

Magdalena Kosowska, Dominika Kordela

Współczesny model mikro i małej przedsiębiorczości w aspekcie europeizacji

Ekonomiczne Problemy Usług nr 63, 125-133

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MAGDALENA KOSOWSKA, DOMINIKA KORDELA

Uniwersytet Szczeciński

**WSPÓŁCZESNY MODEL MIKRO I MAŁEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
W ASPEKcie EUROPEIZACJI / UMIĘDZYNARODOWIENIA DZIAŁALNOŚCI¹**

1. Współczesna przedsiębiorczość

Główną siłę sprawczą rozwoju przedsiębiorstw i gospodarki stanowią przedsiębiorcy, którzy tworzą elitarną grupę społeczną obdarzoną duchem „kreatywnej destrukcji”². To oni niwelują to, co anachroniczne i nieefektywne, uruchamiają zaś to, co wydajne i twórcze. Współczesnym przedsiębiorcom przypisać można kreację nowych produktów, nadawanie im nowej jakości, wprowadzanie nowoczesnych technologii i organizacji produkcji, otwieranie nowych rynków zbytu i zaopatrzenia. Innowacyjny dynamizm dzisiejszego przedsiębiorcy, przy kapitałowym wsparciu, tworzy nową jakość, prowadzi ku rozwojowi przedsiębiorstw i społeczeństw.

Dawna przedsiębiorczość – **z symbolem przedsiębiorcy** umiającego niedrogo nabyć, a drogo sprzedać, nieposiadającego modelu biznesu, potrafiącego zarobić pieniądze, ale nieumiejącego zbudować zespołu zarządzającego przedsiębiorstwem, budującego pozycję społeczną w oparciu o władcze przesłanki, bez uwzględniania autorytetu i wiedzy – odchodzi w przeszłość³.

¹ Artykuł w ramach grantu promotorskiego, numer projektu NN 113 2429 36, *Wpływ procesu internacjonalizacji na strategię finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, czas realizacji 2009–2010.

² F. Bławat, *Przetwórczość małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 24.

³ M. Szulakowski, *Rozwój przedsiębiorczości w oparciu o działalność innowacyjną małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Uwarunkowania przedsiębiorczości*, red. K. Jaremczuk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2004, s. 248.

Współczesny model przedsiębiorczości kształtujący się obecnie w Polsce to model przedsiębiorczości sprawnej, nowatorskiej, bez zahamowań wobec zagranicznych konkurentów i międzynarodowych rynków. Przedsiębiorczość inicjowana i kształtowana przez jednostki o odmiennej mentalności, wykształceniu i wiedzy.

Dzisiejsza przedsiębiorczość odbiega od definicji dawnej przedsiębiorczości. Nie polega jedynie na samodzielności czy realizowaniu ponadprzeciętnych aspiracji finansowych. Nie sprowadza się do identyfikacji niszy popytowej na rynku i oferowania stosownego asortymentu po cenie odpowiednio przewyższającej cenę zakupu. Przedsiębiorczość XXI wieku istnieje i rozwija się dzięki niszą, jednak przy ich zupełnie odmiennej identyfikacji i eksploatacji. Jest to nisza kreowana w umyśle przedsiębiorcy.

Możliwość realizacji przedsiębiorczości przez jednostki dzięki istnieniu niezaspokojonej potrzeby na rynku jest coraz rzadsza. Ilość niezaspokojonych potrzeb diametralnie się zmniejsza, co w konsekwencji doprowadzi do ich eliminacji. Realizacja przedsiębiorczości ma zatem polegać nie na konstruowaniu modelu biznesu zmierzającego ku zaspokojeniu potrzeby, ale na rozwijaniu osobowości jednostek, pogłębianiu wiedzy i twórczym budowaniu modeli działania.

2. Mikro i mała przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość mikro i małej firmy rozpatrywana w ramach specyfiki sektora, a także jej intensyfikacja stanowią konsekwencję oddziaływania jego stałych, charakterystycznych elementów. Wśród nich należy wymienić przede wszystkim: **identyfikację nowych pomysłów, zamianę idei na efekt rynkowy, odkrywanie nowych form alokacji zasobów, wyzwalanie motywacji wśród realizatorów, skłonność do ryzyka, dominację osobowości założyciela, tworzenie sieci zależności z otoczeniem, uwzględnianie ludzi i procesów, kreowanie nowych wartości, tworzenie nowej jakości.**

Istnienie wymienionych elementów, jak również ich wzajemną interakcję można uznać za podstawę tworzenia przedsiębiorczości małej firmy. Kształtowanie przedsiębiorczości mikro i małych podmiotów uzależnione jest w istocie od możliwości aktywizacji wskazanych elementów, co z kolei determinowane jest głównie uwarunkowaniami: **osobowościowymi, lokalnymi i makrootoczenia.**

Analiza uwarunkowań przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw dokonywana z perspektywy czynników związanych z samą firmą pozwala zauważyć, iż między poziomem przedsiębiorczości a wiekiem i **wielkością przedsiębiorstwa** zachodzi zależność o charakterze korelacji odwrotnej. To znaczy, że im dłużej przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynku, tym mniejszy i mniej efektywny może być jego rozwój, zatem i mniej rozwinięta przedsiębiorczość. Pomimo paradoksalnego brzmienia tego stwierdzenia, odzwierciedla ono sytuację, gdy małe przedsiębior-

stwo jest po fazie (etapie) dojrzałości i zachodzi ryzyko wstąpienia w etap spadku (ograniczenia działalności), a wówczas jego wielkość nie będzie oznaczać rozwoju czy wzrostu przedsiębiorczości, na przykład konkurencyjności. Taka sytuacja nie będzie miała miejsca do momentu wejścia małej firmy w etap dojrzałości, w tym przypadku wzrost jej wielkości będzie prawdopodobnie odzwierciedleniem jej rozwoju.

Czynnikiem, który jest silnie powiązany z możliwościami przedsiębiorczymi mikro i małych przedsiębiorstw, jest **dostępność** tego sektora do **źródeł finansowania**. Wskazana dostępność w istocie uzależniona jest nie tylko od wielkości przedsiębiorstwa, ale również od aktualnej fazy rozwoju, w jakiej przedsiębiorstwo się znajduje. W miarę wkraczania małego przedsiębiorstwa w kolejne fazy wzrostu zwiększają się jego możliwości co do wyboru źródeł finansowania.

Małe przedsiębiorstwa nie tylko funkcjonują, ale również rozwijają się, a niektóre z nich przekształcają się w średnie, niekiedy duże jednostki. Do rozwoju przedsiębiorczości mikro i małych przedsiębiorstw niezbędne są sprzyjające warunki, jest ich jednak stosunkowo mało. Wobec powyższego dominująca część małych podmiotów realizuje swoje cele w warunkach występowania czynników ograniczających ich przedsiębiorczość.

Funkcjonowanie mniejszych podmiotów rynku determinowane jest charakterystycznymi ograniczeniami. Można tu wskazać same wymiary ilościowe, jak na przykład liczba zatrudnionych czy wielość obrotu, ale również cechy o charakterze jakościowym.

Czynniki jakościowe wywodzą się od osoby samego przedsiębiorcy (**czynnik osobowy**). W mikro i małych przedsiębiorstwach nie tylko nie występuje oddzielenie własności od zarządzania, ale w większości to sam właściciel kieruje firmą, bez pomocy osób wspomagających proces zarządzania. Taka sytuacja wymaga od przedsiębiorcy swoistej uniwersalności, co w znacznym stopniu ograniczyć może możliwości rozwojowe jego osoby, a co za tym idzie i całego przedsiębiorstwa.

Należy wspomnieć również o ograniczoności kapitału, jakim dysponuje mikroprzedsiębiorca, dysponuje on zazwyczaj własnym kapitałem, co w istocie utrudnia przekroczenie pewnej skali działalności (**czynnik kapitałowy**).

Analizując ograniczenia przedsiębiorczości mikrofirm, należy wskazać podstawowe grupy barier rozwoju sektora, w którym przyszło im funkcjonować. Wśród najistotniejszych ograniczeń przedsiębiorczości najmniejszych podmiotów można wyróżnić⁴: **bariery prawne** (na przykład skomplikowane procedury uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej, brak skutecznej ochrony dóbr własnych w postaci znaków firmowych, nieznanomość przepisów), **bariery ekonomiczne** (na

⁴ K. Krajewski, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, konferencja „Małe i średnie przedsiębiorstwa na tle przeobrażeń systemowych w obliczu integracji europejskiej”, Politechnika Opolska; Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Bytom 2000.

przykład polityka fiskalna rządu, dostępność do usług finansowych, cena kredytów bankowych, relatywnie wysoki udział kosztów pracy z uwagi na poziom stawek na ubezpieczenie społeczne), **bariery zarządzania** (na przykład nieznajomość technik zarządzania, brak skłonności do uczenia się, nieumiejętność wykorzystywania informacji), **bariery kadrowe** (na przykład wysoka fluktuacja pracowników), **bariery edukacyjne** (na przykład niedostateczny poziom kształcenia w zakresie small businessu, niedostateczny dostęp do informacji gospodarczej), **bariery społeczne** (na przykład niedostateczna kultura przedsiębiorczości).

Polskie mikro i małe przedsiębiorstwa przechodzą dynamiczne przemiany. Zmiany dotyczą nie tylko samych przedsiębiorstw, ale przede wszystkim warunków funkcjonowania oraz elementów ich otoczenia. Istotny aspekt stanowi funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw w strukturach Unii Europejskiej, co stopniowo wpływa na ograniczanie barier instytucjonalnych, prawnych i związanych z dostępem do źródeł finansowania, nowych technologii, usług doradczych oraz większego rynku zbytu.

3. Jednolity Rynek Europejski – rynek nadal krajowy czy już międzynarodowy?

Utworzenie **Jednolitego Rynku Europejskiego** zmieniło nie tylko warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, lecz przede wszystkim wymusiło i nadal wymusza **zmiany w sposobie myślenia o zarządzaniu przedsiębiorstwem**. Każda firma musi w coraz większym stopniu dostosowywać się do warunków i wymagań otoczenia, ma coraz mniej swobody w kształtowaniu swoich działań. Coraz częściej zachowanie przedsiębiorstwa jest reakcją na zmiany w otoczeniu.

Powstanie Jednolitego Rynku Europejskiego i wynikająca z tego faktu eliminacja ekonomicznych barier pomiędzy krajami to najbardziej spektakularny przykład wpływu zmian w otoczeniu na działalność przedsiębiorstw. Nigdzie bowiem na świecie integracja ekonomiczna nie jest tak bardzo zaawansowana. Przedsiębiorstwa działające na Jednolitym Rynku Europejskim przestają funkcjonować na rynku międzynarodowym – są raczej obecne na powiększonym rynku krajowym⁵.

W takiej sytuacji nasuwają się dwa pytania:

1. Czy Jednolity Rynek Europejski to rynek międzynarodowy, czy krajowy?
2. Czy o ekspansji na rynki zagraniczne można mówić dopiero wówczas, gdy firma opuszcza Jednolity Rynek Europejski, czy wówczas gdy jej działal-

⁵ *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich. Przykłady Włoch, Francji, Polski i Czech*, red. P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2005, s. 5.

ność przekracza granice państwa lub jest podejmowana poza jego granicami?

Granica pomiędzy dotychczas pojmowanym rynkiem krajowym a Jednolitym Rynkiem Europejskim staje się coraz bardziej nieostra.

Pojmowanie otoczenia przez przedsiębiorstwa i klasyfikacja Jednolitego Rynku Europejskiego jako jeszcze rynku krajowego czy już rynku międzynarodowego zależy od bardzo wielu czynników, przede wszystkim od wielkości i aktualnej fazy rozwoju przedsiębiorstwa, jego kwalifikacji, zaawansowania B&R i etapu na drodze umiędzynarodowienia.

Można wnioskować, iż przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku krajowym i przyjmują bierną postawę wobec internacjonalizacji (**postawa obronna**) – a dotyczy to będzie zwłaszcza przedsiębiorstw mikro – w Jednolitym Rynku Europejskim będą dopatrywały się rynku międzynarodowego, wręcz zagrażającego międzynarodowego otoczenia. Mimo to Jednolity Rynek Europejski będzie nadal rynkiem międzynarodowym także dla tych przedsiębiorstw, które przyjęły **aktywną postawę** wobec internacjonalizacji. Dotyczy to przedsiębiorstw, które dopiero podejmują pierwsze kroki w procesie internacjonalizacji, dokonując na przykład wymiany handlowej z krajami o mniejszym „dystansie psychicznym” (pierwsze etapy umiędzynarodowienia).

Pojmowanie Jednolitego Rynku Europejskiego jako już rynku krajowego charakterystyczne będzie dla tych przedsiębiorstw, które znajdują się „daleko” na drodze umiędzynarodowienia, a zatem dokonują wymiany poprzez różne formy internacjonalizacji z państwami, z którymi dzieli je bardzo duży „dystans psychiczny” (państwa z mniejszym „dystansem psychicznym” będą traktowane jak rynek krajowy). Również przedsiębiorstwa „urodzone jako globalne” Jednolity Rynek Europejski mogą postrzegać w ramach rynku krajowego.

Od czasu gdy powstał Jednolity Rynek Europejski, przedsiębiorstwa muszą coraz szybciej modyfikować swoje strategie. Modyfikacja ta jest tym większa, im bardziej nowy rynek różni się od dotychczasowego rynku lokalnego czy krajowego. Ponadto analizując zmiany zachowań małych przedsiębiorstw, należy uwzględnić specyfikę sektora, w którym przyszło im funkcjonować.

Niemal do początku lat 90. XX wieku kwestie umiędzynarodowienia rozpatrywano w kontekście dużych przedsiębiorstw i korporacji transnarodowych. Małe przedsiębiorstwa przypisywano do rynków krajowych, nisz rynkowych, które wraz z utworzeniem Jednolitego Rynku Europejskiego stopniowo znikają, stają się dostępne (przynajmniej formalnie) dla innych graczy z całego obszaru Jednolitego Rynku Europejskiego. O ile dla korporacji transnarodowych jest to idealna sytuacja (korporacja transnarodowa ma filie produkcyjne lub handlowe poza krajem macierzystym i każdą eliminację barier ekonomicznych postrzega jako szansę na ekspansję i rozwój), o tyle w przypadku małych, a nawet średnich przedsiębiorstw Jednolity Rynek Europejski jest zarówno szansą na ekspansję i rozwój, jak i niesie zagro-

żenia związane ze wzrostem konkurencji. Ponadto mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są niemal wyłącznie biorcami wszelkich procesów, nie kreują ich, a jedynie podejmują **działania dostosowawcze**.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało likwidację barier i ograniczeń istniejących do momentu wstąpienia w struktury Jednolitego Rynku Europejskiego, dzięki czemu możliwy jest swobodny przepływ towarów i usług, kapitału i siły roboczej zarówno z Polski, jak i do Polski. Chociaż zdolność indywidualnych podmiotów do konkurowania w nowych warunkach rynkowych zależy obecnie w dużym stopniu od przyjętych przez właścicieli/menedżerów MŚP strategii na poziomie mikro, ich konkurencyjność będzie uzależniona także od natury zewnętrznego otoczenia rynkowego i struktur istniejących na poziomie narodowym.

Jednym z priorytetowych zakresów dla przyszłej polityki wspierania mikro i małych przedsiębiorstw jest potrzeba dostosowania ich działalności do nowych reżimów regulacyjnych obowiązujących w Unii Europejskiej. Dotyczą one wszystkich przedsiębiorstw, niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności czy przyjętego sposobu internacjonalizacji.

W obecnym okresie ciągłego przystosowywania się polskich małych i średnich przedsiębiorstw do regulacji i polityk, jakie niesie za sobą Jednolity Rynek Europejski, istotne jest, aby twórcy polityki gospodarczej byli świadomi, że proces adaptacji wiąże się z potencjalnym zagrożeniem dla mniejszych przedsiębiorstw z wymienionych przyczyn.

4. Przedsiębiorczy sukces małych firm na rynku europejskim

Mały polski przedsiębiorca planujący ekspansję na rynek jednego z krajów członkowskich Unii Europejskiej ma trudne zadanie. Wynika to przede wszystkim z faktu, że prowadzenie działalności w każdym z tych krajów uregulowane jest jego wewnętrznymi przepisami, które znacząco się różnią. Trudno jest je porównać z powodu dużej liczby szczegółów administracyjnoprawnych, ale też zwyczajowych. Bardzo często na decyzję o wyborze kraju docelowego wpływają nie tylko obowiązujące w danym kraju uwarunkowania prawne prowadzenia działalności, ale przede wszystkim takie **czynniki**, jak: zamożność i wielkość rynku konsumentów, położenie geopolityczne, rozwój gospodarczy kraju, ulgi dla inwestorów zagranicznych, bliskość dostawców. Abstrahując od **subiektywnych czynników** decydujących o wyborze przez przedsiębiorcę konkretnego rynku, na którym uruchomienie działalności gospodarczej jest korzystne, można wymienić kilka podstawowych

czynników ogólnych sprzyjających zakładaniu małych przedsiębiorstw w danym kraju docelowym⁶:

- przejrzystość ustawodawstwa regulującego zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej,
- warunki rejestracji działalności gospodarczej,
- obciążenia fiskalne,
- warunki zatrudnienia pracowników,
- koszty operacyjne działalności gospodarczej,
- zalety lokalizacyjne kraju,
- zachęty i ulgi inwestycyjne.

Uwzględniając przytoczone powyżej kryteria, można przewidzieć, że Cypr okazuje się korzystną lokalizacją, głównie ze względu na niskie podatki oraz atrakcyjność inwestycyjną. W aspekcie atrakcyjności podatkowej można wymienić również Estonię, gdzie przedsiębiorstwo inwestujące swój przychód we własny rozwój zwolnione jest z opodatkowania dochodów. Również Irlandia przyciąga inwestorów niskimi podatkami od dochodów firm. Z kolei bliskość geograficzna rynku niemieckiego, pomimo wysokiego podatku dochodowego od osób prawnych, jest stimulatorem delokalizacji polskich przedsiębiorstw. W wypadku krajów Beneluksu (Belgia, Holandia, Luksemburg) procedury rejestracyjne i uwarunkowania prowadzenia działalności są zbliżone: wysokie koszty pracy, wysokie podatki. Polscy przedsiębiorcy rzadko decydują się na rozpoczęcie działalności w Belgii, głównie z powodu wysokich podatków oraz złożonej struktury administracyjnej państwa i skomplikowanych procedur. Luksemburg natomiast jest relatywnie najlepszym miejscem do lokowania inwestycji zagranicznych wśród krajów Beneluksu. Są tu nieco niższe podatki dochodowe od przedsiębiorstw oraz dywidend. Ponadto wprowadzenie centrum formalności w Luksemburskiej Izbie Handlowej znacznie uprościło procedury rejestracyjne. Hiszpania jest w ostatnich latach krajem wzbudzającym zainteresowanie polskich przedsiębiorców, gdyż rynek usług jest tam dla Polaków otwarty.

Z uwagi na dojrzałość rynków poszczególnych krajów członkowskich małe przedsiębiorstwo rozpoczynające działalność w ramach Jednolitego Rynku Europejskiego powinno dobrze **zaplanować swoją strategię europeizacji**. Znajomość rynku docelowego, a zwłaszcza potencjalnych konsumentów wpływa na powodzenie przedsięwzięcia, a co za tym idzie – na rozwój przedsiębiorczości małego przedsiębiorstwa na rynku przekraczającym granice działalności lokalnej. Jednolity Rynek Europejski jest bowiem jednolity tylko z nazwy, przedsiębiorcy zaś mają do czynienia z 25 różnymi rynkami krajowymi, na których obowiązują odmienne procedury i zwyczaje.

⁶ K. Wach, *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 63.

Czasem decyzja o wejściu na trudny rynek, przebrnięcie przez procedury rejestracyjne i poniesienie kosztów początkowych są korzystne ze względu na wskazane uprzednio czynniki dotyczące konkretnego przedsiębiorstwa. Może się też okazać, że przedsiębiorstwo rozpoczyna działalność w kraju, w którym procedury rejestracyjne są ograniczone do minimum i stosunek do zagranicznym inwestorów jest wyjątkowo przyjazny, ale działalność przedsiębiorstwa czy proponowany produkt nie zostały zaakceptowane przez społeczność lokalną, na co wpłynęły czynniki subiektywne.

Podsumowanie

Przedsiębiorczość mikro i małych firm to zagadnienie charakteryzujące się złożonością w zakresie elementów wpływających na jej poziom i kształtowanie.

Współczesna mikro i mała przedsiębiorczość – sprawna, nowatorska, bez zahamowań wobec zagranicznych konkurentów i międzynarodowych rynków, inicjowana i kształtowana przez jednostki o odmiennej mentalności, wykształceniu i wiedzy – pozostaje pod wpływem specyficznych dla sektora MŚP uwarunkowań: osobowościowych, lokalnych, makrootoczenia. Należy jednak zauważyć, iż czynnik, który w danych okolicznościach postrzegany jest jako rozwojowy przedsiębiorczości, w innych warunkach, w odmiennym otoczeniu, może stanowić barierę jej kształtowania. Dla przykładu, dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (zwłaszcza form szczególnych) możemy traktować jako determinantę rozwoju przedsiębiorczych działań sektora MŚP, ale już wymogi proceduralne charakterystyczne dla poszczególnych źródeł finansowania stanowić będą czynnik hamujący przedsiębiorcze postawy. Wiele również zależy od branży, w jakiej funkcjonuje małe przedsiębiorstwo, aktywnej lub pasywnej postawy przedsiębiorcy wobec procesu europeizacji czy umiędzynarodowienia oraz osiąganych wyników. Zatem to, co dla jednego podmiotu stanowi szansę, dla innego identyfikowane może być w kategorii zagrożeń jego małej, aczkolwiek „wielkiej”, bo nowatorskiej, przedsiębiorczości.

**THE CONTEMPORARY ENTERPRISE'S MODEL
OF MICRO AND SMALL BUSINESS EUROPEANIZE/INTERNATIONALIZE
BUSINESS ACTIVITY ASPECT**

Summary

Micro and small enterprises are working today in severe conditions – ceaseless transformations, changes in the market requirements.

The article presents the considerations about the enterprise's model of micro and small business. The author present enterprise's models aspect with reference to micro and small firms witch needs to be Europeanized. The article presents also the crucial factors, which determine the enterprises and functioning the micro and small business in their internationalize business activity.

Translated by Magdalena Kosowska