

Agnieszka CZERWIŃSKA-LUBSZCZYK
Anna MICHNA
Politechnika Śląska
Wydział Organizacji i Zarządzania

MSP W WARUNKACH SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO

Streszczenie. Celem artykułu jest scharakteryzowanie sytuacji MSP (małych i średnich przedsiębiorstw) w okresie spowolnienia gospodarczego, w kontekście możliwości ich rozwoju. Przedsiębiorstwa MSP odgrywają dziś istotną rolę w kształtowaniu gospodarki narodowej. Ich rozwój jest determinowany przez liczne czynniki zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Spowolnienie gospodarcze, jako czynnik ograniczający rozwój przedsiębiorstw, znacznie wpływa na zmianę warunków, w których funkcjonują.

SME IN ECONOMIC SLOWDOWN

Summary. The purpose of this paper is to characterize the conditions for the growth of SMEs (small and medium enterprises) during economic slowdown. Nowadays SME enterprises play a significant role in the national economy. Their growth is determined by many internal and external factors. The economic slowdown, as a factor limiting growth of enterprises, significantly affect the change of conditions in which they operate.

1. Wstęp

Celem artykułu jest scharakteryzowanie sytuacji MSP (małych i średnich przedsiębiorstw) w okresie spowolnienia gospodarczego, w kontekście możliwości ich rozwoju. Dla potrzeb realizacji celu przeprowadzono badania zarówno literatury krajowej, jak i zagranicznej.

Wyznacznikiem strukturalnym gospodarek krajów Unii Europejskiej jest wysoka ranga mikro, małych i średnich podmiotów gospodarczych [5]. Rola sektora ciągle rośnie, co skutkuje licznymi badaniami i raportami, dotyczącymi tej tematyki. Firmy sektora MSP funkcjonują niejednokrotnie w niszach rynkowych oraz na rynkach o stosunkowo niewielkim potencjale wzrostu. Charakteryzują się większą elastycznością niż duże przedsiębiorstwa,

więc mogą o wiele szybciej reagować na zmiany w otoczeniu np.: zmianę potrzeb klientów [13]. Ich cechy, które decydują o przewadze nad dużym przedsiębiorstwem to m.in.:

- szybka reakcja na zmiany w otoczeniu,
- otwarcie na wykorzystanie innowacji,
- przedsiębiorcze wykorzystanie szans rynkowych,
- szybki przepływ informacji wewnątrz przedsiębiorstwa [15].

2. Sektor MSP w Polsce

Klasyfikacje MSP są oparte na kryteriach ilościowych i jakościowych (oraz mieszanych). Kryteria ilościowe to: wielkość zatrudnienia, wartość sumy bilansowej, rocznych obrotów, wartość majątku trwałego [21]. Średnie przedsiębiorstwa to takie, które zatrudniają średniorocznie mniej niż 249 osób, a ich roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekracza równowartości w złotych 50 mln euro. Małe przedsiębiorstwa zatrudniają poniżej 50 pracowników, ich obrót roczny nie przekracza 10 mln euro. Z kolei mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają poniżej 10 osób, ich obrót roczny nie przekracza 2 mln euro [25].

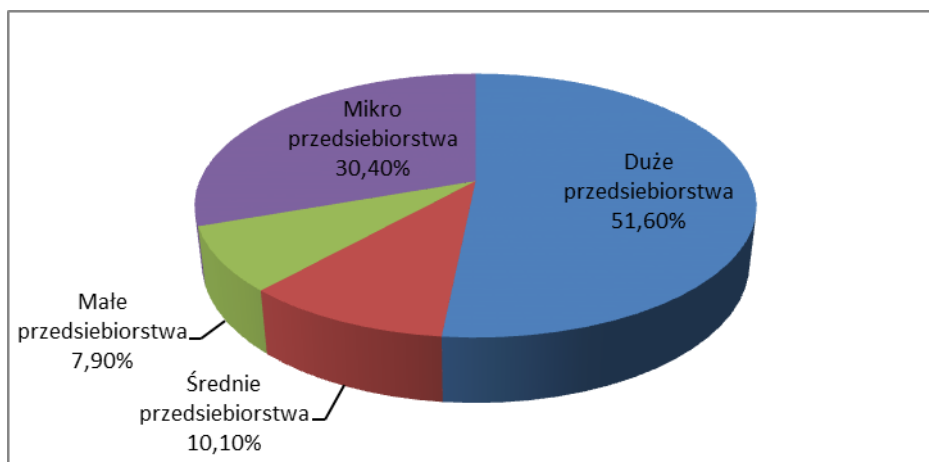
Przekonanie o znaczącej roli sektora MSP dla gospodarki jest powszechne. Wywiera on wpływ na procesy ekonomiczne, społeczne oraz polityczne współczesnych gospodarek rynkowych na całym świecie [24]. Najtrafniej rolę tego sektora określił P.F. Drucker stwierdzając, że małe i średnie przedsiębiorstwa są „solą gospodarki rynkowej”. Do funkcji, jakie w niej pełnią, możemy zaliczyć m.in.:

- wpływ na ograniczenie bezrobocia,
- udział w rozwoju prywatnej własności,
- wymuszenie zmian legislacyjnych dotyczących funkcjonowania małych podmiotów,
- aktywny udział w procesie zmian struktury przemysłowej kraju, wynikającej z restrukturyzacji i demonopolizacji gospodarki [15].

Literatura podkreśla znaczenie sektora w ograniczaniu bezrobocia, szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego. W ciągu ostatnich dwudziestu lat tendencja kreacji miejsc pracy głównie przez duże przedsiębiorstwa została odwrócona. Co więcej, obecny światowy kryzys gospodarczy wydaje się być szczególnie trudnym czasem dla dużych przedsiębiorstw. Dlatego też od sektora MSP oczekuje się odegrania kluczowej roli w wyjściu ze spowolnienia gospodarczego [23].

Również w Polsce MSP odgrywają dziś istotną rolę (rys. 1). Ich udział w ogólnej liczbie przedsiębiorstw jest znaczący – wynosi aż 99,8% wszystkich przedsiębiorstw. Sektor ten generuje prawie połowę polskiego PKB (48,4%), przy czym najmniejsze przedsiębiorstwa

prawie jedną trzecią (30,4%). Udział średnich podmiotów wynosi 10,1%, a małych – 7,9%. Sektor jest również największym pracodawcą, co silnie determinuje sytuację na rynku pracy. Według danych Eurostatu udział pracujących w sektorze MSP w ogóle pracujących w Polsce wynosi 68,9% [20].



Rys. 1. Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB
Fig. 1. Contribution of enterprise to GDP

Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw w okresie ostatnich dwóch dziesięcioleci było uwarunkowane przez dynamicznie zmieniające się, różnorodne czynniki mikro- i makroekonomiczne. Następowaly zmiany dotyczące formy prawnej, struktury własnościowej oraz związane ze swobodnym przepływem towarów i usług, wynikające z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej [22, 12]. Powstanie polskiego sektora MSP było związane z transformacją polityczno-gospodarczą kraju. Specyfika funkcjonowania MSP, nie tylko w Polsce, związana jest z ograniczonymi środkami finansowymi, utrudnionym dostępem do kapitału obcego oraz specjalistów. W konsekwencji przedsiębiorstwa te funkcjonują, szczególnie w początkowej fazie istnienia, w oparciu o oszczędności właścicieli. Rozwój MSP jest częściej związany z wykorzystywaniem pojawiających się szans w otoczeniu, niż z realizacją wcześniej opracowanych business planów, których niejednokrotnie te firmy nie posiadają [11].

3. Wzrost i rozwój przedsiębiorstw MSP

W literaturze przedmiotu pojawiają się dwa pojęcia: wzrost i rozwój. Wzrost firmy obejmuje zmiany ilościowe takich mierników, jak: zatrudnienie, przychody, kapitał itp. Z kolei rozwój obejmuje zmiany jakościowe. W literaturze anglojęzycznej spotykane jest

określenie – teoria wzrostu (growth theory). Niektórzy autorzy używają tych pojęć zamiennie [16].

Badania dowodzą, że wzrost jest bardzo złożonym procesem, a droga do niego nie zawsze będzie tak samo przebiegać, a nawet będzie ulegać licznym zmianom. Rozwój firm usługowych różni się od rozwoju firm produkcyjnych, co więcej może zupełnie inaczej przebiegać w poszczególnych przedsiębiorstwach [9].

Podwalin teorii rozwoju (wzrostu) należy szukać w neoklasycznych teoriach równowagi ogólnej i w teorii rozwoju Josepha Schumpetera. W teoriach neoklasycznych wzrost firmy jest postrzegany przez pryzmat ekonomii skali produkcji. Rozwijająca się firma poprawia swą efektywność działania. Podejście jest słuszne przy założeniu wzrastającego popytu, co uzasadnia zwiększanie produkcji. Niestety, nie zawsze popyt sprzyja rozwojowi – może on być również barierą wzrostu przedsiębiorstwa. Uzasadnienie stanowi teoria kosztów transakcyjnych, która wyznacza ekonomiczne warunki opłacalności założenia nowego przedsiębiorstwa oraz wyjaśnia rozsądne granice jego wielkości. Drugie podejście – Schumpetera – jest związane z osobą przedsiębiorcy, jako główną siłą sprawczą rozwoju przedsiębiorstwa, a także całej gospodarki [16].

Rozwój czy też wzrost przedsiębiorstwa jest determinowany przez czynniki zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Dalej, można je dzielić na sprzyjające oraz niesprzyjające rozwojowi, czyli bariery wzrostu. Do czynników wewnętrznych niesprzyjających można zaliczyć brak czasu oraz umiejętności zarządzania. Z kolei czynniki zewnętrzne są związane z niekorzystnymi warunkami rynkowymi, instytucjonalnymi. Przyjęcie odpowiedniej strategii umożliwi przedsiębiorstwom sektora MSP, pomimo ich niewielkich rozmiarów, osiągnięcie wzrostu w obliczu istnienia poszczególnych barier rozwoju [7].

Determinanty wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw można podzielić również na czynniki związane z:

- osobą właściciela,
- przedsiębiorstwem,
- otoczeniem firmy.

W badaniach zależności wzrostu przedsiębiorstwa od aspiracji jego właściciela wykazano wyraźną zależność. Niestety statystyki pokazują, że bardzo niski odsetek przedsiębiorców oczekuje znaczącego rozwoju ich działalności w ciągu pięciu lat, a natomiast, od tych oczekiwań zależy czy dana firma się rozwija czy też nie. Aspiracje przedsiębiorców mogą być związane z branżą, w której działają, co udowodniły badania przeprowadzone przez Larsa Kolvereida oraz Erlenda Bullvaga. Dowiedli oni, że przedsiębiorcy zakładający działalność usługową mają niższe aspiracje związane ze wzrostem ich firmy, niż przedsiębiorcy działający w branży produkcyjnej [9]. Również badania Krystyny Leszczewskiej dotyczące firm rodzinnych potwierdzają, że o ile badane podmioty zamierzają

kontynuować działalność gospodarczą w ciągu pięciu najbliższych lat, o tyle nie wiąże się to z planowaniem rozwoju, ekspansji czy też fuzji [10].

W związku z istotną rolą, jaką odgrywa właściciel MSP, jego cechy osobowości, wykształcenie, motywacja i aspiracje są kluczowymi czynnikami decydującymi o rozwoju bądź braku rozwoju przedsiębiorstwa [9]. Orientacja przedsiębiorcza związana z takimi cechami, jak: innowacyjność, proaktywność i podejmowanie ryzyka nie tylko pozytywnie wpływa na wzrost przedsiębiorstwa, ale i umożliwia im przezwyciężenie sytuacji związanej ze spowolnieniem gospodarczym [23]. Działania przedsiębiorcze, wg M. Bratnickiego, „są skupione wokół szansy wynikającej z jakiejś luki, rozbieżności, którą można zapełnić robiąc coś inaczej i lepiej, tworząc nową wartość” [1].

Czynniki wzrostu związane z przedsiębiorstwem to między innymi wiek przedsiębiorstwa, jego rozmiar, lokalizacja, osobowość prawna. Wiek firmy może odegrać ważną rolę w jej rozwoju. Wcześniejsze badania przeprowadzone przez Davida Evansa potwierdziły, iż wzrost maleje wraz z wiekiem przedsiębiorstwa. Jednak nowsze badania, prezentowane przez A. Moreno oraz J. Casillas, wykazały, że wiek nie musi być czynnikiem różnicującym. Z kolei badania dotyczące zależności pomiędzy rozmiarem przedsiębiorstwa a wzrostem dowodzą odwrotnego skorelowania: wzrost maleje w miarę powiększania się przedsiębiorstwa [9]. Niejednoznaczne wnioski wyłaniają się z badań czynnika lokalizacji firmy. Upřednio sądzono, że firmy zlokalizowane na peryferiach miasta mają mniejsze szanse rozwoju niż te zlokalizowane na obszarach zurbanizowanych, co potwierdzały badania m.in. C.M. Mason oraz R.T. Harrison. Obecnie zwraca się również uwagę na branżę, w której działa dane przedsiębiorstwo. Firmy produkcyjne mogą sobie pozwolić na peryferyjną lokalizację. W przypadku firm handlowych i usługowych możliwości wzrostowe są bardziej uzależnione od lokalizacji, analizowanej z punktu widzenia wielkości rynku i występującego na nim popytu. Z kolei osobowość prawna może być czynnikiem decydującym o dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii dowodzą, że najlepszą formą organizacyjno-prawną jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która cieszy się większym zaufaniem banków [16].

Kolejna grupa czynników jest związana z otoczeniem firmy zarówno konkurencyjnym, jak i z makrootoczeniem. Otoczenie konkurencyjne tworzą podmioty gospodarcze, które wchodzi w relacje kooperacyjne lub konkurencyjne z przedsiębiorstwem. Z kolei makrootoczenie to zespół warunków funkcjonowania firmy, związanych z działalnością w danym kraju, regionie, danym układzie politycznym, prawnym. Każdy z segmentów tego otoczenia nie tylko może, ale i oddziałuje na organizację na wiele sposobów. Otoczenie ekonomiczne jest wyznaczone przez kondycję gospodarki. Do ważnych jej wskaźników zaliczane są: bezrobocie, inflacja, stopy procentowe, zadłużenie, kursy wymiany walut [4]. Każdy z tych czynników może sprzyjać wzrostowi przedsiębiorstwa, ale może również stać

się jego barierą rozwoju. Takim czynnikiem niesprzyjającym może być spowolnienie gospodarcze.

4. MSP w okresie spowolnienia gospodarczego

Kraje Europy Wschodniej odczuły kryzys finansowy z różną intensywnością. Węgry, Rumunia oraz kraje nadbałtyckie zostały dotknięte kryzysem stosunkowo mocno, podczas gdy wpływ na inne kraje w regionie, takie jak np.: Czechy i Słowacja, nie był tak silny (ale nie bez znaczenia) [2]. Również w Polsce symptomy recesji są wyraźne i wielowymiarowe [27]. Pierwszym objawem spowolnienia gospodarczego była słabnąca kondycja podmiotów gospodarczych. Drugim – zmiany dla sfery polskich finansów publicznych, które generują istotne zagrożenie dla koniunktury, w perspektywie najbliższych lat [26].

Z badań dotyczących oddziaływania dekonunktury na podmioty gospodarcze wynika, że kryzys gospodarczy jest odbierany przez przedsiębiorstwa w znacznej większości (prawie 75%), jako czynnik negatywnie wpływający na ich kondycję gospodarczą [27]. Wraz ze zmianą sytuacji gospodarczej w Polsce, przeobrażeniom uległy bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wyniki badań Izabeli Steinerowskiej-Streb wykazują, iż w obecnych warunkach dekonunktury gospodarczej głównymi barierami są: konkurencja na rynku, niestabilna sytuacja gospodarcza oraz zbyt wysokie podatki (wskazania ponad 50% respondentów). Kolejne, istotne czynniki oddziałujące negatywnie to: zatory płatnicze, biurokracja i uciążliwe procedury administracyjne, zbyt mały popyt na produkty na rynku, konkurencja ze strony „szarej strefy” (wskazania ponad 40% respondentów). Dla porównania, badania przeprowadzone przed światowym kryzysem wskazywały na takie bariery, jak: pozapłacowe koszty pracy, brak przejrzystości, jednoznaczności podatków pośrednich (VAT), brak przejrzystości systemu podatku dochodowego od działalności gospodarczej, stawki podatku od działalności gospodarczej, nieelastyczne prawo pracy itd. [24].

Jak wynika z powyższego, dekonunktura znacznie zmieniła warunki funkcjonowania sektora MSP w Polsce. Przedsiębiorcy zmagają się dziś ze znacznym spadkiem globalnego popytu, zarówno na produkty, jak i usługi, który w dużej mierze jest obwiniany za obecny stan rzeczy [14]. Zaostrzył on konkurencję pomiędzy podmiotami. Takie zmiany spotęgowały niepewność, co do przyszłości. Ze względu na spadek ogólnej aktywności gospodarczej została zaburzona płynność finansowa wielu firm, co z kolei powodowało opóźnienia w płatnościach. Zatory płatnicze największe znaczenie miały w przedsiębiorstwach budowlanych. Znalazły się one na drugim miejscu wśród ograniczeń tej branży. W innych grupach przedsiębiorstw znalazły się dopiero na miejscu czwartym lub szóstym. Dla porównania przed kryzysem bariera ta była wskazywana, jako istotna zaledwie przez 3,1% przedsiębiorców (badania przeprowadzone przez PKPP Lewiatan) [24].

Trudna sytuacja ekonomiczna spowodowała wzrost zainteresowania przedsiębiorstw analizą kosztów działalności. Część kosztów można ograniczyć dzięki zmianom reorganizacyjnym. Jednak na niektóre z nich przedsiębiorstwa nie mają większego wpływu, np.: na podatki [24]. W obecnej sytuacji polityka fiskalna państwa powinna dążyć do ich obniżenia. Zgodnie z teorią ekonomii niższe podatki, *ceteris paribus*, oznaczają wzrost liczby nowo powstałych firm, wzrost inwestycji i większą innowacyjność przedsiębiorstw [8].

Dekoniunktura utrudniła również dostęp do kapitału obcego. Z badania Ministerstwa Gospodarki, opublikowanego w drugiej połowie 2010 r. wynika, że spośród firm, które ubiegały się o kredyt, co druga go otrzymała. Tymczasem badania przed kryzysem na zlecenie PKPP Lewiatan wykazały, że aż ponad 80% MŚP miało możliwość zwiększenia zadłużenia [24]. W warunkach kryzysu finansowego utrudniony dostęp do obcych źródeł finansowania jest istotnym hamulcem rozwoju MSP oraz często przyczyną ich bankructwa [3]. Potwierdza to m.in. zanotowany w raportach Coface Poland, wzrost liczby upadłości. W 2009 r. sądy postawiły w stan upadłości prawie 700 podmiotów gospodarczych, co w stosunku do roku poprzedniego stanowi wzrost na poziomie aż 68% [17]. W 2010 r. było to 655 polskich firm [18]. Z kolei w 2011 r. sądy ogłosiły upadłość 723 polskich firm, co oznacza wzrost o 10,4% w stosunku do roku 2010 oraz 76% w stosunku do 2008 r., jako roku przedkryzysowego. Co więcej, problem niewypłacalności (w przeważającej większości) dotyczy firm sektora MSP. Na blisko 60% przedsiębiorstw, których dane finansowe posiadał Coface, aż 42% to firmy z obrotem do 5 mln złotych, a 52% to firmy z przychodami pomiędzy 5 a 50 mln złotych. Co oznacza, że duże przedsiębiorstwa to tylko 3% bankrutów [19]. Biorąc pod uwagę, iż statystyki upadłościowe z pewnym opóźnieniem ukazują zmiany w sytuacji gospodarczej, można oczekiwać, iż w najbliższym czasie nie nastąpi radykalna poprawa stopy bankructw w Polsce [26].

W obliczu spowolnienia gospodarczego oraz związanych z nim licznych zmian w otoczeniu, przedsiębiorcy szukają odpowiedzi na pytanie: jak przetrwać kryzys? Już od dłuższego czasu większość konferencji i spotkań naukowych oraz gospodarczych próbuje odpowiedzieć na to pytanie. Konieczna wydaje się zmiana strategii biznesowej, a zwłaszcza podjęcie działań związanych z:

- długookresową koncentracją na przyszłości,
- zdolnością do przetrwania,
- znajomością struktury sektora,
- umiejętnością ustalania priorytetów,
- eliminacją ryzyka [6].

Realizacji tych założeń może sprzyjać, między innymi współpraca pomiędzy firmami sektora MSP. Współdziałanie może bowiem niwelować pojawiające się w otoczeniu bariery, takie jak silna konkurencja na rynku, w tym konkurencja ze strony „szarej strefy” czy nawet zatory płatnicze. Wymiana informacji pomiędzy współpracującymi firmami może ograniczyć

bariery związane z biurokracją czy wysokimi podatkami. Z kolei inwentyka, która poszukuje nowych pomysłów oraz umiejętności ich wdrażania, a także umożliwia zmiany procesowe i systemowe, które przyczyniają się do wdrożenia powstałych idei, może istotnie wesprzeć przedsiębiorstwa w podejmowaniu decyzji w czasie trudnych zmian, jakim jest spowolnienie gospodarcze.

5. Podsumowanie

Sektor MSP odgrywa istotną rolę w kształtowaniu gospodarki kraju, wpływając na procesy ekonomiczne, społeczne oraz polityczne. W okresie spowolnienia gospodarczego nadzieje związane z małymi, średnimi przedsiębiorstwami są tym silniejsze, im słabsze okazały się duże przedsiębiorstwa. Siła sektora wynika nie tylko z jego liczebności, ale też istotnego wpływu na PKB. Małe, średnie przedsiębiorstwa są również największym pracodawcą, dzięki czemu wpływają pozytywnie na sytuację na rynku pracy.

Wzrost czy też rozwój przedsiębiorstw jest determinowany przez wiele czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Czynniki te można pogrupować na związane z osobą właściciela, samym przedsiębiorstwem oraz otoczeniem, w którym funkcjonuje. Mogą one sprzyjać rozwojowi lub go ograniczać, stając się barierami rozwoju.

Kryzys początkowo finansowy, a następnie ekonomiczny zmienił drastycznie warunki funkcjonowania sektora, w tym owe bariery rozwoju przedsiębiorstw. Znaczenia nabrały bariery, które przed kryzysem były uznawane za mało istotne. Trudna sytuacja wymusiła na przedsiębiorcach dokładną analizę ponoszonych kosztów. Utrudniła im również dostęp do kapitału obcego, który nie tylko jest hamulcem rozwoju, ale i często przyczyną bankructw. Analiza upadłości wyraźnie wskazuje na drastyczny wzrost ich liczby w sektorze MSP, w okresie spowolnienia gospodarczego.

Szans na poprawę sytuacji małych i średnich przedsiębiorstw można upatrywać w ich współpracy, która umożliwi przezwyciężenie barier pojawiających się w ich otoczeniu. Siła tych relacji może warunkować kondycję całego sektora. Interesujący wkład może mieć również heurystyka – w tym inwentyka, która nie tylko wspomaga proces decyzyjny, ale wskaże również innowacyjne rozwiązania, wpływające na kontekst konkurencyjny małych i średnich przedsiębiorstw. W okresie spowolnienia gospodarczego współpraca oraz wykorzystanie metod inwencyjnych mogą wesprzeć rozwój przedsiębiorstwa, a nawet warunkować jego przetrwanie, co wydaje się być ciekawym obszarem dalszych badań.

Bibliografia

1. Bratnicki M.: przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji, Wydawnictwo AE im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2002, s. 24.
2. Fidrmuc J., Hainz C.: Default rates in the loan market for SMEs: Evidence from Slovakia. „Economic Systems” 2010, nr 34, s. 133-134.
3. Franc-Dąbrowska J., Porada-Rochoń M.: Modele zadłużenia małych i średnich przedsiębiorstw – z perspektywy dekonjunktury gospodarczej. „Przegląd Organizacji” 2012, nr 7, s. 30-35.
4. Gierszewska G., Romanowska M.: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2003, s. 33-42.
5. Gołaś Z.: Wydajność pracy małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 1, s. 39-40.
6. Hejduk I.K.: Jak przetrwać kryzys. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 1, s. 11.
7. Hessels J., Parker S.C.: Constraints, internationalization and growth: A cross-country analysis of European SMEs. „Journal of World Business” 2012 (w druku).
8. Jędruchiewicz A.: Makroekonomiczne uwarunkowania przedsiębiorczości. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 3, s. 18-23.
9. Kirkwood J.: To grow or not? Growing small service firms. “Journal of Small Business and Enterprise Development” 2009, No. 3, p. 485-503.
10. Leszczewska K.: Funkcjonowanie firm rodzinnych w warunkach kryzysu. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 1, s. 65-71.
11. Michna A., Męczyńska A., Kmiecik R., Sękowska R.: Badania literaturowe wybranych aspektów funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] Rozwój i doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstw, (pod red.): L. Kiełtyka, Difin, Warszawa 2010, s. 170-171.
12. Michna A., Sękowska R.: Procesy umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych, [w:] Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach, (pod red.): Matejun M., C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 314-324.
13. Mikołajczyk B., Krawczyk M.: Aniołowie Biznesu w sektorze MSP, Difin, Warszawa 2007, s. 9-18.
14. Naidoo V.: Firm survival through a crisis: The influence of market orientation, marketing innovation and business strategy. „Industrial Marketing Management” 2010, No. 39, p. 1311-1312.

15. Piecuch T.: Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce, [w:] Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach, (pod red.): Matejun M., C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 15-29.
16. Przetrawianie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw (pod red.): F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 23-43.
17. Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2009 roku, http://www.windykacja.pl/files/upadlosci_caly_2009_coface.pdf, stan na dzień 27.10.2012.
18. Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2010 roku, http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/PL/pl_PL/documents/Raport_Coface_upadlosci_caly_2010, stan na dzień 27.10.2012.
19. Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2011 roku, http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/PL/pl_PL/documents/Raport_upadlosci_caly_2011_COFACE, stan na dzień 27.10.2012.
20. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, (pod red.): A. Brussa, A. Tarnawa, PARP, Warszawa 2011, s. 13.
21. Safin K.: Zarządzanie małą firmą, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
22. Siuta-Tokarska B.: Uwarunkowania i kierunki rozwoju sektora przedsiębiorstw w Polsce, [w:] Rozwój i doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstw, (pod red.): L. Kiełtyka, Difin, Warszawa 2010, s. 139-140.
23. Soininen J., Martikainen M., Puumalainen K., Kylaheiko K.: Entrepreneurial orientation: Growth and profitability of Finnish small- and medium-sized enterprises. „Int. J. Production Economics” 2012, No. 140, p. 614-615.
24. Steinerowska-Streb I.: Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce- zmiany spowodowane dekonjunkcją gospodarczą. „Przegląd Organizacji” 2012, nr 7, s. 18-21.
25. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2007r., Nr 155, poz. 1095 z późn. zm.).
26. Zelek A.: Rezystancja polskiej gospodarki na kryzys gospodarczy- fakty i mity. „Firma i Rynek”, Zeszyt Naukowy Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, z. 41. Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2011, s. 81-84.
27. Zelek A.: Strategia przedsiębiorstwa w walce z kryzysem. „Firma i Rynek”, Zeszyt Naukowy Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, z. 42. Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2011, s. 11-14.

Abstract

Small and medium-sized enterprise play a significant role in the national economy: make important contributions to GDP growth and job creation. Growth of SMEs is determined by many internal and external factors. The economic slowdown significantly affect the change of circumstances, in which small and medium enterprises operate: insufficient demand, delay of payments, difficulties in obtaining credit. Authors indicate cooperation between SMEs and use of creative problem solving as a way of overcoming barriers.