

Katarzyna Kuźniar

MŚP W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY – NOWE WYZWANIA I SZANSE NA DYNAMICZNY ROZWÓJ

1. Wstęp

W dobie dążenia do gospodarki opartej na wiedzy (GOW) zmieniają się warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Coraz większą rolę odgrywają aktywa niematerialne, takie jak: wiedza, umiejętności, kreatywność, inteligencja. Odchodzi się od produkcji masowej, ujednocionej, przeznaczonej dla przeciętnych gustów na rzecz indywidualizacji oferty rynkowej. Cykl życia wielu produktów i usług uległ znacznemu skróceniu, co więcej, zacierają się granice między produktami a usługami, klienci bowiem coraz częściej oczekują kompleksowego zaspokojenia swoich potrzeb.

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, co te wszystkie zmiany oznaczają dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz czy w nowych warunkach nadal aktualne pozostaje stwierdzenie, że „duży może więcej”.

2. Źródła przewagi firm z sektora MŚP nad firmami dużymi w GOW

Gospodarka oparta na wiedzy, będąca nową falą rewolucji naukowo-technicznej, ze względu na specyfikę upowszechnionych w niej wynalazków działa zupełnie inaczej niż dotychczas. Wraz z rozwojem GOW zarysowują się nowe perspektywy dla małych i średnich przedsiębiorstw, które w gospodarce tradycyjnej nie miały podobnych możliwości. Można wręcz pokusić się o stwierdzenie, że GOW wyrównuje szanse między firmami z sektora MŚP a dużymi przedsiębiorstwami. W gospodarce industrialnej, w której zasada standaryzacji przenikała wszystkie aspekty życia codziennego, działalność gospodarcza koncentrowała się

tam, gdzie dostępne były zasoby stanowiące źródło energii (zasada koncentracji dotyczyła również kapitału – cywilizacja drugiej fali zrodziła wielką korporację oraz monopol), a w życiu tak zawodowym, jak i prywatnym dokładnie określone pory były przeznaczone na określone czynności, jedynie wielkość i wielość przekuwała się w rynkowy sukces¹. Z kolei gospodarka postindustrialna, w której produkcja coraz częściej powstaje na indywidualne zamówienie i na czoło wysuwa się maksymalizacja obszaru możliwości wyboru przez klienta, a nie korzyści skali, duże firmy zaczynają funkcjonować w taki sposób, jak małe. Rozwój GOW zmusza je do coraz większej decentralizacji zarządzania oraz zlecania wielu funkcji na zewnątrz wyspecjalizowanym podmiotom po to, żeby jeszcze lepiej spełniać zachcianki klientów. Gospodarka oparta na wiedzy niesie więc ze sobą konieczność zmian w sposobie funkcjonowania dużych przedsiębiorstw, które nie przestawiły się jeszcze na elastyczność, różnorodność i twórczość w działaniu, a jednocześnie pozwala rozwinąć skrzydła firmom z sektora MŚP, które w gospodarce industrialnej nie miały żadnych możliwości radzenia sobie z takimi barierami rozwoju, jak brak kapitału, ograniczone rynki zbytu, brak siły przebiccia w kontaktach z politykami, a przez to niemożność jakiegokolwiek wpływania na kształt prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej i na uchwalane prawo. Wprawdzie w warunkach kształtowania i rozwijania gospodarki opartej na wiedzy te problemy nie zostały całkowicie wyeliminowane, jednak istnieją rozwiązania, które pozwalają osiągnąć sukces rynkowy, nawet mimo dysponowania relatywnie niewielkim kapitałem i mimo braku sprzyjających okoliczności politycznych. Kluczem do tego sukcesu są: pomysł, kompetencja i konsekwencja. Charakterystyczny dla GOW rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych umożliwia na przykład powstawanie firm wirtualnych, których pracownicy nie skupiają się w jednym miejscu i czasie, lecz mogą wykonywać swoje obowiązki wszędzie i o dowolnej godzinie. Takie przedsiębiorstwa charakteryzują się relatywnie dużą elastycznością i bazują na ciągłym poszukiwaniu nisz rynkowych. Pozwala im to lepiej funkcjonować w warunkach niepewności i lepiej odnajdywać się w sytuacjach zaskoczenia. Wirtualna firma to idealna forma dla małych podmiotów. Daje im bowiem szansę w relatywnie krótkim czasie i bez stosunkowo dużych nakładów przekształcić się z przedsiębiorstw lokalnych w globalne. Kluczową rolę w takim procesie odgrywają kooperacja i koordynacja sieciowa. Przykładem mogą być firmy tłumaczy tekstów *on-line* współpracujące z tłumaczami z całego świata wyspecjalizowanymi w wielu wąskich dziedzinach i obsługujące klientów na skalę globalną. Dzięki wykorzystaniu Internetu tego typu biura oferują szybkie i konkurencyjne cenowo wykonanie usługi, gwarantując przy tym wysoką jakość tłumaczeń i dostosowanie do najbardziej wyrafinowanych potrzeb klientów. Nierzadko firmy świadczące tego rodzaju usługi są w pełnej gotowości przez 24 godziny na dobę 7 dni

¹ A. Toffler, *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1985, s. 78-96.

w tygodniu, co byłoby trudniej zagwarantować, gdyby działały w tradycyjny sposób. O przewadze konkurencyjnej wirtualnych przedsiębiorstw decydują zatem: wiedza, znajomość rynku oraz umiejętność satysfakcjonującego zaspokojenia nawet najbardziej zróżnicowanych wymagań klientów. Dużej, stabilnej organizacji trudniej jest wychodzić naprzeciw zróżnicowanym oczekiwaniom klientów². W gospodarce opartej na wiedzy zatem nie ekonomia skali, lecz elastyczność jest siłą przedsiębiorstw.

3. MŚP w Polsce w warunkach dążenia do GOW

Przedsiębiorstwa z sektora MŚP to w Polsce najliczniejsza grupa firm. Na koniec 2006 r. w systemie REGON zarejestrowanych było 3 636 039 podmiotów gospodarczych³, z czego 99,87% stanowią właśnie firmy z sektora MŚP. Z kolei najliczniejszą grupą firm w sektorze MŚP są mikroprzedsiębiorstwa. Na koniec 2006 r. zarejestrowanych ich było 3 455 565, co stanowi 95,16% firm należących do sektora MŚP oraz jednocześnie 95,04% ogółu firm z rejestru REGON w Polsce. Zdecydowanie przeważająca liczba mikroprzedsiębiorstw w Polsce działa w sekcji handel i naprawy, małe działają głównie w przetwórstwie przemysłowym oraz w handlu i naprawach, natomiast średnie – w przetwórstwie przemysłowym, handlu oraz w budownictwie (tab. 1). O roli sektora MŚP w polskiej gospodarce świadczą również fakt, że sektor ten wytwarza w Polsce prawie połowę PKB⁴.

Komisja Europejska przyjmuje dwa kryteria podziału przedsiębiorstw na mikro-, małe i średnie. Kryterium liczby zatrudnionych osób jest stosowane jako kryterium główne. Wprowadzenie kryterium finansowego jest natomiast koniecznym uzupełnieniem, mającym na celu ogarnięcie rzeczywistej skali i efektywności działania przedsiębiorstwa oraz jego pozycji w porównaniu z jego konkurencją. Jednakże stosowanie obrotów jako jedyne kryterium finansowego nie byłoby pożądane przede wszystkim dlatego, że przedsiębiorstwa sektora handlu i dystrybucji notują, ze względu na swój charakter, wyższe obroty niż przedsiębiorstwa z sektora wytwarzania. Kryterium obrotów łączone jest zatem z kryterium sumy bilansowej, stanowiącym odzwierciedlenie ogólnej zamożności firmy, przy założeniu możliwości przekroczenia któregokolwiek z tych dwóch kryteriów (tab. 2). W celu lepszego zrozumienia rzeczywistej pozycji ekonomicznej MŚP oraz wyeliminowania z tej kategorii grup przedsiębiorstw, których siła ekonomiczna może przekraczać siłę prawdziwych MŚP, dokonuje się rozróżnienia między poszczególnymi rodzajami przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę to, czy są one niezależne, czy poziom ich

² *Rynek usług dla MŚP*, „Forbes” 2007, nr 7, s. 62-63.

³ Tylko około 50% podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON w Polsce rzeczywiście prowadzi działalność gospodarczą.

⁴ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004-2005*, PARP, Warszawa 2006, s. 13.

udziałów nie wiąże się z posiadaniem pozycji umożliwiającej kontrolę (przedsiębiorstwa partnerskie) lub czy są one powiązane z innymi przedsiębiorstwami. Utrzymuje się aktualny limit wskazany w zaleceniu 96/280/WE w wysokości 25% wielkości udziałów, poniżej którego to limitu przedsiębiorstwo jest uważane za niezależne. Aby zachęcić inwestorów do tworzenia przedsiębiorstw, finansowania rozwoju MŚP oraz rozwoju terenów wiejskich i rozwoju lokalnego, przedsiębiorstwa mogą być uznane za niezależne, pomimo udziałów w nich w wysokości 25% lub więcej ze strony niektórych kategorii inwestorów, którzy odgrywają pozytywną rolę w finansowaniu i prowadzeniu działalności. Przedsiębiorstwo nie może zostać uznane za należące do sektora MŚP, jeżeli 25% lub więcej kapitału albo praw głosu jest kontrolowane bezpośrednio lub pośrednio, łącznie lub indywidualnie, przez jeden lub więcej organów publicznych (z wyłączeniem uniwersytetów lub ośrodków badawczych typu *non profit*)⁵.

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw w Polsce według liczby pracujących oraz wybranych sekcji PKD w 2006 r.

Wyszczególnienie a – 31.12.2006 b – dynamika (2005=100)		Ogółem	0-9 (mikro)	10-49 (małe)	50-249 (średnie)	250-999	1000 i więcej
Górnictwo i kopalnictwo	a	2 273	1 837	298	102	22	14
	b	102,9	103,3	101,0	100,0	110,0	100,0
Przetwórstwo przemysłowe	a	375 118	333 777	31 805	7 898	1 412	226
	b	99,3	99,3	99,8	99,3	97,2	101,8
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	a	3 738	2 303	817	478	97	43
	b	102,0	103,2	100,5	98,8	100,0	104,9
Budownictwo	a	367 513	351 765	13 547	2006	178	17
	b	102,7	102,7	102,2	99,8	93,2	100,0
Handel i naprawy	a	1 160 914	1 127 470	29 724	3 362	315	43
	b	97,9	97,8	101,3	100,1	105,7	107,5
Hotele i restauracje	a	112 736	107 660	4 752	291	25	8
	b	98,2	97,9	102,9	105,8	100,0	114,3
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	a	259 423	253 912	4 551	727	194	39
	b	99,2	99,1	105,9	100,6	98,0	102,6
Ogółem	a	3 636 039	3 455 565	147 393	28 406	3 863	812
	b	100,6	100,5	101,1	100,2	99,2	102,0

Źródło: *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 30.

⁵ Załącznik do Zalecenia Komisji Europejskiej 2003/361/WE z 6 maja 2003 r. dotyczącego przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, art. 3, ust. 4.

Tabela 2. Kryteria podziału przedsiębiorstw na mikro, małe i średnie

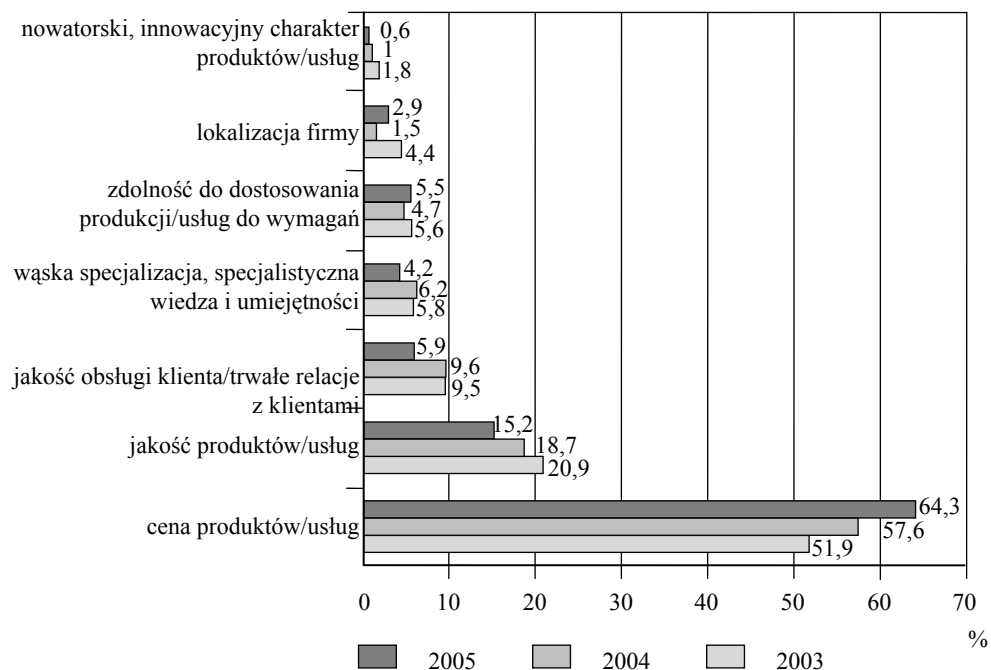
Klasy przedsiębiorstw	Kryteria podziału		
	liczba zatrudnionych	roczny obrót (lub/i)	(lub/i) całkowity bilans roczny
Mikroprzedsiębiorstwo	mniej niż 10	mniej niż 2 mln euro	mniej niż 2 mln euro
Przedsiębiorstwo małe	mniej niż 50	mniej niż 10 mln euro	mniej niż 10 mln euro
Przedsiębiorstwo średnie	mniej niż 250	mniej niż 50 mln euro	mniej niż 43 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Załącznik do Zalecenia Komisji Europejskiej 2003/361/WE z 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, art. 2.

Polskie przedsiębiorstwa podlegają obecnie wielokierunkowym wpływom tendencji rozwojowych gospodarki światowej. Muszą zatem sprostać wyzwaniom konkurencyjnym stawianym przede wszystkim przez firmy z państw wysoko rozwiniętych. Wyniki badań konkurencyjności sektora MŚP prowadzonych przez różne ośrodki w Polsce wskazują, że mimo wysokiej dynamiki produkcji i usług w małych i średnich przedsiębiorstwach przewaga konkurencyjna większości z nich wynikała z niskich kosztów pracy, co pozwoliło na oferowanie na unijnym rynku produktów i usług po stosunkowo niskich cenach. Ważnym czynnikiem przewagi konkurencyjnej w przypadku polskich MŚP jest ponadto jakość produktów i usług, natomiast konkurowanie innowacyjnością wciąż należy do rzadkości⁶ (rys. 1) Wydaje się jednak, że nie da się utrzymać w dłuższym okresie przewagi konkurencyjnej opartej na relatywnie niskich cenach. Płace w Polsce rosną, szczególnie płace wykwalifikowanych, najbardziej poszukiwanych pracowników na polskim rynku, do czego w przeważającej mierze przyczyniła się emigracja zarobkowa Polaków. W tej sytuacji polskie przedsiębiorstwa nie będą w stanie wygrać w średnim i długim okresie konkurencji cenowej z firmami z Chin oraz Indii. Opieranie przewagi konkurencyjnej na cenie oferowanych produktów i usług oraz wzrost znaczenia tego czynnika w kolejnych latach świadczy o krótkim horyzoncie działania MŚP w Polsce i o braku strategii budowy pozycji konkurencyjnej w bardziej odległej perspektywie. Jeżeli jednak tak wyraźna tendencja do opierania budowy pozycji konkurencyjnej na cenie utrzyma się w kolejnych latach, doprowadzi to małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce do utraty wypracowanych przewag, tym bardziej że towarzyszył tej tendencji spadek znaczenia jakości produktów i usług dostarczanych na rynek oraz spadek i tak bardzo niskiego udziału nowator-

⁶ S. Łobejko, A. Sosnowska, *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytywy i trudności w rozwoju*, PARP, Warszawa 2006, s. 5 i 7.

skiego, innowacyjnego charakteru produktów i usług jako czynnika decydującego o konkurencyjności polskich przedsiębiorstw z sektora MŚP⁷.



Rys. 1. Czynniki decydujące o konkurencyjności polskich przedsiębiorstw z sektora MŚP w latach 2003-2005

Źródło: M. Starczewska-Krzysztosek, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Raport z badań *Monitoring kondycji sektora MŚP 2006*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006, s. 23.

Najważniejszym wyzwaniem dla polskich firm z sektora MŚP w dobie kształtowania i rozwijania gospodarki opartej na wiedzy jest zatem stopniowe przekształcanie się w przedsiębiorstwa innowacyjne, które charakteryzują się:

- zdolnością do permanentnego generowania innowacji,
- kreatywnością w tworzeniu nowych produktów i technologii,
- umiejętnością tworzenia wiedzy i wykorzystywania jej w działalności innowacyjnej,
- zdolnością przewidywania przyszłości, strategicznym myśleniem,
- współdziałaniem z klientami, rozpoznawaniem ich bieżących i przyszłych potrzeb,

⁷ M. Starczewska-Krzysztosek, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Raport z badań *Monitoring kondycji sektora MŚP 2006*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006.

- elastycznością w działaniach dostosowawczych do zmian w otoczeniu,
- posiadaniem zespołu innowatorów realizujących cele strategiczne firmy⁸.

Badania empiryczne dowodzą, że innowacyjność przedsiębiorstwa ściśle koreluje dodatnio z jego wielkością. Przyczyną takiej zależności należy upatrywać w lepszym, w przypadku dużych firm, dostępie do kapitału⁹. MŚP finansują działalność innowacyjną głównie środkami własnymi. W średnich firmach w Polsce w 2004 r. środki własne stanowiły 71% nakładów innowacyjnych, natomiast w małych – 65%, przy czym kredyty bankowe stanowiły odpowiednio: 19% i 27% nakładów innowacyjnych¹⁰. Sporadycznie MŚP finansowały innowacje z innych źródeł¹¹. W krajach wysoko rozwiniętych za sukcesem przedsiębiorstw innowacyjnych stoją fundusze *venture capital* i *business angels* (anioły biznesu). Rozwój tego rynku w Polsce jest stosunkowo niewielki, a ponadto struktura kapitałowa funduszy *venture capital*, które dysponują znacznymi źródłami kapitału zagranicznego, skłania przede wszystkim do inwestycji w duże projekty będące w fazach ekspansji, rokujące sukces z większym prawdopodobieństwem. Pomijane są natomiast przedsięwzięcia w fazach początkowych (tzw. zasiewów i startu), charakteryzujące się bardzo wysokim ryzykiem inwestycyjnym, co najbardziej uderza w MŚP¹². Do niedawna na polskim rynku kapitałowym praktycznie nie funkcjonował rynek giełdowy przeznaczony dla początkujących przedsiębiorstw z sektora MŚP, co eksperci uznawali za dysfunkcję rynku kapitałowego. W celu zapewnienia więc firmom z sektora MŚP w Polsce łatwiejszego dostępu do rynku kapitałowego już od dawna proponowali oni uproszczenie procedury dopuszczania do obrotu na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych akcji niewielkich spółek tak, aby nie była tak kosztowna i czasochłonna jak dotychczas¹³. Zwolennicy tego typu rozwiązań doczekali się 30 sierpnia 2007 r. uruchomienia przez GPW rynku NewConnect, stanowiącego platformę finansowania i obrotu wtórnego dla MŚP, dla których największym magnesem mają być niskie koszty pozyskania kapitału, uproszczone procedury wejścia na parkiet oraz mniejsze obowiązki informacyjne niż na rynku regulowanym¹⁴. NewConnect jest rynkiem dla następujących spółek:

- o historii nie dłuższej niż 3-4 lata lub tych dopiero powstających, które budują swoją historię,

⁸ S. Łobejko, A. Sosnowska, wyd. cyt., s. 9.

⁹ *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 49.

¹⁰ A. Żołnierski (red.), *Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze*, PARP, Warszawa 2006, s. 18.

¹¹ Tamże, s. 19.

¹² T. Kalinowski (red.), *Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski*, IBnGR, Gdańsk 2007, s. 47-50.

¹³ I. Goldberg, *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, The World Bank, Washington D. C., 2004, s. 49.

¹⁴ *Rynek usług dla MŚP*, „Forbes” 2007, nr 7, s. 64.

- o dużej dynamice wzrostu,
- o przewidywanej kapitalizacji do około 20 mln zł,
- poszukujących kapitału rządu od kilkuset tysięcy do kilkunastu milionów złotych,
- reprezentujących branże innowacyjne, oparte przede wszystkim na aktywach niematerialnych (np. IT, media elektroniczne, telekomunikacja, biotechnologie, ochrona środowiska, energia alternatywna, nowoczesne usługi),
- z wizją i prawdopodobieństwem debiutu na rynku giełdowym w nieodległej przyszłości¹⁵.

NewConnect jest ponadto odpowiedzią na potrzeby inwestorów zainteresowanych możliwością uzyskania ponadprzeciętnych zysków, ale jednocześnie mających świadomość wysokiego ryzyka i skłonnych je ponieść. Ta cecha rynku wynika z jego specyficznego profilu (grupuje przedsiębiorstwa o krótkiej historii, a ponadto działające w najbardziej zmiennym i konkurencyjnym segmencie gospodarki). Rynek NewConnect działa jeszcze zbyt krótko, by można było poddać obiektywnej ocenie efekty jego funkcjonowania, natomiast bezsprzecznie za słuszne należy uznać uruchomienie tego typu platformy finansowania działalności zorientowanych innowacyjnie firm z sektora MŚP.

Według OECD, do rozwoju nowoczesnych MŚP, zdolnych do konkurowania w warunkach globalizacji i rozwijającej się gospodarki opartej na wiedzy, oprócz dostępu do źródeł finansowania działalności innowacyjnej niezbędne jest m.in.:

- zapewnienie stabilnej sytuacji makroekonomicznej,
- ograniczenie i uproszczenie regulacji administracyjnych,
- promowanie przedsiębiorczych postaw wśród społeczeństwa, szczególnie poprzez edukację i szkolenia,
- położenie nacisku na lokalny wymiar promocji przedsiębiorczości¹⁶.

Wydaje się, że polscy mali i średni przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi tego, że w zmieniającym się dynamicznie globalnym otoczeniu nie da się w dłuższej perspektywie pozostać zamkniętym na innowacje produktowe czy procesowe, co potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez PKPP Lewiatan (rys. 2).

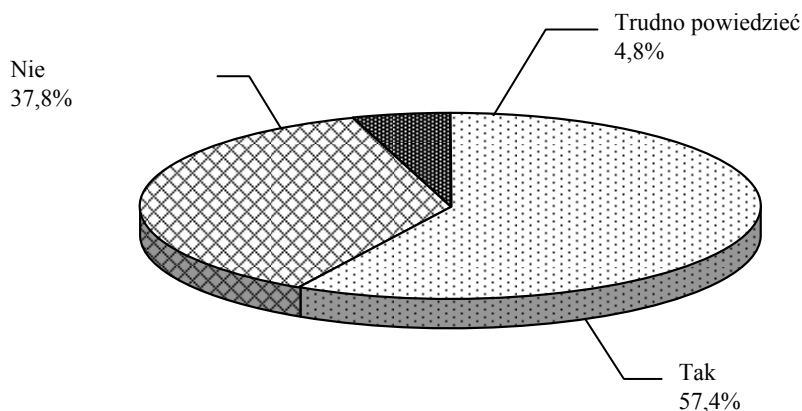
W tym samym badaniu polscy mali i średni przedsiębiorcy wskazali również czynniki, dzięki którym byliby skłonni działania innowacyjne podejmować. Wśród najważniejszych znalazły się:

- ulgi w podatkach związane z wprowadzaniem nowych technologii,
- dostęp do kredytów na preferencyjnych warunkach,
- popyt na rynku krajowym na innowacyjne produkty,
- zniesienie barier w dostępie do kapitału,
- możliwość eksportu towarów i usług,

¹⁵ <http://www.newconnect.pl> (stan na dzień 23.10.2007).

¹⁶ *Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy. Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation*, OECD, Istanbul 2004, s. 9-11.

- wiedza o innowacyjnych rozwiązaniach w promocji i dystrybucji,
- ulgi w podatkach związane z rozpoczęciem własnych badań¹⁷.



Rys. 2. Czy firmie przydatne byłyby działania innowacyjne? (% MŚP)

Źródło: M. Starczewska-Krzyszczoszek, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Raport z badań *Monitoring kondycji sektora MŚP 2006*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006, s. 29.

Należy zaznaczyć, że badanie było prowadzone już po wejściu w życie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej¹⁸, wprowadzającej nowy instrument finansowy w postaci opłacalnego kredytu technologicznego udzielanego na preferencyjnych warunkach oraz zmiany w przepisach o podatku dochodowym od osób fizycznych i od osób prawnych, umożliwiające zaliczenie w koszty uzyskania przychodów wydatków na prace rozwojowe niezależnie od ich wyniku oraz skrócenie okresu amortyzacji wartości zakończonych prac rozwojowych z 36 do 12 miesięcy. Przewidziano ponadto możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania ceny zakupu nowej technologii od jednostek naukowych polskich lub zagranicznych, w tym od przedsiębiorstw o statusie centrów badawczo-rozwojowych, w wysokości stanowiącej maksymalnie 50% w przypadku mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz 30% w przypadku pozostałych przedsiębiorstw. Najprawdopodobniej więc przedstawiciele MŚP nie mieli w chwili badania wiedzy na temat nowych możliwości prawnych mających wspierać ich innowacyjność. Z jednej strony zatem większość firm z sektora MŚP deklaruje potrzebę wzrostu innowacyjności, a z drugiej – ich przedstawiciele nie potrafią zgromadzić wiedzy na temat rozwiązań, które mogłyby im to ułatwić.

¹⁷ M. Starczewska-Krzyszczoszek, wyd. cyt., s. 30-31.

¹⁸ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, DzU nr 179, poz. 1484.

4. Zakończenie

Wejście do UE otworzyło przed polskimi małymi i średnimi firmami duży, dotychczas trudniej dostępny europejski rynek zbytu, ale jednocześnie przyniosło realne zagrożenie konkurencyjne ze strony przedsiębiorstw europejskich na krajowym rynku. Ta sytuacja wymusza na polskich firmach zwiększanie nakładów inwestycyjnych na nowoczesne technologie oraz unowocześnianie zarówno maszyn i urządzeń, jak również stosowanych rozwiązań organizacyjnych. Mimo istotnej roli, jaką sektor MŚP odgrywa w polskiej gospodarce, jego zaangażowanie w rozwój nowych technologii jest małe i wymaga znacznej aktywizacji. Rozwój na świecie gospodarki opartej na wiedzy stanowi dla małych i średnich przedsiębiorstw nie lada wyzwanie, ale i ogromną szansę, bowiem GOW przynosi nowe rozwiązania, które najbardziej kreatywnym jednostkom pozwalają osiągnąć sukces rynkowy, nawet mimo dysponowania stosunkowo niewielkim kapitałem.

Literatura

- Goldberg I., *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększania konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, The World Bank, Washington D. C., 2004.
- Kalinowski T. (red.), *Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski*, IBnGR, Gdańsk 2007.
- Łobejko S., Sosnowska A., *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytyw i trudności w rozwoju*, PARP, Warszawa 2006.
- Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy. Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation*, OECD, Istanbul 2004.
- Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004-2005*, PARP, Warszawa 2006.
- Rynek usług dla MŚP*, „Forbes” 2007, nr 7.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Raport z badań *Monitoring kondycji sektora MŚP 2006*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006.
- Toffler A., *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1985.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej DzU nr 179, poz. 1484.
- Załącznik do Zalecenia Komisji Europejskiej 2003/361/WE z 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich.
- Żołnierski A. (red.), *Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze*, PARP, Warszawa 2006.
- <http://www.newconnect.pl> (stan na dzień 23.10.2007).

SMES IN THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY – NEW CHALLENGES AND CHANCES FOR DYNAMIC DEVELOPMENT

Summary

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are a very heterogeneous group of businesses usually operating in the service, trade and manufacturing sectors. They include a wide variety of firms. Some of them are dynamic, innovative and growth-oriented while others are satisfied to remain small and perhaps family owned. SMEs are often classified by the number of employees and/or by the value of their assets.

The main purpose of the paper is to assess the significance of development of SMEs for competitiveness of domestic economy in the international scale. It is also an attempt of answering two questions: what new chances gives the knowledge-based economy to SMEs relativ to large enterprises and what challenges should be undertaken by SMEs in terms of creating and developing the knowledge-based economy.

Katarzyna Kuźniar – dr, adiunkt w Katedrze Makroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.