

Maria Lissowska

5. Teoria „kreatywnej destrukcji” a współczesne procesy rozwojowe

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest analiza roli małych przedsiębiorstw wchodzących na rynek w procesie wzrostu gospodarczego i wprowadzania innowacji. Przegląd literatury rozpoczyna się od kolejnych tez Schumpetera, poczynając od tej na temat kreatywnej destrukcji, następnie zmodyfikowanej, z uwzględnieniem roli istniejących już w danej dziedzinie przedsiębiorstw, które bronią się przed konkurencją nowo wchodzących. Na tym tle analizowane są nowsze prace na temat zróżnicowania charakteru przedsiębiorstw wchodzących na rynek i ich roli we wprowadzaniu innowacji, a także relacja między współczesną konkurencją, wchodzeniem na rynek a innowacjami. Dane statystyczne potwierdzają, że duża część MSP w krajach post-socjalistycznych ma charakter raczej „turbulencji” (wchodzenie i szybkie opuszczenie rynku) aniżeli firm innowacyjnych. Tym niemniej, istnieją potencjalne czynniki innowacyjności tych firm i w sprzyjających warunkach (dostęp do zewnętrznego finansowania, przyjazna przedsiębiorczości regulacja i presja na innowacje ze strony działalności eksportowej) poziom innowacyjności może się podnieść.

Słowa kluczowe: innowacje; małe i średnie przedsiębiorstwa; transformacja do gospodarki rynkowej

Theory of “Creative Destruction” vs. Contemporary Development Process

Abstract

The paper presents the analysis of the role of small- and medium-sized enterprises entering the market within the process of economic growth and innovation launch. The review of literature commences with the successive theses of Schumpeter, starting with the one on creative destruction, through the modified one, considering the role of the already existing enterprises in the set branch that protect themselves against new entrants. Against this background the analysis of the recent literature is conducted. The literature focuses mainly on diversified types of the market-entering companies and their role in innovation launch as well as on the relationship between the contemporary competition entering the market and innovation. Statistical data confirm that a large number of SME in post-socialist countries is rather of “turbulence” nature (fast market entry and exit) than the innovative one. Nonetheless, there exist potential innovation factors in such companies and under the right circumstances (access to external sources of financing, entrepreneurship-friendly regulations and export-oriented innovation pressure) the level of innovation maybe enhanced.

Kew words: innovation, small- and medium-sized enterprises, transformation to market economy

We wczesnej pracy Schumpetera (*Teoria rozwoju gospodarczego*, której setną rocznicę publikacji obchodzimy w tym roku) poczesne miejsce zajmowała teoria kreatywnej destrukcji jako element procesu ewolucji gospodarczej. Źródłem innowacyjności gospodarki było głównie wchodzenie na rynek nowych przedsiębiorstw, z natury rzeczy innowacyjnych, których efektywność powodowała, poprzez konkurencję, niszczenie przedsiębiorstw istniejących, reprezentujących starsze i gorsze rozwiązania. Wchodzące na rynek przedsiębiorstwa z założenia miały być małe. Ta teoria została zresztą zmodyfikowana przez samego Schumpetera w jego późniejszych pracach, w których przyznano ważną rolę istniejącym przedsiębiorstwom które, nie chcąc utracić dominacji na rynku, odpowiadały na zagrożenie stwarzane przez wchodzących konkurentów tworzeniem i wdrażaniem innowacji.

Współczesne badania w jeszcze silniejszym stopniu kwestionują rolę „kreatywnej destrukcji”, a zwłaszcza rolę wchodzenia na rynek małych przedsiębiorstw, w procesie rozwoju i wprowadzania innowacji. Po pierwsze, okazało się, że w gospodarce współistnieją firmy o bardzo zróżnicowanym statusie, efektywności i strategii, co przeczy tezie o efektywnym niszczeniu mniej efektywnych firm przez konkurencję¹¹³. Po drugie, stwierdzono, że powstawanie nowych firm może być źródłem nieproduktywnej „turbulencji”, grupy firm które powstają i bardzo szybko znikają, bez jakiegokolwiek wpływu na innowacje¹¹⁴. W końcu, praca Aghiona i innych z 2005 r. pokazała, że relacja między konkurencją a innowacjami jest dużo bardziej skomplikowana, niż mogłoby się wydawać.

Wszystkie te elementy powodują, że warto zastanowić się nad rzeczywistym miejscem małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce, a zwłaszcza nad ich rolą w tworzeniu i wdrażaniu innowacji.

Na początku transformacji silnie podkreślano rolę małych i średnich przedsiębiorstw. Nadzieja i ideologia wiązały tworzenie nowych prywatnych przedsiębiorstw, z duchem przedsiębiorczości, oraz nacisk konkurencji, ze wzrostem i innowacyjnością. Spodziewano się też, że nowe prywatne firmy wchodzące na rynek przejmą zbędnych pracowników z prywatyzowanych firm państwowych. Choć nowe

¹¹³E. Bartelsman, S. Scarpetta, F. Schivardi., *Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries*, “Economics Department Working Papers”, OECD Paris 2003,

N. Brand., *Business Dynamics, Regulation and Performance*, “OECD STI Working Paper Series” 2004.

¹¹⁴E. Santorelli, M. Vivarelli, *Entrepreneurship and the Process of Firms’ Entry, Survival and Growth*, IZA DP, Institute for the Study of Labour, 2006, No. 2475.

firmy masowo powstawały, nie spełniły jednak wielu pokładnych w nich oczekiwań. W praktyce, aczkolwiek, do czasu kryzysu, gospodarki krajów post-socjalistycznych rozwijały się szybko, to nie można powiedzieć, by rozwój ten był oparty na innowacjach.

Schumpeterowska “kreatywna destrukcja” a współczesne badania ewolucji rynków

Rozwój gospodarczy i jego źródła były jednym z podstawowych tematów twórczości Schumpetera. Jednak w ciągu 30 lat swego pisarstwa, które miało miejsce w zasadniczo zmieniających się warunkach, poglądy jego ewoluowały. Według początkowej hipotezy sformułowanej w *Teorii rozwoju gospodarczego*, która była po raz pierwszy opublikowana w 1912 r., podstawowym motorem rozwoju gospodarczego nie były warunki zewnętrzne (rozwój demograficzny, pozyskiwanie nowych rynków, rozwój techniczny), ale endogeniczny proces pojawiania się nowych kombinacji zasobów w postaci różnych innowacji (wprowadzanie nowych produktów, metod produkcyjnych, tworzenie nowych rynków, używanie nowych materiałów, nowa organizacja przemysłu)¹¹⁵. W swojej książce Schumpeter wyraźnie rozgranicza adaptację do warunków zewnętrznych i innowację jako nowy sposób działania. Według Schumpetera źródłem innowacji jest przedsiębiorca. Przedsiębiorcy są rozumiani jako twórcze osoby, które są w stanie wyobrazić sobie wprowadzenie innowacji (choć nie muszą być ich twórcami). Są oni wystarczająco niezależni, by przełamać opór tych, którzy na różne sposoby zarabiają na dotychczasowych sposobach prowadzenia działalności biznesowej. Ich motywacją jest głównie odniesienie sukcesu, osiągnięcie zysku może być jednak konieczne aby wykazać przewagę nowych kombinacji zasobów nad starymi.

Przedsiębiorca tworzy nowe kombinacje zasobów i wprowadza je po raz pierwszy w danej dziedzinie przemysłu. Na tym etapie Schumpeter zakładał, że przedsiębiorca musi wejść do danej dziedziny działalności. Ponieważ zaczyna „od zera”, nie mając wcześniej wypracowanego dochodu, musi korzystać z kredytu. Schumpeter zakładał też, że wielkość zasobów dostępnych dla danej dziedziny przemysłu jest ograniczona. Stąd skuteczne tworzenie nowych kombinacji wymaga niszczenia innych, starszych. Gorsze (starsze) kombinacje zasobów produkcyjnych są eliminowane przez konkurencję.

¹¹⁵ J.Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.

Jak stąd wynika, proces kreatywnej destrukcji opisany w *Teorii rozwoju gospodarczego* jest oparty na wchodzeniu indywidualnych przedsiębiorców do danej dziedziny przemysłu i na konkurencji. Tworzenie jest niezależne od destrukcji. Destrukcja może być twórcza w tym sensie, że daje miejsce dla innowacji, które jednak zostały wprowadzone niezależnie. Również, w sensie historycznym, etapy tworzenia i destrukcji (niszczenia) przeplatają się w rozwoju gospodarczym. Możliwość tworzenia nowych kombinacji zasobów przez już działających przedsiębiorców jest tylko wzmiankowana¹¹⁶, brakuje też opisu szczegółów selekcji przez konkurencję.

Najczęściej tylko ten wczesny pogląd (określany jako Mark I¹¹⁷) i zbliżony do tez darwinowskich jest identyfikowany z poglądami Schumpetera. Do tego poglądu pasuje slogan „małe jest piękne” i często zniekształcony obraz procesów gospodarczych w pracach współczesnych kontynuatorów szkoły austriackiej¹¹⁸. Już sam Schumpeter w swych późniejszych pracach opracował zmodyfikowaną koncepcję kreatywnej destrukcji, określaną przez interpretatorów jako Mark II. W książce *Kapitalizm, socjalizm i demokracja*, opublikowanej 30 lat później (1943), Schumpeter przyjmuje istnienie niedoskonałych rynków, na których stosowane są praktyki monopolistyczne. Zwraca uwagę na rzadkość prawdziwego ducha przedsiębiorczości. Istniejąca struktura przemysłu wpływa na możliwość wejścia do dziedziny dla nowych przedsiębiorców – konieczność operowania na wielką skalę jest sama z siebie barierą wejścia, a dodatkowo przedsiębiorcy już działający w danej dziedzinie aktywnie utrudniają innym wejście do niej. Przyjmuje też, że nowe kombinacje zasobów mogą pojawiać się w już istniejącym przemyśle, a nawet ich pojawianie się lub imitowanie może być reakcją na zagrożenie zniszczeniem. W rzeczywistości duże firmy funkcjonujące w przemyśle same tworzą innowacje, ale niekoniecznie decydują się na ich natychmiastowe wprowadzenie. Musi występować zagrożenie konkurencyjne by, po pierwsze, inwestowały w innowacje, a następnie, by je wprowadzały w życie.

Przy tym nowym podejściu tworzenie nie jest już niezależne od niszczenia. Wprost przeciwnie, zagrożenie zniszczeniem może pobudzać endogeniczne tworzenie nowych kombinacji i powodować pojawianie się innowacji. Drugą konsekwencją tej nowej hipotezy jest modyfikacja roli wejścia i roli małych firm w ogólności. Postrzega się ich

¹¹⁶ J.Schumpeter, *Teoria rozwoju*, op.cit., s.218.

¹¹⁷ Por. E. S. Andersen , M.S. Dahl , B-A. Lundvall , T. Reichstein , *Schumpeter's process of creative destruction and the Scandinavian system: a tale of two effects*, paper for the DRUID Conference, 2006. (<http://www.business.aau.dk/evolution/esapapers/esa06/druid06.pdf>)

¹¹⁸ Schumpeter formalnie nie jest zaliczany do tej szkoły, choć niewątpliwie istnieją liczne podobieństwa.

rolę w innowacyjności jako mniej istotną, ale wskazuje się, że mogą one reagować, przez innowację lub imitację, na zagrożenie zniszczeniem. W tej późniejszej hipotezie Schumpeter podkreśla raczej kluczową rolę dużych firm, które mogą odpowiadać na zagrożenie zniszczeniem inwestowaniem w innowacje.

Współczesne badania nad dynamiką struktur rynkowych i nad demografią firm (ich wejściem, wyjściem, przeżyciem) pozornie wydają się potwierdzać tezę Schumpetera o znaczeniu kreatywnej destrukcji dla innowacji¹¹⁹. Badania te pokazują, że częstość wyjścia z rynku na ogół odpowiada częstości wejścia do niego, co oznacza, że niszczenie faktycznie jest w równowadze z tworzeniem. Także fakt wyższej częstości wejścia w przemyśle wysokiej technologii wydaje się wskazywać, że szybki rozwój technologii jest powiązany z innowacyjnym wkładem firm wchodzących do danej dziedziny. Tym niemniej, utrzymujące się zróżnicowanie firm o różnym poziomie produktywności, przekraczające sytuację przejściową przed zwycięstwem najlepszych i zmuszeniem słabszych do wyjścia, dowodzi, że równoległe procesy tworzenia i niszczenia firm tylko częściowo wyrównują poziom innowacyjności w danej dziedzinie. Wynika z tego, że obie hipotezy Schumpetera są niepełne i powinny być uzupełnione.

Inny kierunek współczesnych badań nad dynamiką struktur przemysłowych potwierdza istnienie równoległych procesów tworzenia i niszczenia firm, ale nie zgadza się z nazywaniem tego zawsze „kreatywną destrukcją” jak chciał Schumpeter. Santarelli i Vivarelli twierdzą, że fakt, iż powstawanie i znikanie firm na ogół się równoważy nie oznacza, że wejście wprowadza innowację do danej dziedziny przemysłu, zmuszając mniej produktywne firmy do wyjścia ale, przeciwnie, w większości są to te same firmy, które powstają i które bardzo szybko znikają, bez jakiegokolwiek pozytywnego wpływu na daną dziedzinę. Dowodzi tego bardzo niski stopień przeżycia nowo tworzonych firm. Na podstawie badań empirycznych rynku włoskiego, o szczególnie dużej ilości małych i średnich przedsiębiorstw, Santarelli i Vivarelli wyróżnili małą część firm wchodzących do sektora, które mają rzeczywistą przedsiębiorczą motywację innowacyjną, od innych, których motywacja jest defensywna (by uciec przed bezrobociem, zobaczyć, co się da zrobić) i które tworzą strefę turbulencji i przepływu na rynku¹²⁰.

¹¹⁹ E. Bartelsman, S. Scarpetta, F. Schivardi, *Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries*, “Economics Department Working Papers”, OECD, Paris 2003.

¹²⁰ E. Santorelli, M. Vivarelli, *Entrepreneurship and the Process of Firms' Entry, Survival and Growth*, op.cit.

Europejski Raport o Konkurencyjności z 2008 r. podkreśla zasadnicze znaczenie przedsiębiorczości dla wzrostu opartego na innowacjach¹²¹. Podkreśla on jednak, że nie tylko intensywność wejścia na rynek nowych firm ma znaczenie dla innowacyjności, ale także proces ich wzrostu i selekcji. W związku z tym zaproponowano w tym opracowaniu klasyfikację firm wchodzących na rynek pod względem ich rodzaju przedsiębiorczości:

- „schumpeterowscy innowatorzy”, wchodzący na rynek z celem wprowadzenia nowych sposobów prowadzenia biznesu, procesów produkcyjnych i produktów,
- konwencjonalne firmy początkujące, mające na celu mniej lub bardziej stabilne przeżycie, imitację firm już działających na rynku, bez szczególnych aspiracji przedsiębiorczych,
- „turbulencja” – początkujące firmy o małych umiejętnościach przedsiębiorczych, próbujące przeżyć choć przez krótki czas.

Fakt, że firmy wchodzące na rynek mogą mieć zróżnicowane postawy wpływa też na ich zdolność uczenia się i adaptacji do warunków rynkowych. Wynika to z obserwacji różnych dróg przeżycia małych firm – jedne z nich szybko się rozwijają, inne w krótkim czasie upadają. Przyczyną tego może być wymienione w powyższej klasyfikacji zróżnicowanie stopnia aktywności postawy strategicznej. Polega ono na wyższej lub niższej innowacyjności w sensie Schumpetera, ale również na wyższej lub niższej skłonności do badania środowiska i interpretacji niekompletnej informacji na jego temat¹²². Strategia adaptacyjna może zatem polegać na pasywnym uczeniu się, ale znacznie większe szanse przeżycia mają firmy uczące się aktywnie. Duże znaczenie ma również skłonność firmy do inwestowania w odpowiednie strategie przeżycia i, w związku z tym, dostępności środków finansowych na takie inwestycje¹²³.

Występuje też skomplikowana zależność pomiędzy wchodzeniem na rynek nowych firm, a zwłaszcza firm o różnej wielkości, a konkurencją. To prawda, że wchodzenie na rynek nowych firm liczbowo poprawia stan konkurencji. Współczesne badania podkreślają jednak, że wchodzenie nowych firm na rynek może mieć dwa różne skutki

¹²¹ *European Competitiveness Report*, European Commission, Brussels, 2008.

¹²² B. Jovanovic, *Selection and the Evolution of Industry*, „Econometrica”, 1982, Vol. 50, No. 3, s. 649-670, R. Ericson, A. Pakes, *Markov perfect industry dynamics: a framework for empirical work*, „Review of Economic Studies” 1995, Vol. 62, No. 1, s. 53-82.

¹²³ M. Cincera, O. Galgau, *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, „European Economy”, Economic Paper No. 222, European Commission, Brussels 2005.

zależnie od tego, jaka jest relacja między poziomami technologii tych firm¹²⁴. Silniejsza konkurencja może powodować efekt „ucieczki do przodu” w innowacje, ale może też ograniczać innowacje jeśli nacisk konkurencji powoduje zmniejszanie się renty innowacyjnej. Ucieczka w innowacje dominuje, jeśli różnice pomiędzy firmami wchodzącymi a już działającymi w sektorze są niewielkie (konkurencja „łeb w łeb”). Z kolei blokowanie innowacji przez zbyt silną konkurencję ma miejsce wtedy, gdy różnica pomiędzy liderem a jego konkurentami jest za duża. Wynik ten może być również interpretowany w odniesieniu do firm wchodzących i już będących w sektorze. Wejście do sektora firm o podobnym poziomie technologicznym stymuluje innowacyjność obu grup firm, ale jeśli różnica pomiędzy nimi jest zbyt duża, skłonność do innowacji obu grup firm zmniejsza się¹²⁵.

Hipotezy opisywanej pracy zostały pozytywnie zweryfikowane na danych dla brytyjskich przedsiębiorstw notowanych na giełdzie¹²⁶. Nie badano relacji między innowacjami a konkurencją między wchodzącymi a istniejącymi firmami o różnych rozmiarach. W szczególności nie zajmowano się małymi i średnimi przedsiębiorstwami, choć stanowią one bardzo dużą część firm wchodzących na dany rynek. Jednak opisana relacja między stopniem podobieństwa konkurujących firm a ich skłonnością do innowacji ma duże znaczenie dla rozważań nad rolą małych firm dla innowacji. Po pierwsze, mogą one mieć bodźce do innowacji (nie tylko w sensie innowacji technologicznych, ale również w dziedzinie organizacji i strategii) wtedy, gdy wchodzi na rynek, gdzie znajdują się już małe przedsiębiorstwa konkurujące między sobą poprzez innowacje i kiedy konkurencja ta jest wystarczająco silna, ale umożliwiająca uzyskanie pozycji lidera. Wejście do dziedziny przemysłu zdominowanej przez wielkie firmy, w której nie ma możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej, nie będzie stymulować do innowacji¹²⁷. Małe przedsiębiorstwa mogą przeżyć wykorzystując inne korzyści, takie jak niskie koszty pracy lub elastyczność w dostosowaniu do potrzeb rynku lokalnego. Nie będzie również bodźców do innowacji, jeśli konkurencja między małymi firmami jest słaba (np. kiedy ich działanie jest ograniczone do małego lokalnego rynku).

¹²⁴ P. Aghion, N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt, *Competition and Innovation: An Inverted U Relationship*, "The Quarterly Journal of Economics" 2005, No. 120(2), s. 701-728.

¹²⁵ M. Cincera, O. Galgau, *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, "European Economy", op.cit.

¹²⁶ P. Aghion i in. op.cit.

¹²⁷ Może jednak występować potrzeba adaptacji do poziomu technologicznego dużej firmy, jeśli współpracuje ona z małą.

Możliwość wejścia na rynek, a następnie przeżycia, zależy od wielu czynników, których skutkiem może być hamowanie zarówno wejścia, jak i konkurencji. Do takich czynników należą: strategie firm działających w sektorze mające na celu utrudnienie wejścia, bariera w postaci minimalnej technicznej skali działalności, konieczność wykorzystywania patentów, reputacja już działających firm¹²⁸. Badania empiryczne wskazują także na znaczenie dostępu do zewnętrznego finansowania dla szansy przeżycia¹²⁹

Deregulacja rynków produktów, pracy i kapitału pomaga w wejściu większej ilości firm i przeciwdziała dominacji na rynku. Z badań empirycznych prowadzonych przez OECD wynika, że deregulacja ma szczególnie duży wpływ na wchodzenie na rynek przez małe firmy¹³⁰. Pośrednio bardziej intensywne wchodzenie nowych firm obniża stopę zysku i, poprzez wzmocnienie konkurencji i zmniejszenie kosztów dostosowania, może prowadzić do spadku kosztów i zwiększenia inwestycji¹³¹. Tym niemniej, różne założenia reform deregulacyjnych mogą mieć różne skutki jeśli chodzi o efektywność¹³². W szczególności, spadek stóp zysku może utrudniać inwestowanie w badania i rozwój. Podobnie negatywny może być wpływ prywatyzacji, jeśli to poprzednio firmy państwowe prowadziły badania i rozwój. Według Branda w różnych dziedzinach mogą występować różne czynniki wzrostu produktywności: w dziedzinach młodych (zwłaszcza związanych z technologiami komunikacyjnymi) jest on bardziej związany z wchodzeniem nowych firm, podczas gdy w dziedzinach bardziej dojrzałych większe znaczenie mają wydatki na B+R firm już działających w dziedzinie¹³³.

Czynnikiem mającym wpływ i na wejście, i na rozwój firm, związanym z deregulacją, jest stosunek administracji publicznej do firm i obciążenie działalności

¹²⁸ M. Cincera, O. Galgau, *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, op.cit.

¹²⁹ E. Santorelli, M. Vivarelli, *Entrepreneurship and the Process of Firms' Entry, Survival and Growth*, op.cit.

¹³⁰ S. Scarpetta, P. Hemmings, T. Tressel, J. Woo, *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, "OECD Working Paper", Paris 2002, No. 329.

¹³¹ A. Alesina, S. Ardagna., G. Nicoletti, F. Schiantarelli, *Regulation and investment*, "OECD Working Paper", Paris 2003, No. 352.

¹³² R. Griffith, R. Harrison, *The link between product market reform and macroeconomic performance*, "European Economy", Economic Paper, No. 209, European Commission, Brussels, 2004, G. Nicoletti, S. Scarpetta, *Regulation, productivity and growth. OECD evidence*, "OECD Working Paper" 2003, No 347.

¹³³ N. Brand, *Business Dynamics, Regulation and Performance*, "OECD STI Working Paper Series" 2004.

biznesowej obowiązkami administracyjnymi. Według ankiet Komisji Europejskiej, jest to najważniejsza z barier deklarowanych przez przedsiębiorstwa¹³⁴.

Trzeba też wziąć pod uwagę postawy przedsiębiorców i społeczeństwa jako całości. Czynnikiem, który wpływa na chęć eksperymentowania z nowymi sposobami prowadzenia biznesu jest obawa przed ryzykiem lub jej brak. Ta postawa stanowi o różnicy pomiędzy amerykańskimi (mniej wrażliwymi na ryzyko) a europejskimi (bardziej wrażliwymi) małymi przedsiębiorstwami.

Jeśli chodzi o zasadniczy proces selekcji (wypadania z biznesu), trzeba wziąć pod uwagę różnego rodzaju koszty kończenia działalności. Tutaj również ma znaczenie większa tolerancja na niepowodzenie w USA i niższa w Europie. Niechęć do zamknięcia nieefektywnego przedsiębiorstwa może być również związana z bardziej ostrożnymi praktykami kredytowania banków europejskich. Przedsiębiorca myślący o zamknięciu przedsiębiorstwa musi poważnie liczyć się z perspektywą odmowy kredytu na nowe przedsięwzięcie.

To bardzo krótkie omówienie niektórych wyników badań pokazuje, że jest wiele czynników wpływających na relację między przedsiębiorczością a procesem wejścia, wzrostu i selekcji, z innowacją jako jego ewentualnym ostatecznym wynikiem. Powszechność kreatywnej destrukcji w żadnej mierze nie jest zagwarantowana, nawet przy intensywnym wchodzeniu firm do sektora i wychodzeniu z niego.

Słabość innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach i ich powolny wzrost odróżniają firmy europejskie od amerykańskich. Z badań nad demografią firm wiadomo, że firmy amerykańskie wchodzące na rynek są mniejsze od europejskich, ale przeżywające firmy rosną znacznie szybciej¹³⁵. Szybkie upadanie amerykańskich nieefektywnych start-upów i selekcja na rzecz firm o szybszym wzroście i wyższej produktywności świadczą o wyższej efektywności alokacyjnej procesu tworzenia i niszczenia tych firm niż w Europie.¹³⁶

Jeśli chodzi o kraje post-socjalistyczne, należy wziąć pod uwagę uwarunkowania historyczne motywacji i warunków działania małych przedsiębiorstw. W krajach tych małe firmy istniały przed transformacją, ale zasadniczy wzrost tego sektora zaczął się dopiero 20 lat temu. Konsekwencją tego jest brak doświadczenia przedsiębiorczego i obawa przed ryzykiem w społeczeństwie jako całości, choć z drugiej strony może też istnieć silna chęć posiadania niezależnego przedsiębiorstwa. Konsekwencją przeszłości

¹³⁴ European Competitiveness Report 2008, op.cit.

¹³⁵ E. Bartelsman, S. Scarpetta, F. Schivardi., Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries, op.cit.

¹³⁶ European Competitiveness Report 2008, op.cit.

socjalistycznej i wówczas obowiązującej zasady równości jest też niedostatek zakumulowanych środków finansowych. Innym czynnikiem było bezrobocie, silnie rosnące w erze recesji post-transformacyjnej, co wpłynęło na skłonność do zakładania małych przedsiębiorstw pod wpływem konieczności. Niedorozwój sektora usług i możliwość wykorzystania innych niż innowacje czynników sukcesu (niskie koszty pracy, znajomość rynku lokalnego) mogły też wpłynąć na niższą skłonność do innowacji (przynajmniej w odniesieniu do najczęściej stosowanej definicji innowacji w oparciu o kryterium technologiczne).

Ogólnym warunkiem niesprzyjającym innowacjom może być brak zaufania administracji publicznej dla małych przedsiębiorstw, postrzeganych jako podmioty na wpół czarnorynkowe. Innymi ważnymi czynnikami utrudniającymi działalność innowacyjną może być upadek ośrodków badawczych, które przed transformacją były finansowane przez wielkie przedsiębiorstwa publiczne, a także opóźnienia w tworzeniu organizacji ułatwiających wprowadzanie innowacji (jak parki innowacyjne).

Specyfika krajów post-socjalistycznych może wpływać na czynniki odróżniające dynamizm małych firm od innych: charakterystyka otoczenia instytucjonalnego, pomoc państwa, stopień stabilności gospodarczej, stopień zintegrowania małych przedsiębiorstw z sieciami istniejącymi w gospodarce¹³⁷. Czynniki te mogą wzmacniać albo osłabiać postawy przedsiębiorcze i pogarszać lub polepszać wyniki wszystkich małych przedsiębiorstw lub niektórych ich grup.

Wcześniejsze badania wykazały dualność małych i średnich przedsiębiorstwa w krajach post-socjalistycznych jeśli chodzi o motywacje ich wejścia i dynamikę¹³⁸. Okazało się, że niektóre przedsiębiorstwa będące własnością osób fizycznych mogą być zorientowane na wzrost, podczas gdy inne tylko na przeżycie. Było jednak trudno stwierdzić, jaka jest skala tych zjawisk. Została również sformułowana hipoteza, że małym firmom jest szczególnie ciężko „wspinać się po drabinie” w kierunku wyższej skali działalności.

¹³⁷ C. Vincensini, P. Koleva, *Dynamism and dualism of small and medium-sized enterprises in transition economies: An institutionalist approach to performance?* EAEPE Annual Conference, Rethymno, 2004, S. Johnson, D. Kaufman, A. Schleifer, *Politics and Entrepreneurship in Transition Economies*, “William Davidson Institute Working Paper” 1997, No. 57.

¹³⁸ C. Vincensini, P. Koleva, *Dynamism and dualism of small and medium-sized enterprises in transition economies*, op.cit.

Cechy małych i średnich przedsiębiorstw w krajach post-socjalistycznych

Analiza stanu małych i średnich przedsiębiorstw zostanie przeprowadzona na podstawie porównywalnych danych pochodzących z 2009 SBA Facts Sheet opublikowanego na stronie Komisji Europejskiej¹³⁹. Wszystkie porównywane kraje należą do Unii Europejskiej, a więc otoczenie instytucjonalne funkcjonowania małych przedsiębiorstw jest podobne. Na podstawie tych danych (zawartych w Aneksie) można sformułować pewne „stylizowane fakty” dla wszystkich krajów post-socjalistycznych lub dla pewnych ich grup. Stan małych i średnich przedsiębiorstw w krajach post-socjalistycznych zostanie porównany z ich stanem w Unii Europejskiej jako całości.

W całej Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa są podstawowym pracodawcą, zapewniając ponad 67% miejsc pracy. Udział ten jest znacznie wyższy od udziału małych i średnich przedsiębiorstw w wartości dodanej (54%). Wynika stąd, że małe i średnie przedsiębiorstwa cechują się wyższą pracochłonnością niż przedsiębiorstwa większe. Cechy te występują w jeszcze większym natężeniu w krajach post-socjalistycznych (wysoki, często wyższy niż średnio w krajach europejskich, udział w zatrudnieniu, niższy, na ogół niższy niż przeciętnie w krajach europejskich, udział w wartości dodanej). Tak więc w krajach post-socjalistycznych w jeszcze silniejszym stopniu rysuje się rola małych i średnich przedsiębiorstw jako głównie pracodawcy, o niewysokiej wydajności. Może to wynikać z faktu częstej przynależności tych firm do sektora usług, mało rozwiniętego przed transformacją, w którym pracochłonność jest wyjątkowo wysoka. Inną przyczyną silniejszej roli małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu miejsc pracy może być nacisk bezrobocia. Wyjątkiem są wszystkie trzy kraje bałtyckie (Litwa, Łotwa i Estonia), gdzie udział małych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu jest bardzo wysoki, ale dorównuje mu udział w wartości dodanej. Wysoka efektywność małych i średnich przedsiębiorstw w krajach bałtyckich nie jest jedyną specyficzną cechą tych krajów.

Podstawowym faktem, który rzuca się w oczy we wszystkich krajach Grupy Wyszehradzkiej (poza Słowacją) i w Słowenii jest widoczna nadreprezentacja mikroprzedsiębiorstw. Zwierciadlanym odbiciem tego jest niższy udział przedsiębiorstw małych i średnich, co sugeruje występowanie „szklanego sufitu” w rozwoju mikroprzedsiębiorstw. Taka struktura jednak nie występuje w innych krajach

¹³⁹ Dostępne na stronie: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-2. Mikroprzedsiębiorstwa – do 9 zatrudnionych, małe od 10 do 49, średnie od 50 do 249 zatrudnionych.

post-socjalistycznych o krótszej historii transformacji, gdzie, przeciwnie, najmniejsze firmy mają niższy udział. W krajach tych nadal ma miejsce budowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, z wysoką stopą ich wchodzenia na rynek.

Jest rzeczą zastanawiającą, że choć udział mikroprzedsiębiorstw na Węgrzech, w Polsce, w Republice Czeskiej i w Słowenii jest wyjątkowo wysoki, jednocześnie stopa powstawania przedsiębiorstw jest niższa niż w Unii Europejskiej. Może to oznaczać, że nadreprezentację mikroprzedsiębiorstw spowodowała kumulacja tworzenia małych firm w ciągu całego okresu transformacji, przy niskiej tendencji i do wzrostu i do likwidacji tych firm. Stopa tworzenia firm jest natomiast dużo wyższa niż w Unii Europejskiej w Estonii i w najmniej zaawansowanych w procesie transformacji Bułgarii i Rumunii. Dane na temat tworzenia firm nie są dostępne dla wszystkich krajów, ale dla krajów, gdzie są one dostępne, są bardzo silnie negatywnie skorelowane z kosztami tworzenia biznesu (im wyższe, tym niższa stopa tworzenia) i pozytywnie ze stopniem przyjazności administracji publicznej. Warto zauważyć, że w krajach grupy wszechradzkiej ocena administracji publicznej jest dużo gorsza niż w innych krajach post-transformacyjnych.

Interesujące są również charakterystyki mówiące o poziomie i cechach postaw przedsiębiorczych w krajach post-socjalistycznych. Otóż przedsiębiorczość jest na ogół w mniejszym stopniu postrzegana jako szansa niż w Unii Europejskiej jako całości (z wyjątkiem Polski, Słowacji i Słowenii). Jednocześnie stopa przedsiębiorczości (częstość bycia przedsiębiorcą) jest wyższa niż w Unii (z wyjątkiem Słowenii). Aby dopełnić obrazu, trzeba zwrócić uwagę, że w tych krajach, gdzie możliwe było uzyskanie tego wskaźnika, stosunek przedsiębiorczości postrzeganej jako szansa do przedsiębiorczości postrzeganej jako konieczność jest niższy niż w Europie (poza Słowenią). Wynika stąd, że w krajach post-socjalistycznych jest wyjątkowo wysoki odsetek firm tworzonych pod naciskiem motywów nieprzedsiębiorczych (głównie bezrobocia). Trudno się spodziewać, aby firmy te były aktywnymi Schumpeterowskimi „innovatorami”, raczej należy się spodziewać ich przynależności do grupy „turbulencji”.

Tym niemniej wydaje się, że wśród małych i średnich firm z krajów post-socjalistycznych występuje wyższa polaryzacja niż przeciętnie wśród firm europejskich. Z jednej strony wyższy jest udział firm szybko rosnących, a z drugiej w wielu krajach (poza Rumunią i Słowenią) stopa przeżycia firm jest niższa niż w krajach Unii Europejskiej. Czynnikiem, który zdaje się mieć silny wpływ na niską przeżywalność małych firm jest trudny dostęp do kapitału i ogólnie mały udział venture capital. Jedynym krajem, w którym małe i średnie przedsiębiorstwa

sygnalizują mniej problemów niż przeciętnie w Unii Europejskiej w dostępie do źródeł finansowania jest Estonia.

W zbiorze danych opublikowanych przez Komisję Europejską nie ma danych na temat zamykania firm (nie ma tego również w zbiorze danych Eurostatu). Przyczyną tego może być problem definicyjny – np. związany z okresowym zawieszaniem działalności przez firmy. Można jednak zauważyć, że koszt zamykania firm w krajach Grupy Wyszehradzkiej jest wyższy niż przeciętnie w Europie i może to prowadzić do sztucznego utrzymywania firm w działaniu, mimo ich niskiej efektywności. Aczkolwiek społeczne poparcie dla „drugiej szansy” jest wyższe w krajach post-socjalistycznych niż przeciętnie w Europie, barierą dla zamykania nieefektywnego przedsiębiorstwa i podejmowania nowej działalności mogą być obawy samego przedsiębiorcy. Może on np. obawiać się, że mając w zyciorysie upadłość prowadzonego przedsiębiorstwa będzie miał w przyszłości trudności z uzyskaniem kredytu. Czynniki te mogą przyczyniać się do odraczania upadłości i do nadreprezentacji najmniejszych firm.

Jeśli chodzi o działalność innowacyjną małych i średnich przedsiębiorstw w krajach post-socjalistycznych, zarówno odsetek MSP prowadzących działalność innowacyjną i takich, które same tworzą innowacje, jest niższy niż w Unii Europejskiej. Znaczącym wyjątkiem jest jednak Estonia, gdzie duża część małych przedsiębiorstw prowadzi działalność innowacyjną. Jak się wydaje, jest to w dużej mierze związane z korzystnym otoczeniem instytucjonalnym i warunkami finansowymi. Estonia i Słowenia są też jedynymi krajami z dużym odsetkiem przedsiębiorstw prowadzących innowacje i współpracujących z innymi. W innych krajach post-socjalistycznych poziom kooperacji jest znacząco niższy niż we wszystkich krajach europejskich.

Jednak w niektórych dziedzinach małe i średnie przedsiębiorstwa z krajów post-socjalistycznych wykazują zróżnicowany poziom innowacyjności, czasem nawet wyższy niż przeciętnie w krajach europejskich. Taka jest sytuacja w niektórych krajach w odniesieniu do innowacji w organizacji i marketingu, a także w stopniu zarabiania na nowych produktach. Ta ostatnia cecha jest widocznie pozytywnie skorelowana z częstością działalności eksportowej małych i średnich przedsiębiorstw. Sugeruje to, że popyt zagraniczny wywiera presję na innowacje produktowe.

Ujawnia się więc silne zróżnicowanie dynamiczności małych i średnich przedsiębiorstw w krajach post-socjalistycznych, silniejsze niż w innych krajach europejskich.

Z jednej strony, dane pokazują wyższy niż w całości Europy odsetek przedsiębiorczości podejmowanej z konieczności. Ta cecha ujawnia się we wszystkich

krajach post-socjalistycznych. Wykazuje to niska relacja przedsiębiorczości postrzeganej jako szansa do przedsiębiorczości podejmowanej z konieczności lub, gdy nie podano takiej relacji, niski odsetek osób postrzegających przedsiębiorczość jako szansę (co zastanawiające, tak jest w Estonii). To, jak się wydaje, wraz z barierami wzrostu, takimi jak utrudnienia administracyjne i trudny dostęp do finansowania, wpływa na duży zakres „turbulencji”, lub też stagnacji poniżej efektywnej skali działalności. Postawy psychologiczne i bariery kompetencyjne (awersja do ryzyka, niechęć do kooperacji, obawa przed zamknięciem przedsiębiorstwa) mogą pogłębiać te zjawiska.

Ale drugą stroną tego obrazu jest obecność silnej tendencji przedsiębiorczej w części małych i średnich przedsiębiorstw. Wskazuje na to duży odsetek szybko rosnących firm, przekraczający średnią europejską. Należy podkreślić, że taka dynamiczność (jednak często nie oparta na innowacji, lecz na innych czynnikach) ma miejsce pomimo często niekorzystnych warunków wzrostu. Estonia jest przykładem, jak może rozwinąć się ta przedsiębiorczość i innowacyjność w sprzyjających warunkach. Należy jednak zwrócić uwagę, że podobnie sprzyjające warunki administracyjne, ale już bez odpowiedniego dostępu do finansowania, nie pozwoliły uzyskać podobnie pozytywnych wyników na Litwie i na Łotwie.

Lepsze wyniki w zakresie innowacyjności w Republice Czeskiej i w Słowenii sugerują też, że wymagania rynków eksportowych mogą stymulować przyjmowanie nowości (w zakresie marketingu i zmiany oferty produktowej) bez głębszych innowacji technologicznych.

Biorąc pod uwagę silny wzrost części małych i średnich przedsiębiorstw w krajach post-socjalistycznych wydaje się, że ich słaba innowacyjność jest „utraconą możliwością” z powodu niekorzystnego otoczenia. Przy bardziej sprzyjających warunkach możliwy byłby model przedsiębiorczości w większym stopniu wykorzystujący innowacje.

Małe przedsiębiorstwa w Polsce

Biorąc pod uwagę dane tablicy w Aneksie obraz polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest niejednoznaczny. Zwraca uwagę ich relatywnie niższy udział w wartości dodanej niż w zatrudnieniu, a także wybitna nadreprezentacja firm mikro (do 9 zatrudnionych). Natomiast udział małych i średnich przedsiębiorstw (z wyłączeniem mikro) w ilości polskich przedsiębiorstw to tylko 3,8%, podczas gdy w krajach europejskich jest to 8%. Struktura polskich przedsiębiorstw sugeruje układ

dwubiegunowy (dużo najmniejszych, duże firmy dostarczające niewiele zatrudnienia, ale dużo wartości dodanej, i bardzo słaby „środek”).

Pewne cechy świadczą o pozytywnym klimacie społecznym dla przedsiębiorczości: udział osób potwierdzających, że przedsiębiorczość jest szansą jest wyższy niż w innych krajach post-socjalistycznych, podobnie wyższy jest udział osób będących przedsiębiorcami. Wysokie jest też społeczne poparcie dla dawania przedsiębiorcy „drugiej szansy”. Tym niemniej polskie małe i średnie przedsiębiorstwa w większym stopniu niż w innych krajach odczuwają problemy w kontaktach z administracją publiczną, koszt otwierania i zamykania przedsiębiorstwa jest bardzo wysoki, a dostęp do finansowania trudny (pomimo wysokiego udziału pomocy publicznej dla MSP, na co niewątpliwie ma wpływ skala środków z funduszy strukturalnych). Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa rzadko są innowacyjne, a już szczególnie rzadko współpracują z innymi przedsiębiorstwami w tym procesie. Tym niemniej, stosunkowo często wprowadzają nowe produkty i mają relatywnie duży odsetek dochodów z eksportu (co może powodować presję na zmiany gamy produktowej).

W danych Komisji Europejskiej brakuje informacji na temat dynamiki demograficznej polskich małych i średnich przedsiębiorstw (częstości ich tworzenia, upadania, przeżywalności). Natomiast dane na temat demografii firm mikro i małych (do 50 zatrudnionych) podaje publikacja GUS przedstawiająca rezultaty ankiety obejmującej do 5 lat rozwoju tych przedsiębiorstw¹⁴⁰. Publikacja ta przedstawia wyniki dwóch badań:

- ankiety na próbie przedsiębiorstw założonych w 2009 r i obejmujących ich przeżywalność do 2010 r. (próbą 1,1% zarejestrowanych przedsiębiorstw)
- ankiety na próbie przedsiębiorstw utworzonych w 2005 r. i które przeżyły do 2010 r. (3000 jednostek).

Pierwsza ankieta pozwala określić wczesne rezultaty nowo utworzonych firm. Widoczny jest duży zakres „turbulencji”, w sensie równoległego natężenia tworzenia i znikania firm. Co jest bardzo istotne, prawie wszystkie firmy (97,1%) zostały utworzone jako nowe, co świadczy o tym, że proces łączenia się przedsiębiorstw, będący jedną z możliwości szybkiego wzrostu i rekombinacji zasobów, był bardzo słaby. Firmy wolały upadać niż się łączyć. Stąd nie wykorzystywano jednej z możliwości „kreatywnej destrukcji”.

¹⁴⁰ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005-2009 , „Informacje i Opracowania Statystyczne”, GUS Warszawa 2011.

Istotną cechą mającą wpływ na przeżycie firmy była jej forma prawna (osoba fizyczna, w tym zatrudniająca inne osoby poza samym przedsiębiorcą i rodziną lub nie, lub osoba prawna). Jeśli chodzi o osoby fizyczne, które zarejestrowały działalność w 2009 r. i nadal działały w 2010 r., 50,2% z nich uprzednio nie pracowało (tj. było to ich pierwsze zatrudnienie) lub poprzednio było bezrobotne. Ta cecha wskazuje, że ucieczka przed bezrobociem była bardzo istotnym motywem otwierania przedsiębiorstw¹⁴¹. Nie można stwierdzić na podstawie tego badania GUS jaki odsetek osób rejestrujących przedsiębiorstwo faktycznie pracowało dla jednego zleceniodawcy, a więc taka forma była ukrytym zatrudnieniem. Co więcej, wśród firm osób fizycznych, i zwłaszcza takich, które nie zatrudniały zewnętrznych pracowników, był stosunkowo wysoki odsetek takich, które opierały się na subwencjach publicznych i środkach funduszy strukturalnych. Świadczy to, z jednej strony, o słabości własnych środków tych przedsiębiorców (i potencjalnie wyższej ich niestabilności – narażeniu na „turbulencję”), a także, pośrednio, o raczej pro-socialnym niż pro-innowacyjnym kierowaniu środkami publicznymi.

Jeśli chodzi o wszystkie nowotworzone firmy, niezależnie od formy prawnej i zatrudniania osób zewnętrznych, korzystały one w bardzo słabym stopniu z kredytu (tylko 3,2% deklarowało to źródło jako podstawowe finansowanie, podczas gdy 76,5% przedsiębiorstw polegało głównie na środkach własnych). Taka struktura finansowania wynikała zapewne przede wszystkim z nieufności banków wobec nowo powstających przedsiębiorstw¹⁴². Nie sprzyjało to podejmowaniu bardziej aktywnych strategii rozwojowych.

Rysuje się różnica pomiędzy firmami będącymi własnością osób fizycznych i osób prawnych jeśli chodzi o podejmowanie bardziej aktywnych strategii. Jednym z takich elementów jest skala rynku, na którym przedsiębiorstwo operuje. O ile przeważająca część (53%) firm osób fizycznych ograniczała się do rynku lokalnego, prawie połowa (47,5%) firm osób prawnych operowała na rynku krajowym, co stwarzało lepsze szanse rozwojowe.

¹⁴¹ Mogło to dotyczyć również osób młodych, zakładających swoje przedsiębiorstwo jako pierwsze miejsce pracy, z powodu znacznego bezrobocia w młodych rocznikach.

¹⁴² Wynika to jasno z wcześniej prowadzonych badań na temat stosunku banków do finansowania przedsiębiorstw o różnej skali (por. M. Akiba, M. Lissowska, *The Behavior of Credit Granting and Institutionalization of Commercial Banks in Poland*, „Japanese Journal of Comparative Economics”, 2006, No. 43(2), s. 43-50, M. Akiba, M. Lissowska, *Polskie przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy – spojrzenie na strategię banków z drugiej strony lustra*, „Gospodarka Narodowa” 2006, No. 4, s. 57-68).

Warto zauważyć wyższy dynamizm strategiczny młodszych przedsiębiorców. Najmłodszy z nich (do 30 lat) chętnie zakładali firmy w sektorze technologii komunikacyjnych i informatycznych, a trochę starsi (do 40 lat) w sektorze usług profesjonalnych i technicznych. Starsze osoby zakładające przedsiębiorstwa wybierały takie dziedziny, jak budownictwo i transport. Wybór dziedziny działalności oczywiście zależy od kompetencji przedsiębiorcy, jeśli jest on jedynym pracownikiem. Z drugiej strony wybór sektora bardzo silnie wpływał na szansę przeżycia przedsiębiorstwa. W całej próbie 77% przedsiębiorstw przeżyło pierwszy rok działalności. Ta stopa przeżycia była jednak znacznie wyższa w usługach zdrowotnych (87,5%), w dziedzinie informacji i komunikacji (84,7%) i w usługach profesjonalnych (83,7%). Tak więc grupą przedsiębiorstw o większych szansach rozwojowych są firmy zakładane przez młodych przedsiębiorców w dziedzinach wymagających wyższych kwalifikacji i opartych na wyższej technologii¹⁴³. Zwraca też uwagę fakt, że wyższe szanse przeżycia miały firmy, których odbiorcami były inne firmy, a nie wyłącznie gospodarstwa domowe, co potwierdza tezę o wyższej przeżywalności firm lepiej zintegrowanych z całością gospodarki¹⁴⁴.

Inną cechą świadczącą o zróżnicowanym zakresie aktywnych strategii rozwojowych firm będących własnością osób fizycznych i osób prawnych była częstość inwestowania. Ogólnie dotyczyło to tylko 31,6% nowo powstających firm, w tym częściej firm osób prawnych. Jeśli inwestycje miały miejsce, to były finansowane głównie ze środków własnych (71,6% przypadków), a rzadko (18%) z kredytu. Można więc sądzić, że niedostatek kredytu mógł być istotną barierą podejmowania bardziej aktywnych strategii rozwojowych.

Dane o firmach, które przeżyły okres 2005-2010 potwierdzają hipotezę o znacznie większej niestabilności i narażeniu na „turbulencje” firm należących do osób fizycznych. Ogólnie 5 lat przeżyło tylko 33,1% firm, ale w tym dużo więcej firm należących do osób prawnych (58,1%) niż do osób fizycznych (31,6%). Przeżywające firmy co prawda rosły (z 2,5 osób przeciętnie po 1 roku działalności do 4,5 osób po 5 latach) ale, przy wspomnianym wyżej braku połączeń firm, były dalekie nawet od osiągnięcia statusu firm małych (od 10 osób).

¹⁴³ Niestety, zmiany w statystycznej klasyfikacji działalności nie pozwoliły na zweryfikowanie tego wniosku w odniesieniu do przeżywalności firm po 5 latach.

¹⁴⁴E. Hanley, *Self-employment in Post-Communist Eastern Europe. A Refuge from Poverty or Road to Riches*, „Communist and Post-Communist Studies”2000, No. 33, za C. Vincensini, P. Koleva, *Dynamism and dualism of small and medium-sized enterprises in transition economies*, op.cit.

Przeżycie było zależne od sektora działalności (handel, hotelarstwo i usługi gastronomiczne miały najniższe wskaźniki) i od podejmowania aktywnej strategii. Spośród firm, które zainwestowały w pierwszym roku działalności przeżyło 60,3%, w porównaniu z przeżyciem 43,4% firm, które nie zainwestowały. Znowu, jak w przypadku poprzednio analizowanej ankiety wśród nowo założonych firm, inwestycje były finansowane przeważająco ze środków własnych.

Interesujące jest stwierdzenie, jakie bariery rozwoju napotykały małe firmy. Ankieta nie obejmowała barier związanych z kontaktami z administracją publiczną, które, według poprzednio wspomnianych ankiet prowadzonych przez Komisję Europejską, były ważnym źródłem trudności polskich MSP. Biorąc pod uwagę ten brak, najważniejszą barierą rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce, deklarowaną przez 86,9% przedsiębiorstw, które jakkolwiek barierę napotkały, była bariera konkurencji. Konfrontacja z konkurentami była szczególnie silną przeszkodą w rozwoju firm osób fizycznych. 79% firm, które napotkały bariery skarżyło się też na trudność w dostępie do źródeł finansowania. Natomiast tylko 17,6% firm stwierdziło, że barierą ich wzrostu była niedostateczna technologia.

Deklarowanie konkurencji jako bariery rozwoju świadczy o tym, że istotnie na większości rynków (łącznie z lokalnymi) był wysoki stopień konkurencji. Jednak powszechność takiej deklaracji może świadczyć, że konkurencja nie prowadziła ani do silniejszej selekcji, ani do połączeń. Interesująca jest też rzadkość deklaracji niewystarczającej technologii jako bariery rozwoju, co może świadczyć o powszechnym opieraniu się na innych czynnikach sukcesu (a zwłaszcza na niskich kosztach pracy).

Jest rzeczą interesującą, że 53% firm nie zadeklarowało żadnej bariery rozwoju. Może to świadczyć tym, że firmy te należały do grupy mającej na celu stabilną egzystencję, ale nie rozwój. Mogły być to firmy operujące na lokalnym rynku o słabszym stopniu konkurencji. Skoro nie doświadczały barier rozwoju (w tym bariery finansowej), to oznacza, że nie miały projektów rozwojowych. Wynik ten potwierdza istnienie w Polsce zidentyfikowanej przez wcześniej cytowane badanie Komisji Europejskiej grupy „stabilnych przeżywających”¹⁴⁵ i zdaje się potwierdzać hipotezę sformułowaną przez Berkovitz i Coopera o możliwości istnienia równowagi na niskim poziomie dotyczącej MSP wchodzących od początku do sektorów niskiej technologii, które blokują się w rozwoju nie przechodząc nigdy do wyższej skali

¹⁴⁵ European Competitiveness Report 2008, op.cit.

działalności¹⁴⁶. W krajach post-socjalistycznych występują różne czynniki, które mogą zwiększać prawdopodobieństwo takiej sytuacji: początkowy niedostatek usług dla gospodarstw domowych, niechęć do wykraczania poza rynek lokalnych, ogólna obawa przed ryzykiem, obawa przed utratą kontroli właściciela nad firmą w przypadku jej wzrostu.

Jak wynika z obu ankiet, o przeżyciu polskich małych przedsiębiorstw decydują dwa główne czynniki: warunki początkowe i podejmowana strategia. Jeśli chodzi o czynniki początkowe, większe firmy i o statusie osób prawnych (lub, przynajmniej, zatrudniające osoby zewnętrzne) mają wyższe szanse przeżycia i wzrostu. W tym wniosku zawiera się też nieujawniony przez obie ankiety fakt, że wśród osób fizycznych zakładających firmy jest prawdopodobnie duży odsetek takich, które pracują jak zatrudnieni, tylko pracodawca skłonił ich do zarejestrowania własnej działalności. Nie jest zaskakujące, że takie firmy nie mają żadnych bodźców ani możliwości rozwoju, a ich perspektywy przetrwania są wyjątkowo niestabilne.

Wyniki ankiet wyraźnie wskazują na dualizm małych firm. Najmniejsze z nich stosują pasywne strategie przeżycia, wykorzystują czynnik niskich kosztów pracy, często zmieniają sektor działalności lub ją zawieszają. Ich podstawową funkcją jest dawanie jakiegokolwiek zatrudnienia właścicielowi zagrożonemu lub dotkniętemu bezrobociem (i często członkom jego rodziny). Podejmowanie aktywnej strategii rozwojowych (związanych z inwestowaniem i innowacyjnością) dotyczy tylko niektórych większych firm osób prawnych, i wówczas daje im większe szanse przeżycia. Ograniczeniem aktywnej strategii, w percepcji firm, są w większej mierze ograniczenia finansowe niż niedostatek innowacyjności, która nie jest obecnie postrzegana jako niezbędny warunek rozwoju.

Trzeba podkreślić jeszcze, że polskie małe przedsiębiorstwa były bardzo słabo zaangażowane w innowacje. W latach 2006-2009 dotyczyło to 10,6% małych polskich przedsiębiorstw przemysłowych (i 11,% działających w sferze usług), podczas gdy w innowacje było zaangażowanych 30,1% średnich przedsiębiorstw przemysłowych (i 20% usługowych) oraz 59% dużych przedsiębiorstw przemysłowych (i 45% usługowych). Innowacje w małych przedsiębiorstwach polegały głównie na zakupie nowych urządzeń¹⁴⁷.

Poniższa tablica pokazuje, jak finansowały innowacje polskie firmy o różnej wielkości.

¹⁴⁶ D. Berkovitz, D.Cooper, *Start-ups and Transition*, "William Davidson Institute Working Paper" 1997, No. 84.

¹⁴⁷ "Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009," Informacje i Opracowania Statystyczne", GUS Warszawa 2010.

Tabela 1. Źródła finansowania innowacji, 2008 (%)

Wielkość firmy	Środki własne	Kredyty bankowe	Środki budżetowe	Venture capital
Ogółem	76,5	16,7	1,1	0,1
Małe przedsiębiorstwa (10-49)	56,3	27,0	1,7	0,0
Średnie przedsiębiorstwa (50-249)	66,3	22,4	2,1	0,1
Duże przedsiębiorstwa (ponad 249)	81,0	14,4	0,8	0,1

Źródło: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009, *Informacje i Opracowania Statystyczne*, GUS Warszawa 2010, tablica 4.7, 4.8

Tablica pokazuje, że o ile źródła własne były przeważającym sposobem finansowania innowacji we wszystkich polskich przedsiębiorstwach, kredyty były ważniejsze dla małych firm niż dla większych. Wiedząc z wcześniejszych badań¹⁴⁸, że banki niechętnie finansują małe przedsiębiorstwa, można taki wynik interpretować w ten sposób, że niedostatek środków własnych małe firmy powoduje większą zależność od kredytu i jefto istotną rolę jako bariery innowacji.

Wnioski dla polityki gospodarczej

Rzeczywisty obraz grupy małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest taki, że podstawową ich grupą są mikroprzedsiębiorstwa, w tym bardzo wiele takich, których motywacją jest zapewnienie jakichkolwiek dochodów osobie poprzednio bezrobotnej lub przymusowo samozatrudnionej. Trudno się dziwić, że grupa ta ma dużo więcej wspólnego z turbulencją niż kreatywnością. Jej istnienie jest związane ze zmianą strukturalno-instytucjonalną polskiego rynku pracy. W dużej części tego rynku (zarówno w odniesieniu do typów pracodawców, jak i do grup pracowników) osiągnięto wysoki stopień uelastycznienia, który jednak skutkuje znacznym pogorszeniem sytuacji pracowników: zatrudnienie na okres określony bez perspektywy stabilności zatrudnienia, wymuszane przez pracodawców przechodzenie ze statusu pracownika na samozatrudnienie¹⁴⁹. Taka sytuacja może być w krótkim okresie korzystna dla pracodawców, jednak wiąże się z pogorszeniem jakości siły roboczej

¹⁴⁸ M. Akiba, M. Lissowska, *The Behavior of Credit Granting and Institutionalization of Commercial Banks in Poland*, op.cit.

¹⁴⁹M. Lissowska, *Evolution of the institutions governing the Labour Market. The Case of Poland*, "Rivista Dell'Associazione Rossi-Doria" 2010, No. 4, s. 33-61.

(ograniczenie podnoszenia kwalifikacji, ograniczona możliwość wzrostu wydajności, trudność w dostosowaniu do nowych technologii). Stanowi to też duże zagrożenie społeczne na przyszłość, ponieważ samozatrudnieni starają się ograniczać składki emerytalne, a więc ich dochody w okresie emerytalnym będą bardzo małe.

Istnieją dwie podstawowe drogi ograniczenia zakresu tej mało produktywnej grupy mikroprzedsiębiorstw, bez bardziej długookresowych perspektyw, przy jednoczesnym niepogarszaniu sytuacji zatrudnieniowej:

- poprawa relacji na rynku pracy, z ograniczeniem tendencji do elastyczności kosztem jakości zatrudnienia,
- promowanie podejmowania wspólnej działalności przez najmniejsze firmy i powiększania ich skali, co powinno podnosić stabilność.

Jeśli chodzi o proporcje pozostałych dwóch grup firm, a mianowicie „stabilnych” i „innowatorów”, to zwraca uwagę duża skala pierwszych względem drugich. Wśród małych przedsiębiorstw są to te, które nie zgłaszały barier rozwoju, a więc około 50%. Wśród pozostałych faktycznych innowatorów jest mniej niż 50%, jak wynika z danych było to około 10%. Pozostaje to w sprzeczności z wyraźną skłonnością do przedsiębiorczości, wyższą niż średnio w krajach europejskich, a także w krajach post-socjalistycznych. Dlaczego zatem przedsiębiorczość nie popycha małych polskich przedsiębiorstw do innowacji?

Ewidentne są warunki, utrudniające podejmowanie innowacji w Polsce – słabe zaplecze ośrodków badawczych, trudności finansowe. Jednak trudno oprzeć się wrażeniu pewnej krótkowzroczności firm nie dostrzegających potrzeby innowacji i usatysfakcjonowanych osiągniętą pozycją. Może to wynikać z tego, że dotychczas korzyści odnoszone dzięki niskim kosztom (głównie pracy) wystarczały do przetrwania. O ile jednak może to być wystarczające w usługach, które z natury nie są narażone na konkurencję zagraniczną, o tyle długookresowy rozwój w produkcji, nawet nie przeznaczony na rynek zagraniczny, ale podlegający konkurencji importu, wymaga innowacji.

Ta świadomość zarysuje się pewnie wraz z zaostrzeniem konkurencji zagranicznej i wyczerpywaniem przewag niskich kosztów i prostej imitacji. Powinny jednak być stworzone warunki, które pozwolą małym i średnim przedsiębiorstwom podjąć, w ramach bardziej długookresowej strategii, innowacje, które pozwolą im zbudować przewagę konkurencyjną opartą na tym czynniku. Niektóre z takich warunków, jak niedobór źródeł finansowania, są sygnalizowane przez same przedsiębiorstwa. Inne, takie jak przyjazna i profesjonalna administracja publiczna, która mogłaby ułatwić nawiązywanie współpracy między przedsiębiorstwami, oferować szkolenia, wspierać

rozwój ośrodków badawczo-rozwojowych, są formułowane w opracowaniach eksperckich.¹⁵⁰

Bibliografia

- Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P., *Competition and Innovation: An Inverted U Relationship*, „The Quarterly Journal of Economics” 2005, No. 120(2), s. 701-728.
- Akiba M., Lissowska M., *The Behavior of Credit Granting and Institutionalization of Commercial Banks in Poland*, „Japanese Journal of Comparative Economics” 2006, No. 43(2), s. 43-50.
- Akiba M., Lissowska M., *Polskie przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy – spojrzenie na strategię banków z drugiej strony lustra*, „Gospodarka Narodowa” 2006, No. 4, s. 57-68.
- Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., Schiantarelli F., *Regulation and investment*, OECD Working Paper 2003, No. 352.
- Andersen E.S., Dahl M.S., Lundvall B-A, Reichstein T., *Schumpeter's process of creative destruction and the Scandinavian system: a tale of two effects*, paper for the DRUID Conference, 2006, (<http://www.business.aau.dk/evolution/esapapers/esa06/druid06.pdf>)
- Bartelsman E., Scarpetta S., Schivardi F., *Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries*, Economics Department Working Papers, OECD, Paris 2003.
- Berkovitz D., Cooper D., *Start-ups and Transition*, William Davidson Institute Working Paper 1997, No. 84.
- Brand, N., *Business Dynamics, Regulation and Performance*, OECD STI Working Paper Series, 2004.
- Cincera M., Galgau O., *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, European Economy, Economic Paper No. 222, European Commission, Brussels 2005.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS Warszawa 2010.
- Ericson R., Pakes A., *Markov perfect industry dynamics: a framework for empirical work*, „Review of Economic Studies” 1995, Vol. 62, No. 1, s. 53-82.
- European Innovation Scoreboard 2009*, dostępne na stronie: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2009>

¹⁵⁰ T.Geodecki i in., *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* Fundacja GAP, Kraków 2012.

- European Competitiveness Report 2008*, European Commission, Brussels 2008.
- Geodecki T. i in., *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* Fundacja GAP, Kraków 2012.
- Griffith, R., Harrison, R., *The link between product market reform and macroeconomic performance*, European Economy, Economic Paper No. 209, European Commission, Brussels 2004.
- Hanley E., *Self-employment in Post-Communist Eastern Europe. A Refuge from Poverty or Road to Riches*, „Communist and Post-Communist Studies” 2000, No. 33.
- Innobarometer 2009*, Flash Eurobarometer No. 267, European Commission, Brussels 2009.
- Johnson S., Kaufman D., Schleifer A., *Politics and Entrepreneurship in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 1997, No. 57.
- Jovanovic B., *Selection and the Evolution of Industry*, „Econometrica” 1982, Vol. 50, No. 3, s. 649-670.
- Lissowska M., *Evolution of the institutions governing the Labour Market. The Case of Poland*, “Rivista Dell’Associazione Rossi-Doria” 2010, No. 4, s. 33-61.
- Nicoletti G., Scarpetta S., *Regulation, productivity and growth*, OECD evidence, OECD Working Paper 2003, No. 347.
- Phillips A., *Technology and industry structure*, w: J.R.Pierce, E.G.Pubini i P.E.Haggerty (red.) *Technology and International Trade*, Washington DC., 1971, National Academy of Engineering, s. 67-87.
- Santorelli E., Vivarelli M., *Entrepreneurship and the Process of Firms’ Entry, Survival and Growth*, IZA DP, No. 2475, Institute for the Study of Labour, 2006.
- Scarpetta S., Hemmings P., Tressel T., and Woo J., *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, OECD Working Paper, No. 329, Paris 2002.
- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960, (data pierwszej publikacji 1912).
- Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen & Unwin Ltd. 1976, (data pierwszej publikacji 1943).
- Vincensini, C., Koleva, P., *Dynamism and dualism of small and medium-sized enterprises in transition economies: An institutionalist approach to performance?* EAEPE Annual Conference, Rethymno 2004.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005-2009*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS. Warszawa 2011.

Aneks 1

	EU-27	Węgry	Polska	Republika Czeska	Słowacja	Bulgaria	Estonia	Łotwa	Litwa	Rumunia	Słowenia
% mikro w ilości przedsiębiorstw	91,8	94,4	96	95,1	76,1	89,3	83,1	83,1	88,4	88,1	92,8
% MSP w ilości przedsiębiorstw	99,8	99,8	99,8	99,8	99,1	99,7	99,6	99,7	99,7	99,6	99,7
% mikro w zatrudnieniu	29,7	35,4	38,6	29,1	14,8	27,9	24,4	21,7	22,8	21,2	28,2
% MSP w zatrudnieniu	67,4	71,1	68,9	67,6	55,4	74,1	78,6	76,3	74,6	63,6	67
% mikro w wartości dodanej	21	17,5	18,3	18,8	13,3	13,9	21	18,6	11,6	12,1	19,9
% MSP w wartości dodanej	57,9	51,9	51,7	54,8	46,5	54,1	76,3	74,2	64	42,2	59,8
% postrzegania przedsiębiorczości jako szansy	57,48	44	60	58	61	n/a	38	48	46	n/a	70
Częstość przedsiębiorczości	23,72	30	28	25	24	n/a	31	31	25	n/a	13
Relacja przedsiębiorczości jako szansa do przedsiębiorczości jako konieczność	6,24	2,37	n/a	2,29	n/a	n/a	n/a	3,65	n/a	1,55	7,31
Wskaźnik częstości tworzenia przedsiębiorstw	10,37	8,72	n/a	9,26	n/a	11,92	15,85	9,89	n/a	14,56	9,72
Procent przeżywalności przedsiębiorstw	70,94	63,09	n/a	64,11	n/a	47,33	64,58	63,09	n/a	77,61	84,21
Udział przedsiębiorstw szybko rosnących	4,3	4,99	n/a	5,37	n/a	8,83	n/a	n/a	n/a	1,2	n/a
% poparcia dla „drugiej szansy”	79,8	61	87	72	81	n/a	82	81	83	n/a	61
Koszt zamknięcia firmy (w % wartości)	10,72	15	20	15	18	9	9	13	7	9	8
Problemy z regulacją administracyjną	32,68	55,1	42	54,4	52,4	40,9	24	12,6	25,2	26,7	46,5
Koszt otwarcia firmy (w % dochodu na głowę ludności)	5,21	8,4	18,8	9,6	3,3	2	1,7	2,3	2,7	3,6	0,1
Koszt dochodzenia roszczeń (w % roszczenia)	19,8	13	12	33	25,7	23,8	18,9	16	23,6	19,9	18,6
% pomocy państwa przeznaczonej dla MSP	10,6	3	14	22	5	n/a	8	16	5	n/a	2
Venture capital dla stadium wzrostu, w % PKB	0,08	0,01	0,02	0,01	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	0,06	n/a
% MSP mających problem w dostępie do finansowania	21,06	28,9	26,9	22,5	26,9	20,9	11,5	20,4	27,9	22,2	21,9
MSP prowadzące własne innowacje w % MSP	30,33	13,2	17,2	28	17,9	15,1	37,1	n/a	17,7	19,9	n/a
MSP wprowadzające innowacje innowacyjne i marketingowe, w % MSP	27,28	35,26	14,7	22,66	n/a	8,46	32,97	10,7	14,94	14,23	24,6
MSP innowacyjne i kooperujące z innymi, w % MSP	11,62	9,6	9,3	11,7	7,2	3,8	18,1	5,6	10,3	2,9	15,1
MSP o działalności innowacyjnej, w % MSP	35,59	18,5	20,9	33,2	22,6	18,9	47,1	15,2	21	19,5	32,7
% MSP wytwarzających nowe produkty lub mające dochód z nowych produktów	63,77	44,1	73,8	70,9	65	37	67,7	36,3	77	77,5	77,7
% obrotu MSP z nowych produktów	12,3	13	17	12	13	6	19	7	16	21	24
% pracowników MSP mających wykształcenie wyższe	30,44	36	41	16	21	34	36	52	55	45	37

	EU-27	Węgry	Polska	Republika Czeska	Słowacja	Bulgaria	Estonia	Łotwa	Litwa	Rumunia	Słowenia
% obrotu pochodzącego z eksportu	5,58	3,3	6,2	4,8	6,9	n/a	11,9	2,5	8,4	4,9	11
Ilość dni niezbędnych do zrealizowania transakcji eksportowej	11,25	18	17	17	25	1,63	5	13	10	12	20
% MSP które bezpośrednio eksportowały w latach 2006-2008	27,13	17,21	29,71	34,79	27,71	20,3	54,02	23,72	30,43	18,5	34,53