker, B.K. Fulle [2000, s. 293–302]; R. Tonge, P. Larsen, J. Pepper [2000, s. 293–310]; B. Piaseckiego [1998, s. 101], P. Westhead i S. Birley [1995, s. 1–29].

ty te tworzą około 57% miejsc pracy, natomiast w biednych krajach 18% [Ayyagari i in., 2003, s. 8].

W krajach Unii Europejskiej mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą dwa na trzy miejsca pracy. Szacuje się, że w obrębie tych podmiotów powstaje ponad 85% nowych miejsc pracy [European Commission, 2015c, s. 3; The World Bank Group, 2015, s. 17].

Zatrudnienie w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach w poszczególnych krajach Unii Europejskiej jest jednak zróżnicowane. Poniżej unijnej średniej, jeśli chodzi o zatrudnienie w małych i średnich przedsiębiorstwach, są Czechy, Estonia, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Hiszpania [Wymenga i in., 2012, s. 15–20].

Na polskim rynku pracy małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęły spełniać niezwykle istotną rolę od początku transformacji gospodarczo-ustrojowej. Po 1989 roku niebagatelnym problemem w skali całego kraju stało się zjawisko bezrobocia. Upadające, nierentowne, duże przedsiębiorstwa będące pozostałością gospodarki centralnie sterowanej masowo zwalniały pracowników. W konsekwencji na rynku pojawiła się nadwyżka podaży pracy. W latach 1990–1993 stopa bezrobocia zwiększyła się o prawie 10 p.p. i osiągnęła 16,4% [Główny Urząd Statystyczny, 2011]. Rozwiązaniem dla wielu osób tracących pracę stało się samozatrudnienie lub znalezienie nowego miejsca pracy w lawinowo tworzących się mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach.

W latach 2003–2008 małe i średnie przedsiębiorstwa tworzyły blisko sześć na dziesięć spośród wszystkich miejsc pracy w Polsce. Pod koniec 2008 roku tylko trzech na dziesięciu pracowników było zatrudnionych w dużych firmach [Wilińska, 2010, s. 42–43].

Po 20 latach od początku procesu transformacji liczba pracujących w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach wyniosła 6,2 mln osób. W tym samym roku liczba pracujących w przedsiębiorstwach ogółem wyniosła natomiast 8,8 mln osób [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2012, s. 27].

Szacuje się, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce tworzą 70% miejsc pracy. Dominujące znaczenie na tej płaszczyźnie mają mikroprzedsiębiorstwa, w których pracuje 37% osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach ogółem. W Unii Europejskiej średni udział małych i średnich przedsiębiorstw w generowaniu miejsc pracy jest zbliżony. Na rynku pracy większe znaczenie mają jednak małe, a nie mikroprzedsiębiorstwa, tak jak ma to miejsce w Polsce [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2015, s. 20–21].

Poza oddziaływaniem na rynek pracy oraz mechanizm rynkowy mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa pośrednio wpływają na wzrost gospodarczy także przez tworzenie i wprowadzanie innowacji. Wdrażając innowacje, podnoszą one jakość oferowanych w gospodarce produktów i przyczyniają się do rozwoju rynków oraz wzrostu konkurencji w branży [Sosnowska, Łobejko, 2006, s. 7–8]. W konsekwencji innowacyjne mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa mobilizują inne podmioty gospodarcze do zaangażowania kapitałów i podejmowania inwestycji, a tym samym generują postęp technologiczny oraz przyczyniają się do wzrostu gospodarczego.

Wdrażając nowe produkty oraz modyfikując istniejącą ofertę podażową, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa starają się optymalnie wykorzystywać za-

soby występujące na rynkach lokalnych. Znajomość tych rynków umożliwia im w stosunkowo krótkim czasie dobór fachowej siły roboczej, potrzebnych surowców i półproduktów, a także partnerów do podejmowania wspólnych przedsięwzięć.

Angażując swój kapitał w lokalne czynniki produkcji, mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa przyczyniają się do rozwoju rynków będących w zasięgu ich oddziaływania. Ich decyzje inwestycyjne wpływają nie tylko na rozwój produkcji lokalnej, ale również na wiele innych aspektów życia społeczno-gospodarczego, takich jak: wielkość zatrudnienia, poziom życia lokalnej ludności, powstawanie sieci współpracy kooperacyjnej, rozwój infrastruktury [Navickas, Malakauskaitė, 2009, s. 255; Onak-Szczepanik, 2008, s. 362; Strużycki, 2004, s. 239–241; Safin, 2003, s. 47–60].

W konsekwencji, działalność mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw znajduje odzwierciedlenie nie tylko w funkcjonowaniu rynków lokalnych, lecz również w konkurencyjności, atrakcyjności inwestycyjnej i rozwoju regionów. Intensywność takiego oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw na regiony jest uzależniona od szeregu czynników, wśród których niezwykle istotną rolę odgrywają: lokalizacja regionu, zasoby występujące na danym rynku oraz polityka władz samorządowych.

W skali makroekonomicznej, efektem aktywizującego wpływu małych i średnich przedsiębiorstw na gospodarkę regionów jest wyrównywanie się międzyregionalnych dysproporcji. Ponadto, oddziałując na ekonomikę poszczególnych regionów, podmioty te pobudzają regionalny wzrost gospodarczy, przyczyniając się w ten sposób do wzrostu gospodarczego w całym kraju.

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa realizują zatem szereg funkcji o charakterze gospodarczym i społecznym, zarówno na płaszczyźnie mikro-, jak i makroekonomicznej. Rozpatrując ekonomiczne funkcje, można wyodrębnić trzy główne, powiązane ze sobą obszary oddziaływania tych podmiotów na gospodarkę. Uwidaczniają się one we wpływie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw na wzrost gospodarczy, mechanizm rynkowy oraz rynek pracy.

Natomiast podstawowe funkcje społeczne mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw uwidaczniają się w [Korol, Szczuciński, 2011, s. 12; Oliński, 2006, s. 134; Piasecki, 2002, s. 101; Zieliński, 2000, s. 74; Piasecki, 1998, s. 65; Obrębski, Wąsowicz, 1994, s. 56]:

- aktywizacji zawodowej ludności lokalnej,
- tworzeniu i podtrzymywaniu klasy średniej,
- stabilizowaniu struktury społecznej,
- utrwalaniu mechanizmów demokratycznych,
- upowszechnianiu przedsiębiorczości i działań pożądaných z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego.

W szczególny sposób funkcje społeczne realizowane są przez te mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, które przybierają formę przedsiębiorstw społecznych. Podobnie jak inne jednostki gospodarcze, przedsiębiorstwa te dążą do wygenerowania nadwyżki ekonomicznej, jednak wypracowane zyski przeznaczają na cele społeczne. Przez aktywizację zawodową i gospodarczą działają one na rzecz rozwoju lokalnego oraz przeciwdziałają wykluczeniu społecznemu. Ich

misją jest integracja społeczna w skali danej społeczności lokalnej [Hausner, Laurisz, 2008, s. 9].

Funkcje ekonomiczne i społeczne realizowane przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa przesądzają o znaczeniu tych podmiotów zarówno na płaszczyźnie mikro-, jak i makroekonomicznej. Dlatego też w wielu państwach o systemach wolnorynkowych prowadzi się obecnie politykę wspierającą funkcjonowanie tej grupy podmiotów.

## 2.4. Rozwój mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i zmiany w ich zachowaniach rynkowych

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią obecnie 99,8% wśród wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2015, s. 13]. Przed 1989 rokiem, w okresie realnego socjalizmu, struktura podmiotowa przedsiębiorstw w polskiej gospodarce była jednak zupełnie inna. Wówczas dominowały w niej duże, stanowiące własność państwową przedsiębiorstwa. Udział mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w przedsiębiorstwach ogółem nie przekraczał natomiast kilku procent [Jaworski, 2011, s. 165]<sup>17</sup>. Sytuacja ta uległa diametralnej zmianie po przemianach gospodarczo-ustrojowych, jakie miały miejsce w Polsce na przełomie lat 80. i 90. XX wieku. Doprowadziły one do ograniczenia zakresu monopolu państwa, wprowadzania zasady wolności gospodarczej, a także ujednoczenia zasad działania dla podmiotów publicznych i prywatnych w sferze zaopatrywania się w środki produkcji i finansowania (jednakowe zasady korzystania z kredytów bankowych). Równocześnie zniesione zostały również ograniczenia w zatrudnieniu oraz ułatwiono rejestrację przedsiębiorstw. W konsekwencji tych przemian zaczęły powstawać liczne nowe, prywatne, głównie mikro- i małe przedsiębiorstwa, które po latach długotrwałej przewagi popytu nad podażą zaczęły uzupełniać występujące na rynku niedobory [Gierańczyk, 2006, s. 97].

Istotne znaczenie dla rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw miał także zapoczątkowany w latach 1990–1991 program prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Dzięki niemu mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa tworzyły się zarówno wskutek prywatyzacji, jak i podziału dużych przedsiębiorstw państwowych [Jaworski, 2011, s. 168]. Dodatkowo powstawaniu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw sprzyjało również narastające po 1989 roku bezrobocie. Jego główną przyczyną był upadek nierentownych, dużych państwowych przedsiębiorstw, będących pozostałością gospodarki centralnie sterowanej. Masowe zwolnienia pracowników doprowadziły do tego, że w latach 1990–1993 stopa bezrobocia zwiększyła się aż o niespełna 10 p.p. i osiągnęła 16,4% [Główny Urząd Statystyczny, 2011]. W takich okolicznościach dla wielu osób tracących pracę mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stały się nowym miejscem pracy lub samozatrudnienia.

<sup>17</sup> Podkreślenia wymaga, że w czasie realnego socjalizmu nie funkcjonowało określenie „małe i średnie przedsiębiorstwa”, a jedynie w 1985 roku wprowadzone zostało Ustawą o drobnej wytwórczości roku pojęcie tzw. drobnej wytwórczości. Niemniej jednak w literaturze przedmiotu termin ten jest obecnie stosowany w analizach dotyczących tego okresu, np. [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 223].

Szacunki dotyczące ilości mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących wówczas na polskim rynku są niejednolite, a ich wiarygodność statystyczna jest niska [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 223]. Na taki stan rzeczy złożyło się kilka czynników. Po pierwsze, intensywne zmiany zachodzące w tym czasie wśród przedsiębiorstw aktywnych nie były w pełni ewidencjonowane w statystykach. Znaczna część podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON zawieszała lub kończyła wtedy działalność, nie zgłaszając zaistniałych zmian w Głównym Urzędzie Statystycznym [Chmiel, 1999, s. 7]<sup>18</sup>. Ponadto niedookreślenia w oszacowaniach na temat mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw wynikają z nieuwjmowania w statystykach GUS do 1993 roku przedsiębiorstw zatrudniających do 5 pracowników [Kokocińska, 1993, s. 49].

Dokładne oceny dotyczące ilości mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w pierwszych latach transformacji nie są również możliwe ze względu na brak jednolitej, powszechnie obowiązującej wówczas kategoryzacji przedsiębiorstw ze względu na wielkość. Wprowadzone jeszcze w 1985 roku pojęcie **drobnej wytwórczości** (Ustawa o drobnej wytwórczości z 31 stycznia 1985) nie było bowiem adekwatne do pojmowania małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Dlatego też tego typu przedsiębiorstwa traktowano najogólniej jako „przedsiębiorstwa niebędące zdecydowanie dużymi” [Kokocińska, 1993, s. 39–41].

Analizy dotyczące mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w początkowym okresie transformacji, mimo że różnią się niejednokrotnie w oszacowaniach, wskazują jednak jednoznacznie, że po 1989 roku ilość tych podmiotów na polskim rynku zaczęła dynamicznie wzrastać. Rekordowy pod względem przyrostu nowych przedsiębiorstw prywatnych był 1989 rok. Według J. Kropiwnickiego ich liczba wzrosła wtedy o prawie 400 tys. [Kropiwnicki, 2003, s. 119].

Szacuje się, że w latach 1989–1991 przybyło 924 346 zarejestrowanych małych przedsiębiorstw [Nogalski i in., 2004, s. 22–23]. Ze względu na tak dynamiczny wzrost ilości przedsiębiorstw okres ten nazywa się fazą eksplozji przedsiębiorczości [Piasecki, 2002, s. 338]<sup>19</sup>. Zasadnicze znaczenie dla rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w tej fazie miało kilka występujących równoległe czynników, a w szczególności [Glikman, 2001, s. 14; Zagórska, 2000, s. 44–45]:

- mała konkurencyjność na poszczególnych rynkach i występowanie wielu nisz rynkowych,
- wyzwolenie potencjału przedsiębiorczości nagromadzonego w czasach PRL i działającego w szarej strefie gospodarki,
- otwarcie gospodarki i wprowadzenie wewnętrznej wymienialności złotego,
- łatwość wejścia na rynek na mocy ustawy o działalności gospodarczej,
- możliwość rozpoczęcia działalności przy minimalnym wkładzie kapitałowym.

<sup>18</sup> Podkreślenia wymaga, że w tym okresie przedsiębiorstwa niejednokrotnie były zakładane dla realizacji jednego konkretnego przedsięwzięcia, a następnie były likwidowane.

<sup>19</sup> B. Piasecki przed okresem eksplozji przedsiębiorczości wyróżnia jeszcze fazę przedtransformacyjną rozwoju przedsiębiorczości, obejmującą lata 80. XX wieku. Podkreślenia wymaga jednak, że w literaturze przedmiotu różni autorzy wyróżniają różną ilość faz w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Spiętrzenie się ogromu nisz towarowych oraz mała konkurencyjność powodowały, że przedsiębiorstwa znajdowały zbyt na oferowane produkty, niezależnie od ich jakości, a często także niezależnie od ich ceny. Ponadto wielu przedsiębiorców zachęcała możliwość osiągania dochodów spekulacyjnych wynikających z istniejących w gospodarce znacznych niedoborów, faktycznych luk prawnych i braku kontroli skarbowej lub z panującego chaosu, tworzonego przez równoległe występowanie nowych i starych regulacji prawnych [Zagórska, 2000, s. 44–45].

Ekspansja prywatnych przedsiębiorstw w tym okresie koncentrowała się głównie na tych dziedzinach, w których osiągnięcie dużej skali produkcji nie decydowało o efektywności działania i wysokiej stopie zwrotu wyłożonego kapitału, a liczyły się przede wszystkim pomysłowość i szybkość reakcji przedsiębiorcy. Przedsiębiorcom brakowało bowiem kapitału, niezbędnego do rozwoju przedsiębiorstw. Dodatkowo nie posiadali oni doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej, nie mieli wsparcia instytucjonalnego. W konsekwencji przeżywalność tych przedsiębiorstw była niska. Wiele z nich nie było w stanie przetrwać na rynku dłużej niż rok [Malik, 2000, s. 33–34]. Stopy likwidacji przedsiębiorstw ustabilizowały się dopiero od 1993 roku [Chmiel, 1999, s. 7].

W latach 1992–1995 mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa weszły w kolejną fazę – zwolnionego rozwoju [Piasecki, 2002, s. 238]. Wtedy wypełnione zostały już nisze rynkowe, które pojawiły się po zmianie systemu gospodarczego, a także ograniczona została możliwość osiągania spekulacyjnych dochodów. W wyniku zaostrzającej się konkurencji oraz powstawania różnych barier ograniczających rozwój przedsiębiorstw z gry rynkowej wyeliminowane zostały słabe podmioty. Skończył się tym samym okres, w którym szybki wzrost mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw został osiągnięty dzięki wyzwoleniu prostych rezerw przedsiębiorczości, które nie wymagały dużego zaangażowania kapitałowego. W konsekwencji nastąpiła stabilizacja przyrostu tych podmiotów [Jaworski, 2011, s. 167]. Na koniec 1995 roku mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 99% wśród zarejestrowanych jednostek gospodarczych (w ich obrębie prawie 90% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa). Podmioty te wytwarzały 1/3 PKB i zatrudniały 57,8% pracujących w gospodarce (bez rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa) [Gęsicka, 1997, s. 19–34]<sup>20</sup>. Przedsiębiorcy doświadczali wówczas wielu barier prawnych wynikających z cech stanowienia prawa w ówczesnych warunkach rynkowych. Istotnymi problemami, które dostrzegali na tej płaszczyźnie, była nadmierna zmienność przepisów, a także niejasności regulacji i brak sformułowań aktów prawnych. Niezwykle ważnym ograniczeniem rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw były w tym okresie także bariery finansowe (brak dostępu do kapitału, zbyt wysokie obciążenia podatkowe), jak również regulacje legislacyjne na rynku pracy [Gęsicka, 1997, s. 13].

Rok 1995 jest uznawany jako początek kolejnej fazy w rozwoju polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Faza ta, określana mianem „przedak-

<sup>20</sup> Prezentowane dane dotyczą małych przedsiębiorstw traktowanych jako jednostki zatrudniające od 0 do 50 osób (w tym mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające od 1 do 5 osób) oraz średnich przedsiębiorstw traktowanych jako jednostki zatrudniające od 51 do 250 osób.

cesyjnej”, trwała do 2004 roku – roku przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw był to okres pełen przeobrażeń zachodzących w ich otoczeniu, a także w ich wnętrzu. Równoległe do transformacji w gospodarce następowały bowiem stopniowe dostosowania do wymogów Unii Europejskiej [Piasecki, 2002, s. 238].

Jedną z niezwykle ważnych dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw zmian, jakie miały wtedy miejsce w polskiej gospodarce, było zainicjowanie pierwszego rządowego programu skierowanego docelowo do małych i średnich przedsiębiorstw. Program ten, wraz z kolejnymi, przyczynił się do stopniowego rozwoju otoczenia instytucjonalnego biznesu, a tym samym wpłynął na rozwój mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Polityka rządu sprzyjająca mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom, a także wsparcie Unii Europejskiej w fazie przedakcesyjnej poprawiły dostęp tych podmiotów do kapitału. Mogły one bowiem uzyskać wsparcie ze środków z budżetu państwa, jak i z programów europejskich, a w szczególności z programu Phare oraz STRUDER. Dodatkową pomoc mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa uzyskały w tym okresie od Amerykańskiej Agencji Rozwoju Regionalnego (USAID). U uruchomiła ona projekty mające na celu podniesienie jakości usług świadczonych przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz ukierunkowane na poprawę warunków ich funkcjonowania [Kubisz, 1998, s. 119].

Udział mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych dokonywanych w obrębie polskich przedsiębiorstw był jednak cały czas stosunkowo niski i nie odzwierciedlał ich udziału w gospodarce. Wśród ówczesnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw przeważały przedsiębiorstwa wykorzystujące niezaawansowane techniki i technologie. Zmianom ilościowym tych podmiotów nie odpowiadały więc proporcjonalne zmiany jakościowe ich struktury [Kośmider, 2000, s. 11].

Wraz ze wzrostem ilościowym mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, jaki miał miejsce od początku transformacji, rosło ich znaczenie w polskiej gospodarce. W 1999 roku podmioty te tworzyły już miejsca pracy dla około 67% ogółu pracujących i kreowały blisko 40% polskiego PKB [Wojnicka, Klimczak, 2006, s. 39; Dzierżanowski, Tokaj-Krzewska, 2002, s. 21].

Po dziesięciu latach transformacji mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonujące na polskim rynku znacznie różniły się od tych, które powstawały i działały po 1989 roku. Mimo korzystnych przeobrażeń, jakie stopniowo w nich następowały, wciąż były one jednak odmienne od ich odpowiedników z rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Przeciętne zatrudnienie wśród mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce wynosiło dwie osoby. Natomiast w Unii Europejskiej – sześć osób. Słabością polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw było ich rozbitcie i niejednorodna struktura własnościowa. Ich przewaga konkurencyjna w znacznym stopniu nadal opierała się na niskich kosztach [Gierańczyk, 2006, s. 97; Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2009b, s. 178]. Funkcjonowanie polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw ograniczały wówczas następujące bariery [Ministerstwo Gospodarki i Pracy, 2005, s. 4]:

- finansowe – ograniczony dostęp do źródeł finansowania, koszty finansowania działalności;



▪ rynkowe i otoczenia – wiążące się z problemami wynikającymi zarówno z ogólnej sytuacji gospodarczej (wahania koniunktury), jak i zmian natężenia konkurencji;

▪ zarządzania – wynikające z niewystarczającej wiedzy i umiejętności przedsiębiorców oraz kadry zarządzającej;

▪ prawne – niekorzystne ustawodawstwo.

W latach 2000–2002 na rozwój mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw negatywnie oddziaływało również spowolnienie gospodarcze. W 2000 roku PKB wzrósł realnie jedynie o 1,1%, w 2001 o 1,3%, a w 2002 o 1,4% [Żołnierski, 2004, s. 11; Dzierżanowski, Tokaj-Krzewska, 2002, s. 13; Rybińska, Tokaj-Krzewska, 2003, s. 11]. Okres ten okazał się najtrudniejszy dla mikroprzedsiębiorstw, wśród których można było zaobserwować spadek ogólnej liczby aktywnych podmiotów (tab. 2.3), jak i spadek zatrudnienia [Ministerstwo Gospodarki, 2005, s. 75].

**Tabela 2.3.** Liczba aktywnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2004

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Ogółem</b>	1 819 200	1 766 073	1 657 630	1 735 424	1 709 542	1 690 372
<b>Mikro</b>	1 760 619	1 709 757	1 601 964	1 682 473	1 654 094	1 640 969
<b>Małe</b>	41 129	39 018	39 439	37 142	39 453	34 893
<b>Średnie</b>	14 268	14 227	13 419	13 086	13 330	12 005
<b>Duże</b>	3 184	3 071	2 808	2 723	2 665	2 505
<b>Struktura: ogółem = 100%</b>						
<b>Ogółem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Mikro</b>	96,78	96,81	96,64	96,95	96,76	97,08
<b>Małe</b>	2,26	2,21	2,38	2,14	2,31	2,06
<b>Średnie</b>	0,78	0,81	0,81	0,75	0,78	0,71
<b>Duże</b>	0,18	0,17	0,17	0,16	0,16	0,15

Źródło: [Wojnicka, Klimczak, 2006, s. 12].

Kolejne zmiany na polskim rynku, które istotnie wpłynęły na funkcjonowanie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw rozpoczęły się w 2004 roku, kiedy to Polska stała się członkiem Unii Europejskiej<sup>21</sup>. Liberalizacja wymiany handlowej z zagranicą otworzyła bowiem przed nimi nowe rynki zbytu, tańsze źródła zaopatrzenia, dodatkowe źródła finansowania i dopływu kapitału. Z drugiej jednak strony, integracja stała się dla nich źródłem szeregu nowych zagrożeń. Na skutek integracji na polskim rynku można się było spodziewać wzrostu konkurencji ze strony przedsiębiorstw z pozostałych krajów członkowskich, które były już doświadczone w działalności w zliberalizowanej gospodarce. Mikro-, mali i średni przedsiębiorcy obawiali się tej konkurencji, mając na względzie, że ich przedsiębiorstwa są w większości uzależnione od wąskiego rynku lokalnego i posiadają przestarzały park maszynowy oraz stare technologie [Pałucha,

<sup>21</sup> Szerzej: [Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2009b, s. 6].

Szmal 2000, s. 28–30]. Wśród innych zagrożeń, które dostrzegali w integracji, można wymienić: spadek stopy zysku, wykupienie najważniejszych polskich sieci dystrybucyjnych, spadek sprzedaży, niemożność uzyskania wymaganych certyfikatów [Bąk i in., 1999, s. 20].

2004 rok był zatem dla polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw okresem niepewności. Już po roku członkostwa Polski w Unii Europejskiej okazało się jednak, że większość polskich przedsiębiorców postrzegala integrację pozytywnie [Krajowa Izba Gospodarcza, 2005, s. 4], a niespełna co drugi przedsiębiorca oceniał wtedy dalsze perspektywy biznesowe jako optymistyczne [Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2009, s. 176]. Jedną z przesłanek ku takiemu spojrzeniu na skutki integracji było wyraźnie ożywienie, które po akcesji nastąpiło w obrębie polskiej gospodarki. Polska osiągnęła wtedy 5,3% wzrost PKB, eksport zwiększył się o 30%, a import o 22,5% [Majewski, Kucharski, 2006, s. 33]. Poprawiły się także wyniki osiągane przez mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa – wzrosły ich zyski, a koszty zostały zredukowane [Starczewska-Krzysztozek, 2005, s. 3–6]. Udział mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej w 2004 roku spadł jednak w porównaniu z 2003 rokiem o 0,3% i osiągnął 47,6% PKB [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2013, s. 16].

W kolejnych latach, aż do 2009 roku, liczba mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w polskiej gospodarce wzrastała (tab. 2.4). Wzrostowi ilościowemu mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw towarzyszył wzrost zatrudnienia w tych podmiotach [Brussa, Tarnawa, 2011, s. 19–37]. Pod koniec 2008 roku tylko trzech na dziesięciu pracowników było zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach [Wilimańska, 2010, s. 42–43]. Natomiast w 2010 roku zatrudnieni w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach stanowili większość – 60,3% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2012, s. 27].

**Tabela 2.4.** Liczba aktywnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2009 (w tys.)

	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Ogółem</b>	1 676,8	1 714,9	1 777,1	1 788,3	1 673,5
<b>Mikro</b>	1 615,2	1 653,0	1 713,2	1 714,8	1 604,4
<b>Małe</b>	44,5	44,2	45,2	54,3	50,2
<b>Średnie</b>	14,3	14,7	15,5	16,1	15,8
<b>Duże</b>	2,8	3,0	3,2	3,2	3,1
<b>Struktura: ogółem = 100%</b>					
<b>Ogółem</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Mikro</b>	96,33	96,39	96,41	95,89	95,87
<b>Małe</b>	2,65	2,58	2,54	3,04	3,00
<b>Średnie</b>	0,85	0,86	0,87	0,9	0,94
<b>Duże</b>	0,17	0,17	0,18	0,17	0,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2015, s. 39].