

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 348

Polityka ekonomiczna

Redaktorzy naukowi

Jerzy Sokołowski

Arkadiusz Żabiński



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Barbara Cibis

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-422-6

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:

EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.

ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	11
Franciszek Adamczuk: Dyfuzja innowacji w regionach transgranicznych...	13
Joanna Buks, Robert Pietrzykowski: Efekty produkcji gospodarstw w Polsce w odniesieniu do WPR w latach 2005-2008	22
Marek Chrzanowski: Wykorzystanie analizy przepływów międzygałęziowych do badania obszarów kooperacji w gospodarce regionu na przykładzie województwa lubelskiego	34
Paweł Dziekański: Metoda taksonomiczna w ocenie środowiskowej konkurencyjności powiatów województwa świętokrzyskiego.....	44
Monika Fabińska: Prorozwojowa gotowość polskich MŚP do absorpcji wsparcia w ramach nowej perspektywy programowej 2014-2020.....	54
Małgorzata Fronczek: Przewaga komparatywna Polski w handlu z Chinami w latach 1995-2012	66
Małgorzata Gasz: Reguły nowego modelu zarządzania gospodarczego na tle kondycji ekonomicznej państw Unii Europejskiej	76
Alina Grynia: Obciążenia fiskalne a konkurencyjność litewskich przedsiębiorstw	91
Anna Jankowska: Struktura obszarowa gospodarstw w krajach bałkańskich kandydujących do UE.....	103
Elżbieta Jantoch-Drozdowska, Maciej Stępiński: Formy aktywizacji osób długotrwale bezrobotnych w kontekście strategii Europa 2020.....	112
Krzysztof Kil, Radosław Ślusarczyk: Podatek bankowy w krajach Unii Europejskiej – ocena implementacji	124
Dariusz Klimek: Transakcje offsetowe jako instrument polityki ekonomicznej w Polsce	134
Aleksandra Koźlak, Barbara Pawłowska: Kierunki działań Unii Europejskiej na rzecz podniesienia konkurencyjności gospodarki	145
Barbara Kutkowska, Ireneusz Ratuszniak: Możliwości finansowania rozwoju obszarów wiejskich w latach 2014-2020 w ramach Polityki Spójności i Wspólnej Polityki Rolnej.....	157
Renata Lisowska: Wpływ otoczenia regionalnego na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach rozwiniętych i zmarginalizowanych ...	172
Agnieszka Malkowska: Program INTERREG IV A jako instrument wspierania turystyki w województwie zachodniopomorskim	181
Arkadiusz Malkowski: Mały ruch graniczny jako element kształtowania współpracy transgranicznej.....	190
Natalia Mańkowska: E-administracja a efektywność sektora publicznego...	200

Wiesław Matwiejczuk, Tomasz Matwiejczuk: Koncepcja usprawnienia procesu ofertowania w przetargach publicznych.....	210
Elżbieta Izabela Misiewicz: Łączne opodatkowania dochodów małżonków – preferencja podatkowa wspierająca rodzinę.....	220
Andrzej Miszczuk: Dystans instytucjonalny jako uwarunkowanie rozwoju regionów przygranicznych.....	230
Karolina Olejniczak: Polityka klastrów w regionach jako wzmacnianie konkurencyjności MSP.....	239
Małgorzata Pawłowska: Wpływ kapitału zagranicznego oraz własności państwowej na zmiany konkurencji w polskim sektorze bankowym.....	249
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Problem starzejącego się społeczeństwa w dokumentach strategicznych wybranych polskich województw	263
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Social issues in the program's documents of Polish political parties in the elections to the European Parliament of the VIII term.....	274
Robert Pietrzykowski: Rozwój gospodarczy a ceny ziemi rolniczej na przykładzie wybranych państw z Unii Europejskiej	285
Piotr Podsiadło: Pomoc regionalna jako przykład dopuszczalnej warunkowo pomocy publicznej w Unii Europejskiej.....	297
Gabriela Przesławska: Instytucjonalne aspekty w aktualnej debacie ekonomicznej.....	309
Małgorzata Raczkowska: Nierówności ekonomiczne w krajach europejskich.....	319
Jarosław Ropęga: Ograniczenia małych firm w wykorzystaniu zewnętrznych źródeł wsparcia dla ich przetrwania	328
Jerzy Sokolowski: Strategie sprzedaży ofert turystycznych biur podróży.....	339
Małgorzata Sosińska-Wit, Karolina Gałązka: Bariery rozwoju przedsiębiorczości sektora MSP na przykładzie województwa lubelskiego.....	349
Andrzej Szuwarzyński: Model DEA do oceny efektywności funkcjonowania publicznych uniwersytetów w Polsce	361
Dariusz Tłoczyński: Accessibility jako instrument kształtowania polskiego rynku usług transportu lotniczego	371
Agnieszka Tomczak: Konwergencja czy dywergencja – kierunki zmian w polityce monetarnej po 1999 r.	384
Adam Wasilewski: Skuteczność wybranych instrumentów finansowych wspierania rozwoju przedsiębiorczości w gminach wiejskich w Polsce....	394
Anetta Waśniewska: Potencjał społeczny gmin Zalewu Wiślanego w latach 2003-2012.....	404
Grażyna Węgrzyn: Źródła informacji dla działalności innowacyjnej w Unii Europejskiej.....	415

Lucyna Wojcieszka: Społeczna odpowiedzialność biznesu wybranych banków komercyjnych na świecie – ocena wymiarów CSR.....	424
Jarosław Wołkonowski: Przyczyny i struktura emigracji obywateli Litwy w okresie 2003-2013	437
Urszula Zagóra-Jonszta: Proces polonizacji górnośląskiego przemysłu w latach 30. XX wieku	449

Summaries

Franciszek Adamczuk: Diffusion of innovation in cross-border regions	21
Joanna Buks, Robert Pietrzykowski: Effects of farms production in Poland with respect to the CAP in the period of 2005-2008	33
Marek Chrzanowski: The use of input-output analysis for the cooperation areas determination in regions on the basis of Lubelskie Voivodeship.....	43
Paweł Dziekański: Taxonomic method in the examination for environmental competitiveness of poviats of Świętokrzyski Voivodeship	53
Monika Fabińska: Pro-development readiness of Polish SMEs for absorption of support under the new programming perspective 2014-2020	65
Małgorzata Fronczek: Revealed Comparative Advantage of Poland in trade with China in the years 1995-2012	75
Małgorzata Gasz: Rules of the new economic model management against economic condition of the European Union states	89
Alina Grynia: Fiscal charges and competitiveness of Lithuanian enterprises	102
Anna Jankowska: The structure of holdings in the Balkan states candidating to the European Union	111
Elżbieta Jantoni-Drozdowska, Maciej Stępiński: Forms of activation of long-term unemployed in the context of the Europe 2020 strategy	123
Krzysztof Kil, Radosław Ślusarczyk: The bank tax: an assessment of implementation in the EU member states	133
Dariusz Klimek: Offsets – an instrument of economic policy in Poland	144
Aleksandra Koźlak, Barbara Pawłowska: The European Union activities to improve the regions competitiveness.....	156
Barbara Kutkowska, Ireneusz Ratuszniak: Opportunities of financing the development of rural areas in the years 2014-2020 within the frames of cohesion policy and Common Agricultural Policy	171
Renata Lisowska: Impact of the regional environment on the development of small and medium-sized enterprises in developed and marginalised areas	180
Agnieszka Malkowska: The Program INTERREG IVA as an instrument to support tourism in the West Pomeranian Voivodeship	189

Arkadiusz Malkowski: The small cross-border movement as an element of the cross-border co-operation.....	199
Natalia Mańkowska: E-government and the efficiency of public sector	209
Wiesław Matwiejczuk, Tomasz Matwiejczuk: Concept of public procurement offering process improvement	219
Elżbieta Izabela Misiewicz: Joint taxation of spouses – tax allowance supporting family	229
Andrzej Mischczuk: Institutional distance as a condition for the development of cross-border regions	238
Karolina Olejniczak: Cluster policy in the regions as strengthening the competitiveness of SME	248
Małgorzata Pawłowska: The impact of foreign capital and state capital on competition in the Polish banking sector	261
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Aging population in strategic documents of selected Polish voivodeships	273
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Problematyka społeczna w dokumentach programowych polskich ugrupowań politycznych w wyborach do Parlamentu Europejskiego VIII kadencji ...	284
Robert Pietrzykowski: Economic development and agricultural land prices in selected countries of the European Union.....	296
Piotr Podsiadło: Regional aid as an example of permitted conditionally state aid in the European Union	308
Gabriela Przesławska: Institutional aspects in contemporary economic debate	318
Małgorzata Raczkowska: Economic inequality in the European countries ..	327
Jarosław Ropega: Limitations of small firms in using external sources of support for their survival	337
Jerzy Sokolowski: Strategies for the sale of tourist travel agencies offers	348
Małgorzata Sosińska-Wit, Karolina Gałązka: Barriers to the development of enterprise of SMEs sector on the example of the Lublin Voivodeship ..	360
Andrzej Szuwarzyński: DEA model to evaluate the efficiency of the public universities in Poland.....	370
Dariusz Tłoczyński: Accessibility as an instrument for shaping Polish air transport market	383
Agnieszka Tomczak: Convergence or divergence – directions of the monetary policy development after the year 1999	393
Adam Wasilewski: Effectiveness of selected financial instruments supporting entrepreneurship development in rural counties of Poland	403
Anetta Waśniewska: Social potential of communities of the Vistula Lagoon in 2003-2012	414
Grażyna Węgrzyn: Sources of information on innovation within the European Union	423

Lucyna Wojcieszka: CSR of selected commercial banks in the world – dimensions of CSR ratings	436
Jarosław Wolkonowski: Causes and structure of emigration of Lithuania citizens in the period between 2003 and 2013.....	448
Urszula Zagóra-Jonszta: The process of Polonization of Upper Silesian industry in the 30s of the twentieth century.....	458

Jarosław Ropega

Uniwersytet Łódzki
e-mail: ropega@uni.lodz.pl

OGRANICZENIA MAŁYCH FIRM W WYKORZYSTANIU ZEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ WSPARCIA DLA ICH PRZETRWANIA

Streszczenie: Wpływ na tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, w szczególności mikro i małych firm jest elementem polityki oddziaływania zarówno na sferę społeczną jak i gospodarczą krajów Unii Europejskiej. Coraz częściej dyskutuje się nad ekonomicznymi i społecznymi następstwami tej polityki, wskazując korzyści i zagrożenia wynikające z jej realizacji. Poza niewątpliwymi korzyściami społecznymi, pojawiają się uwagi na temat wysokich wskaźników likwidacji nowo powstałych (często subsydiowanych) firm, nieprzygotowaniu przedsiębiorców, rozczarowaniach i obciążeniach finansowych wykraczających poza sferę konkretnej działalności gospodarczej i przenoszących się na obciążenia osoby fizycznej, która taką działalność prowadziła (zarówno w przypadku bycia samodzielnym przedsiębiorcą jak i współnikiem spółek nie mających osobowości prawnej). Sytuacja ta wskazuje na potrzebę identyfikacji czynników ograniczających racjonalne wykorzystanie form wsparcia przez małe firmy.

Słowa kluczowe: przetrwanie małych firm, ograniczenia funkcjonowania małych firm, wsparcie małych firm.

DOI: 10.15611/pn.2014.348.30

1. Wstęp

Współczesne małe firmy jako jeden z warunków swojego przetrwania powinny brać pod uwagę możliwość wykorzystania zewnętrznych źródeł wsparcia. Wynika to z umacniającej się na terenie Unii Europejskiej polityki oddziaływania na obszar aktywności obywateli, pobudzania tej aktywności zarówno w sferze gospodarczej, jak i społecznej. Jednym z przejawów realizacji polityki aktywizacji obywateli jest inicjowanie ich przedsiębiorczości w sferze biznesowej, której przejawem są nowo tworzone podmioty gospodarcze, ich przetrwanie i rozwój.

Z punktu widzenia realizacji tematu przyjętego w tytule publikacji istotne jest wskazanie czym jest przetrwanie dla małych firm i jak ono jest postrzegane z perspektywy przedsiębiorcy i samej organizacji oraz wykazanie ograniczeń i sposo-

bów ich pokonywania w zakresie wykorzystania zewnętrznych źródeł wsparcia dla przetrwania biznesu.

2. Przetrwanie małych firm

Problem przetrwania małych firm stanowi integralny element dyskusji na temat przedsiębiorczości i rozwoju gospodarczego. Wśród licznych publikacji z tego zakresu dominującą okazuje się perspektywa organizacji, jej zdolność do osiągnięcia progu rentowności, generowania przychodów, tworzenia relacji biznesowych itp. Jednak dla małych firm istotne są także opinie samych przedsiębiorców na temat przetrwania biznesu i wynikające z tego ich reakcje na zaistniałe sytuacje. W pierwszym etapie należy wskazać, w jaki sposób przetrwanie organizacji jako przedsięwzięcia biznesowego (nastawionego na realizację zysku) postrzega sam przedsiębiorca. Można wyróżnić następujące kryteria odnoszące się do przetrwania lub nieprzetrwania organizacji:

- zysk,
- unikanie strat,
- realizacja własnych (innych niż zysk) celów.

W przypadku kryterium zysku przetrwanie oznacza, że: stopa zwrotu była wystarczająca w stosunku do kosztów kapitału [Fredland, Morris 1976], biznes jest w stanie sprawnie funkcjonować, tj. na zadowalającym właściciela poziomie [Cochran 1981], nastąpiła adaptacja w swojej „mikroniszy” [Mellahi, Wilkinson 2004], wystąpiła ogólna zdolność stworzenia biznesu przynoszącego zyski [Gaskill, Van Auken, Manning 1993], ma miejsce długi okres efektywności, zyskowności i zdolności do przetrwania, utrzymanie udziału w rynku [King 1996], obecne lub przewidywane wyniki działalności kształtują się powyżej lub na poziomie założonego progu (celów wyznaczonych przez przedsiębiorcę) [McGrath 1999], w sensie ekonomicznym oznacza, że osiągnięta stopa zwrotu na zainwestowanym kapitale jest sposób ciągły wyższa lub zbliżona do tej możliwej do osiągnięcia z innych podobnych inwestycji [Altman, Hotchkiss 2006], wartość firmy jest wyższa lub utrzymuje się na poziomie kosztów alternatywnych pozostania w biznesie [Cressy 2006], stan osiągnięcia pożądaných rezultatów [Politis, Gabrielsson 2007], ekonomiczne zadowolenie przedsiębiorcy z poziomu rozwoju przedsięwzięcia [Gulst, Maritz 2010].

W przypadku kryterium unikania strat rozumienie pojęcia „nieprzetrwanie” oznacza, że przedsiębiorca pozbywa się organizacji w celu uniknięcia dalszych strat [Ulmer, Nielsen 1947], uznaje, że wyniki firmy są tak złe, że wcześniej czy później będzie zmuszony do ogłoszenia upadłości lub dobrowolnego zaprzestania działalności i likwidacji [Argenti 1976], zdaniem przedsiębiorcy firmy stały się niewypłacalne przy jednoczesnym braku podjęcia odpowiednich działań przez zarządzających aby poprawić wyniki finansowe [Richardson, Nwankwo, Richardson 1994], nastąpiło zakończenie działalności ze stratami dla wierzycieli lub akcjonariuszy/udziałowców [Theng, Boon 1996], spadek przychodów i/lub wzrost kosztów są takich

rozmiarów, że firma staje się niewypłacalna i nie jest w stanie pozyskać nowych kredytów lub funduszy własnych; wskutek tego nie może kontynuować działalności na zasadach obecnej własności i zarządzania [Shepherd 2003], firma niecelowo staje się niezdolna do pozyskania nowych funduszy lub zadłużenia się w celu zawrócenia z drogi upadku; nie może zatem kontynuować działalności pod kierunkiem obecnych właścicieli lub zarządzających [Pretorius 2009].

W przypadku realizacji własnych (innych niż zysk) celów przetrwanie oznacza, że przedsiębiorca nie doprowadza do sprzedaży przedsiębiorstwa i nie następuje przejście małego przedsiębiorstwa pod kontrolę innych zarządzających. Jeżeli wystąpi sprzedaż, to może ona oznaczać realizację indywidualnych celów, jeżeli przedsiębiorca angażuje się w kolejne przedsięwzięcia, ponieważ dotychczasowe nie przynosiło mu wystarczającej satysfakcji. Satysfakcja i realizacja indywidualnych celów (kontrola nad własnym przeznaczeniem, niezależność, alternatywa bycia pracownikiem najemnym, itp.) stanowią indywidualnie postrzegany sukces przez samego przedsiębiorcę, a przetrwanie oznacza, że istniejący biznes pozwala na realizację indywidualnych potrzeb przedsiębiorcy. W praktyce może to też skutkować brakiem zysku finansowego i finansowaniem biznesu ze środków pozyskiwanych przez przedsiębiorcę z innych źródeł niezwiązanych z konkretną działalnością gospodarczą [Ropęga 2013].

Zaprezentowana perspektywa przedsiębiorcy łączy się z przetrwaniem z punktu widzenia organizacji. Organizacja w ujęciu rzeczowym jest identyfikowana jako ta, która przetrwała, jeżeli jej podstawowe parametry w ujęciu rzeczowym nie uległy zmianie. Organizacja jest zarejestrowana, zmiany formy organizacyjno-prawnej, formy własności czy formy organizacyjno-prawnej nie skutkują jej wykreśleniem z rejestrów, nie nastąpiło wszczęcie procedur mogących bezpośrednio wpłynąć na jej przetrwanie, np.: wnioski złożone przez wierzycieli. Uszczegółowieniem przetrwania organizacji jest podejście czynnościowe, które wskazuje na to że działalność jest prowadzona (wyjątek stanowi okres zawieszenia działalności bez jej likwidacji), realizowana jest zdefiniowana misja, wizja, cele i zadania organizacji.

3. Ograniczenia przetrwania małych firm

Małe firmy, aby przetrwać, muszą pokonywać ograniczenia dla ich funkcjonowania. Z analiz przeprowadzonych w literaturze tematu wynika, że do głównych czynników ograniczających przetrwanie firm można zaliczyć możliwe do wyodrębnienia składowe przyczyny i symptomów niepowodzeń gospodarczych¹. Warto jednak

¹ Niepowodzenia gospodarcze, mimo iż są nieodłączną cechą gospodarki rynkowej, nie są przedmiotem odrębnej teorii ekonomicznej, jak również sama definicja pojęcia jest niejednoznaczna i trudna do ujednoczenia. W literaturze anglojęzycznej, dotyczącej zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, opuszczenie rynku przez podmiot gospodarczy opisywane jest za pomocą takich terminów, jak: „śmierć” (*death*), „ustanie działalności” (*cease to trade*), „wyrejestrowanie” (*deregister*), „wyjście” (*exit*), „niepowodzenie” (*failure*), „bankructwo” (*bankruptcy*), „likwidacja” (*liquidation*),

zaznaczyć, że nie zawsze badacze dokonują jasnego rozdzielenia między symptomami i przyczynami niepowodzenia (por. [Stanford, cyt. za: Jennings, Beaver 1995; Boyle, Desai 1991]). Dla lepszej identyfikacji ograniczeń przetrwania małych firm warto zwrócić uwagę, że liczne badania skupiają się na symptomach lub powodach podawanych przez właścicieli, a nie na faktycznych przyczynach braku przetrwania firmy. Mimo że w wielu przypadkach dowodzi się, iż np. firma upadła z powodu braku gotówki, nadmiernych lub zbyt małych zapasów, to przykładowo źródłową przyczyną braku przetrwania może być nieefektywne, złe zarządzanie lub brak strategii. Jak podkreślają liczni autorzy zajmujący się specyfiką zarządzania sektorem MSP, małe firmy nie są pomniejszoną wersją dużych organizacji [Hall, Young 1991], posiadają szczególne cechy i napotykają też inne problemy w trakcie swojej działalności lub inaczej na nie reagują niż duże firmy, dokonując analizy przyczyn niepowodzenia dostosowanej do specyfiki małej firmy należy zwrócić uwagę na aspekty charakterystyczne dla tych podmiotów.

W praktyce ograniczeń przetrwania małych firm nie powinno się rozpatrywać indywidualnie (jako jednego lub kilku oderwanych od siebie czynników, pochodzących tylko z otoczenia lub tylko z wnętrza organizacji). Należy je rozważać jako relacje między tymi obszarami, zwłaszcza w kontekście reakcji na zmiany zachodzące w otoczeniu. Poza wyjątkowymi przypadkami (np. katastrofy naturalne czy ataki terrorystyczne) samo otoczenie nie jest jedynym czynnikiem powodującym upadek, tak samo jak cechy firmy, takie jak: wiek, faza rozwoju czy jej rozmiar.

Koncepcje źródeł nieprzetrwania organizacji można podzielić na czynniki pochodzące z otoczenia i z wnętrza firmy.

Czynniki płynące z otoczenia mające wpływ na funkcjonowanie firmy można podzielić na te pochodzące z otoczenia makroekonomicznego oraz pochodzące z otoczenia mikroekonomicznego. Otoczenie makroekonomiczne, poprzez np. decyzje rządu, koniunkturę w kraju i na świecie, oddziałuje zarówno na przedsiębiorcę, jak i na politykę i zasoby firmy, a także ma wpływ na partnerów przedsiębiorstwa w jego najbliższym otoczeniu. Najbliższe otoczenie przedsiębiorstwa – mikroekonomiczne, tworzy drugą grupę przyczyn. Przedsiębiorstwo cały czas wchodzi w interakcje z klientami, dostawcami, konkurentami, bankami i akcjonariuszami. Interakcje przedsiębiorstwa z jego najbliższym otoczeniem determinują jego rozwój w pozytywnym lub negatywnym kierunku.

Wśród czynników pochodzących z otoczenia firmy, mających negatywny wpływ na jej przetrwanie, wymienia się: kondycję branży, warunki makroekonomiczne [Liao 2004], politykę, warunki ekonomiczne, społeczne, technologię, system prawny, dostawców, nabywców, substytuty, konkurentów, potencjalnych wchodzących [Crutzen, Van Caillie 2007], politykę, warunki ekonomiczne, technologie, wpływ innych krajów, klientów, dostawców, konkurentów, banki i instytucje finansowe, udziałowców, grupy interesu, nieszczęśliwe wypadki [Ooghe, De Prijcker 2006],

„niewypłacalność” (*insolvency*), „zaprzestanie działalności” (*discontinuance*), „pozbycie się przedsiębiorstwa” (*disposed of*), „upadłość” (*collapse*) [por. Storey 1994; Watson, Everett 1996].

niepewność technologii, zmiany demograficzne, zmiany ekonomiczne, zmiany prawa [Mellahi, Wilkinson 2004]. Ci sami autorzy wśród czynników pochodzących z wnętrza organizacji, które mają wpływ na jej funkcjonowanie wymieniają: zasoby firmy [Liao 2004; Crutzen, Van Caillie 2007], zarówno te namacalne: techniczne i finansowe, jak i umiejętności i wiedzę oraz indywidualne cechy przedsiębiorcy [Liao 2004; Ooghe, De Prijcker 2006, Crutzen, Van Caillie 2007], strategię firmy [Liao 2004, Ooghe, De Prijcker 2006], wiek, rozmiar, sektor, fazę cyklu życia firmy [Mellahi, Wilkinson 2004; Ooghe, De Prijcker 2006; Crutzen, Van Caillie 2007].

Z punktu widzenia specyfiki funkcjonowania małych firm ich przetrwanie w dużej mierze determinowane jest przez samego przedsiębiorcę, współników spółki lub członków rodziny – w przypadku firmy rodzinnej. Liczne błędy popełniane przez zarządzających małymi firmami są szczególnie groźne dla przetrwania tych firm. Z uwagi na ich szczególne nasilenie w początkowych fazach działalności gospodarczej określa się je jako „wrodzone” wady firmy (*inherent defects*) [Argenti 1976]. Zaliczyć do nich można:

- Cechy właściciela-menedżera – kluczowe decyzje dotyczące firmy podejmowane są na ogół przez jedną osobę – właściciela-menedżera. Cechy i postawy właściciela-menedżera determinują sposób zarządzania w małej firmie oraz prawdopodobieństwo sukcesu lub upadku. W zależności, jakim zestawem doświadczeń i umiejętności dysponuje właściciel, taka będzie jakość zarządzania w firmie.
- Izolację – właściciele małych firm nie mają okazji do wzajemnej dyskusji albo do dzielenia się problemami, tak jak to ma miejsce w większych przedsiębiorstwach, oraz nie posiadają dostatecznej wiedzy i informacji o otoczeniu.
- Brak czasu – właściciele małych firm dążą do pełnienia kluczowych funkcji w firmie. Powoduje to brak czasu oraz pracę pod bardzo dużą presją, co ma wpływ na jakość zarządzania.

Jak wynika z porównań istniejących studiów literaturowych w zakresie tematu, nurt badań związany z osobą przedsiębiorcy, oparty głównie na teorii kapitału ludzkiego [Ropęga 2013], sugeruje, że im wyższa jakość kapitału ludzkiego w kontekście cech i umiejętności przedsiębiorcy, tym wyższa szansa na przetrwanie przedsiębiorstwa [Becker 1993]. Wśród istotnych czynników mających wpływ na zmniejszenie ryzyka niepowodzenia na pierwszy plan, wysuwają się: doświadczenie w prowadzeniu biznesu i zarządzaniu [Bruderl i in. 1992; Pasanen 2005], doświadczenie zawodowe w branży [Preisendorfer, Voss 1990; Carter i in. 2003; Bruderl i in. 1992], wykształcenie [Bruderl i in. 1992; Bates 1990, 2005].

Umiejętności i doświadczenie właściciela determinują cały proces zarządzania w firmie. Można mówić tu zarówno o braku umiejętności technicznych związanych z danym rodzajem działalności [Koksal, Arditi 2004; Gaskill i in. 1993, Larson, Clute 1979; Edwards 1992; Baldwin i in. 1997; Ooghe, De Prijcker 2006; Hall 1994] czy też zbyt dużej przewadze umiejętności technicznych nad zarządczymi [Larson, Clute 1979]. Z drugiej strony występują niedostatki w zarządzaniu, które mogą przybrać formę zbyt małych umiejętności w zarządzaniu operacyjnym [Hall

i Young 1991], niewystarczających umiejętności zarządzania z zakresu finansów i rachunkowości [Boyle, Desai 1991; Haswell, Holmes 1989; Holland 1998; Peacock 2000; Korol, Prusak 2005; Ooghe, De Prijcker 2006; Mehralizadeh, Sajady 2008], niewystarczających lub braku umiejętności z zakresu marketingu i badania rynku [Bradley III, Moore 1998; Holland 1998; Pasanen 2005], niewystarczającej zdolności do dostosowania firmy do zmieniających się warunków otoczenia [Thornhill, Amit 2003].

W literaturze tematu można zauważyć zgodność, że w większości przypadków dominującą przyczyną braku przetrwania małych firm są błędy w zarządzaniu [Argenti 1976; Chaganti, Chaganti 1983; Slatter, Lovett 2001]. Identyfikację tej przyczyny potwierdzają także J. Czekaj i Z. Dresler [1997], którzy twierdzą, że najważniejszym czynnikiem decydującym o sukcesie lub porażce w warunkach gospodarki rynkowej są umiejętności w zakresie ogólnych problemów zarządzania, jak i umiejętności i doświadczenie w kierowaniu działalnością w danej specyficznej dziedzinie, w tym także zdolność przewidywania trendów rozwoju i umiejętność podejmowania działań dostosowawczych.

4. Wpływ wsparcia zewnętrznego na przetrwanie małych firm

Z zaprezentowanych powyżej rozważań wynika, że do przetrwania małych firm jest bardzo potrzebna strategiczna orientacja pozwalająca zidentyfikować i wykorzystać nowoczesne instrumenty wsparcia dla polskiej gospodarki, w tym firm sektora MSP, ze szczególnym uwzględnieniem mikro- i małych przedsiębiorców. Na poziomie europejskim jest to strategia Horyzonty 2020, obejmująca w ramach Priorytetu II Industrial Leadership poprawę atrakcyjności Europy jako miejsca na inwestycje w zakresie badań naukowych i innowacji. Zakłada ona wsparcie innowacyjnych MŚP oraz zmaksymalizowanie potencjału wzrostu europejskich przedsiębiorstw. W obszarze krajowym w ramach polityki spójności na lata 2014-2020 Polska otrzyma środki przeznaczone na ułatwienia w zakresie podejmowania własnej działalności gospodarczej ludzi młodych, np.: Program Wiedza Edukacja i Rozwój, jednocześnie głównymi odbiorcami unijnej pomocy pozostaną przedsiębiorcy, np.: Program Inteligentny Rozwój.

Dostęp przez małe firmy do tych środków może być możliwy, a ich ewentualne wykorzystanie efektywne jedynie pod warunkiem przetrwania nowo tworzonych i istniejących biznesów. Aby tak się stało, należy zwrócić uwagę na dotychczasowe formy identyfikacji ograniczeń małych firm, jak i sposobów wsparcia dla ich przetrwania.

W ostatnich latach, które w większości krajów na świecie są identyfikowane jako okres spowolnienia gospodarczego w układach krajowych i międzynarodowych (dane OECD, Eurostat, GUS itp.), pojawiło się znacznie więcej opracowań z zakresu zachowań małych firm. W tym samym czasie można zauważyć wzrost aktywności instytucji otoczenia biznesu w zakresie dyskusji, ale także przedstawie-

nia konkretnych projektów nakierowanych na pomoc dla małych firm w przetrwaniu (w tym także samego okresu dekonstrukcji). Z zestawień dokonanych przez autora opracowania na podstawie danych zaprezentowanych w publikacji poświęconej tematyce niepowodzeń gospodarczych małych firm i sposobach ich przeciwdziałania [Ropęga 2013], zidentyfikowano następujące obszary odpowiedzialne za przetrwanie małych firm, w których istnieją potrzeby wsparcia przedsiębiorców. Są to: (I) poprawa dostępu przedsiębiorców do informacji i źródeł wiedzy, (II) poprawa ekonomicznego, prawnego, politycznego i technicznego systemu kształtującego warunki dla działalności małych firm, (III) zmiana cech, zachowań i postaw osób zarządzających małymi firmami.

Ad (I). Przedsiębiorcy z uwagi na brak czasu i środków na szukanie informacji, znacznie częściej korzystają z opinii innych przedsiębiorców lub osób nieposiadających specjalistycznej wiedzy w zakresie identyfikacji i oceny aktualnej kondycji firmy. Ograniczeniem jest w tym przypadku brak wiedzy na temat tego, gdzie takich informacji szukać, brak zdolności przedsiębiorcy do ich zrozumienia i oceny przydatności uzyskanych informacji oraz możliwości ich zastosowania w praktyce. Osoby zarządzające małymi firmami często nie rozumieją podstawowych pojęć z zakresu zarządzania, stąd informacje nie są dla nich często ani czytelne, ani możliwe do zastosowania w praktyce.

Ad (II). Nie ma jednego obszaru w gospodarce, który jest wyłącznie odpowiedzialny za funkcjonowanie małych firm. Brak przetrwania małych firm ma swoje źródła w wielu dziedzinach życia, zarówno gospodarczego, jak i społecznego. Rekomendowane w publikacji autora wyniki badań wskazują następujące propozycje w tym zakresie:

- Ekonomiczne – większa wiedza z zakresu ekonomii i zarządzania wśród wszystkich uczestników gry rynkowej, większy nacisk w programach pomocowych na lepszą współpracę firm z instytucjami mającymi wpływ na ich funkcjonowanie.
- Legislacyjne – przegląd istniejących przepisów, analiza ich aktualności i adekwatności do obecnego stanu firm i gospodarki, propozycje ewentualnych zmian legislacyjnych, ocena stopnia realizacji przepisów wykonawczych.
- Polityczne – budowa politycznych koalicji w układzie terytorialnym, gdzie przyjęta przez władze województwa strategia będzie wdrażana na wszystkich szczeblach władzy samorządowej. W praktyce duże, silniejsze ośrodki starają się przejąć kontrolę nad istotnymi dla rozwoju danych terenów inwestycjami w województwie.
- Związane z technicznym systemem – postulat zarówno w skali krajowej, jak i regionalnej stworzenia lepszych warunków technologicznych dla realizacji działalności przez firmy, np.: dostęp do współczesnych form transferu informacji w postaci dostępu do internetu (najlepiej szerokopasmowego), który ma być najbardziej przyjaznym medium dla przedsiębiorców.

Ad (III). Potrzeba wsparcia wśród zarządzających małymi firmami osób z silnie rozwiniętymi cechami, zachowaniami i postawami przedsiębiorczymi. Oznacza to

w stosunku do właścicieli – menedżerów znacznie większą innowacyjność tych osób, ich skłonność do ryzyka oraz zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji, a także zalecaną większą elastyczność w zachowaniach wewnętrznych i zewnętrznych. Jednocześnie zidentyfikowana została potrzeba przełamania bierności u osób zarządzających małymi firmami. Przykładem wsparcia przedsiębiorców w tej grupie jest dokument i założenia w nim zawarte: Polityka nowej szansy 2012, opracowany przez Ministerstwo Gospodarki i realizujący postulaty Komisji Europejskiej w zakresie Polityki nowej szansy. Zakłada on między innymi:

- zapobieganie sytuacjom kryzysowym przedsiębiorstw (systemy wczesnego ostrzegania),
- przeciwdziałanie upadłości przedsiębiorstw (pozasądowe formy naprawy i restrukturyzacji),
- sprawne przeprowadzenie upadłości przedsiębiorstw (sądowe formy restrukturyzacji i likwidacji),
- nowa szansa (oddłużenie, działania po ogłoszeniu upadłości przedsiębiorstwa, ponowne podjęcie działalności gospodarczej).

Wymienione obszary, w szczególności ostatni z nich wskazuje na znaczenie oddziaływania wsparcia zewnętrznego na przetrwanie małych firm. Przedsiębiorczość staje się w tym przypadku czynnikiem twórczym i pozwalającym lepiej wykorzystać aktualne możliwości stworzone przez otoczenie biznesu.

5. Zakończenie

Jak wynika z zaprezentowanych rozważań, zarówno rosnąca świadomość przedsiębiorców, jak i polityka państwa w ramach polityki całej Unii Europejskiej może wzmocnić szanse na przetrwanie małych firm. Obecny okres uruchamia nowe szanse na pozyskanie pomocowych środków przez firmy sektora MSP na doradztwo i instrumenty finansowe (w tym inżynierię finansową). Aby tak się stało, konieczne jest pokonywanie barier ograniczających percepcję i faktyczne wykorzystanie szans w zakresie wsparcia małych firm. To osoba przedsiębiorcy jest odpowiedzialna za realizację działań zmierzających do przetrwania małych firm, stąd ich edukacja powinna wzmocniać wiedzę na temat zagrożeń dla funkcjonowania małych firm.

Literatura

- Altman E.I., Hotchkiss E., *Trudności finansowe a upadłość firm*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2006.
Argenti J., *Corporate Collapse*. McGraw-Hill, Berkshire 1976.
Baldwin J.R., Gray T., Johnson J., Proctor J., Rafiquzzaman M., Sabourin D., *Failing Concerns: Business Bankruptcy in Canada*, Statistics Canada, Minister of Industry, Ottawa 1997.

- Bates T., *Analysis of young, small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures*, „Journal of Business Venturing” 2005, 20, s. 343-358.
- Bates T., *Entrepreneur human capital inputs and small business longevity*, „Review of Economics and Statistics” 1990, 72(4), s. 551-559.
- Becker G.S., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press, Chicago 1993.
- Boyle R.D., Desai H.B., *Turnaround strategies for small firms*, „Journal of Small Business Management”, July 1991, vol. 29, s. 33-42.
- Bradley III D.B., Moore H.L., *Small business bankruptcy caused by lack of understanding of business environment and consumer needs*, 1998, ICSB Singapore Conference, <http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1998/88.pdf>.
- Bruderl J., Preisendorfer P., Ziegler R., *Survival Chances of Newly Founded Business Organizations*, „American Sociological Review” 1992, vol. 57 (2), s. 227-242.
- Carter N.M., Gartner W.B., Shaver K.G., Gatewood E.J., *The career reasons of nascent entrepreneurs*, „Journal of Business Venturing” 2003, 18(1), s. 13-19.
- Chaganti R., Chaganti R., *A profile of profitable and not-so-profitable small businesses*, „Journal of Small Business Management”, July 1983, s. 43-51.
- Cochran A.B., *Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature*, „Journal of Small Business Management” 1981, vol. 19(4), s. 50-59.
- Cressy R., *Why do most firms die young?*, „Small Business Economics” 2006, vol. 26(2), s. 103-116.
- Crutzen N., Van Caillie D., *The business failure process: an integrative model of the literature*, Working Paper: Entrepreneurship and Innovation, University of Liege, October 2007.
- Czekaj J., Dresler Z., *Podstawy zarządzania finansami firm*, PWN, Warszawa 1997.
- Edwards E.D., *What Financial Problems?*, Management Accounting, August 1992.
- Fredland J.E., Morris C.E., *A cross section analysis of small business failure*, „American Journal of Small Business” 1976, vol. 1 (1), s. 7-18
- Gaskill L.R., Van Auken H.E., Manning R., *A Factor Analytic Study of the Perceived Causes of Small Business Failure*, „Journal of Small Business Management”, October 1993, vol. 31, no 4, s. 18-31.
- Gulst N., Maritz A., *The Paradoxical Nature of Venture Failure: The Australian Case, First Findings. 7th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange*, 2010.
- Hall G., *Factors distinguishing survivors from failures amongst small firms in the UK construction sector*, „Journal of Management Studies” 31 (5), September 1994.
- Hall G., Young B., *Factors Associated with Insolvency Among Small Firms*, „International Small Business Journal” 1991, vol. 9, no 2.
- Haswell S., Holmes S., *Estimating the Small Business Failure Rate: A Reappraisal*, „Journal of Small Business Management” 1989, vol. 27(3), s. 68-74.
- Holland R., *Planning against a Business Failure*, Agricultural Extension Service, October 1998.
- Jennings P.I., Beaver G., *The managerial dimension of small business failure*, „Journal of Strategic Change” 1995, vol. 4, s. 185-200.
- King A.S., *Organon of business failure: phase model of organizational decline*, „Journal of Information Science” 1996, vol. 22(4), s. 259-276.
- Koksal A., Arditi D., *An input/output model for business failures in the construction industry*, „Journal of Construction Research” 2004, vol. 5, no. 1, s. 1-16.
- Korol T., Prusak B., *Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2005.
- Larson C.M., Clute R.C., *The Failure Syndrome*, „American Journal of Small Business”, October 1979, vol. IV, no. 2, s. 35-43.
- Liao J., *Entrepreneurial failures: key challenges and future directions*, [w:] Welsch H.P. (red.), *Entrepreneurship, the way ahead*, Routledge, New York 2004

- McGrath R.G., *Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure*, „Academy of Management Review” 1999, vol. 24(1), s. 13-30.
- Mehralizadeh Y., Sajady H., *A study of factors related to successful and failure of entrepreneurs of small industrial business with emphasis on their level of education and training*, May 2006 <http://ssrn.com/abstract=902045> (27.09.2008).
- Mellahi K., Wilkinson A., *Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework*, „International Journal of Management Reviews” 2004, vol. 5/6, s. 21-41.
- Ooghe H., De Prijcker S., *Failure Process and Causes of Company Bankruptcy: A Typology*, Working Paper, Universitet Gent, 2006.
- Pasanen M., *Tracking Small Business Failure Factors and Trajectories, Challenges in Entrepreneurship and SME Research*, 2nd Inter-RENT Online Publication, Turku 2005, <http://www.ecsb.org/doc/Inter-RENT%202005%20final%20document.pdf#page=97>.
- Peacock R., *Failure and assistance of small firms*, 2000, www.sbeducation.info/serv03.htm (29.11.2007).
- Politis D., Gabrielson J., *Entrepreneurs' attitudes towards failure – an experiential learning approach*, Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC) 2007; *Frontiers of Entrepreneurship Research* 2007, <http://ssrn.com/abstract=1064982> (24.06.2008).
- Preisendorfer P., Voss T., *Organizational Mortality of Small Firms: The Effects of Entrepreneurial Age and Human Capital*, „Organization Studies” 1990, vol. 11(1), s. 107-129.
- Pretorius M., *Defining business decline, failure and turnaround: a content analysis*, SAJESBM NS, 2009, vol. 2.
- Richardson, B., Nwankwo, S., Richardson, S., *Understanding the causes of business failure crises: Generic failure type*, „Management Decision” 1994, vol. 32 (4), s. 9-22.
- Ropega J., *Ścieżki niepowodzeń gospodarczych. Redukcja zagrożenia niepowodzeniem jako element strategii małej firmy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Shepherd D.A., *Learning from business failure: propositions of grief recovery for the self-employed*, „Academy of Management Review” 2003, vol. 28, no 2, s. 318-328.
- Slatter S., Lovett D., *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, Warszawa 2001.
- Storey D.J., *Understanding The Small Business Sector*, Routledge, London – New York 1994.
- Theng L.G., Boon J.L.W., *An exploratory study of factors affecting the failure of local small and medium enterprises*, „Asia Pacific Journal of Management”, October 1996.
- Thornhill S., Amit R., *Learning about Failure: Bankruptcy, Firm Age and Resource-Based View*, „Organization Science” 2003, 15, s. 497-509.
- Ulmer M. J., Nielsen A., *Business Turn-Over and Causes of Failure*, „Survey of Current Business” 1947, 27(4), s. 10-16.
- Watson J., Everett J., *Do Small Businesses Have High Failure Rates?*, „International Small Business Journal” 1996, vol. 34, no. 4, s. 35-48.

LIMITATIONS OF SMALL FIRMS IN USING EXTERNAL SOURCES OF SUPPORT FOR THEIR SURVIVAL

Summary: The impact on creating the conditions for economic activity, in particular micro and small businesses, is a part of the policy on both the social and economic sphere in the European Union countries. The economic and social consequences of this policy are increasingly discussed, pointing out the benefits and risks of its implementation. In addition to the undoubted social benefits relevant to the stimulation of entrepreneurship among the

citizens and moving some of them from the sphere of the employee to the employer (for example, self-employment), the sense of independence and freedom in making business decisions, there are comments on the high rates of liquidation of the newly created (often subsidized) companies, unprepared entrepreneurs, disappointments and financial burdens. This situation points to the need to identify the factors limiting the rational use of forms of support for small businesses.

Keywords: survival of small businesses, small business limitations, small business support.