

Katarzyna Prędkiewicz

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA A WZROST GOSPODARCZY

1. Wprowadzenie

Znaczenie małych firm dla gospodarki dostrzegł i docenił już J. Schumpeter, wysuwając tezę o „kreatywnej destrukcji” [Piasecki 1998, s. 16]. Według niej kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm na gruzach tych, które upadły, a dzięki tym procesom gospodarka, podlegając ciągłej transformacji, wchodzi na wyższy poziom rozwoju. Podobny pogląd wyraża P. Drucker, stwierdzając, że małe i średnie przedsiębiorstwa są „solą gospodarki rynkowej” i stanowią bazę demokratycznego porządku społeczno-ekonomicznego [Safin 2003, s. 47].

Celem artykułu jest przedstawienie teoretycznych i empirycznych dowodów, które wskazywałyby na związek pomiędzy obecnością małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w gospodarce a wzrostem gospodarczym.

2. Przegląd teorii ekonomii dotyczących związku między przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym

Żadna z istniejących teorii nie sugeruje bezpośredniego związku pomiędzy przeciętną wielkością firmy a wzrostem gospodarczym, aczkolwiek podkreśla się, że duża liczba przedsiębiorstw ma pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy, ponieważ pobudza konkurencję. Nie ma również wątpliwości, że gospodarka oparta na małych i średnich firmach wygląda i funkcjonuje inaczej niż gospodarka bazująca na dużych podmiotach.

W teoriach wyjaśniających związek pomiędzy małymi firmami a wzrostem gospodarczym wskazuje się raczej na element je łączący: przedsiębiorczość. Ze względu na to, że przedsiębiorczości nie można tak łatwo skwantyfikować jak pracy, kapitału czy ziemi, teoria neoklasyczna, podobnie jak keynesiści, pomija ten

wątek. Przedsiębiorczość trudno ująć w modelach ekonometrycznych. M. Blaug [1994, s. 467] pisze: „Jeżeli przedsiębiorczość to pewna funkcja, nie można jej dzielić precyzyjnie na żadne funkcje, w rodzaju np. „roboczogodzin” przedsiębiorczości w roli podstawowej jednostki podaży. Krótko mówiąc, przedsiębiorczość to pewna funkcja, która nie spełnia warunków koniecznych do zdefiniowania czynnika produkcji”. Tak więc ekonomia przez długi czas ignorowała pojęcie przedsiębiorczości oraz osobę przedsiębiorcy. Teoretyczne rozważania ekonomii neoklasycznej dążyły w głównej mierze do poszukiwania determinant utrzymania równowagi w gospodarce. Keynsovska rewolucja podtrzymała ten trend – z tym, że państwo poprzez swoją interwencję miało przyczyniać się do podtrzymania równowagi. Kolejne trendy badawcze w ramach ekonomii nie podejmowały próby włączenia „przedsiębiorczości” w główny nurt rozważań. I jest to całkowicie zrozumiałe. Przedsiębiorca – destruktor poszukujący nowego porządku, łamiący zastany ład, diametralnie różni się od bohatera neoklasycznej ekonomii, którym był *homo oeconomicus*. Przedsiębiorca jest z natury nieprzewidywalny i wciąż poszukuje sposobów odejścia od równowagi rynkowej (jej zaburzenia), zmieniając rynek poprzez wprowadzenie nowego produktu, usługi, procesu, innowacji, aby osiągnąć przewagę nad innymi przedsiębiorcami jak najszybciej.

Kluczowym argumentem przemawiającym za powrotem do poglądów głoszonych przez J. Schumpetera w ostatnim dwudziestoleciu XX w., był m.in. rosnący udział samozatrudnionych w populacji pracujących. Zjawisko to przeczyło wcześniej dowodzonej negatywnej korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a samozatrudnieniem¹.

Rozważań na temat przedsiębiorczość a wzrost gospodarczy, poza szkołą niemiecką (reprezentowaną przez J. Schumpetera), można się dopatrzeć w dorobku reprezentantów szkoły chicagowskiej, austriackiej, historycznych doktrynach ekonomicznych i ekonomii ewolucyjnej.

W zrównoważonej teorii rozwoju ekonomicznego J. Schumpetera [1960, s. 25] przedsiębiorca i przedsiębiorczość zajmują bardzo ważne miejsce. Przedsiębiorczość jest podstawowym źródłem innowacji i rozwoju. Wzrost gospodarczy jest możliwy dzięki przedsiębiorcom, a oni kojarzeni są z małymi firmami. J. Schumpeter ubolewał nad postępującą biurokracją w wielkich przedsiębiorstwach, zmniejszającą przestrzeń dla zachowań przedsiębiorczych. Szkoła niemiecka, reprezentowana przez J. Schumpetera i W.J. Baumola [Firiis, Paulsson, Karlsson 2006, s. 5], skupia się więc na przedsiębiorcy jako innowatorze i podmiocie, dzięki któremu wprowadzane są zmiany, a wzrost gospodarczy dokonuje się poprzez niszczenie istniejącego porządku i wprowadzanie nowego.

Jednym z wyróżniających aspektów szkoły chicagowskiej, reprezentowanej przez A.R.M. Wennekersa, J.S. Glanceya i R.W. McQuaida [Firiis, Paulsson,

¹ Wybitni ekonomiści, nobliści S. Kuznets, R. Lukas, w pracy poświęconej wzrostowi gospodarczemu wykazali, że jest on ujemnie skorelowany z liczbą właścicieli przedsiębiorstw.

Karlsson 2002, s. 6] jest rola, jaką przypisuje się przedsiębiorcy radzącemu sobie z niepewnością i ryzykiem. Z tego punktu widzenia przedsiębiorca, który odnosi sukcesy, ma szczególny talent lub wyłączną wiedzę, która sprawia, że podejmuje działanie mimo ryzyka, jakie ono z sobą niesie. Z kolei identyfikacja i wykorzystanie braku równowagi na rynku stanowią podstawowe cechy przedsiębiorcy opisywanego przez szkołę austriacką (I.M. Kirzner) [Firiis, Paulsson, Karlsson 2006, s. 7]. Działając w ten sposób, przedsiębiorcy doprowadzają do równowagi na rynku i usprawniają jego działania.

W historycznych doktrynach ekonomicznych (D. North) nacisk kładło się na znaczeniu instytucji dla zwiększenia efektywności przedsiębiorczości [Firiis, Paulsson, Karlsson 2006, s. 7]. Przedsiębiorcze zachowania mogą być zarówno efektywne, jak i nieefektywne dla społeczeństwa, zależy to w głównej mierze od rodzaju motywacji (zachęt), które uzyskuje od państwa przedsiębiorca.

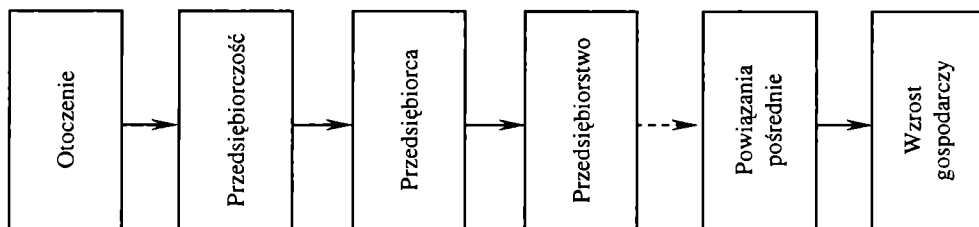
W ekonomii ewolucyjnej (R.R. Nelson, S.G. Winter) inspirowanej darwinizmem przypuszcza się, że ograniczona racjonalność prowadzi do mniej lub bardziej losowego przejawu aktywności przedsiębiorczej [Firiis, Paulsson, Karlsson 2006, s. 8]. Każda jednostka jest inna i napotyka bariery związane z niepewnością dotyczącą konsekwencji podjętych działań, a także niedoskonałością informacji o skutkach decyzji. Każde działanie przedsiębiorcze poddawane jest testowi ze strony rynku i przez proces naturalnej selekcji najodpowiedniejsze z punktu widzenia środowiska rynkowego jednostki przeżywają i osiągają swój cel.

3. Modele – przedsiębiorczość a wzrost gospodarczy

W dorobku różnych doktryn ekonomicznych możemy dopatrzeć się prób znalezienia „miejsca” dla przedsiębiorczości i przedsiębiorcy. Nie dają one jednak zwykle odpowiedzi, jaki jest związek pomiędzy wzrostem gospodarczym a przedsiębiorczością i małymi firmami. Powrót do dzieł J. Schumpetera i wzrastająca rola małych i średnich firm skłoniła wielu ekonomistów do modelowego ujęcia relacji pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym. Na uwagę zasługują modele opracowane przez A.R. Thurika i S. Wennekera [„Observatory...” 1960, 12-23; Carree, Thurik 2003, s. 19], a zwłaszcza modyfikacja modelu zaproponowana przez P. Dominiaka.

W ujęciu zaproponowanym przez S. Wennekera i A.R. Thurika [1999, s. 27-55] istotną rolę odgrywają uwarunkowania determinujące poziom i rozwój przedsiębiorczości oraz powiązania pośrednie (*intermediate linkages*), które stanowią przełożenie działań przedsiębiorczych na szczeblu mikro na efekt makroekonomiczny. Powiązania pośrednie, do których autorzy zaliczają m.in. innowacje i konkurencję, pokazują, jakimi drogami przedsiębiorczość wpływa na wzrost gospodarczy [Dominiak 2005, s. 76-77]. Model opracowany przez P. Dominiaka bazuje na modelu

opracowanym przez A.R. Thurika i S. Wennekersa, włącza w model obok sektora przedsiębiorstw małych, sektor przedsiębiorstw dużych. Pierwsze przybliżenie modelu pokazuje główne kierunki oddziaływania (rys. 1).



Rys. 1. „Model” relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy (przybliżenie)

Źródło: [Dominiak 2005, s. 85].

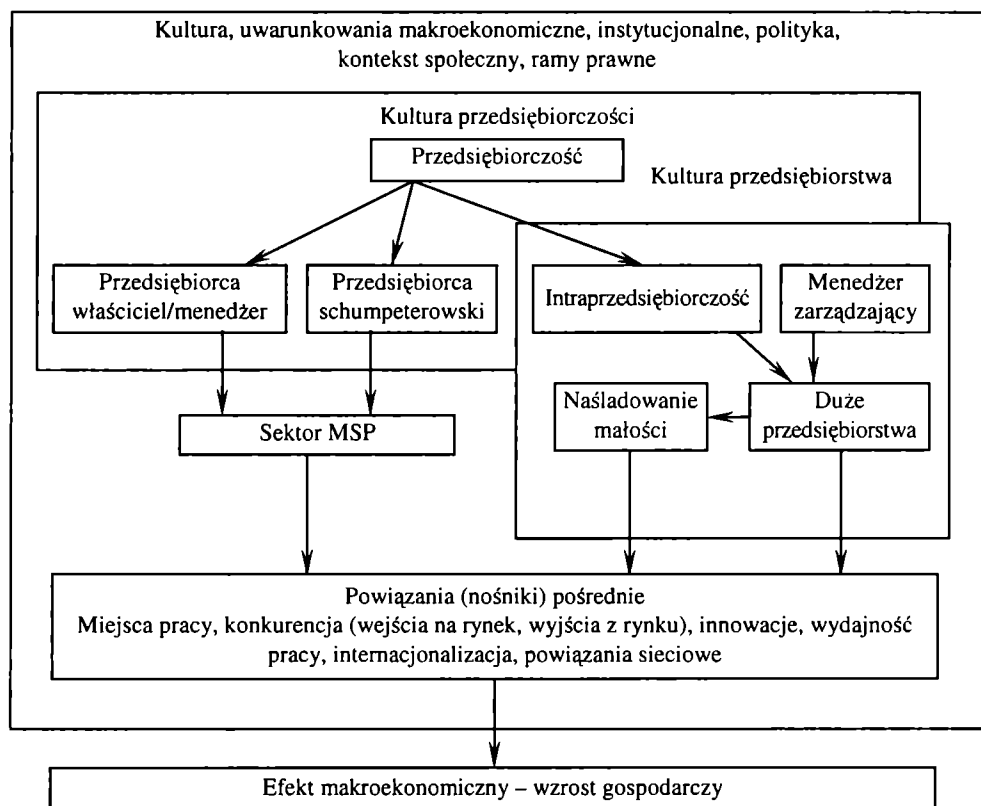
Otoczenie rozumiane jest szeroko: jako splot czynników ekonomicznych, społecznych, politycznych, prawnych i kulturowych, i to właśnie otoczenie wyznacza charakter i dynamikę przedsiębiorczości w społeczeństwie. Przedsiębiorca może realizować swoje wizje i działania przedsiębiorcze wyłącznie w przedsiębiorstwie, zarówno małym (jednoosobowym), jak i dużym. Powiązania pośrednie są nośnikami skutków mikro i mezo na poziom makroekonomiczny [Dominiak 2005, s. 78].

Rozwinięciem przedstawionego modelu jest rozbudowany schemat zaprezentowany jako model relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy (rys. 2).

W modelu istotnych cech nabiera otoczenie przedsiębiorstwa i to zarówno pojmowane bardzo szeroko (kultura społeczeństwa, uwarunkowania makroekonomiczne, instytucjonalne, polityka, ramy prawne), jak i w węższym znaczeniu, czyli kultura przedsiębiorczości i kultura przedsiębiorstwa. To szerokie otoczenie ma wpływ na wszystkie procesy zachodzące w gospodarce, kształtuje zachowania ludzi, a także determinuje ich „ ducha przedsiębiorczości”. Otoczenie węższe, czyli poziom kultury przedsiębiorczości, decyduje o tym, że jedne narody rozwijają się szybciej, a inne wcale (ropa w Nigerii a ograniczone jej zasoby w Japonii).

Istotne są takie elementy kultury przedsiębiorczości, jak jej wpływ na: stopę samozatrudnienia, stosunek do ryzyka i upadłości, uczenia się czy poziom kompetencji. Kultura przedsiębiorstwa natomiast dotyczy firm dużych, gdyż w małych jest ona raczej bezpośrednią pochodną kultury przedsiębiorczości wnoszonej do przedsiębiorstwa przez właściciela.

Do powiązań pośrednich, które pozwalają ocenić związek pomiędzy funkcjonowaniem MSP a wzrostem gospodarczym, P. Dominiak zalicza: kreację nowych miejsc pracy, stopę wyjść i wejść na rynek, innowacje, wydajność pracy i powiązania sieciowe.



Rys. 2 „Model” relacji przedsiębiorczość – sektor MSP – wzrost gospodarczy

Źródło: [Dominiak 2005, s. 86].

4. Dowody empiryczne

Obok rozważań teoretycznych na temat związku pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym, drugim, równoległym torem biegną liczne badania empiryczne. Zasadniczo można wyróżnić cztery ich typy.

Pierwsze próbują odpowiedzieć na pytanie, jaki jest wpływ liczby wejść na rynek i wyjść z rynku (turbulencje) na wzrost gospodarczy. Liczba wejść i wyjść może być uważana za wskaźnik aktywności gospodarczej. R.E. Caves [1998, s. 17] wskazuje, że w krótkim okresie ruch przedsiębiorstw związany z wejściami i wyjściami ma mały wpływ na efektywność gospodarczą, aczkolwiek dodaje, że w długim okresie ten wpływ jest zdecydowanie większy. N. Bosma i H. Nieuwenhuijsen [Carree, Thurik 2003, s. 17], analizując dane 40 holenderskich regionów w latach 1988-1996, wykazali, że pozytywny związek pomiędzy „ruchem” przedsię-

biorstw a wzrostem gospodarczym jest widoczny tylko w sektorze usług, ale już nie w sektorze produkcyjnym.

Drugi typ badań koncentruje się na relacji między liczbą przedsiębiorstw różnej wielkości w danym regionie a wzrostem gospodarczym. Jeżeli w regionie jest więcej małych firm niż w innym, zwykle świadczy to o wyższym poziomie przedsiębiorczości. Badania empiryczne w tym obszarze są dosyć rozległe i opierają się na danych lat osiemdziesiątych i wczesnych dziewięćdziesiątych. M.A. Carree i A.R. Thurik [1998, s. 137-146] wykazują np., że obecność małych firm w sektorze produkcyjnym w krajach Europy w 1990 r. miała pozytywny wpływ na wzrost wyników badanych branż w następnych czterech latach. A.R. Thurik w swoich badaniach natomiast wykazał, że wzrost małych firm miał pozytywny wpływ na procentową zmianę dochodu narodowego 16 europejskich krajów w latach 1988-1993. Te same wyniki osiągnęli D.K. Robbins, L.J. Pantuosco, D.F. Parker i B.K. Fuller [Robbins i in. 2000, s. 293-302], analizując dane 48 amerykańskich stanów w latach 1986-1995. Stany z większą populacją małych przedsiębiorstw charakteryzowały się wyższym wzrostem gospodarczym.

Trzeci wątek badawczy koncentruje się na wpływie liczby przedsiębiorstw (właścicieli przedsiębiorstw) na wzrost gospodarczy. Tutaj nie wszystkie badania potwierdziły relację. D.G. Blanchflower [2000, s. 471-505] nie znalazł dowodów, opierając się na danych ekonomicznych grupy krajów należących do OECD, że istnieje jakikolwiek związek pomiędzy zjawiskiem samozatrudnienia a wzrostem gospodarczym, aczkolwiek zarzuca się mu, że korzystał z nieporównywalnych danych, dlatego jego badania obarczone są błędem. Z kolei M. Carree, R. van Stel, A.R. Thurik i S. Wennekers [Carree i in. 2002, s. 147] wykazali, że kraje, które charakteryzowały się udziałem małych przedsiębiorstw odbiegającym od stanu równowagi, cierpiały na polu wzrostu gospodarczego. Według nich każda gospodarka ma własny punkt równowagi liczby małych przedsiębiorstw. Różnica pomiędzy obecną liczbą małych przedsiębiorstw a punktem równowagi zmniejsza potencjał gospodarki w średnim okresie. Niedostateczna liczba właścicieli przedsiębiorstw prawdopodobnie negatywnie wpływa na wydajność i konkurencyjność gospodarek. Co ciekawe, z drugiej strony nadmiar małych przedsiębiorstw ma również negatywny wpływ na gospodarkę; powoduje, że funkcjonują mierne przedsiębiorstwa, absorbujące kapitał i ludzką energię, która mogłaby być zaangażowana bardziej wydajnie. W konkluzji tych spostrzeżeń powstał model, w którym odsetek małych przedsiębiorstw jest funkcją PKB *per capita*. Wniosek z przeprowadzonej na podstawie danych krajów OECD estymacji jest następujący: większość krajów poddanych badaniu charakteryzuje się liczbą małych przedsiębiorstw odbiegającą od punktu równowagi, co ma negatywny wpływ na wzrost gospodarczy.

Relacja liczby właścicieli przedsiębiorstw do całkowitej liczby zatrudnionych we Włoszech przekracza znacząco punkt równowagi. Oznacza to, że wysoki poziom samozatrudnienia jest nieefektywny i ma relatywnie negatywny wpływ na wzrost

gospodarczy. Przykładem krajów, w których omawiana relacja znajduje się poniżej punktu równowagi, są kraje skandynawskie. Wynika to z dużego znaczenia sektora publicznego, niskiej stopy wejść i wyjść z rynku oraz wysokiej stopy podatkowej.

Ostatnim, czwartym źródłem dowodów na relacje pomiędzy samozatrudnieniem a rozwojem gospodarczym jest historia byłych krajów socjalistycznych, z gospodarką centralnie planowaną, w tym Polski. Charakterystyczny dla tych krajów był kompletny brak małych przedsiębiorstw i całkowita monopolizacja rynku. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy Wschodniej uważany jest za jedną z podstaw transformacji i wzrostu gospodarczego.

5. Skutki oparcia rozwoju gospodarczego na MSP

Niezależnie od budowanych modeli i badań nad znaczeniem małych firm dla gospodarki, wśród praktyków życia gospodarczego i polityków można spotkać dwa skrajne podejścia do znaczenia sektora MSP dla rozwoju gospodarczego. Pierwsza postawa minimalizuje wkład małych i średnich firm w rozwój gospodarki, a przypisuje go przedsiębiorstwom dużym, druga natomiast wiąże dynamiczny i stabilny rozwój z małymi i średnimi firmami.

Pierwsza grupa uważa, że tylko duże firmy posiadają odpowiednie zasoby finansowe i organizacyjne, które będą w stanie zapewnić długotrwały wzrost gospodarczy. Oznacza to, że w celu przyspieszenia rozwoju krajów postkomunistycznych należy przyciągnąć wielkie międzynarodowe koncerny, oferując im ulgi i zwolnienia w podatkach. Wśród przedstawicieli drugiej grupy, upatrującej w małych i średnich firmach główną siłę napędową rozwoju gospodarki, był m.in. E.F. Schumacher, który przede wszystkim ze względów etyczno-moralnych postulował oparcie rozwoju krajów słabo rozwiniętych na metodach i technologiach, przystosowanych do produkcji na małą skalę. Teoria ta znalazła wielu zwolenników, gdyż model gospodarki ze znaczącym udziałem liczby MSP zaczął przynosić efekty. Przykładem są Hiszpania i Portugalia w Europie czy Tajlandia w Azji, kraje, które swą pozycję umocniły dzięki przedsiębiorczości, a także niektóre regiony, np. Dolina Krzemowa w USA, tzw. trzecie Włochy we Włoszech czy region Badenii-Wirtembergii w Niemczech [Schumacher 1981, s. 46].

Skutki oparcia polityki ekonomicznej na dużych przedsiębiorstwach mogą być niekorzystne z co najmniej kilkunastu powodów. Po pierwsze duże koncerny, poszukując kraju, w którym chcą ulokować kolejną inwestycję, kierują się rachunkiem ekonomicznym i zainwestują tam, gdzie jest najwyższa stopa zwrotu. Oznacza to, że w razie jej spadku nastąpi odpływ kapitału do innych, atrakcyjniejszych pod tym względem rejonów świata. Po drugie korporacje międzynarodowe przyczyniają się do drenażu środków pieniężnych z krajów, gdzie lokują swoje zakłady, wykorzystując mechanizm cen transferowych, co powoduje, że wartość inwestycji zagranicznych netto może przyjąć wartość ujemną [Jankiewicz 2004, s. 15]. Po trzecie w przypadku dominacji międzynarodowych korporacji tylko mała część społeczeństwa może osiągnąć popra-

wę warunków materialnych, natomiast drobna przedsiębiorczość wpływa na wzrost poziomu życia społeczeństwa [*Przedsiębiorcy...* 1998, s. 20-25].

Istotne jest również, że duże koncerny przyczyniają się do rozwoju tylko niektórych regionów kraju. Wiele obszarów zostaje poza obszarem zainteresowań korporacji ze względu na niewłaściwą infrastrukturę techniczną czy biznesową. W konsekwencji przepaść pomiędzy regionami danego kraju jest coraz większa.

Poza tym inwestycje wielu koncernów sprowadzają się do wykorzystania tańszej siły roboczej danego kraju, co w konsekwencji nie prowadzi do wzrostu gospodarczego, a jedynie do osłabienia i pogorszenia się warunków działania na rynku.

Poza wyżej wymienionymi negatywnymi skutkami oparcia działalności na dużych koncernach pojawiają się korzyści związane z oparciem rozwoju gospodarczego na małych i średnich przedsiębiorstwach. Wśród najważniejszych należy wymienić [Sawicka 2000, s. 11]:

- 1) pełniejsze zaspokojenie potrzeb społeczeństwa przy niższych cenach (efekt produkcyjny),
- 2) tworzenie nowych miejsc pracy (efekt zatrudnienia),
- 3) wyzwolenie i wzmocnienie innowacyjności gospodarki (efekt postępu technicznego – innowacyjność),
- 4) łagodzenie negatywnych skutków kryzysu gospodarczego (efekt stabilizacyjny),
- 5) neutralizowanie negatywnych skutków reform (efekt transformacyjny),
- 6) przyczynianie się do równomiernego rozwoju regionów (efekt regionalnej decentralizacji),
- 7) pozytywny wpływ na środowisko naturalne (efekt ekologiczny),
- 8) tworzenie dochodów państwa.

Na znaczenie sektora MSP w rozwoju gospodarczym świadczy jego wkład w tworzenie PKB. Jak wynika z danych statystycznych, udział małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w tworzeniu PKB osiągnął wartość rzędu 48,6%, z czego 40,5% stanowią przedsiębiorstwa średnie, a 8,1% przedsiębiorstwa małe (dane dla 2002 roku).

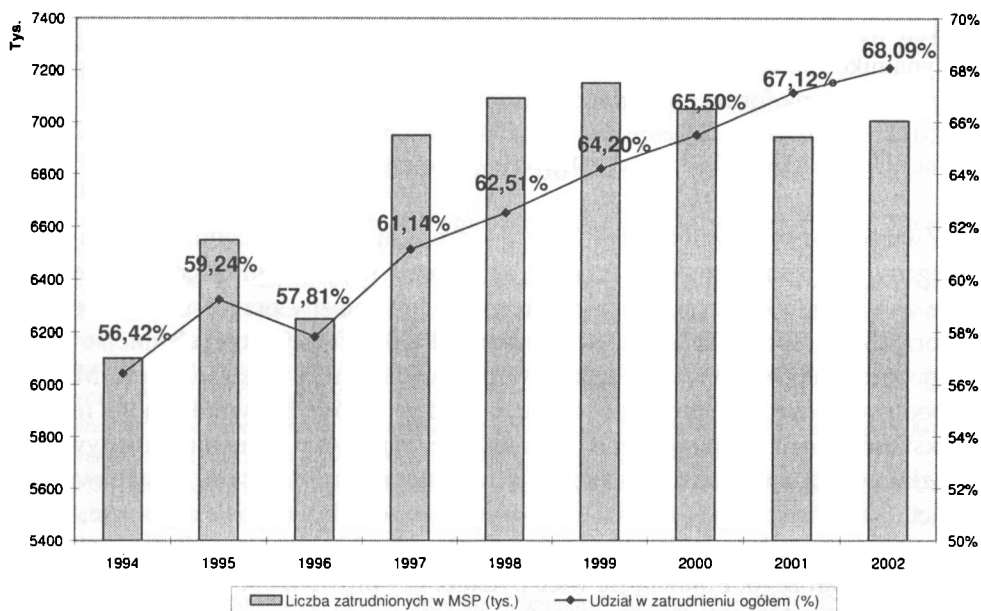
Tabela 1. Udział sektora MSP w tworzeniu produktu krajowego brutto

Lata	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Udział MSP w PKB (%)	30	40	45,3	47,8	48,5	49,4	48,4	48,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS [www.stat.gov.pl].

Najbardziej odczuwalnym i naocznym rezultatem działania małych i średnich firm jest jednak nie wkład w tworzenie dochodu narodowego, a efekt zatrudnienia. Należy rozpatrywać go wielowymiarowo. Po pierwsze jest on związany z liczbą osób zatrudnionych w tym sektorze, po drugie MSP wnoszą wkład w tworzenie nowych miejsc pracy, szczególnie w okresie recesji: zatrudnienie w nich rośnie, podczas gdy w dużych firmach maleje. Po trzecie koszt zorganizowania jednego miejsca pracy w MSP jest kilkakrotnie niższy niż w przedsiębiorstwach dużych.

W Polsce liczba zatrudnionych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw systematycznie wzrastała do 1999 r., osiągając wielkość ponad 7 mln osób, po czym uległa zmniejszeniu (rys. 3). Równocześnie stale wzrastał udział sektora MSP w zatrudnieniu ogółem, na przestrzeni lat 1994-2002 niemal o 12% (z 56,42% w 1994 do 68,09% w 2002 roku). Podobne obserwacje można poczynić w krajach UE.



Rys. 3. Liczba zatrudnionych w MSP – Polska, udział w zatrudnieniu ogółem 1994-2002

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych zamieszczonych w raportach o stanie małych i średnich przedsiębiorstw, opracowanych przez PARP.

Effekt stabilizacyjny oznacza, że małe i średnie przedsiębiorstwa przyczyniają się do łagodzenia kryzysów gospodarczych. Przetrwanie i wzrost MSP w okresie dekonunktury może wynikać z przyjmowania strategii obronnej przez właściciela, dla którego dochody z prowadzonej działalności są jedynym źródłem utrzymania rodziny. W sytuacji zagrożenia właściciel jest w stanie efektywnie poszukiwać dodatkowych źródeł finansowania działalności, angażując własne rezerwy czy zmieniając profil działalności na taki, który jest mu w stanie zapewnić zyski na czas przetrwania recesji. Duże koncerny natomiast w sytuacji kryzysu przenoszą swoją działalność do regionów, gdzie mogą oczekiwać wyższej stopy zwrotu, likwidując w ten sposób miejsca pracy w kraju (regionie) o gorszej koniunkturze. Podobny efekt transformacyjny wyraża się w neutralizowaniu negatywnych skutków reform (m.in. poprzez tworzenie nowych miejsc pracy) i przyczynieniu się do powstania równowagi rynkowej.

Istotny jest także efekt regionalnej decentralizacji, co wynika z faktu, że korporacje wybierają te obszary, które mogą im zapewnić wykwalifikowaną siłę roboczą czy odpowiednią infrastrukturę, a małe i średnie firmy są w stanie działać w każdym regionie. Dzięki swobodzie działania MSP, ich skłonności i możliwości wykorzystania lokalnych zasobów wzrasta rola małych podmiotów w gospodarce regionalnej [*Małe i średnie...* 2004, s. 12]. Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa bardzo korzystnie wpływają na dynamikę rozwoju gospodarczego, ożywiają gospodarkę lokalną. Oznacza to, że są one efektywną formą gospodarki i stanowią prawidłowość rozwojową.

6. Podsumowanie

Związek pomiędzy sektorem MSP a wzrostem gospodarczym intuicyjnie postrzegany jest jako oczywisty. Procesy, które mają miejsce w Polsce, przemawiają same za siebie. Eksplozja przedsiębiorczości, dynamiczny przyrost podmiotów w sektorze MSP, spory ich udział w tworzeniu PKB i kreacji nowych miejsc pracy nie pozostawiają wątpliwości. Jakby w odpowiedzi na wzrastającą rolę MSP w gospodarce światowej powstały teorie i modele, które potwierdzają tę relację. Większość badań empirycznych również nie zaprzecza istnieniu pozytywnego związku pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym. Zastanawiające jest jednak, że gdy w gospodarce światowej dominowały wielkie korporacje, badania teoretyczne, jak i empiryczne wykazywały, że taki stan jest najlepszy dla rozwoju gospodarczego. Pojawia się więc pytanie: czy prowadzone badania nie próbują się dostosować do panującego stanu?

Faktem pozostaje, że na przełomie XX i XXI w. znaczenie małych firm w gospodarce rozwijających się krajów jest duże, jednak udział małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu PKB przestał wzrastać (co jest widoczne również na w danych statystycznych dotyczących Polski). Wynika to m.in. z tego, że podmioty te odzyskały swoją pozycję na rynku, po latach faworyzowania dużych przedsiębiorstw. Z drugiej jednak strony obecnie duże przedsiębiorstwa zdynamizowały swoje działania, ucząc się myślenia od małych firm, wszczepiają swoim pracownikom myślenie przedsiębiorcze (intraprzedsiębiorczość).

Określenie siły oddziaływania małych przedsiębiorstw na wzrost gospodarczy jest niezmiernie trudne. Żaden z ekonomistów nie przewidział renesansu sektora MSP w ostatnim ćwierćwieczu XX wieku. Nikt również nie jest w stanie powiedzieć, jak długo będzie on trwał i czy nastąpi ponownie zmniejszenie się znaczenia małych podmiotów w rozwoju gospodarczym. Jedno jest pewne, gospodarka nie byłaby w stanie funkcjonować zarówno bez małych, jak i dużych podmiotów.

Literatura

- Blanchflower D.G., *Self-employment in OECD countries*, „Labour Economics” 2000 nr 7, s. 471-505.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- Carree M.A., Thurik A.R. *Small firms and economic growth in Europe*, „Atlantic Economic Journal” 1998 nr 26, s. 137-146.
- Carree M.A., Thurik A.R., *The impact of entrepreneurship on economic growth*, [w:] *International Handbook of Entrepreneurship Research*, red. Z. Acs, Kluwer Academic Publishers, Boston 2003, s. 437-471.
- Carree M.A. i in., *Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996*, „Small Business Economics” 2002 nr 19, s. 271-290.
- Caves R.E., *Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of forms*, „Journal of Economics Literature” 1998 nr 36.
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Firiis Ch., Paulsson T., Karlsson C., *Entrepreneurship and economic growth. A critical review of empirical and theoretical research*, [w:] *The Emerging Digital Economy: Entrepreneurship, Cluster and Policy*, red. R.R. Stough, Ch. Karlsson, B. Johansson, 2006, s. 83-111.
- Jankiewicz S., *Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jako priorytet polityki gospodarczej*, Wyd. AE, Poznań 2004.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, red. M. Strużycki, PWE, Warszawa 2004.
- „Observatory of the European SMEs” 2004 nr 7 (European Commission), s. 27.
- Piasecki B., *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 1998.
- Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*, red. E. Jadźwińska, A. Żuk-Iwanowska, Wyd. PARP, Warszawa 1998.
- Robbins D.K. i in., *An empirical assessment of the contribution of small business employment to U.S. state economic performance*, „Small Business Economics” 2000 nr 15, s. 293-302.
- Safin K., *Zarządzanie małą firmą*, Wyd. AE, Wrocław 2003.
- Sawicka J., *Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa*, Wyd. SGGW, Warszawa 2000.
- Schumacher E.F., *Małe jest piękne. Spojrzenie na gospodarkę świata z założeniem, że człowiek coś znaczy*, PIW, Warszawa 1981.
- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Wennekers A.R.M., Thurik A.R. *Linking entrepreneurship and economic growth*, „Small Business Economics” 1999 vol. 13, s. 27-55.
- www.stat.gov.pl.

SMALL AND MEDIUM FIRMS AND ECONOMIC GROWTH

Summary

Small and medium firms are assumed to be an important factor of economic growth. In this paper, the author tries to find theoretical, empirical and practical arguments which can confirm positive or negative correlation between entrepreneurial activity of SME and economic growth.