

Grzegorz Gołębiowski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

„TWÓRCZA DESTRUKCJA” JAKO KONCEPCJA WPŁYWAJĄCA NA MOŻLIWOŚCI ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Co do założenia, oczekuje się wzrostu PKB jako czynnika zbawiennego dla wielu dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Niejednokrotnie, i słusznie, wychodzi się z założenia, że jednym z istotniejszych nośników wzrostu PKB jest rozwój przedsiębiorstw. Potwierdzają to dane statystyczne i okazuje się, że ok. 50% PKB wytwarzanego jest przez MŚP, czyli dominującą grupę w przedsiębiorstwach ogółem.

Jedną z determinant szybkiego rozwoju kraju jest więc stworzenie przedsiębiorstwu możliwości działania. Chodzi tu przede wszystkim o zlikwidowanie szeregu barier ich rozwoju. Likwidowanie tych barier to także akceptacja występowania upadłości. Ciągła selekcja przez bankructwa to eliksir życia gospodarki rynkowej, w której istnieje prawdziwa konkurencja [*Pochwała bankructw...* 2002]. Zdaniem A. Mei-Pochtler z Boston Consulting Group, „z ogólnogospodarczego punktu widzenia bankructwa są pożądane”. Tworzą one szanse dla nowych firm i rozkwitu całych branż, a to stymuluje wzrost gospodarczy. Przyczyniają się także do korzystnych przemian strukturalnych [*Pochwała bankructw...* 2002].

2. Twórcza destrukcja

Termin „niepowodzenie gospodarcze” i ustosunkowanie się do niego ewaluowało w literaturze przedmiotu, a także w kontekście uwarunkowań społecznych różnych państw. Początkowo „niepowodzenie gospodarcze” kojarzone było negatywnie. Kategorie moralne i gospodarcze rozpatrywane były na tym samym poziomie i uważało się niepowodzenie gospodarcze za przyczynę niszczenia więzi społecznych. Takie spojrzenie było charakterystyczne w czasach przed rozwojem kapitalizmu. Powstawały wówczas definicje niepowodzenia, które skupiały się wokół pojęć nie-

wypłacalności, utraty zaufania i winy [Ropega 2005]. Wraz z rozwojem kapitalizmu pojawiła się doktryna ewolucjonizmu ekonomicznego, opierająca się na poglądach popierających „usunięcie nieudolności z życia gospodarczego” [Lewis, Stanworth, Gibb 1984 za: Ropega 2005]. Kolejne podejście do definicji „niepowodzenia gospodarczego” nastąpiło w okresie zasadniczego kształtowania się prawa i rachunkowości. Według założeń rachunkowości niepowodzenie w działalności gospodarczej było definiowane jako brak równowagi między aktywami i pasywami przedsiębiorstwa w określonym czasie. Gospodarcze niepowodzenie zaczęto więc traktować dwojako. Z jednej strony oceniano je w kategoriach zdrowego i nieuniknionego elementu racjonalnego i przedsiębiorczego działania. Z drugiej strony w społeczeństwie pozostało jednak wiele pogardy dla gospodarczego upadku.

Rozwój ekonomii i kapitalizmu w XX wieku przewartościował wiele pojęć. Pojawiły się pokusy, np. żeby odejść od pojęcia „doskonała konkurencja” w stronę konkurencji niedoskonałej, oligopolu czy monopolu. Jednocześnie skutkowało to wpływem na życie organizacji, a tym samym na pojęcie niepowodzenia. Zwracano uwagę na możliwości „naprawy uchybień”. Pojawiły się oczekiwania, że przedsiębiorstwa będą zachowywały ciągłość i trwałość. Złożone organizacje mają przetrwać, a to przetrwanie ustanawia maksymalizację zysku jako cel wielkich korporacji [Ropega 2005].

W latach dziewięćdziesiątych poprzedniego stulecia zapanowała epoka nieciągłości. U jej podłoża tkwił kult wzrostu wartości przedsiębiorstwa zamiast maksymalizacji zysku. Było to związane m.in. z rosnącą wydajnością przedsiębiorstw, wynikającą przede wszystkim z przestawiania się przemysłu z dóbr na usługi oraz spadku kosztów transakcyjnych. Te ostatnie malały dzięki pojawieniu się technologii informacyjnej i stałemu wzrostowi efektywności pracy, co było efektem postępów technologicznych i zmian sposobów zarządzania. Jednocześnie zwiększyła się wydajność rynków kapitałowych i wszystko to razem wpłynęło na to, że przedsiębiorstwa, chcąc osiągać sukcesy muszą dokonywać zmian na taką skalę i w takim tempie, jakie są narzucane przez rynek. Tylko wtedy będą osiągać ponadprzeciętne dochody i wzrost swojej wartości [Foster, Kaplan 2003]. W opinii przytaczanych autorów różnica między funkcjonowaniem pojedynczych przedsiębiorstw a funkcjonowaniem rynków kapitałowych sprowadza się do sposobu inspirowania, sterowania i kontrolowania procesów twórczej destrukcji. Rynki kapitałowe działają na zasadzie nieciągłości, w swój mechanizm działania wpisują dwa istotne elementy ewolucji: kreację i destrukcję, czyli zachęcają do tworzenia firm, pozwalają im na funkcjonowanie dopóki są efektywne i konkurencyjne. Później są one po prostu eliminowane z rynku [Osbert-Pociecha 2004]. W ten oto sposób na nowo ujrzała światło dzienne koncepcja „twórczej destrukcji” stworzona w 1930 r. przez austriackiego ekonomistę J. Schumpetera.

Zdaniem R. Fostera i S. Kaplan, z przyczyn historycznych uwarunkowań, długookresowe wyniki przedsiębiorstw często nie dorównują wynikom rynkowym. Zwią-

zane jest to ze sposobem rozwoju przedsiębiorstw, który ma niewiele wspólnego z ideą kreacji i destrukcji. Działanie powodujące istotny wzrost efektywności funkcjonowania podmiotów gospodarczych wymaga z jednej strony liberalizacji rynku, a z drugiej strony „wmontowania” idei kreacji i destrukcji w organizację przedsiębiorstwa. Autorzy sugerują, że w mikroskali, aby poprawić długookresowe wyniki, należy zmodyfikować dotychczasowe procesy planowania i kontroli. Dotyczy to przede wszystkim systemów kontroli, które mają służyć sprawdzaniu bieżących działań, a jednocześnie przyspieszać twórczą destrukcję. „Kontroluj to, co musisz, a nie to, co możesz; kontroluj wtedy, kiedy musisz, a nie kiedy możesz. Jeśli procedura kontrolna nie jest niezbędna, eliminuj ją” [Foster, Kaplan 2003]. Zarządzanie przedsiębiorstwem ma koncentrować się przede wszystkim na stymulowaniu kreatywności.

Niezależnie od tego, czy zgodzimy się z cytowaną propozycją zmian spojrzenia na proces zarządzania przedsiębiorstwem, czy nie, to z mitem upadku, jako czegoś złego, należy skończyć. Chociaż w naszej szerokości geograficznej bardzo częsta jest jednak opinia, że bankructwo musi oznaczać likwidację jednostki, a to wywołuje tylko negatywne konsekwencje. W związku z tym wydłuża się, jak to tylko możliwe, okres „podtrzymywania przedsiębiorstwa przy życiu”, tak aby jak najpóźniej ogłosić jego upadłość. Traci na tym gospodarka. Zarządzający przedsiębiorstwami, którzy wydłużają „okres wegetacji”, nie dopuszczając do ich nieuchronnej upadłości, mają później mniejsze szanse na rzeczywiste ich uratowanie. Jednocześnie tracą na tym wierzyciele, gdyż wraz z upływem czasu będą w stanie odzyskać coraz mniejszą wartość swoich należności. Z jednej strony upadłość powinna dokonywać się relatywnie szybko i umożliwiać jednostkom, jak najszybsze wyjście z kryzysu i kontynuację działania w sposób bardziej efektywny niż dotychczas. Z drugiej zaś strony, upadłość połączona z likwidacją ma na celu jak najszybsze spieniężenie majątku dłużnika i spłatę jak największej części wierzycieli [Prusak 2002].

W opublikowanym przez Komisję Europejską zestawieniu skali pomocy państwa dla gospodarki, obejmującym 25 państw UE w 2004 r., Polska jest niestety na czwartym miejscu – po Malcie, Finlandii i Cyprze. W 2004 r. przekazaliśmy przedsiębiorstwom w ramach pomocy publicznej 1,47% PKB. Średnia dla Europy Środkowej i Wschodniej wynosi 1,09%, dla Zachodniej 0,57% [Raport o pomocy... 2005]. W kontekście prowadzonych rozważań oznacza to powstrzymywanie naturalnego procesu „twórczej destrukcji”.

Pomoc rzędu 1,47% PKB nie byłaby jeszcze tak dyskusyjna, gdybyśmy przeznaczili te środki na tzw. cele horyzontalne, czyli wydatki na ochronę środowiska, badania i rozwój, programy szkoleniowe, rozwój MŚP. Tego rodzaju pomoc przeważa

w bardziej rozwiniętych gospodarkach i wynosi średnio 76% wydatków¹. My wydałiśmy na te cele jedynie 26% dysponowanych z budżetu środków [Wspieramy nieefektywne... 2005]. Niestety takie działania odbijają się echem na konkurencyjności naszej gospodarki. W rankingu konkurencyjności gospodarki opracowywanym corocznie przez *International Institute for Management Development* w 2005 r., podobnie jak w 2004 r. znaleźliśmy się na 57 miejscu (czwartym od końca), wyprzedzając jedynie Wenezuelę, Indonezję i Argentynę [IMD World... 2005].

W sensie operacyjnym bycie efektywnym i konkurencyjnym sprowadza się do tego, by działać lepiej przy wykonywaniu tego samego, co robią inni – ma to jednak swoje ograniczenia. Stąd ważniejsze jest, by osiągać efektywność w sensie strategicznym, tj. działać inaczej (innowacyjniej). Nie można temu zaprzeczyć. Jest to skutek postępującej globalizacji i rezultat globalnej walki konkurencyjnej. Nieustanne przyspieszanie tempa życia gospodarczego, coraz częściej i szybciej wprowadzane zmiany innowacyjne, skracanie okresu żywotności produktu itp. to wyzwania współczesnych czasów. W tym kontekście działać lepiej, szybciej i efektywniej będą ci, którzy są bardziej kreatywni i pierwsi pozyskają istotne informacje. Tak więc, w gospodarkach wielu państw, np. rynek IT i rynek telefonii komórkowej to lokomotywy wzrostu wydajności, tam bowiem zmiany dokonują się najprędzej.

Pod względem dostępu do szerokopasmowego Internetu Polska znajduje się na szarym końcu listy państw Unii Europejskiej². Pod tym względem Belgia, Dania, Finlandia, Holandia i Szwecja prześcignęły Japonię i USA³. Z międzynarodowego sondażu średnich przedsiębiorstw z 2005 r. wynika, że korzystanie z poczty elektronicznej i Internetu nie przyczyniło się w Polsce do wzrostu obrotów przedsiębiorstw. Wprost przeciwnie było na Filipinach, w Indiach, Hiszpanii, Meksyku, Irlandii, Hongkongu, Turcji, USA⁴ i wielu innych państwach.

Jak wynika z wielu badań, wzrost dostępności informacji istotnie stymuluje skłonność przedsiębiorstw do podejmowania strategii nowych produktów czy zmian zarządzania. Brak dostępności informacji natomiast stanowi silne ograniczenie możliwości rozwoju przedsiębiorstw [Filipczuk 2005]. Dwukierunkowość oddziaływania tego czynnika, wraz z przytoczonymi wcześniej danymi potwierdzającymi słabość elementów otoczenia odpowiedzialnych za dostarczanie niezbędnych informacji przedsiębiorstwom, wskazuje na pilną potrzebę aktywnego ich rozwijania.

Chcąc dbać o konkurencyjność gospodarki, nie powinno się powstrzymywać występujących procesów upadłości. Istotnym zadaniem rządzących jest stworzenie

¹ Dla przykładu, 100% pomocy publicznej przeznaczają na cele horyzontalne w Belgii, Luksemburgu i Szwecji, a powyżej 90% w Wielkiej Brytanii, Finlandii, Danii, Grecji, Holandii, Włoszech i Austrii.

² W Polsce 1,72% obywateli ma dostęp do szerokopasmowego Internetu. Dla przykładu w Holandii 23,79%, Danii 22,51%, w Czechach 5,55% i na Węgrzech 5,08%.

³ Dane: Komisja Europejska, za [Niklewicz 2006].

⁴ Uszeregowanie państw według największego wpływu tego czynnika.

sprzyjających warunków do szybkiego wypełniania luk po likwidujących się przedsiębiorstwach, przez tworzenie nowych podmiotów przejmujących ich rynek i zagospodarowujących ludzi pozostałych bez pracy. Można tego dokonywać przez liberalizowanie warunków gospodarczych i realizowanie istotnych zadań państwa, np. inwestowania w infrastrukturę, badania i rozwój czy tworzenie dobrego prawa.

W latach 1997-2002 systematycznie malała liczba zarejestrowanych nowych przedsiębiorstw. W 1996 r. liczba nowo zarejestrowanych podmiotów wynosiła ponad 620 tys. Nie jest to jednak wielkość miarodajna, gdyż w związku z wejściem w życie ustawy o statystyce publicznej pod koniec 1995 r. w rejestrze Regon rejestrowane były podmioty gospodarcze funkcjonujące już od dłuższego czasu, które nie dopełniły wcześniej tego obowiązku. Tym niemniej, w latach 1997-1998 liczba nowych rejestrowanych podmiotów spadła do ok. 480 tys. Lata 1999 i 2000 to spadki odpowiednio do 391 tys. i 351 tys. nowo rejestrowanych podmiotów. W roku 2002 nastąpiła względna stabilizacja (359 tys.), ale już rok 2002 przyniósł dalszy spadek nowo powstałych podmiotów do niespełna 271 tys. W latach 2003-2004 ten spadek się pogłębił. W 2004 r. zarejestrowano jedynie 233 tys. nowych podmiotów gospodarczych.

Z pewnością pełna analiza tych danych powinna się dokonać przy uwzględnieniu ogólnej sytuacji gospodarczej oraz warunków prawno-instytucjonalnych prowadzenia działalności gospodarczej (rozpoczynania jej i kończenia).

Tabela 1. Tempo zmian liczby nowo powstałych podmiotów na tle zmian PKB w Polsce

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004
„Narodziny”	-18,5%	-10,2%	2,3%	-24,5%	-6,6%	-7,9%
PKB	4,1%	4%	1%	1,4%	3,8%	3,9%

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS.

W pierwszym przypadku pewnym uproszczeniem odniesienia do ogólnej sytuacji gospodarczej może być analiza danych zestawionych w tab. 1. Tempo zmian liczby nowo powstałych podmiotów w Polsce w latach 1999-2004 nie wykazuje jakiegś zadowalającej korelacji ze wzrostem PKB. Można odnieść wrażenie, że niezależnie od tempa rozwoju gospodarczego kraju notuje się spadek liczby nowo rejestrowanych podmiotów gospodarczych. Przyczyną mogą być bariery administracyjno-formalne w tworzeniu nowych przedsiębiorstw. Według informacji podawanych przez L. Zienkowskiego, Polska, jeśli wziąć pod uwagę warunki prawno-instytucjonalne prowadzenia działalności gospodarczej, lokuje się na jednym z ostatnich miejsc w Europie [Zienkowski 2006].

Z przeprowadzonych przez GUS badań nad warunkami powstania i działania oraz perspektywami rozwojowymi polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2003 wynika, że spośród 209,4 tys. zarejestrowanych w 2001 r. nowych mi-

kroprzedsiębiorstw, w 2004 r. aktywnych było nadal 82,1 tys. jednostek, czyli ok. 39,2% podmiotów powstałych na początku okresu badania. Osoby prawne okazały się silniejsze niż fizyczne. Pozostających na rynku w trzy lata po rejestracji 82,1 tys. przedsiębiorstw to 79,7% zbiorowości 103 tys. podmiotów prowadzących działalność jeszcze rok wcześniej. Wskaźnik przeżycia w trzecim roku ukształtował się na poziomie wyższym od wskaźnika przeżycia po drugim roku (76,3%) i po pierwszym roku (64,5%). W podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw wyższym wskaźnikiem przeżycia charakteryzowały się jednostki większe (86,2%) niż mniejsze, tj. takie, w których pracowali sami właściciele lub członkowie rodzin (76,7%) [*Warunki powstania...* 2005]. Niestety, cytowane wyniki badań są raczej unikatowe na polskim rynku i mają podłoże ilościowe i przekrojowe. Nie można w związku z tym zestawić ich z wcześniej przeprowadzonymi i tylko w niewielkim stopniu można je wykorzystać do przedmiotowych rozważań. Wskazują jednak na występowanie relatywnie dużych zmian w liczebności mikroprzedsiębiorstw, co przy niedostępnej analizie ich sytuacji finansowej i przyczyn likwidacji mogłoby dostarczyć ciekawych spostrzeżeń.

Niezależnie od tego, czy zaakceptuje się pozytywne koncepcji „twórczej destrukcji”, czy będzie się je brało pod uwagę, odrzucając samo pojęcie – tak jak ma to miejsce obecnie z hasłem czy pojęciem liberalizmu, trzeba pamiętać, że zapewnienie swobody działania, szczególnie małych i młodych przedsiębiorstw, może mieć same korzyści. Zasada swobody podejmowania działalności w gospodarce rynkowej sprzyja tworzeniu nowych przedsiębiorstw (małych i innowacyjnych), które – jak się okazuje – są w stanie nawiązać i wygrywać walkę z już istniejącymi (dużymi) przedsiębiorstwami [Gołębiowski 2005]. Ich atutem jest m.in. to, że w swoich wysiłkach mogą się koncentrować na wprowadzaniu nowej koncepcji – produktu, usługi czy działania – i zarządzający nimi nie tracą czasu na podejmowanie działań destrukcyjnych, które są konieczne w skostniałych strukturach, aby stworzyć warunki do rozwoju nowych pomysłów [Osbert-Pociecha 2004]. Tym samym nie muszą prowadzić równolegle starego i nowego porządku, choćby w postaci odmiennych rozwiązań organizacyjnych, co pochłania dużo więcej czasu i wysiłku.

Tabela 2. Liczba aktywnych MŚP w Polsce

Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000
Aktywne MŚP	1 340 269	1 580 187	1 722 616	1 816 016	1 763 002
Tempo zmian	17,9%	17,9%	9,0%	5,4%	-2,9%

Źródło: GUS.

Na początku przemian społeczno-gospodarczych w latach dziewięćdziesiątych w Polsce swoboda działalności gospodarczej była bardzo duża. Tworzyło się mnóstwo małych podmiotów gospodarczych i zwiększał się zakres ich funkcjonowania. Ten

dynamiczny trend został ostatecznie wyhamowany w latach 1997-1999 na skutek wprowadzanych sukcesywnie wielu barier administracyjno-biurokratycznych reglamentujących życie gospodarcze.

3. Podsumowanie

Filozofia „twórczej destrukcji” w pierwszej kolejności kojarzona jest z odradzaniem się nowych podmiotów w miejsce upadłych przedsiębiorstw, w drugim rzędzie z liberalizacją gospodarki, tj. funkcjonowaniem przedsiębiorstw w ramach wolnego rynku i możliwie minimalnym ingerowaniem w ich samodzielność. Stworzenie takich warunków, jak wskazują doświadczenia Stanów Zjednoczonych, daje podstawy do szybkiego rozwoju przedsiębiorstw. Jak wspomniano na początku, to właśnie ten sektor gospodarki jest przede wszystkim odpowiedzialny za wzrost PKB i ograniczanie bezrobocia.

Sposób postępowania w gospodarce, opracowany na podstawie założeń stworzonych przez Schumpetera, znajduje konkretne odzwierciedlenie na amerykańskim rynku. Co roku likwiduje się dziesiątki milionów miejsc pracy w upadających przedsiębiorstwach i tyle samo lub więcej nowych miejsc pracy tworzy się w powstających firmach. Władze nie robią w zasadzie nic, by powstrzymać znikanie starych firm, robi się natomiast niemal wszystko, aby ułatwić start nowym. Zasada „twórczej destrukcji” leży u podstaw większości programów gospodarczych realizowanych przez amerykańskie rządy. Sprzyja się innowacyjności, choćby przez niskie oprocentowanie kredytów, niewysoki poziom świadczeń społecznych, co zdecydowanie obniża koszty wejścia na rynek nowym podmiotom. Kolejnym czynnikami ułatwiającym rozwój nowych pomysłów są niedroga energia i transport, tania siła robocza (często pochodząca z imigracji) oraz duża elastyczność rynku pracy. Wszystko to sprzyja pionierom. Jednocześnie dojrzałe przedsiębiorstwa są opodatkowane, aby wspomóc przedsiębiorstwa młode [Sorman 2005].

Wiadomo, że model ten nie jest do przyjęcia w Polsce, choćby ze względu na czynniki mentalne. Tym niemniej nie ma innej drogi do uzyskania trwałego wzrostu gospodarczego i zasadniczego spadku bezrobocia, które może zaistnieć tylko przy prawidłowym rozwoju przedsiębiorstw, bez zaadoptowania dużej części sprawdzonych na amerykańskim rynku rozwiązań. Innymi słowy uważam, że powinno się w jak największym stopniu wdrażać koncepcję „twórczej destrukcji” do realiów gospodarczych, wzmacniając jej oddziaływanie z jednej strony przez likwidację barier rozwoju przedsiębiorczości, a z drugiej strony przez podejmowanie szeregu inwestycji zwiększających szansę rozwoju przedsiębiorstw (chodzi głównie o inwestycje w badania i rozwój, infrastrukturę telekomunikacyjną i drogową itp.). W tym zakresie jest zgoda na aktywny udział państwa, w innych sferach funkcjonowania przedsiębiorstw już takiej zgody nie ma. Należy też zwrócić uwagę, że obecnie, ze względu na wiele zjawisk, w tym postępujące procesy globalizacji gospodarki, powstało

wokół przedsiębiorstw otoczenie zupełnie inne – otoczenie bardzo złożone, o dużej dynamice zmian. Takie otoczenie wymaga od przedsiębiorstw ogromnej przedsiębiorczości, rozumianej m.in. jako „twórcze niszczenie” ekonomicznego ładu wskutek wprowadzenia nowych produktów, usług i struktur organizacyjnych. Współcześni przedsiębiorcy to przede wszystkim przedsiębiorcy innowacyjni, a więc przełamujący obowiązujące wzorce, normy, przyzwyczajenia i przekonania na danym rynku. Niejednokrotnie twierdzi się, że mottem współczesnych firm powinny być słowa: *small, bright, fast and virtual*, co oznacza: małe, inteligentne, szybkie i wirtualne [Filipczuk 2005]. Realizowanie tego hasła nie jest możliwe przez stare, skostniałe struktury, potrzebne są do tego młode, prężne i innowacyjne podmioty gospodarcze. Potwierdza to konieczność „twórczej destrukcji”.

Literatura

- Filipczuk J., *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, Wyd. WSHiP im. R. Łazarskiego, Warszawa 2005.
- Foster R., Kaplan S., *Twórcza destrukcja*, Galaktyka, 2003.
- Gołębiowski G., *Miejsce i znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw na rynku*, [w:] *Finanse przedsiębiorstwa*, Monografie i Opracowania, red. J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2005.
- IMD *World Competitiveness Yearbook* 2005.
- Lewis J., Stanworth J., Gibb A., *Success and Failure in Small Business*, „Ashgate Publishing” 1984.
- Niklewicz K., *Uciekają nam szybkim internetem*, „Gazeta Wyborcza” z 21 lutego 2006.
- Osbert-Pociecha G., *Twórcza destrukcja jako uwarunkowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 7-8.
- Pochwała bankructw*, „Zarządzanie na Świecie” 2002, nr 5.
- Prusak B., *Upadłość – mit klęski, czy szansa na odrodzenie*, Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, t. 1, red. H. Różańska, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2002.
- Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2004 r.*, UOKiK 2005.
- Ropega J., *Likwidacja a niepowodzenie gospodarcze małej firmy*, [w:] *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
- Sorman G., *Made in USA*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2005.
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2003*, GUS 2005.
- Wspieramy nieefektywne firmy*, „Rzeczpospolita” z 9 grudnia 2005.
- Zienkowski L., *Budżet 2007 obnaży prawdę o gospodarce*, „Gazeta Wyborcza” z 20 lutego 2006.

THE CREATIVE DESTRUCTION IDEA AND ITS INFLUENCE ON CORPORATE DEVELOPMENT

Summary

The subject of the analysis is the functioning of companies in the contemporary economy, with the idea of “creative destruction” in the background. The evolution of the approach towards the term of economic failure of the company was presented. It led to the conclusion that failure is no longer perceived as something only negative. “Creative destruction” perceived as a factor of stimulating innovation, reducing enterprise development barriers and not blocking the changes through protection of ineffective entities, allows companies function on behalf of their owners’ interests and country’s economic development.