

Wydział Zarządzania



UNIWERSYTET EKONOMICZNY
W POZNANIU

KATEDRA MIKROEKONOMII

Hanna Nowak

**DETERMINANTY PRZETRWANIA NOWO TWORZONYCH
PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE WIELKOPOLSKIM
– PODEJŚCIE INSTYTUCJONALNE**

Praca doktorska

Promotor:

Prof. dr hab. Marek Rekowski, prof. zw. UEP

POZNAŃ 2013

Spis treści

Wstęp.....	5
1. Podejście instytucjonalne w badaniach nad przedsiębiorczością.....	9
1.1. Istota i interdyscyplinarny charakter przedsiębiorczości.....	9
1.2. Rodzaje instytucji i wymiary analizy instytucjonalnej.....	17
1.3. Kierunki badań łączących przedsiębiorczość z teorią instytucjonalną.....	22
2. Teoretyczne aspekty przetrwania przedsiębiorstw	28
2.1. Etapy rozwoju i cykl życia przedsiębiorstwa	28
2.2. Koncepcje teoretyczne związane z problematyką przetrwania przedsiębiorstw	34
2.2.1. Problemy definicyjne i miary przetrwania.....	36
2.2.2. Nurty badań dotyczące przetrwania przedsiębiorstw.....	39
2.2.3. Nurt instytucjonalny a przetrwanie przedsiębiorstw.....	43
2.3. Czynniki determinujące zdolność przedsiębiorstw do przetrwania.....	44
2.3.1. Czynniki sukcesu lub niepowodzenia przedsiębiorstwa.....	46
2.3.2. Czynniki przetrwania lub upadku przedsiębiorstwa	48
2.3.3. Czynniki determinujące zdolność nowo tworzonego przedsiębiorstwa do przetrwania początkowych etapów cyklu życia.....	54
3. Czynniki determinujące przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw – ujęcie instytucjonalne	61
3.1. Znaczenie czynników instytucjonalnych w budowaniu zdolności nowo tworzonych przedsiębiorstw do przetrwania	61
3.2. Aspekty metodyczne pracy	71
3.2.1. Problem i założenia badawcze	71
3.2.2. Cele pracy i hipotezy badawcze.....	74
3.2.3. Przedmiot i zakres badań	75
3.2.4. Metody i techniki badawcze	78
4. Instytucjonalny kontekst rozwoju przedsiębiorczości w Wielkopolsce.....	82
4.1. Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze województwa wielkopolskiego	82
4.2. Instytucjonalne otoczenie przedsiębiorczości w Wielkopolsce.....	87

4.2.1. Historyczne uwarunkowania przedsiębiorczości w Wielkopolsce	89
4.2.2. Przemiany społeczno-kulturowe w Wielkopolsce	93
4.2.3. Polityczno-prawne otoczenie przedsiębiorczości	99
4.2.4. Infrastruktura i system wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce.....	106
4.3. Struktura i dynamika populacji przedsiębiorstw tworzonych w Wielkopolsce w latach 2005-2011	113
4.3.1. Procesy demograficzne przedsiębiorstw w Wielkopolsce na tle kraju i świata.....	113
4.3.2. Procesy demograficzne przedsiębiorstw utworzonych w Wielkopolsce przy wykorzystaniu wsparcia instytucjonalnego	121
5. Instytucjonalne determinanty przetrwania przedsiębiorstw utworzonych w województwie wielkopolskim w latach 2005-2011	123
5.1. Charakterystyka próby badawczej	124
5.2. Wpływ czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce – wyniki badań ankietowych	140
5.2.1. Wpływ czynników instytucjonalnych na przetrwanie a etapy cyklu życia przedsiębiorstw	150
5.2.2. Wpływ czynników instytucjonalnych na przetrwanie a lokalizacja przedsiębiorstw	163
5.2.3. Instytucjonalne bariery funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim.....	169
5.3. Wnioski i rekomendacje	173
Zakończenie	180
Bibliografia	182
Spis tabel	196
Spis rysunków	200
Załączniki	203

Wstęp

Przedsiębiorczość jest zjawiskiem złożonym, o charakterze interdyscyplinarnym. Badacze z różnych dziedzin naukowych podejmują wysiłki w celu zrozumienia tego fenomenu, jego uwarunkowań, przejawów oraz wynikających z niego korzyści dla społeczeństwa i gospodarki. Również w ramach nauk ekonomicznych przedsiębiorczość jako obszar badań naukowych zyskuje na znaczeniu. Badacze zainteresowani różnymi aspektami tego zjawiska nie osiągnęli jednak kompromisu dotyczącego definiowania takich pojęć jak przedsiębiorca i przedsiębiorczość. Na bazie wielu koncepcji, począwszy od wkładu Richarda Cantillona do osiągnięć twórców współczesnych, nie stworzono dotychczas jednolitej teorii przedsiębiorczości. Dla wielu badaczy fakt ten staje się inspiracją do podejmowania problemów i rozwijania dotychczasowej wiedzy w tym obszarze, zarówno dla potrzeb naukowych, jak i praktycznych.

Badacze zjawisk w zakresie przedsiębiorczości przywołują najczęściej jej ujęcia zaproponowane przez Josepha Schumpetera, Franka Knighta oraz Israela Kirznera. Zgodnie z tymi koncepcjami, przedsiębiorczość jest wiązana z wprowadzaniem innowacji, ponoszeniem ryzyka działalności gospodarczej oraz odkrywaniem możliwości rynkowych.

Jednym z przejawów przedsiębiorczości jest podejmowanie działalności gospodarczej, czyli tworzenie nowych przedsiębiorstw. Utożsamianie przedsiębiorczości z zakładaniem nowych organizacji jest właściwe dla koncepcji Williama Gartnera, wywodzącej się z teorii organizacji. W tym ujęciu organizacja jako efekt działań przedsiębiorczych jest podstawową jednostką analizy, choć brany jest także pod uwagę kontekst jej rozwoju, w tym cechy przedsiębiorcy oraz warunki zewnętrzne.

Proces przedsiębiorczy prowadzi do tworzenia nowych przedsiębiorstw, z których tylko nieliczne, poprzez strategię intensywnego wzrostu, staną się dużymi przedsiębiorstwami. Mikro i małe przedsiębiorstwa odgrywają bardzo ważną rolę w gospodarkach rynkowych. Dominują pod względem liczebności, a także przyczyniają się do tworzenia znacznej części zatrudnienia i wartości dodanej.

Statystyki Głównego Urzędu Statystycznego wskazują, że zaledwie około 30% mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce przeżywa pięć kolejnych lat od momentu ich utworzenia. Problem znany w literaturze jako obciążenia nowych i małych przedsiębiorstw (ang. *liability of newness*, *liability of smallness*) dotyczy podmiotów gospodarczych, które ze względu na wiek i wielkość mają trudności w utrzymaniu się na rynku. Powodem tego stanu rzeczy jest

początkowy brak legitymizacji nowego, nieznanego jeszcze na rynku podmiotu oraz jego słabość w konkurowaniu z większymi i ustabilizowanymi na rynku przedsiębiorstwami.

W związku z przedstawionym powyżej problemem część badaczy zajmuje się poszukiwaniem czynników wpływających na zdolność przedsiębiorstw do utrzymania się na rynku. Choć z perspektywy makroekonomicznej obrót przedsiębiorstw (ang. *business churn*) nie jest postrzegany jako zjawisko negatywne, na poziomie pojedynczych podmiotów gospodarczych odczuwalne są dotkliwe skutki upadku przedsiębiorstwa. Stąd wynika przekonanie niektórych badaczy o konieczności analizowania procesów demograficznych przedsiębiorstw oraz rozpoznawania czynników determinujących ich przetrwanie.

W literaturze zwraca się uwagę na fakt, że czynniki te mogą różnić się w zależności od etapu cyklu życia przedsiębiorstwa. W tradycyjnych koncepcjach cyklu życia przedsiębiorstw wywodzących się z teorii organizacji, za najważniejsze czynniki rozwoju i przetrwania przedsiębiorstw uznaje się determinanty wewnętrzne, związane z przedsiębiorcą i przedsiębiorstwem. Współcześni badacze zaczynają jednak coraz większą wagę przywiązywać do czynników otoczenia zewnętrznego. W polskiej literaturze brakuje badań uwzględniających wpływ tych czynników na rozwój i przetrwanie mikro i małych przedsiębiorstw.

Wśród czynników zewnętrznych wpływających na przetrwanie przedsiębiorstw wyróżnić należy czynniki związane z otoczeniem instytucjonalnym. Perspektywa instytucjonalna staje się w ostatnich latach szczególnie przydatna do badania zjawisk w obszarze przedsiębiorczości, w tym procesów związanych z przetrwaniem przedsiębiorstw. Umożliwia ona uwzględnienie zmiennych związanych z kontekstem społecznym, historycznym, kulturowym i politycznym badanych zjawisk społeczno-gospodarczych. Podejście to przyjmuje jako podłoże badań teorię instytucjonalną, która w centrum analizy stawia instytucje regulujące interakcje podmiotów w gospodarce. Czynniki instytucjonalne bazują na istnieniu formalnych i nieformalnych instytucji. Część z nich stanowią determinanty związane z formalnym otoczeniem prawnym lub regulacyjnym, natomiast inne opierają się na nieformalnych normach, zwyczajach i tradycjach zakorzenionych w danym społeczeństwie.

Z punktu widzenia teorii oraz potrzeb praktycznych, zasadne wydaje się pytanie o czynniki, które decydują o zdolności przedsiębiorstw do przetrwania pierwszego, najtrudniejszego okresu działalności. Tematyka cyklu życia przedsiębiorstw oraz czynników determinujących ich przetrwanie jest podejmowana w Polsce stosunkowo rzadko. Dotyczy to

szczególnie czynników o charakterze instytucjonalnym, dotyczących między innymi infrastruktury wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw.

W niniejszej pracy przedsiębiorczość rozumiana jest jako proces tworzenia nowego przedsiębiorstwa, ale także jako zdolność przedsiębiorcy do utrzymania na rynku nowego podmiotu gospodarczego, a więc zapewnienia jego przetrwania w najtrudniejszym, początkowym okresie działalności.

W pracy przyjęto podejście instytucjonalne, które, zdaniem autora, może rzucić nowe światło na problem przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w gospodarce. Przyjęta perspektywa badawcza uzasadnia jednocześnie ograniczenie zasięgu badania do konkretnego kontekstu instytucjonalnego charakteryzującego się specyficznym podłożem społeczno-kulturowym. W pracy posłużono się przykładem województwa wielkopolskiego kojarzonego tradycyjnie z regionem ludzi przedsiębiorczych i gospodarnych, różniącego się w ujęciu historycznym od pozostałych obszarów Polski. Istnienie etosu Wielkopolan współcześnie jest przedmiotem sporów pomiędzy autorami zajmującymi się badaniem tożsamości regionu.

Głównym celem pracy jest identyfikacja czynników instytucjonalnych o charakterze formalnym i nieformalnym, które determinują zdolność nowych, powstających w województwie wielkopolskim podmiotów gospodarczych do przetrwania pierwszych, najtrudniejszych faz cyklu życia. W pracy założono, że czynniki instytucjonalne można ująć w trzy zasadnicze komponenty: związane z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym, społecznym oraz edukacyjnym.

Obiektem badania są mikro i małe przedsiębiorstwa założone w Wielkopolsce w latach 2005-2011, podlegające oddziaływaniu różnego typu instytucji, które ponadto przetrwały na rynku od momentu utworzenia do momentu udziału w badaniu. Badane podmioty gospodarcze podzielono na trzy grupy według umownych faz cyklu życia: przedsiębiorstwa inkubowane, dorastające oraz wkraczające w okres dojrzałości.

W pracy podjęto weryfikację hipotez badawczych odnoszących się do wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce, a także do związku pomiędzy oceną wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie, a takimi zmiennymi, jak lokalizacja i wielkość miejscowości, w której prowadzona jest działalność gospodarcza. Do weryfikacji hipotez badawczych wykorzystano podstawowe miary statystyki opisowej oraz testy statystyczne: Manna-Whitneya (dla dwóch grup niezależnych) oraz Kruskala-Wallisa (dla wielu grup niezależnych).

W pracy posłużono się analizą wtórnych materiałów źródłowych (tekstów i opracowań z dziedziny historii gospodarczej Wielkopolski, raportów, badań ewaluacyjnych, danych

statystycznych, aktów prawnych), a także przeprowadzono badanie własne metodą ankietowania właścicieli przedsiębiorstw utworzonych w województwie wielkopolskim po 2004 roku. Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej nastąpił dynamiczny wzrost liczby instrumentów i programów pomocowych oraz rozbudowa infrastruktury wsparcia przedsiębiorstw.

W pierwszym rozdziale pracy zaprezentowano główne kierunki badań w obszarze przedsiębiorczości oraz związek teorii instytucjonalnej z badaniem zjawisk w zakresie przedsiębiorczości. W kolejnym rozdziale skoncentrowano się na problematyce przetrwania przedsiębiorstw oraz modelach odnoszących się do cyklu ich życia.

W rozdziale trzecim przedstawiono instytucjonalne ujęcie czynników przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw, a także zdefiniowano aspekty metodyczne oraz założenia przyjęte w pracy.

Rozdział czwarty zawiera analizę otoczenia instytucjonalnego w Wielkopolsce z uwzględnieniem aspektów historycznych oraz społeczno-kulturowych. W rozdziale tym przedstawiono także dane odnoszące się do demografii przedsiębiorstw w Wielkopolsce, w tym tworzonych przy wykorzystaniu wsparcia instytucjonalnego.

Ostatni rozdział pracy prezentuje wyniki badań własnych dotyczących przetrwania nowych mikro i małych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim, a także wnioski i rekomendacje wynikające w przeprowadzonych badań.

Badania dowodzą, że problematyka przedsiębiorczości, tworzenia i przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw jest ściśle związana z jakością otoczenia instytucjonalnego, a szczególnie ważne dla najmłodszych podmiotów są instytucje zakorzenione w konkretnym otoczeniu społeczno-kulturowym oraz niektóre elementy otoczenia edukacyjnego.

Zainteresowanie autora problemem badawczym podjętym w pracy wynika z wcześniejszych doświadczeń zawodowych i obserwacji systemu wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw, bazującego na wykorzystaniu środków finansowych z funduszy Unii Europejskiej. Badania literaturowe potwierdziły niewystarczającą ilość badań identyfikujących wpływ i znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw.

Badania zaprezentowane w niniejszej pracy zostały sfinansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/N/HS4/01427.

1. Podejście instytucjonalne w badaniach nad przedsiębiorczością

W rozważaniach o charakterze teoretycznym oraz w badaniach empirycznych na przełomie XX i XXI wieku, bardzo silnie zaakcentowana została potrzeba poznania natury przedsiębiorstwa, roli przedsiębiorcy oraz fenomenu przedsiębiorczości. Zainteresowanie teoretyków i badaczy powyższą problematyką jest związane z dążeniem do wypełnienia luki istniejącej w tym zakresie w teorii głównego nurtu ekonomii, a także wynika z rosnących potrzeb praktyki gospodarczej, dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, ich znaczenia dla rozwoju gospodarczego kraju oraz określenia społecznej roli przedsiębiorcy [Gruszecki 1994, 2002].

W rozdziale przedstawiono główne koncepcje teoretyczne dotyczące przedsiębiorczości, a także ukazano podstawowe nurty badawcze, łączące problematykę przedsiębiorczości z teorią instytucjonalną. Z badań literaturowych wynika, że podejście instytucjonalne może być szczególnie przydatne w tłumaczeniu zjawisk związanych z poruszaną w pracy problematyką.

1.1. Istota i interdyscyplinarny charakter przedsiębiorczości

Próby definiowania fenomenu przedsiębiorczości oraz aspiracje części przedstawicieli świata naukowego do legitymizacji nowej dyscypliny naukowej, wywierają wpływ na intensywny rozwój badań w tym obszarze. Dotychczasowe dokonania naukowe przyczyniają się do zrozumienia złożonego charakteru przedsiębiorczości, jednak w dalszym ciągu brakuje ugruntowanych ram teoretycznych oraz ogólnie przyjętych definicji porządkujących dotychczasową wiedzę w tym zakresie [Gartner 2001; Busenitz i in. 2003].

Kategorie przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy i przedsiębiorczości są ze sobą ściśle związane, jednak w teorii ekonomii wiedza na ich temat jest rozwijana w różnych nurtach akcentujących różne aspekty i poziomy analizy. W ramach nauk ekonomicznych pojęcia te stosowane są przez przedstawicieli wielu dyscyplin naukowych, reprezentujących odmienne podejścia badawcze. Analizy przeprowadzane są przy wykorzystaniu specyficznych dla danego podejścia sposobów opisu i narzędzi badawczych. Problematyką przedsiębiorczości zajmują się również przedstawiciele wielu innych, poza ekonomicznymi, dziedzin naukowych, takich jak: socjologia, psychologia, kulturoznawstwo, nauki prawne czy politologia [Gruszecki 2002; Bławat 2003; Gawęł 2007].

Poszukiwanie wyróżniającego się spośród innych dyscyplin naukowych programu badawczego oraz próba integracji dotychczasowych osiągnięć teoretycznych w jedną spójną

teorię przedsiębiorczości, nie zostały dotychczas zakończone sukcesem. Choć zainteresowanie osobą przedsiębiorcy można odnaleźć w twórczości niektórych ekonomistów ortodoksyjnych, wiedza na temat przedsiębiorcy i przedsiębiorczości rozwijana była przez długi okres na uboczu głównego nurtu myśli ekonomicznej [Gaweł 2007]. Dopiero w ostatnich 25 latach XX wieku nastąpił powszechny wzrost zainteresowania tak istotnymi kategoriami, jak przedsiębiorczość i przedsiębiorca oraz związanym z nimi przedsiębiorstwem [Bławat 2003, s.10]. W obliczu braku ujednoczonych podstaw teoretycznych, toczone są w środowisku naukowym spory związane z definiowaniem przedsiębiorczości oraz zakresem zjawisk objętych programem badawczym.

Istnieje wiele ujęć przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy, począwszy od wczesnej koncepcji Richarda Cantillona, poprzez dorobek twórców klasycznych i neoklasycznych, takich jak Jean-Baptiste Say oraz Alfred Marshall, po najbardziej inspirujące współczesnych badaczy koncepcje heterodoksyjne Josepha A. Schumpetera, Franka Knighta i przedstawiciela myśli neoaustriackiej - Israela Kirznera [Van Praag 1999]. Każdy z powyższych twórców podkreśla konkretne cechy, zdolności i funkcje, które jego zdaniem są charakterystyczne dla osoby przedsiębiorcy, wyróżniają ją spośród innych jednostek oraz decydują o sukcesie podejmowanych działań. Trzy ostatnie koncepcje stały się bardzo inspirujące dla współczesnych badań nad przedsiębiorczością, w których dominują następujące nurty wywodzące się z [Gaweł 2007, s. 5]:

- teorii Knighta z lat dwudziestych XX wieku, w której przedsiębiorczość jest postrzegana jako umiejętność podejmowania ryzyka działalności rynkowej,
- teorii Schumpetera z lat trzydziestych XX wieku utożsamiającej przedsiębiorczość z wprowadzaniem „nowych kombinacji” czy innowacji rynkowych,
- szkoły austriackiej, w której przedsiębiorczość jest rozumiana jako indywidualne odkrywanie możliwości rynkowych.

Według popularnej koncepcji Schumpetera przedsiębiorca jest postrzegany jako innowator odgrywający kluczową rolę w systemie gospodarczym oraz jako lider przedsiębiorstwa, który mentalnie jest przygotowany do wprowadzania zmian, nawet wbrew panującym opiniom społecznym. Przedsiębiorca-innowator burząc dotychczasową równowagę rynkową doprowadza do rozwoju gospodarczego. Jego działalność nie musi wiązać się z ponoszeniem ryzyka związanego z angażowaniem własnych środków finansowych. Nie musi być on menedżerem ani nawet właścicielem przedsiębiorstwa. Najistotniejszą funkcją przedsiębiorcy jest wprowadzanie „nowych kombinacji” w postaci:

nowych produktów, procesów, rynków, form organizacyjnych lub źródeł dostaw [Van Praag 1999; Sharma i Chrisman 1999; Gawel 2007].

Obok teorii ekonomicznych wiążących przedsiębiorczość z podejmowaniem ryzyka, tworzeniem innowacji lub odkrywaniem możliwości rynkowych, rozwijają się intensywnie badania tego zjawiska bazujące na teorii organizacji. Zdaniem Gartnera [1988] przedsiębiorczość to przede wszystkim tworzenie organizacji, która powinna stanowić podstawową jednostkę analizy. Wszelkie badania przedsiębiorczości z perspektywy psychologicznej, społecznej, ekonomicznej czy demograficznej zapoczątkowane są przez fakt tworzenia nowych organizacji. Autor proponuje przesunięcie dotychczasowego „punktu ciężkości” z badania osobowości przedsiębiorcy na rzecz podejścia behawioralnego koncentrującego uwagę na poszczególnych działaniach prowadzących do powstania nowej organizacji. Proces tworzenia zachodzi w określonym kontekście, którego częścią jest również przedsiębiorca. Jego osobowość może stanowić pomocniczo przedmiot badania, jednak zdecydowanie ważniejsze jest w tym ujęciu jego zachowanie i rezultaty podjętych działań. Oprócz powyższych zmiennych: powstającej organizacji, procesu – podejmowanych działań oraz cech charakterystycznych jednostki zaangażowanej w tworzenie, proponowane ramy badawcze przedsiębiorczości powinny obejmować także otoczenie zewnętrzne wpływające na nową organizację [Gartner 1985].

Konsekwencją podejścia behawioralnego jest uznanie, że przedsiębiorczość trwa tak długo, jak długo nie jest zakończony proces tworzenia organizacji. W kolejnych etapach cyklu życia: w fazie wzrostu, dojrzałości czy schyłku, jednostka, która zapoczątkowała daną organizację może pełnić w niej odmienne role: innowatora, menedżera czy właściciela [Gartner 1988]. Pojęcia te nie są tożsame, natomiast jedna osoba może pełnić jedną, dwie lub nawet trzy z wymienionych funkcji [Bławat 2003, s.29].

Sposób, w jaki przedsiębiorczość ujmują współcześni badacze zgodny jest najczęściej z jedną z dwóch koncepcji zaproponowanych przez Schumpetera lub Gartnera. Pierwsza grupa badaczy koncentruje się na cechach przedsiębiorczości, takich jak wzrost czy innowacje, natomiast druga, na rezultatach działalności przedsiębiorców [Gartner 1990]. Przegląd prób definiowania przedsiębiorczości na przełomie XX i XXI wieku potwierdza powyższe spostrzeżenie.

Low i MacMillan [1988] uznali, że mianem przedsiębiorczości powinno się określać „tworzenie nowych przedsiębiorstw”, badając ich wkład w osiągnięcie postępu gospodarczego. Dopiero w ramach tak sformułowanego celu ogólnego powinny być tworzone węższe programy badawcze o charakterze interdyscyplinarnym. Zdaniem tych autorów upadek

pojedynczych przedsiębiorstw na skutek działań podmiotów konkurencyjnych nie musi wiązać się z pogorszeniem sytuacji gospodarczej. Zdarzenie takie może być bowiem korzystne z punktu widzenia danej gałęzi przemysłu lub branży, natomiast dla przedsiębiorcy doświadczenie niepowodzenia może mieć charakter edukacyjny i wpływać na sukces kolejnych inicjatyw przedsiębiorczych.

Według innych autorów [Carland i in. 1984] nie wszystkie nowe przedsiębiorstwa mają charakter przedsiębiorczy. Niektóre z nich, nie spełniając przynajmniej jednego z kryteriów innowacyjności zaproponowanych przez Schumpetera, nie zasługują na takie miano. Należałoby zatem wyraźnie odróżnić firmy dążące do osiągnięcia rentowności i wzrostu od małych przedsiębiorstw nie kierujących się takimi celami. Podobnie, zdaniem autorów, przedsiębiorca wykorzystujący praktyki zarządzania strategicznego ukierunkowane na wzrost firmy różni się od właściciela małego przedsiębiorstwa, którego podstawowym dążeniem jest realizacja celów osobistych i zaspokojenie potrzeb rodzinnych.

Shane i Venkataraman [2000] stwierdzają, że przedsiębiorczość jest pojęciem zdecydowanie szerszym niż tworzenie nowych organizacji, nie musi zatem prowadzić koniecznie do ich powstania. Jej przejawy można zaobserwować także w organizacjach już istniejących, natomiast możliwości odkryte dzięki zdolnościom przedsiębiorczym mogą zostać wykorzystane przez inne podmioty czy organizacje. Przedsiębiorczość w tym ujęciu obejmuje: odkrywanie możliwości rynkowych, w tym ich źródła; ocenę i wykorzystanie tych możliwości, a także badanie jednostek zaangażowanych w ten proces.

Zaproponowana wcześniej przez Stevenсона i Jarillo [1990] definicja przedsiębiorczości również nie ogranicza tego zjawiska wyłącznie do powstawania nowych organizacji. Według tych autorów przedsiębiorczość jest chęcią poszukiwania możliwości bez względu na zasoby, którymi się w danym momencie dysponuje. Zdolności przedsiębiorcze nie są w tym przypadku traktowane jako cechy wrodzone, ale jako umiejętności, które można nabyć poprzez doświadczenie i edukację.

Zainteresowanie zachowaniami przedsiębiorczymi wewnątrz istniejących organizacji rozwija się w ostatnich latach równoległe do badań nad przedsiębiorczością indywidualną. Zjawisko to określa się w literaturze mianem przedsiębiorczości korporacyjnej, intraprzsiębiorczością lub przedsiębiorczością wewnętrzną. W szerokim rozumieniu przedsiębiorczość obejmuje zatem zarówno proces tworzenia nowej organizacji jak i innowacje generowane wewnątrz istniejących organizacji [Sharma i Chrisman 1999].

Na przełomie XX i XXI wieku przedmiot zainteresowania badań z zakresu przedsiębiorczości został rozszerzony, między innymi na: zachowanie przedsiębiorcze,

wybór formy organizacyjnej i wagę otoczenia społecznego [McKenzie, Ugbah i Smothers 2007]. Definicja sekcji przedsiębiorczości amerykańskiej Akademii Zarządzania prezentuje szerokie ujęcie przedsiębiorczości, obejmujące zagadnienia związane z: tworzeniem nowych przedsiębiorstw oraz zarządzaniem nimi, problematyką małych przedsiębiorstw oraz firm rodzinnych. W ramach takiego ujęcia mieszczą się między innymi następujące obszary tematyczne: samozatrudnienie oraz relacje pomiędzy przedsiębiorczością a wzrostem gospodarczym, a także pomiędzy właścicielem i menedżerem, pomysły i strategie dla nowych przedsięwzięć biznesowych, procesy demograficzne nowych przedsiębiorstw oraz zarządzanie kapitałem wysokiego ryzyka [Gartner 2001].

McKenzie, Ugbah i Smothers [2007] poddają krytyce propozycję Gartnera, dotyczącą zmiany obiektu badań z osoby przedsiębiorcy na organizację. Autorzy proponują alternatywne ramy analizy, które sytuują proces przedsiębiorczości w szerokim kontekście otoczenia społecznego, politycznego i gospodarczego. Zgodnie z powyższym ujęciem przedsiębiorczość jest procesem, na który wpływają możliwości wynikające z otoczenia, a także intencje oraz zdolności jednostek lub grup, poszukujących tych możliwości w celu ich dalszego wykorzystania.

Przytoczone powyżej definicje wskazują na różnorodność podejść do zagadnień związanych z przedsiębiorczością. Bławat [2003, s.23-26] wyróżnia kilka szkół myślenia o przedsiębiorcy i przedsiębiorczości:

- szkoła „wielkiej osoby” zakładająca, że przedsiębiorcą trzeba się urodzić,
- szkoła psychologiczna wywodząca się z teorii osobowości człowieka,
- szkoła liderów podkreślająca charyzmatyczny dar przywódców do wyznaczania kierunków działań oraz motywowania zespołu,
- szkoła klasyczna wywodząca się z koncepcji Schumpetera podkreślającej kreatywność i innowacyjność przedsiębiorcy,
- szkoła menedżerska utrzymująca, że przedsiębiorczości można się nauczyć poprzez szkolenia i doświadczenie, natomiast rolą przedsiębiorcy jest zarządzanie przedsiębiorstwem i ponoszenie ryzyka działalności,
- szkoła intraprzesiębiorczości.

Wymienione wyżej koncepcje odnoszą się do różnych etapów funkcjonowania przedsiębiorstw. Szkoła „wielkiej osoby” może być przydatna w analizowaniu firmy na różnych etapach jej rozwoju. Szkoły psychologiczna i klasyczna najbardziej odpowiadają fazie przed założeniem firmy oraz we wczesnych etapach jej rozwoju. Natomiast szkoły

menedżerska i liderów związane są z początkowymi fazami rozwoju oraz dojrzałością przedsiębiorstwa [Bławat 2003, s.27].

Odmienną klasyfikację badań nad przedsiębiorczością zaproponowali Stevenson i Jarillo [1990]. Według wskazanych autorów badania w tym zakresie można podzielić na trzy kategorie: badanie rezultatów działalności przedsiębiorców, przyczyn ich aktywności oraz sposobów zarządzania przedsiębiorczego.

Pierwsza z wymienionych linii badawczych zdominowana jest przez podejście ekonomiczne bazujące na dorobku takich ekonomistów jak Schumpeter, Kirzner czy Casson. Centrum zainteresowania stanowi tutaj wpływ działań przedsiębiorców na rozwój systemu rynkowego oraz rozwój gospodarczy ogółem. Podejścia zwane psychologicznym oraz socjologicznym, zapoczątkowane przez McClellanda oraz Collinsa i Moore'a w latach 60. XX wieku, koncentrują uwagę na cechach jednostek przedsiębiorczych i przyczynach różnic pomiędzy zachowaniami przedsiębiorców, a osobami nienależącymi do tej grupy. Do cech odróżniających przedsiębiorców, zgodnie z tymi koncepcjami, zalicza się najczęściej: potrzebę niezależności i osiągnięć, wewnętrzne umiejscowienie kontroli oraz odporność na ryzyko. Istotnym aspektem podejścia czerpiącego z dorobku teorii socjologii jest wpływ zmiennych otoczenia zewnętrznego na motywacje do podejmowania działań przedsiębiorczych. Trzecia z linii badawczych wyróżnionych przez Stevensona i Jarillo odnosi się do pytań o strategię działania oraz podstawy sukcesu przedsiębiorcy, a więc dotyczy zachowania związanego z zarządzaniem przedsiębiorczym. W ramach powyższego wyróżnić można dwa ważne obszary badań związane z :

- cyklami życia nowych przedsiębiorstw oraz problemami, na które napotykają przedsiębiorcy w czasie poszczególnych faz rozwoju firmy, aż do jej dojrzałości,
- czynnikami determinującymi sukces nowych przedsiębiorstw, takimi jak: doświadczenie przedsiębiorcy, wybrana strategia, elementy otoczenia lub kombinacja wymienionych czynników [Stevenson i Jarillo 1990].

Można uznać, iż złożoność fenomenu przedsiębiorczości uzasadnia, a niekiedy wręcz wymaga podejścia interdyscyplinarnego. Integracja różnorodnych podejść badawczych, koncentrujących uwagę na wybranym aspekcie przedsiębiorczości, stwarza trudności. Na uwagę zasługuje próba klasyfikacji najważniejszych teorii w obszarze badań nad funkcją przedsiębiorczą i tworzeniem przedsiębiorstw dokonana przez Veciana [2007] według czterech podejść badawczych, z uwzględnieniem poszczególnych poziomów analizy. Według tego autora, do zakresu przedsiębiorczości zaliczyć można trzy elementy programu badań:

- zagadnienia związane z przedsiębiorcą, funkcją przedsiębiorczą i tworzeniem przedsiębiorstw,
- problematykę małych i średnich firm, w tym zarządzanie nimi, ich wzrost i rozwój,
- problematykę i specyficzne problemy firm rodzinnych.

Klasyfikacja najważniejszych teorii odnoszących się do pierwszego z wymienionych elementów programu badawczego została zaprezentowana w tabeli 1.1.

Tabela 1.1. Podejścia teoretyczne do badań nad funkcją przedsiębiorczą i tworzeniem przedsiębiorstw

Poziom analizy	Podejście badawcze			
	ekonomiczne	psychologiczne	społeczno-kulturowe lub instytucjonalne	zarządcze
Poziom indywidualny	funkcja przedsiębiorcza jako czwarty czynnik produkcji teoria zysku przedsiębiorcy teoria wyboru aktywności zawodowej	teoria cech osobowości psycho-dynamiczna teoria osobowości przedsiębiorcy	teoria marginalizacji teoria roli teoria sieci	teoria wydajności –X Leibensteina teoria zachowania przedsiębiorcy modele procesu tworzenia przedsiębiorstw sposoby stawania się przedsiębiorcą
Poziom przedsiębiorstwa	teoria kosztów transakcyjnych	X	teoria sieci teoria inkubacji teoria ewolucyjna	modele sukcesu nowej firmy modele tworzenia i rozwoju nowych projektów innowacyjnych
Poziom gospodarki krajowej lub regionalnej	teoria rozwoju gospodarczego Schumpetera teoria rozwoju regionalnego endogenicznego	teoria przedsiębiorcy Kirznera	teoria rozwoju gospodarczego Webera teoria zmiany społecznej teoria ekologii populacji teoria instytucjonalna	X

Źródło: Veciana 2007, s. 37.

Zdaniem coraz szerszego grona naukowców podejście instytucjonalne jest bardzo pomocne w wyjaśnianiu różnorodnych zjawisk, które mogą być zaliczone do naukowego obszaru badań jakim jest przedsiębiorczość. W węższym znaczeniu podejście to jest związane z wykorzystaniem teorii instytucjonalnej jako podłoża teoretycznego prowadzonych badań. W szerszym ujęciu do podejścia instytucjonalnego zaliczyć można również inne teorie, których wspólnym elementem jest twierdzenie, iż podjęcie decyzji o utworzeniu przedsiębiorstwa jest uwarunkowane czynnikami zewnętrznymi lub związanymi z otoczeniem, a więc czynnikami społeczno-kulturowymi oraz ramami instytucjonalnymi charakterystycznymi dla danego miejsca i czasu [Veciana 2007]. Zgodnie z klasyfikacją Veciana [2007] do podejścia instytucjonalnego na różnych poziomach analizy można zaliczyć:

- teorię marginalizacji, zgodnie z którą osoby w niekorzystnej sytuacji społecznej są bardziej skłonne do utworzenia własnego przedsiębiorstwa,
- teorię roli wyjaśniającą wyższe wskaźniki tworzenia nowych przedsiębiorstw na terenach, na których istnieje kultura przedsiębiorczości poparta przykładami istniejących przedsiębiorstw lub wzorcami rodzinnymi,
- teorię sieci wiążącą powstanie nowego przedsiębiorstwa z rozwojem relacji formalnych – z organizmami publicznymi i prywatnymi (bankami, inkubatorami, agencjami rozwoju regionalnego czy izbami handlowymi) oraz nieformalnych – z rodziną i przyjaciółmi;
- teorię inkubacji zgodnie z którą charakter nowych przedsiębiorstw jest związany z pomysłami lub projektami wdrażanymi wcześniej przez przedsiębiorcę w takich organizacjach jak uniwersytety czy centra badawcze (spin-offs),
- teorię ewolucyjną zakładającą, że działalnością organizacji kieruje rutyna a stabilne otoczenie oraz stopniowe zmiany stwarzają lepsze warunki do ich przetrwania niż zmiany radykalne,
- teorię rozwoju gospodarczego Webera wiążącą działalność przedsiębiorczą z wartościami religijnymi,
- teorię zmiany społecznej odnoszącą się do struktury i mobilności społecznej,
- teorię ekologii populacji zakładającą, że otoczenie determinuje narodziny, wzrost oraz śmierć nowych form organizacyjnych oraz
- teorię instytucjonalną wykorzystującą kategorię instytucji do wyjaśniania zachowań i interakcji zachodzących pomiędzy ludźmi w społeczeństwie.

Badania przeprowadzane w odmiennych kontekstach społeczno-kulturowych ugruntowały przekonanie, że dużą rolę w tłumaczeniu zjawisk przedsiębiorczych odgrywają uwarunkowania instytucjonalne danego miejsca i czasu. Liczba przedsiębiorców na określonym terenie, zdolnych do utworzenia i rozwijania nowych przedsiębiorstw, zależy w dużym stopniu od tego, jak rola przedsiębiorcy postrzegana jest w danym społeczeństwie, jak zorganizowany jest system prawno-regulacyjny zachęcający lub zniechęcający jednostki do podejmowania działalności gospodarczej, a także od jakości istniejącej na danym obszarze infrastruktury wsparcia przedsiębiorczości. Powyższe elementy są częścią szeroko pojętego otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości.

Zależność pomiędzy przedsiębiorczością a uwarunkowaniami instytucjonalnymi może mieć charakter dwukierunkowy. Nie tylko czynniki instytucjonalne wpływają na motywację, intencje i działania przedsiębiorcze, ale również zachowanie przedsiębiorców może przyczyniać się do zmiany lub powstawania nowych instytucji w danej społeczności [Lissowska 2008].

Wśród licznych definicji przedsiębiorczości można odnaleźć również takie, które nawiązują do zmian instytucjonalnych. Bazując na koncepcjach Misesa, Schumpetera i Kirznera można ująć przedsiębiorczość jako siłę sprawczą, która rozpoznaje i ocenia możliwości oraz wprowadza nowe praktyki do życia społecznego. W tym kontekście proces przedsiębiorczy jest sekwencją kroków, które prowadzą do ustanowienia nowych instytucji [High 2009]. Zgodnie z koncepcją Schumpetera innowacje wprowadzane przez przedsiębiorcę mogą naruszać przyjęte i ugruntowane w społeczeństwie zasady oraz normy postępowania, jednak proces naśladownictwa i imitacji przez innych przedsiębiorców, może doprowadzić do rozpowszechnienia się nowej praktyki, a w konsekwencji do zmiany lub wykształcenia się nowych instytucji [High 2009].

1.2. Rodzaje instytucji i wymiary analizy instytucjonalnej

Podejście instytucjonalne przyjęte w niniejszej pracy wymaga odwołania się do kanonu ekonomii instytucjonalnej. Za twórców tradycyjnego instytucjonalizmu uważa się Thorsteina B. Veblena, Wesleya C. Mitchella oraz Johna R. Commonsa. Okres największego rozwoju tego nurtu przypada na przełom XIX i XX wieku oraz na pierwsze dwudziestolecie XX wieku. Po II wojnie światowej powrócono do idei instytucjonalizmu za sprawą Gunnara Myrdala oraz Johna K. Galbraitha. W ramach ekonomii instytucjonalnej można wyróżnić obecnie wiele nurtów, a szczególnie współlistniejące nurty „starego” i „nowego” instytucjonalizmu. Nowa ekonomia instytucjonalna (NEI) próbuje łączyć instytucjonalizm z

ekonomią neoklasyczną. Do ekonomistów tego nurtu zalicza się: Ronalda Coase'a, Olivera Williamsona, Douglassa Northa oraz Steve'a Pejovicha [Sobiech-Grabka, Wallusch i Woźniak-Jęchorek 2012, s. 132-133].

Pomimo, kilku cech wspólnych, istnieje wyraźny rozdźwięk pomiędzy kanonem założeń poszczególnych nurtów instytucjonalnych [Gorynia 1999, Lissowska 2008, s.63]. Do cech charakterystycznych klasycznego nurtu instytucjonalnego, określanego również jako kierunek instytucjonalno-ewolucyjny zaliczyć można, między innymi [Gorynia 1999, Lissowska 2008, s. 19-21]: badanie norm o charakterze formalnym i nieformalnym, przekonanie o znaczeniu obyczajów i zachowań rutynowych w podejmowaniu decyzji przez podmioty gospodarcze, uwzględnianie aspektów społecznych i politycznych, analizę historyczną oraz ujmowanie zjawisk w całościowym kontekście społeczno-ekonomicznym i organizacyjnym, a także wyjaśnianie przyczyn i procesów zmian instytucji.

Nowa ekonomia instytucjonalna zajmuje się regułami rządzącymi współpracą pomiędzy różnymi podmiotami gospodarczymi, w tym zawieraniem umowami. Asymetria informacji i nieprzewidywalność działań powodują, że kontakty z partnerami gospodarczymi nacechowane są niepewnością, która może zostać zredukowana dzięki instytucjom nakładającym na podmioty określone ograniczenia. Rozwiązania kontraktowe wywierają wpływ na koszty transakcji zawieranych między podmiotami. Transakcja jako podstawowa jednostka analizy może być koordynowana w ramach różnych instytucjonalnych struktur regulacji lub organizacji działalności gospodarczej, takich jak przedsiębiorstwo lub rynek. Nowa ekonomia instytucjonalna stanowi raczej uzupełnienie ekonomii głównego nurtu, a nie jej alternatywę. Teorię firmy w tym ujęciu stanowią łącznie: teoria kosztów transakcyjnych, teoria praw własności oraz teoria agencji [Gorynia 1999, Lissowska 2008, s. 31-59].

W różnych nurtach instytucjonalnych centralny punkt odniesienia stanowią instytucje lub reguły rządzące zachowaniem i współpracą ludzi oraz organizacji w życiu społeczno-gospodarczym. W potocznym rozumieniu instytucje utożsamiane są z organizacjami lub urzędami pełniącymi różne funkcje i zadania. Słownik wyrazów obcych PWN [Wiśniakowska 2004] definiuje instytucję jako:

- „organizację zajmującą się określonym zakresem spraw, prowadzącą jakąś działalność, zwłaszcza nieprodukcyjną, np. bank, szkoła lub teatr”,
- „zespół norm prawnych lub obyczajowych dotyczących organizacji jakiejś dziedziny życia”,
- „mianowanie lub ustanowienie kogoś”.

Wokół definiowania pojęcia instytucji toczy się wiele dyskusji w ramach ekonomii instytucjonalnej. Przegląd dorobku instytucjonalistów oraz innych autorów powołujących się na ich twórczość wskazuje na istnienie różnych typów instytucji klasyfikowanych według odmiennych kryteriów do następujących grup o charakterze:

- społecznym, prawnym lub ekonomicznym,
- formalnym lub nieformalnym,
- regulacyjnym, normatywnym lub kognitywnym.

Instytucje, przez pryzmat których badane są procesy gospodarcze, mogą być rozumiane jako wzorce postępowania ukształtowane i funkcjonujące w społeczeństwie lub, jako powiązane z obyczajami, trwałe sposoby myślenia lub działania [Lissowska 2008, s.9; Stankiewicz 2005, s.8]. Takie rozumienie instytucji ma swoje źródło w początkach istnienia klasycznego instytucjonalizmu. Jego twórca, Veblen, zdefiniował instytucje społeczne w swoim dziele pod tytułem „Teoria klasy próżniaczej” [za: Stankiewicz 2005, s.11] jako ukształtowane w przeszłości „dominujące sposoby myślenia”, „nawyki myślowe lub sposoby ujmowania zjawisk kierujące ludzkim życiem”, które z tej racji odbiegają od terażniejszych uwarunkowań i wymagań.

Zdaniem Stankiewicza [2005, s.34] instytucje można ująć jako „utrwalone w społeczeństwie wzorce zachowań”, natomiast instytucje ekonomiczne jako „zbiór reguł kształtujących współdziałanie w procesach gospodarowania, zwłaszcza w szeroko pojętej wymianie”. Oliver E. Williamson [1998] do ekonomicznych instytucji kapitalizmu, zalicza między innymi: firmy, rynki i relacje kontraktowe.

Autorzy zainteresowani analizą instytucjonalną często odwołują się do sposobu definiowania instytucji zaproponowanego przez Douglassa C. Northa, a więc pojmowania ich jako formalne i nieformalne „reguły gry” obowiązujące w społeczeństwie oraz kształtujące interakcje pomiędzy ludźmi [North 1990]. Zgodnie z tą koncepcją formalne normy prawne będą odpowiednio funkcjonowały jedynie wówczas, gdy znajdą oparcie w systemie norm nieformalnych przyjętym w społeczeństwie. Uporządkowany zbiór instytucji został przedstawiony przez Northa w postaci matrycy instytucjonalnej, ram instytucjonalnych oraz tzw. rusztowania obejmującego struktury polityczne, struktury praw własności oraz normy nieformalne porządkujące działania jednostek i zbiorowości [Hockuba 2001, s.13].

Część ekonomistów wyraźnie oddziela pojęcia instytucji i organizacji, natomiast inni przyjmują, że są to terminy pokrewne, przy czym organizacje stanowią pewnego rodzaju „ucieleśnienie” oraz sposób koordynacji specyficznych instytucji. W pracach niektórych instytucjonalistów urzędem nadawane jest znaczenie instytucji [Lissowska 2008]. W

niektórych ujęciach instytucje są pojęciem szerszym niż organizacje, które uznawane są jednak za ważną formę instytucji [Posner 2010]. Choć instytucje bywają często utożsamiane z organizacjami, wydaje się, iż właściwszym jest stwierdzenie, że niektóre elementy systemu społeczno-gospodarczego zaliczyć można jednocześnie do instytucji i organizacji [Stankiewicz 2005, s. 35].

Williamson [2000] zaklasyfikował instytucje zgodnie z czteropoziomą analizą zjawisk społecznych mieszczącą się w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. Pierwszy z poziomów analizy odnosi się do instytucji nieformalnych, takich jak normy, zwyczaje, tradycje i religia, które ulegają bardzo powolnym zmianom. Drugi poziom to środowisko instytucjonalne związane z regułami formalnymi - konstytucją, regulacjami prawnymi, funkcjami legislacyjnymi, wykonawczymi, sądowniczymi i biurokratycznymi państwa. Na tym poziomie definiowane są prawa własności oraz prawa kontraktowe. Ciągłość regulacji może zostać przerwana przez różnego rodzaju wydarzenia, takie jak kryzysy, wojny lub zmiany systemów. Trzeci poziom analizy dotyczy struktur regulacji, a podstawą analizy staje się zarządzanie relacjami kontraktowymi. Wreszcie czwarty poziom związany jest z analizą neoklasyczną - nawiązuje do alokacji zasobów i kształtowania cen. Nowa ekonomia instytucjonalna odnosi się głównie do drugiego i trzeciego poziomu analizy. Williamson dodatkowo zwraca uwagę na wcześniejszy „zerowy” poziom analizy związany z procesami zachodzącymi w umyśle jednostek ludzkich, których badanie wymaga odwołania się do dorobku przedstawicieli nauk psychologicznych i kognitywnych.

Sposób, w jaki ludzie odbierają rzeczywistość, a więc tzw. modele mentalne mają duży wpływ na zachowanie jednostek oraz dokonywane przez nie wybory. Rozpoznanie wpływu takich czynników jak kultura czy ideologia na powstawanie tego rodzaju modeli ułatwiłoby zrozumienie decyzji podejmowanych przez podmioty gospodarcze [Hockuba 2001].

Z powyższych klasyfikacji i hierarchii instytucji wynika, iż państwo z właściwymi organami egzekwowania prawa jest ważnym elementem systemu społeczno-gospodarczego [Hockuba 2001]. Dobra jakość instytucji formalnych o charakterze ogólnym wraz z aparatem wspierającym ich stosowanie nie jest jednak wystarczająca do regulowania współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Stąd istnieje konieczność wykorzystywania standardowych rozwiązań regulujących wzajemne stosunki między tymi podmiotami w postaci rozwiązań kontraktowych [Lissowska 2008].

Podsumowaniem dotychczasowych rozważań na temat instytucji może być zaproponowane przez Scotta ujęcie ich w trzy zasadnicze filary: regulacyjny, normatywny i kognitywny. Pierwszy z nich obejmuje czynniki instytucjonalne takie jak: legislacja,

standardy i umowy, wywierające wpływ na postępowanie podmiotów poprzez ustalanie i egzekwowanie reguł zachowania i współpracy. Drugi filar dotyczy norm i wartości kierujących zachowaniami jednostek lub organizacji w wymiarach interakcji społecznych, zawodowych i organizacyjnych. Element kognytywny zaczyna odgrywać coraz większą rolę w badaniach nad przedsiębiorczością. Reprezentuje on modele zachowań indywidualnych oparte na zasadach skonstruowanych w sposób subiektywny, bazujących na wierzeniach i przekonaniach jednostki [za: Bruton, Ahlstrom i Li 2010].

Istnieją dwa odgałęzienia teorii instytucjonalnej. Pierwsze wywodzi się z socjologii oraz teorii organizacji, natomiast drugie bazuje na dorobku nauk politycznych oraz ekonomii. Oba nurty zgodne są w twierdzeniu, że ludzie są ograniczeni w swoich zdolnościach przetwarzania informacji. W konsekwencji ograniczeń poznawczych, nastawieni na osiąganie celów ludzie podejmują decyzje wykorzystując skróty i heurystykę [Bruton, Ahlstrom i Li 2010]. Posługiwanie się heurystyką – „myśleniem na skróty” pozwala podejmować decyzje w niepewnym otoczeniu oraz przy braku możliwości wykorzystania wszystkich dostępnych informacji [Zaleśkiewicz 2011, s. 66]. Tabela 1.2 przedstawia zestawienie cech charakterystycznych dwóch gałęzi teorii instytucjonalnej.

Tabela 1.2. Charakterystyka gałęzi teorii instytucjonalnej

Cechy	Gałęzie teorii instytucjonalnej	
	gospodarczo-polityczna	wywodząca się z socjologii i teorii organizacji
Założenia	Ludzie podejmują decyzje oparte na wygodzie i standaryzacji zasad i porozumień	Ludzie podejmują decyzje oparte na heurystyce z powodu ograniczeń poznawczych oraz podejmują działania oparte na konwencjach
Czynniki napędzające ludzkie działania	Zasady i procedury, kontrola formalna	Normy społeczne, wspólne kultury, skrypty i schematy poznawcze
Podstawa legitymizacji	Formalne zasady, procedury i uzgodnienia	Przekonania uwarunkowane moralnie i społecznie
Relacja pomiędzy instytucjami i organizacjami	Instytucje zewnętrzne tworzą struktury dla organizacji	Organizacje dostosowują się i przestrzegają wartości i ograniczeń dyktowanych przez instytucje społeczne
Reprezentatywne prace	North 1990; Bonchek i Shepsle 1996	Di Maggio i Powell 1983, 1991; Meyer i Rowan 1991

Źródło: Bruton, Ahlstrom i Li 2010.

Różnice w obu podejściach są widoczne, między innymi, w odmiennym postrzeganiu sił kierujących działaniem ludzi. Gałąź bazująca na teorii socjologii i organizacji uznaje, iż tym

co stanowi siłę napędową jest dążenie do uzyskania legitymizacji oraz stabilizacji w niepewnych warunkach. Heurystykę stanowią tutaj wartości lub normy różnych klas społecznych. Drugi nurt teorii instytucjonalnej za główny czynnik wpływający na decyzje uznaje struktury regulacji oraz systemy zasad stworzone przez jednostki [Bruton, Ahlstrom i Li 2010].

1.3. Kierunki badań łączących przedsiębiorczość z teorią instytucjonalną

Zastosowanie teorii instytucjonalnej wydaje się być szczególnie przydatne w badaniach nad przedsiębiorczością. Przedsiębiorczość jest zjawiskiem złożonym, które może być rozpatrywane przy wykorzystaniu różnych ujęć teoretycznych. Ze względu na istotne znaczenie zasobów niezbędnych do uruchomienia i rozwijania nowego przedsiębiorstwa, w ujęciu historycznym dużą rolę w badaniu przedsiębiorczości odgrywała zasobowa teoria firmy. Z czasem zaczęto zwracać uwagę na inne aspekty wywierające wpływ na działalność przedsiębiorczą, takie jak: kontekst historyczny, kultura, tradycje, otoczenie prawne oraz różnorodne zachęty natury ekonomicznej. W badaniach uwzględniających powyższe czynniki zaczęto stosować na szeroką skalę teorię instytucjonalną, która okazała się przydatną perspektywą do tego rodzaju badań [Bruton, Ahlstrom i Li 2010].

Przegląd literatury dokonany przez Brutona, Ahlstroma i Li [2010] wskazuje na trzy główne nurty badań wiążących teorię instytucjonalną z przedsiębiorczością:

- otoczenie instytucjonalne i przedsiębiorczość,
- legitymizację przedsiębiorstwa,
- przedsiębiorczość instytucjonalną.

Badania przeprowadzane w pierwszym ze wskazanych nurtów dotyczą instytucji istniejących w otoczeniu przedsiębiorcy w postaci zarówno ułatwień jak i ograniczeń nakładanych na jego działalność. Czynniki otoczenia instytucjonalnego wpływają na odkrywanie możliwości rynkowych, co bezpośrednio przekłada się na wskaźniki tworzenia nowych przedsiębiorstw, a w dalszej kolejności – na losy poszczególnych inicjatyw przedsiębiorczych. Do czynników instytucjonalnych wpływających na działalność przedsiębiorczą zaliczane są: formalne regulacje i polityka oraz bezpośrednie działania rządu mające na celu wsparcie przedsiębiorczości, zachęty rynkowe oraz dostępność kapitału, efektywne instytucje rynkowe wspierające ochronę własności prywatnej, alternatywne struktury regulacji i umowy kontraktowe oraz nieformalne normy społeczne wyznaczające stosunek wobec przedsiębiorców [Bruton, Ahlstrom i Li 2010].

Drugi z wyszczególnionych przez Brutona, Ahlstroma i Li [2010] nurtów badawczych dotyczy poszukiwania legitymizacji przez nowo tworzone podmioty i związany jest z koniecznością przewyciężenia problemu obciążenia nowych przedsiębiorstw (ang. *liability of newness*) oraz zwiększenia ich szans na przetrwanie. Nowe przedsiębiorstwa muszą udowodnić, że podejmowana przez nie aktywność jest wartościowa i uprawnia je do kontynuowania działalności. Dużą rolę w uzyskaniu legitymizacji przedsiębiorstwa odgrywa otoczenie instytucjonalne. Legitymizacja działalności nowych przedsiębiorstw związana jest z ich zdolnością do pozyskiwania niezbędnych zasobów od podmiotów zewnętrznych.

Ostatni nurt badań wskazany przez Brutona, Ahlstroma i Li [2010] odnosi się do sytuacji, w których przedsiębiorca jest zmuszony do zmiany dotychczasowych lub tworzenia nowych instytucji, często we współpracy z innymi przedsiębiorcami, w celu ulepszenia dotychczasowego otoczenia lub stworzenia nowych struktur działania dla własnej organizacji lub całego biznesu. Tego rodzaju działania są szczególnie istotne w rozwijających się gospodarkach, które nie mają jeszcze dobrze rozwiniętych instytucji formalnych lub w nowych obszarach działalności, takich jak finansowanie typu *venture capital*.

Badając przedsiębiorczość w wybranych krajach Europy Wschodniej Manolova, Eunni i Gyoshev [2008] uznali, że kształt tego zjawiska jest zdominowany przez wpływ otoczenia instytucjonalnego. Autorzy wykorzystali instrument wynaleziony wcześniej przez Busenitza, Gomeza i Spencera, umożliwiający badanie instytucjonalnego profilu kraju oraz ocenili jego przydatność do analizy krajów rozwijających się na przykładzie gospodarek Węgier, Bułgarii i Łotwy. Wyniki przeprowadzonych przez tych autorów badań wskazują, że ogólne otoczenie instytucjonalne oraz trzy wymiary instytucji (regulacyjny, normatywny i kognitywny) nie są korzystne dla rozwoju przedsiębiorczości w żadnym z badanych krajów. Zróżnicowane wyniki odnoszące się do trzech filarów ram instytucjonalnych wskazują na to, że Łotwa posiada najbardziej sprzyjający przedsiębiorczości system normatywny, natomiast Węgry dobrze funkcjonujące ramy regulacyjne oraz słaby filar kognitywny. W przypadku Bułgarii sytuacja jest odwrotna. Kraj ten uzyskał największą punktację za wymiar kognitywny oraz najniższą za system regulacyjny. Wyniki te, według autorów badania, stanowią podstawę do wdrażania odmiennych działań promujących przedsiębiorczość w tych krajach. Na Łotwie powinny zostać zaprojektowane programy mające na celu uaktualnienie wiedzy i umiejętności ludzi oraz wzmacniające ich przedsiębiorcze aspiracje. W Bułgarii istnieje pilna potrzeba wdrożenia dobrej jakości legislacji, natomiast Węgry wymagają wzmacniania kompetencji przedsiębiorczych poprzez system edukacji.

Ewolucja instytucji formalnych i nieformalnych ma szczególne znaczenie dla rozwoju kultury przedsiębiorczości w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja ustrojowa w krajach rozwijających się jest związana ze zmianą ram instytucjonalnych, a niedopasowanie dwóch wskazanych rodzajów instytucji stanowi podstawową trudność w promowaniu przedsiębiorczości w tych krajach [Ireland, Tihanyi i Webb 2008].

Polityka rządowa kształtuje otoczenie instytucjonalne, w którym podejmowane są decyzje przedsiębiorcze. W ostatnich latach rządy wielu państw koncentrowały się na tworzeniu i wdrażaniu instrumentów wsparcia przedsiębiorczości, jednak rezultaty tych działań były zróżnicowane. Pytanie, czy administracja publiczna jest w stanie stymulować działalność przedsiębiorczą nie znalazło dotychczas odpowiedzi. Badania wskazują, że przedsiębiorczość ma wpływ na zatrudnienie, PKB oraz relacje społeczne, stąd przekonanie, że polityka państwa powinna wspierać przedsiębiorczość [Minniti 2008].

Świadomość istnienia różnych poziomów instytucji wywierających wpływ na podejmowanie działań przedsiębiorczych ma duże znaczenie dla projektowanej polityki i programów promowania przedsiębiorczości. Skuteczna polityka powinna być poprzedzona analizą wymiarów instytucjonalnych danego kraju i wspierać najsłabsze zidentyfikowane ogniwo: filar regulacyjny, normatywny lub kognitywny.

Wśród regulacyjnych rozwiązań instytucjonalnych duże znaczenie mają, między innymi: ogólny wymiar polityki gospodarczej państwa, strategia związana z rozwojem technologii, ryzyko ekonomiczne i polityczne oraz system prawny. Wymienione czynniki instytucjonalne były wykorzystywane w badaniach do analizy zależności pomiędzy poziomem orientacji przedsiębiorczej a tworzeniem nowych przedsiębiorstw w określonych kulturach [Kreiser i in. 2010].

Niektórzy autorzy wskazują na aktywną rolę państwa w identyfikowaniu i odkrywaniu możliwości rynkowych, uznając jednocześnie, że państwo może pełnić rolę swoistego rodzaju przedsiębiorcy zaangażowanego w budowanie infrastruktury instytucjonalnej, aby możliwe było wykorzystywanie odkrytych możliwości i przyciąganie zagranicznych przedsiębiorców. Autorzy powołują się na przykład Dubaju i wykonanej przez jego zarządców „instytucjonalnej pracy”, mającej na celu stworzenie nowych ram instytucjonalnych w formie specjalnych wolnych stref [Nasra i Dacin 2009].

Polityka wspierania przedsiębiorczości powinna być odpowiednio zaprojektowana i uwzględniać różnice lokalne oraz być dopasowana do wielkości i natury dostępnych na danym terenie zasobów i możliwości rynkowych [Minniti 2008]. Do polityki prowadzonej na poziomie regionalnym i lokalnym można zaliczyć tworzenie izb handlowych, inkubatorów,

parków naukowych, technologicznych i badawczych. Nawiązując do tych działań w literaturze podkreśla się, że stopy wejścia, wzrostu i przetrwania oraz ewolucji firm i gałęzi przemysłu zależą od innowacji [Minniti 2008]. Działania podejmowane regionalnie w celu promocji przedsiębiorczości obejmują ponadto: zmianę prawa podatkowego, poprawę infrastruktury telekomunikacyjnej, lokalnego transportu oraz dostarczenie kapitału wysokiego ryzyka. Wiele miejsca w wymiarze regionalnym poświęca się budowaniu sieci społecznych, które pomagają potencjalnym przedsiębiorcom zgromadzić niezbędne do utworzenia nowego przedsiębiorstwa zasoby [Arıkan 2010].

Badania empiryczne pokazują, że czynniki należące do otoczenia zewnętrznego wpływają znacząco na proces przedsiębiorczy, odpowiadając za zróżnicowanie stóp tworzenia i przetrwania nowych przedsiębiorstw oraz stóp wzrostu w różnych gałęziach przemysłu i w różnych krajach [Edelman i Yli-Renko 2010]. Do tej pory naukowcy nie rozpoznali szczegółowo, w jaki sposób firmy dostosowują się z powodzeniem do szybkich zmian w otoczeniu instytucjonalnym. Większość przeprowadzonych badań w tym zakresie dotyczy dojrzałych gospodarek i ustabilizowanych gałęzi przemysłu [Ahlstrom i Bruton 2010].

Zdaniem Minniti [2008] działania administracji publicznej nie powinny dążyć do wyeliminowania niepowodzeń nowo tworzonych przedsiębiorstw, ale do tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi produktywnej przedsiębiorczości. Obrót (ang. *business churn*) jest postrzegany jako objaw zdrowej gospodarki, choć bolesne efekty tych zjawisk są odczuwane na poziomie pojedynczych przedsiębiorstw [Minniti 2008]. Na wysoką stopę niepowodzeń małych przedsiębiorstw mogą wpływać niepełne informacje w początkowej fazie ich tworzenia, co wiąże się z podejmowaniem błędnych decyzji przez ich założycieli. Niepowodzenie przedsięwzięcia wpływa na szerokie grono podmiotów z nim związanych, przede wszystkim na samego właściciela, jego rodzinę, znajomych, dostawców i klientów. Z tego względu znaczenie sukcesu małych firm oraz konsekwencje ich upadku sugerują konieczność lepszego zrozumienia wpływu niepowodzeń biznesowych na decyzje o uruchomieniu kolejnych przedsiębiorstw [Van Auken, Kaufmann i Herrmann 2009].

Duże zainteresowanie badaczy, związane z kierunkami prowadzonej polityki wsparcia przedsiębiorczości, budzi efektywność wsparcia finansowego. Niektóre badania potwierdzają pozytywny wpływ programów mikrofinansowania, natomiast znaczenie innych form pomocy finansowej często nie znajduje potwierdzenia. Niejednoznaczne wyniki badań dotyczą, między innymi wsparcia przedsiębiorstw przy wykorzystaniu funduszy wysokiego ryzyka. Z jednej strony istnieje przekonanie, potwierdzone niektórymi badaniami, że wzrost dostępności tych środków wpływa na sukces podejmowanych inicjatyw przedsiębiorczych,

dlatego część rządów uwzględnia przyciąganie takiego kapitału w prowadzonej polityce promocji przedsiębiorczości. Część badań empirycznych dowodzi natomiast, że fundusze typu venture capital mają ogółem niewielki wpływ na finansowanie przedsiębiorczości, funkcjonują w ograniczonej liczbie krajów oraz mają znaczenie głównie dla małej liczby wysoko zaawansowanych technologicznie przedsiębiorstw. Ponadto, według niektórych badań kierunek zależności jest raczej odwrotny. To aktywność przedsiębiorcza przyciąga finansowanie typu venture capital [Minniti 2008]. Działalność tego rodzaju inwestorów zależy też od innych czynników instytucjonalnych, takich jak dobrze rozwinięty system giełdowy, rynki kapitałowe i infrastruktura prawna, które pozwalają na realizowanie strategii wyjścia w formie pierwszych ofert publicznych (IPO, ang. *initial public offering*) [Alhorr, Moore i Payne 2008].

Lim i in. [2010] badali zależności pomiędzy instytucjonalnymi elementami otoczenia a przedsiębiorczym poznaniem, które prowadzi do decyzji jednostki o utworzeniu przedsiębiorstwa. Rezultaty badania pokazują, że różne elementy instytucjonalne, takie jak system prawny i finansowy wpływają na intencje przedsiębiorcze, te z kolei mają największy wpływ na decyzje jednostek o utworzeniu przedsiębiorstwa. Badania poznania przedsiębiorczego (ang. *entrepreneurial cognition*) zajmują się sposobami myślenia przedsiębiorców. Poznanie przedsiębiorcze oznacza struktury wiedzy, które ludzie wykorzystują do wyrażania ocen, osądów lub decyzji dotyczących oszacowania możliwości rynkowych, tworzenia oraz rozwijania przedsiębiorstwa [Lim i in. 2010].

Kreiser i in. [2010] zbadali przedsiębiorstwa w sześciu krajach w celu oceny wpływu kultury narodowej oraz określonych instytucji na dwa podstawowe wymiary orientacji przedsiębiorczej: podejmowanie ryzyka oraz proaktywność. Unikanie niepewności oraz dystans władzy mają znaczący negatywny wpływ na podejmowanie ryzyka. Wskazane wymiary kulturowe oraz indywidualizm wpływają także negatywnie na proaktywne zachowania przedsiębiorstw. Wyniki badania sugerują, że różne wymiary wartości kulturowych oraz kilka instytucji reprezentatywnych dla kultury danego kraju wpływają na podejmowanie ryzyka oraz działania proaktywne przedsiębiorstw.

Niewiele miejsca w literaturze dotyczącej przedsiębiorczości poświęcono dotychczas barierom wyjścia, takim jak prawo upadłościowe. Peng, Yamakawa i Lee [2009] twierdzą, że rozwiązania dotyczące upadłości firm w Stanach Zjednoczonych wywierają większy wpływ na działalność małych przedsiębiorstw niż dużych, ustabilizowanych już na rynku podmiotów. Prawo upadłościowe jako instytucja formalna może odzwierciedlać nieformalne instytucje kształtujące nastawienie społeczeństwa do niepowodzeń przedsiębiorców. Bardziej

przyjazne społeczeństwa, które akceptują fakt niepowodzeń przedsiębiorców, w większym stopniu przyciągają jednostki przedsiębiorcze zakładające nowe firmy. Jeśli natomiast przedsiębiorcy, których inicjatywy zakończą się niepowodzeniem są odbierani w społeczeństwie w sposób nieprzychylny, zniechęca to jednostki do podejmowania tego rodzaju działań [Peng, Yamakawa i Lee 2009].

Aldrich [1990] zaakcentował konieczność badania wskaźników tworzenia przedsiębiorstw przy wykorzystaniu perspektywy ekologicznej. Wyróżnił on trzy rodzaje czynników wpływających na stopy tworzenia organizacji: procesy zachodzące wewnątrz populacji, interakcje pomiędzy różnymi populacjami organizacji, a także czynniki instytucjonalne, do których zaliczył: politykę i działania rządowe, lokalizację, kulturę i inne wydarzenia specyficzne dla danego momentu w historii. Zdaniem Aldricha czynniki instytucjonalne działają z największą siłą na nowo tworzące się organizacje, natomiast na ustabilizowane podmioty większy wpływ mają prawdopodobnie procesy zachodzące wewnątrz i pomiędzy różnymi populacjami.

Proces tworzenia nowych przedsiębiorstw zależy od tego jak potencjalni przedsiębiorcy interpretują makrootoczenie i warunki zewnętrzne. Do ważnych elementów lokalnego otoczenia przedsiębiorczości, które mają wpływ na stopy tworzenia i sukces nowych przedsięwzięć można zaliczyć: lokalne instytucje edukacyjne będące źródłem nowych pomysłów i przedsiębiorstw typu spin-offs, laboratoria badawcze, stosunek lokalnych elit, polityków i pracowników, infrastrukturę transportową i strukturę sieci społecznych [Aldrich 1990].

Wśród czynników instytucjonalnych, które mogą wpływać na stopy tworzenia przedsiębiorstw Romanelli [1989] podkreśliła znaczenie instytucji edukacyjnych. Uniwersytety i instytuty badawcze nie tylko prowadzą badania, ale również kształcą ludzi zdolnych do wykorzystania najnowszych osiągnięć badawczych. Także media specjalistyczne rozpowszechniają informacje, dzięki którym potencjalni przedsiębiorcy mają większe szanse rozpoznania możliwości rynkowych [Romanelli 1989].

2. Teoretyczne aspekty przetrwania przedsiębiorstw

Problematyka przetrwania przedsiębiorstw nie znalazła dotychczas odzwierciedlenia w spójnej teorii w ramach nauk ekonomicznych i kształtującej się nauki o przedsiębiorstwie [Dominiak 2005, s. 241]. Choć wiele dyscyplin i koncepcji teoretycznych nawiązuje do przetrwania przedsiębiorstwa na rynku, pojęcie to jest z reguły rzadko definiowane przez autorów. Trudno również odnaleźć w literaturze przedmiotu precyzyjnie określone mierniki przetrwania, co w konsekwencji utrudnia prowadzenie badań w tym obszarze. Jednocześnie w ostatnich latach wzrasta zainteresowanie teoretyków i badaczy w Polsce i na świecie zagadnieniami związanymi z bankructwem, upadłością przedsiębiorstw oraz czynnikami wywierającymi wpływ na ich przetrwanie. Można stwierdzić, że jest to zagadnienie wielowątkowe, wymagające usystematyzowania na gruncie teorii i niezwykle istotne dla praktyki funkcjonowania przedsiębiorstw. Problem nabiera znaczenia z uwagi na tempo zmian zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstw. Dynamiczne przemiany cywilizacyjne, wynikające przede wszystkim z postępu technologicznego, są z jednej strony źródłem odkrywania możliwości rynkowych dla przedsiębiorstw, z drugiej natomiast mogą prowadzić do wzrostu niepewności i ryzyka w działalności gospodarczej [Mączyńska 2010, 2011]. W pierwszym przypadku przedsiębiorstwo może nie tylko trwać, ale i rozwijać się, w drugim - zagrożone jest kryzysami, które mogą doprowadzić do zaprzestania działalności i zniknięcia z rynku.

W niniejszym rozdziale przedstawiono główne koncepcje teoretyczne, które są związane ze zdolnością przedsiębiorstw do przetrwania na rynku oraz z cyklem ich życia. Skoncentrowano się także na czynnikach przetrwania przedsiębiorstw i na umiejscowieniu tej problematyki badawczej wśród koncepcji pokrewnych, dotyczących sukcesu, niepowodzenia i upadłości przedsiębiorstw. W podsumowaniu zaproponowano klasyfikację istniejących czynników przetrwania przedsiębiorstw według trzech poziomów analizy: mikro, mezo i makrośrodowiskowej.

2.1. Etapy rozwoju i cykl życia przedsiębiorstwa

Poprzez analogię do organizmów żywych proces powstawania i rozwoju przedsiębiorstwa zwany jest cyklem życia przedsiębiorstwa. W tzw. teoriach fazowych zauważane jest przechodzenie przedsiębiorstwa przez różne fazy rozwoju. W koncepcji „klasycznej” wyróżnia się cztery fazy: narodziny (powstanie), wzrost, dojrzałość i schyłek (likwidację) przedsiębiorstwa. Ten podstawowy model był już wielokrotnie modyfikowany przez różnych

autorów. W istniejących modelach wyróżnia się najczęściej od 3 do 10 faz rozwoju przedsiębiorstwa [Wasilczuk 2004b, s. 71, Poznańska 2011, s. 33-34].

Podział cyklu życia przedsiębiorstwa na fazy, ich liczba, nazwy i kolejność mają charakter umowny [Targalski 2009a, s. 27]. W literaturze zwraca się uwagę na to, że w odróżnieniu od organizmów żywych, rozwojowi przedsiębiorstw nie towarzyszy determinizm – podmioty te mogą odradzać się, faza narodzin może trwać stosunkowo długo, a schyłek nie koniecznie musi oznaczać likwidację lub upadek przedsiębiorstwa [Poznańska 2011, s. 34]. Ponadto „śmierć” przedsiębiorstwa – jego likwidacja bądź upadek może nastąpić w dowolnej fazie cyklu życia [Targalski 2009a, s. 27].

J. Wasilczuk dokonała przeglądu 14 modeli stworzonych przez następujących autorów wyróżniających kilka faz rozwoju przedsiębiorstwa [Wasilczuk 2004b, s. 101-102]:

- Chandler (1962) – 4 fazy: wstępna ekspansja i akumulacja zasobów; racjonalizacja wykorzystania zasobów; ekspansja i dywersyfikacja; rozwój nowej struktury i racjonalizacja zasobów,
- Greiner (1972) – 4 fazy: koncepcja i jej rozwój, komercjalizacja, wzrost, stabilizacja,
- Goerke (1981) – 4 fazy: założenie firmy, różnicowanie, napięcia, integracja,
- Quinns, Cameron i Rohrbaugh (1981) – 4 fazy: przedsiębiorczość, kolektywność, formalizacja i sterowanie, restrukturyzacja,
- Churchill i Lewis (1983) – 6 faz: zaistnienie (egzystencja), przetrwanie, wczesny wzrost, późny wzrost, stabilizacja, dojrzałość zasobów,
- Miller i Friesen (1984) – 5 faz: narodziny firmy, wzrost, dojrzałość, ożywienie, upadek,
- Smith, Mitchel i Summer (1985) – 3 fazy: założenie firmy, wzrost, dojrzałość,
- Flamholtz (1986) – 6 faz: nowe przedsięwzięcie, ekspansja, profesjonalizacja, dywersyfikacja, integracja, upadek/restrukturyzacja,
- Scott i Bruce (1987) – 5 faz: założenie firmy, przetrwanie, wzrost, ekspansja, dojrzałość,
- Pümpin i Prange (1991) – 4 fazy: przedsiębiorstwo-pionier, przedsiębiorstwo wzrostowe, przedsiębiorstwo dojrzałe, przedsiębiorstwo restrukturyzacyjne,
- Dodge i Robbins (1992) – 4 fazy: formacja, wczesny wzrost, późny wzrost, stabilizacja,

- Monstedten (1995) – 8 faz: przedzałożycielska, start, samoorganizacja, delegacja, różnicowanie, tworzenie struktur, tworzenie hierarchii, rozwój kierowania,
- Chełpa (1996) – 4 fazy: wejście na rynek, wzrost, stabilność, inercja,
- Adizes (1998) – 10 faz: przedzałożycielska, niemowlęctwo, wzrost, dorastanie, rozkwit, dojrzałość, faza arystokratyczna, wczesna biurokracja, biurokracja, śmierć.

Powyższe koncepcje związane z rozwojem przedsiębiorstwa, stworzone głównie w latach 80. i 90. XX wieku, można uzupełnić o model J. Targalskiego, który po fazie powstania i walki o przetrwanie (fazie założycielskiej) wyróżnia drugą fazę – młodości i dynamicznego wzrostu (wchodzenia na rynek i ekspansji) oraz trzecią: dojrzałości i zagrożenia upadkiem (fazę skostnienia) [Targalski 2009a, s. 27].

Niektóre z przedstawionych powyżej modeli opisują cykl życia przedsiębiorstwa w sposób szczegółowy, inne ujmują ten proces bardziej ogólnie. Niezależnie od podejścia autorów modele rozwoju przedsiębiorstwa nakreślają różnice pomiędzy etapem pojawienia się nowego przedsiębiorstwa na rynku, zmianami zachodzącymi w okresie wzrostu czy ekspansji oraz sytuacją dojrzałego już przedsiębiorstwa. Część autorów wyróżnia etap poprzedzający narodziny przedsiębiorstwa, czyli tzw. fazę przedzałożycielską. W niektórych modelach ostatnią wyróżnioną fazą rozwoju jest dojrzałość lub stabilizacja przedsiębiorstwa, w innych natomiast podkreślony jest negatywny aspekt związany z zakończeniem cyklu życia, a więc upadek lub „śmierć” przedsiębiorstwa. Trzecim wariantem widocznym w niektórych koncepcjach jest faza restrukturyzacji, dająca szansę na „odrodzenie się” przedsiębiorstwa. Większość modeli wyróżnia jako fazę rozwoju przedsiębiorstwa „wzrost”, natomiast „przetrwanie” potraktowano jako fazę rozwoju w dwóch wymienionych modelach: N.C. Churchilla i V. L. Lewis oraz M. Scotta i R. Bruce’a.

Większość badaczy zgadza się z twierdzeniem, że zmiany w organizacjach postępują według przewidywalnych wzorów i charakteryzują się różnymi etapami. Etapy te często nie są jednak definiowane w sposób jednoznaczny. W literaturze spotykane są odwołania do faz cyklu życia, etapów wzrostu lub faz rozwoju [Ferreira, Leitão i Azevedo 2008]. Ferreira, Leitão i Azevedo [2008] definiują fazę cyklu życia jako konfigurację zmiennych zarówno w otoczeniu przedsiębiorstwa, jak i jego strukturze organizacyjnej.

Często przywoływanymi w literaturze modelami rozwoju przedsiębiorstwa są modele L. E. Greinera oraz N.C. Churchilla i V. L. Lewis. W modelu Greinera [1998] wyróżnia się 5 faz rozwoju, przez które przechodzi organizacja, tj.: tworzenie, rządzenie, delegowanie,

koordynacja i współpraca¹, przy czym każda z faz charakteryzuje się spokojnym okresem wzrostu (okres ewolucji) oraz następującym po nim kryzysie (okres rewolucji). Ponadto każda faza jest silnie uzależniona od etapu poprzedzającego, dlatego możliwe jest przewidywanie i przygotowanie się do kryzysów w kolejnych fazach rozwoju poprzez odpowiednie działania zarządcze. Zdaniem Greinera siły działające w otoczeniu organizacji w mniejszym stopniu niż jej historia determinują przyszłość organizacji [Greiner 1998].

Niektórzy autorzy zwracają uwagę na to, że model Greinera nie jest odpowiedni do tłumaczenia problemów zachodzących w początkowych etapach cyklu życia przedsiębiorstwa. Faza tworzenia nie odzwierciedla w sposób kompleksowy wszystkich decyzji podejmowanych przez właścicieli w początkowej fazie rozwoju przedsiębiorstwa, dlatego lepszym punktem odniesienia w badaniach dotyczących wzrostu małej firmy jest model Churchilla i Lewis [Zaleśna 2012]. Jest to jeden z najbardziej znanych modeli cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw wyróżniający następujące fazy rozwoju [Churchill i Lewis 1983; Targalski 2009a, s. 29-30; Poznańska 2011, s. 34]:

- powstanie (założenie przedsiębiorstwa),
- przetrwanie na rynku,
- sukces:
 - z nastawieniem na eksploatację (konsumpcję),
 - z aktywnym nastawieniem na wzrost,
- dynamiczny wzrost (ekspansja),
- dojrzałość.

W literaturze przedmiotu dokonuje się więc rozróżnienia pomiędzy cyklem życia małych i średnich przedsiębiorstw, a cyklem życia dużych podmiotów gospodarczych. Nie można bowiem uznać, że większość małych przedsiębiorstw znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Tylko nieliczne podmioty poprzez intensywny wzrost staną się średnimi lub dużymi przedsiębiorstwami, inne natomiast przez całe życie mogą pozostać w grupie podmiotów zaliczanych do małych lub mikroprzedsiębiorstw [Poznańska 2011, s. 34].

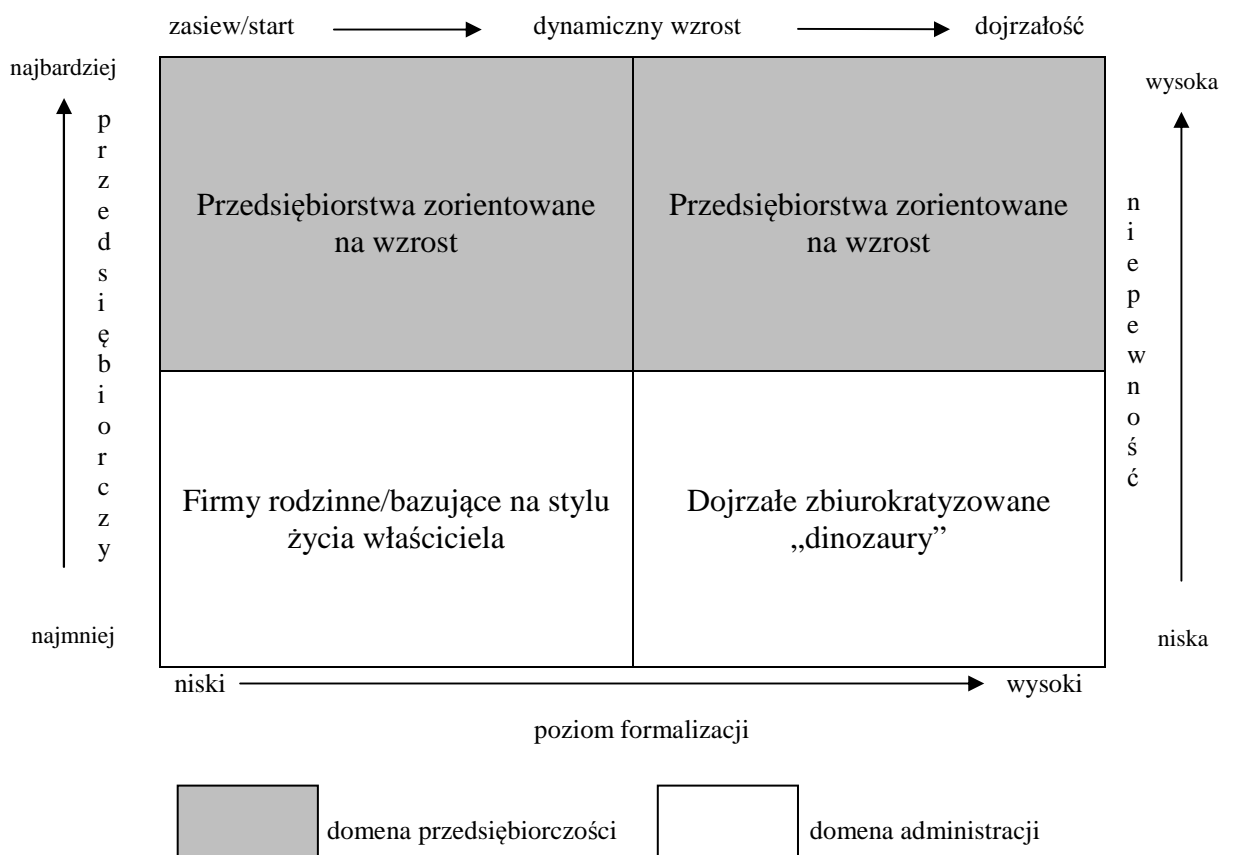
Fakt, że nie wszystkie małe przedsiębiorstwa wykazują chęć wzrostu pozwala na rozróżnienie pomiędzy tradycyjnymi małymi przedsiębiorstwami, a małymi podmiotami nastawionymi na intensywny wzrost [Russo 2001]. Te drugie, charakteryzujące się zwinnością i ekspansją oraz zdolnością do szybkiej adaptacji do otoczenia, a także zdolnością

¹ Tłumaczenie nazw faz rozwoju organizacji w modelu Greinera podano za: Bławat 2003, s. 86.

do dłuższego przetrwania na rynku oraz konkurowania z dużymi podmiotami nazywane są „gazelami” [Targalski 2009a, s. 27].

Tradycyjne modele cyklu życia przedsiębiorstw nie uwzględniają zazwyczaj czynników zewnętrznych, które mogą wpływać na rozwój organizacji w poszczególnych fazach i z tego względu bywają poddawane krytyce [Wasilczuk 2004b, s. 103].

Timmons i Spinelli [2007, s. 259] zaproponowali ujęcie podstawowych typów przedsiębiorstw w formie macierzy, w której oprócz faz cyklu życia uwzględniono także inne zmienne: poziom niepewności i zmian, charakter stylu zarządzania i stopnia sformalizowania struktury organizacyjnej. Płaszczyzny macierzy przedstawiono na rysunku 2.1.



Rysunek 2.1. Dominujące typy przedsiębiorstw

Źródło: Timmons i Spinelli 2007, s. 259.

Przedsiębiorstwa o dużym potencjale wzrostu operują w warunkach częstych zmian i związanego z tym, wysokiego poziomu niepewności. Jednocześnie w przedsiębiorstwach takich dominuje bardziej przedsiębiorczy styl działania charakteryzujący się kreatywnością, wprowadzaniem innowacji i poszukiwaniem możliwości rynkowych. Z kolei podmioty

bazujące na stylu życia właściciela oraz firmy rodzinne cechują się niższym poziomem przedsiębiorczości i działają w bardziej ustabilizowanym otoczeniu. Podmioty takie nie posiadają struktur organizacyjnych lub struktury te są zbyt sztywne. Wraz z upływem czasu mogą osiągnąć znaczny stopień zbiurokratyzowania i formalizacji [Timmons i Spinelli 2007, s. 259].

Analogia pomiędzy rozwojem człowieka i przedsiębiorstwa jest często przywoływana w literaturze przedmiotu. Pojawiają się także porównania do cyklu życia innych organizmów żywych. Bazując na fazach rozwoju przedsiębiorstwa zaprezentowanych w modelu Churchilla i Lewis, J. Targalski porównał proces przedsiębiorczości do cyklu życia rośliny (tabela 2.1).

Tabela 2.1. Analogiczne fazy rozwojowe w cyklu życia człowieka, rośliny i przedsiębiorstwa

Człowiek	narodziny	dzieciństwo	młodość	dojrzałość	śmierć
Roślina	zasiew	pielęgnacja	wzrost	dojrzewanie	zbiory
Przedsiębiorstwo	powstanie	przetrwanie/ utrwalenie się na rynku	sukces	wzrost	dojrzałość

Źródło: Targalski 2009a, s. 28.

Faza zasiewu oznacza poniesienie określonych nakładów kapitału i innych niezbędnych zasobów na uruchomienie przedsiębiorstwa; pielęgnacja to okres walki o przetrwanie w obliczu trudności towarzyszących tej fazie życia przedsiębiorstwa; wzrost potwierdza powodzenie (sukces) dotychczasowych działań; natomiast dojrzewanie i zbiory porównywane są do możliwości konsumowania owoców wykonanej pracy, a więc oznaczają rekompensatę dla przedsiębiorcy za wkład czasu, kapitału, wiedzy i umiejętności, a także za podjęte na starcie ryzyko działalności [Targalski 2009a, s. 28].

Niektórzy autorzy zwracają uwagę na etap poprzedzający założenie przedsiębiorstwa (ang. *nascent stage*), w którym przedsiębiorca lub mały zespół prowadzi badania nad rozwojem własnego pomysłu. Etap ten może trwać od kilku miesięcy do kilku lat [Timmons i Spinelli 2007, s. 261]. Uznaje się, że faza tworzenia przedsiębiorstwa (faza założycielska) wpływa na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Jest to etap szczególnie trudny dla założyciela ze względu na konieczność pokonywania wielu barier, zgromadzenia niezbędnych zasobów, wymagający kreatywności, energii i talentu przedsiębiorczego założyciela. Etap „startup” według niektórych autorów dotyczy pierwszych dwóch lub trzech lat funkcjonowania

przedsiębiorstwa, ale może w niektórych przypadkach trwać nawet do siedmiu lat [Timmons i Spinelli 2007, s. 261; Poznańska 2009, s. 179]. Według innych autorów „startup” jest aktem założenia przedsiębiorstwa, a następujący po nim okres inkubacji trwa 2-3 lata i zawiera w sobie moment krytyczny dla życia przedsiębiorstwa, czyli punkt krytyczny przetrwania (ang. *survival breakeven point*) [Daszkiewicz 2004, s. 62].

Przechodzenie do kolejnych faz rozwoju jest związane z szeregiem zmian, jakie zachodzą w przedsiębiorstwie, między innymi: ze zmianami struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, stylu zarządzania, poziomu zaangażowania właściciela. Ważne są również czynniki, które decydują o powodzeniu i przechodzeniu do kolejnych faz rozwoju lub, w przypadku ich zaniedbania – do niepowodzenia i upadku przedsiębiorstwa [Targalski 2009a, s. 30]. Charakterystykę czynników determinujących rozwój i przetrwanie przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem pierwszych etapów cyklu życia przedstawiono w kolejnych podrozdziałach pracy.

2.2. Koncepcje teoretyczne związane z problematyką przetrwania przedsiębiorstw

Przedstawione w podrozdziale 2.1. modele teoretyczne obrazujące sekwencję faz lub etapów, przez które przechodzi organizacja od momentu powstania do upadku czy likwidacji, bazują głównie na gruncie teorii organizacji i zarządzania. Przyrównanie rozwoju przedsiębiorstwa do cyklu życia człowieka i innych żywych organizmów nie jest w naukach ekonomicznych zagadnieniem nowym [Targalski 2009a, s. 27]. Jednakże badania z zakresu cykli życia przedsiębiorstw i tzw. demografii przedsiębiorstw dopiero niedawno zaczęły nabierać większego znaczenia. Problematyka ta jest rozpoznana w niedostatecznym stopniu nie tylko w Polsce, ale również na świecie. Dotyczy to w szczególności szans i czynników warunkujących zdolność przedsiębiorstw do przetrwania [Mączyńska 2011, s. 23-24].

Zanim zapoczątkowane zostały badania nad czynnikami przetrwania przedsiębiorstw, uwaga badaczy koncentrowała się na analizowaniu procesu wejścia nowych podmiotów na rynek oraz towarzyszących temu zjawisku barier. Z czasem jednak uznano, iż podstawową trudnością jest nie samo wejście, ale dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku [Strotmann 2007]. Powyższy problem w badaniach empirycznych formułowany jest dwojako. Znaczna część badaczy koncentruje się na czynnikach umieralności przedsiębiorstw, mniejszość natomiast, na czynnikach decydujących o ich trwaniu [Saridakis, Mole i Storey 2008]. Można jednak uznać, iż w gruncie rzeczy oba podejścia prowadzą do rozwiązania tego samego problemu, a więc determinanty zgonu mogą być postrzegane

jednocześnie jako determinanty przeżycia przedsiębiorstw [Dominiak 2005, s.241]. Czynniki determinujące przetrwanie nowych przedsiębiorstw różnią się od tych wpływających na szanse przeżywalności ustabilizowanych już na rynku podmiotów, z uwagi na specyfikę poszczególnych etapów cyklu życia [Thornhill i Amit 2000; Bellone i in. 2008].

Rozważania na temat czynników przetrwania przedsiębiorstw w gospodarce muszą uwzględniać sposób postrzegania tego zjawiska w wymiarze makro i mikroekonomicznym oraz społecznym. Zwraca się uwagę na fakt, że bankructwa przedsiębiorstw są naturalnym procesem zachodzącym w zdrowej gospodarce mającym za zadanie wyeliminowanie podmiotów nieefektywnych i stworzenie miejsca dla nowych form efektywniejszego gospodarowania zasobami [Gruszecki 2008, s. 100; Dominiak 2005, s. 252]. Według koncepcji Schumpetera, pewien stopień niepowodzeń biznesowych jest postrzegany jako element „kreatywnej destrukcji”. W tym znaczeniu proces „narodzin” i „śmierci” przedsiębiorstw przyczynia się do ciągłej odnowy gospodarczej uwarunkowanej pojawianiem się innowacji. Ponadto podkreśla się aspekt związany z uczeniem się poprzez niepowodzenia. Nawet jeśli przedsiębiorstwo przestaje istnieć, przedsiębiorca podlega procesowi uczenia się i może wykorzystać nabyte doświadczenia w kolejnych projektach biznesowych [Timmons i Spinelli 2007, s. 85]. Oprócz zjawisk pozytywnych, nie można jednak zapomnieć o towarzyszących upadkowi przedsiębiorstwa trudnych przeżyciach na poziomie pojedynczego podmiotu gospodarczego. Wiąże się to z utratą miejsc pracy przez właściciela i pracowników, a w konsekwencji z brakiem możliwości utrzymania rodziny, a także, w wielu przypadkach, z poczuciem poniesionej porażki, ogólnym zniechęceniem, obniżeniem poczucia własnej wartości. Aspekt psychologiczny i społeczny związany z niepowodzeniem przedsięwzięć gospodarczych jest argumentem przemawiającym za podejmowaniem działań zmierzających do wspierania przedsiębiorców w ich wysiłkach, związanych z tworzeniem i utrzymaniem przedsiębiorstw na rynku. Dodatkowo należy wziąć pod uwagę sprzężenie zwrotne pomiędzy kondycją gospodarki, a zdolnością do przetrwania podmiotów gospodarczych [Mączyńska 2011, s. 24].

Tabela 2.2. przedstawia główne aspekty rozważań teoretycznych oraz badań podejmowanych w polskiej i zagranicznej literaturze, dotyczących przetrwania przedsiębiorstw.

Tabela 2.2. Główne aspekty badań i rozważań teoretycznych dotyczących przetrwania przedsiębiorstw

Nurty/podejścia badawcze	<ul style="list-style-type: none"> - cykle życia i demografia przedsiębiorstw - zarządzanie przedsiębiorstwem: <ul style="list-style-type: none"> • strategiczne • finansowe • marketingowe - rozwój sektorów/branż - rynek pracy - nurt instytucjonalny
Poziomy analizy	<ul style="list-style-type: none"> - makro (gospodarka) - mezo (region, branża) - mikro (przedsiębiorstwo)
Problemy metodyczne i definicyjne	<ul style="list-style-type: none"> - wskaźniki przetrwania - definiowanie przetrwania i upadku/bankructwa
Sformułowanie problemu badawczego	<ul style="list-style-type: none"> - determinanty przetrwania - determinanty upadku - przetrwanie a rozwój, wzrost, sukces (porażka, niepowodzenie)
Etap cyklu życia	<ul style="list-style-type: none"> - przetrwanie nowych przedsiębiorstw - przetrwanie dojrzałych przedsiębiorstw
Miary przetrwania	<ul style="list-style-type: none"> - wielkość sprzedaży (próg rentowności) - liczba pracowników - wiek przedsiębiorstwa - wpis w rejestrze
Źródła czynników przetrwania	<ul style="list-style-type: none"> - wewnętrzne (przedsiębiorca, przedsiębiorstwo) - zewnętrzne (otoczenie przedsiębiorstwa)
Postrzeganie przetrwania	<ul style="list-style-type: none"> - przetrwanie jako etap cyklu życia - przetrwanie jako cel przedsiębiorstwa - przetrwanie jako warunek rozwoju przedsiębiorstwa - aspekt pozytywny i negatywny

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych

Naukowcy reprezentują różne podejścia badawcze do tematyki przetrwania przedsiębiorstw na rynku. Jedną z najbardziej problematycznych kwestii jest definiowanie pojęć z zakresu demografii przedsiębiorstw.

2.2.1. Problemy definicyjne i miary przetrwania

Słownik języka polskiego PWN [2013] podaje dwa znaczenia słowa „przetrwać”:

1. „przetrzymać jakiś trudny okres, utrzymać się przy życiu, nie ulec zagładzie, zniszczeniu”,
2. „trwając, istniejąc, pozostać, wytrzymać dłużej niż ktoś inny, niż coś innego”.

W odniesieniu do przedsiębiorstw przetrwanie rozumiane jest jako pokonanie pojawiających się trudności w funkcjonowaniu, uniknięcie zagrożenia likwidacji

i kontynuowanie działalności. Może być również interpretowane jako zdolność podmiotu gospodarczego do trwania przewyższającą możliwości pozostałych konkurentów na rynku.

Biorąc pod uwagę powyższe znaczenia terminu „przetrwanie”, można odnieść je do cyklu życia przedsiębiorstw. Niektórzy autorzy zajmujący się problematyką przeżywalności przedsiębiorstw łączą przetrwanie z pierwszą najtrudniejszą fazą cyklu życia, inni natomiast posługują się tym terminem niezależnie od etapu rozwoju przedsiębiorstwa, aby podkreślić przezwycięzenie kryzysu, który może pojawić się w różnych fazach cyklu życia.

P. Dominiak uznaje, że problematyka przetrwania przedsiębiorstw i kwestia ich śmiertelności są dwoma aspektami tego samego zagadnienia, a więc czynniki determinujące zgon przedsiębiorstw są jednocześnie determinantami ich przeżycia. Ponadto autor stwierdza, że problematykę przeżycia (przetrwania) przedsiębiorstw można potraktować jako syntezę wszystkich zagadnień podejmowanych w ramach demografii przedsiębiorstw, gdyż łączą się w niej także kwestie związane z narodzinami i wzrostem przedsiębiorstw [Dominiak 2005, s. 241].

Autorzy zainteresowani cyklami życia i demografią przedsiębiorstw zwracają uwagę na trudności związane z badaniem różnych aspektów przetrwania przedsiębiorstw, wynikające z różnic w definiowaniu pojęć i przyjmowanych metodach badawczych oraz braku porównywalnych danych [Dominiak 2005, s. 242; Ptak-Chmielewska 2011a, s. 71]. Szczególnie problematyczne jest definiowanie terminu „zgon” lub „śmierć” przedsiębiorstwa. Przegląd literatury dokonany przez P. Dominiaka wskazuje na ogromną różnorodność w rozumieniu pojęcia „zgon” w odniesieniu do przedsiębiorstw. W różnych opracowaniach przyjmuje się, że termin ten oznacza [Dominiak 2008, s. 122]:

1. wyrejestrowanie
2. zawieszenie działalności
3. zaprzestanie działalności
4. zamknięcie
5. niepowodzenie
6. likwidację
7. niewypłacalność
8. bankructwo
9. zniknięcie przedsiębiorstwa.

W pracach pod redakcją E. Mączyńskiej wprowadzone jest rozróżnienie pomiędzy kategoriami „bankructwa” i „upadłości”. Pierwszy termin odnosi się do ekonomicznej

sytuacji przedsiębiorstwa, natomiast drugi jest kategorią z zakresu prawa dotyczącą dochodzenia roszczeń wierzycieli przed sądem upadłościowym [Mączyńska 2010, s. 21].

Upadłość i likwidacja również nie są pojęciami tożsamymi. T. Gruszecki zwraca uwagę na te dwie formy „wyjścia” z biznesu. Likwidacja dotyczy sytuacji, w której właściciel dobrowolnie podejmuje decyzję o zaprzestaniu działalności w dowolnym czasie, natomiast upadłość to szczególna sytuacja prawna przedsiębiorstwa, która może powstać na skutek działań zewnętrznych względem danego podmiotu [Gruszecki 2008, s. 98-99].

Kwestie harmonizacji metod zbierania informacji i danych o procesach demograficznych przedsiębiorstw na płaszczyźnie międzynarodowej zostały podjęte wspólnie przez Eurostat i OECD. W efekcie powstał *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* jako część projektu *Entrepreneurship Indicators Project* wspieranego przez Ewing Marion Kauffman Foundation [Eurostat-OECD 2007, s. 3]. Podręcznik zawiera ramy metodyczne i rekomendacje dotyczące definiowania i obliczania podstawowych wskaźników demograficznych przedsiębiorstw (tabela 2.3).

Tabela 2.3. Rekomendacje dotyczące definiowania podstawowych pojęć w obszarze demografii przedsiębiorstw

Procesy demograficzne przedsiębiorstw	Definicja/wskaźnik
„Urodzenie”	regulacja Komisji Europejskiej (EC) nr 2700/98 z dnia 17 grudnia 1998 r. dotycząca definicji charakterystyk dla statystyk strukturalnych biznesu
Współczynnik „urodzeń”	liczba „urodzeń” w okresie t podzielona przez liczbę aktywnych przedsiębiorstw w okresie t
„Zgon”	regulacja Komisji Europejskiej (EC) nr 2700/98 z dnia 17 grudnia 1998 r. dotycząca definicji charakterystyk dla statystyk strukturalnych biznesu
Współczynnik „zgonów”	liczba „zgonów” przedsiębiorstw w okresie t podzielona przez liczbę aktywnych przedsiębiorstw w okresie t
Aktywne przedsiębiorstwo	przedsiębiorstwo, które miało obrót albo zatrudnienie w jakimkolwiek czasie podczas okresu odniesienia
Przeżycie	ciągłość przedsiębiorstwa w czasie; przedsiębiorstwo „przeżyło” z roku t do t+x jeśli jest ciągle aktywne w roku t+x, nawet jeśli zmienił się właściciel
Wskaźnik przeżycia	liczba przedsiębiorstw w okresie t nowo powstałych w okresie t-x, które przeżyły do czasu t, podzielona przez liczbę przedsiębiorstw powstałych w t-x.

Źródło: Ptak-Chmielewska 2011a, s. 78-81 oraz Eurostat-OECD 2007.

Miarą przetrwania przedsiębiorstwa może być: osiągnięcie określonego poziomu przychodów ze sprzedaży, wielkości zatrudnienia, liczba lat funkcjonowania na rynku lub pozostawanie w oficjalnych rejestrach ewidencyjnych [Timmons i Spinelli 2007, Targalski 2009c].

W publikacji zespołu badawczego pod redakcją F. Bławata jako miarę przetrwania przyjęto kontynuowanie działalności przez przedsiębiorstwa ankietowane w okresie próbkowym (w 1992 roku) pod tymi samymi numerami statystycznymi w rejestrze REGON w okresie kontrolnym, tj. w 1996 roku [Prusak 2004, s. 13].

2.2.2. Nurty badań dotyczące przetrwania przedsiębiorstw

W literaturze ekonomicznej i socjologicznej wyróżnia się najczęściej trzy główne nurty i związane z nimi koncepcje teoretyczne, dotyczące problematyki przetrwania przedsiębiorstw, wywodzące się z [Poznańska 2008, s.112; Saridakis, Mole i Storey 2008]:

- teorii zarządzania i organizacji przedsiębiorstw,
- tradycji ekonomiki przemysłu oraz
- tradycji badań nad rynkiem pracy.

Koncepcje dotyczące pierwszego z powyższych nurtów związane są z kapitałem ludzkim oraz podejmowanymi przez właścicieli decyzjami strategicznymi i ograniczeniami, na które napotykają przedsiębiorstwa, a także z ich cechami strukturalnymi, takimi jak wiek i wielkość. Drugi nurt odnosi się do kwestii zyskowności działalności przedsiębiorstwa, jego wzrostu oraz barier wejścia i wyjścia z rynku; natomiast trzeci koncentruje się na decyzjach właściciela odnośnie zmiany formy aktywności zawodowej [Saridakis, Mole i Storey 2008].

Tabela 2.4. charakteryzuje główne nurty badań związane z problematyką przetrwania przedsiębiorstw.

Tabela 2.4. Główne nurty zmierzające do wyjaśnienia prawdopodobieństwa przetrwania przedsiębiorstw na rynku

	Pochodzenie nurtu: podłoże teoretyczne/tradycje badawcze		
	teoria zarządzania i organizacji przedsiębiorstwa	ekonomika przemysłu	badania nad rynkiem pracy
Determinanty przetrwania i rozwoju	- czynniki finansowe - strategia przedsiębiorstwa - strukturalne cechy organizacji np. wiek, wielkość	- cechy strukturalne przemysłu np. bariery wejścia na rynek i wyjścia z niego, intensywność zastosowania nowych technologii	- osoba przedsiębiorcy i jej cechy np. wiek, wykształcenie, cechy osobowości
Koncepcje przetrwania i rozwoju	- obciążenia małych przedsiębiorstw ² (ang. <i>liability of smallness</i>) - obciążenia nowych przedsiębiorstw (ang. <i>liability of newness</i>) - Ecological Economy	- poszukiwane na poziomie całej gospodarki, nie pojedynczych przedsiębiorstw	- prawdopodobieństwo przetrwania firmy pozytywnie skorelowane z cechami przedsiębiorcy
Przedstawiciele	Hannan i Freeman, Carroll, Singh, Singh i Lumsden	Jovanovic, Pakes, Ericson, Geroski, Audretsch	Preisendorfer, Voss

Źródło: opracowanie własne na podstawie Saridakis, Mole i Storey 2008 oraz Poznańska 2011, s. 34-39.

Dociekania naukowe związane z pytaniem, dlaczego niektóre organizacje odnoszą sukces, a inne skazane są na niepowodzenie, mają długą tradycję i stanowią ważny obszar badawczy w ramach teorii organizacji. W obrębie tej teorii, jedną z najbardziej znanych koncepcji związanych z problematyką przetrwania, jest koncepcja obciążeń nowych przedsiębiorstw (ang. *liability of newness*) Stinchcombe'a z 1965 roku, wykorzystywana najczęściej w połączeniu z koncepcją ekologii organizacyjnej [Kale i Arditi 1998].

Badania empiryczne potwierdzają problemy nowych przedsiębiorstw w utrzymaniu się na rynku i wyższe stopy umieralności tego rodzaju podmiotów w stosunku do bardziej dojrzałych przedsiębiorstw [Timmons i Spinelli 2007, s. 86]. Według tej koncepcji problemy nowych przedsiębiorstw wynikają z braku historii działalności i są związane z koniecznością walki o reputację, uzyskanie wiarygodności, akceptację i zaufanie otoczenia. Wielu autorów postrzega problematykę obciążeń nowych przedsiębiorstw jako kwestię legitymizacji ich działalności [Nagy i Lohrke 2010, s. 185]. Można wyróżnić dwa rodzaje procesów związanych z koncepcją obciążeń nowych przedsiębiorstw [Kale i Arditi 1998]:

² Tłumaczenie podano za: Poznańska 2008, s. 112.

- zewnętrzne względem organizacji, związane z tworzeniem relacji z innymi organizacjami, dostawcami, klientami i wierzycielami, pozwalające na pozyskiwanie z otoczenia zasobów niezbędnych do funkcjonowania organizacji,
- zachodzące wewnątrz organizacji, takie jak: uczenie się, budowanie zaufania, wyznaczanie ról i współpraca członków organizacji.

Nie wszystkim nowym podmiotom udaje się przezwyciężyć typowe trudności pojawiające się na początku działalności. Ryzyko upadku jest początkowo wysokie, a dopiero z czasem zaczyna maleć. Wiąże się to ze zdolnością do utworzenia odpowiednich struktur i standardów działania przedsiębiorstwa [Oertel i Walgenbach 2009].

Wśród badań związanych z powyższą koncepcją można znaleźć i takie, które wskazują na problemy przetrwania przedsiębiorstw w nieco późniejszym okresie. Koncepcja obciążeń przedsiębiorstw w okresie dojrzewania (ang. *liability of adolescence*) zakłada, że nowe przedsiębiorstwa początkowo korzystają z pewnego kredytu zaufania ze strony interesariuszy. Jego spadek może skutkować większą umieralnością w okresie dojrzewania, a nie na samym początku działalności [Nagy i Lohrke 2010, s. 186].

Obciążenia nowych przedsiębiorstw są związane również z inną koncepcją teoretyczną, potwierdzoną w badaniach empirycznych, a mianowicie z koncepcją obciążeń małych przedsiębiorstw (ang. *liability of smallness*). Nie tylko wiek, ale również wielkość przedsiębiorstwa wpływa na jego szanse na przetrwanie. Małe przedsiębiorstwa napotykają zazwyczaj na problemy wynikające z niewystarczających zasobów finansowych i braku wsparcia inwestorów. Nie są w stanie zapewnić sobie wystarczającej ochrony przed nieprawidłowościami w kontaktach biznesowych z większymi i silniejszymi podmiotami na rynku. Ponadto mają problemy w gromadzeniu większej ilości zapasów i przyciąganiu dobrze wykwalifikowanych pracowników, ze względu na mniejsze możliwości oferowania rozwoju kariery zawodowej w porównaniu do dużych przedsiębiorstw. Również sfera zarządzania małym przedsiębiorstwem często jest obszarem problematycznym [Kale i Arditi 1998].

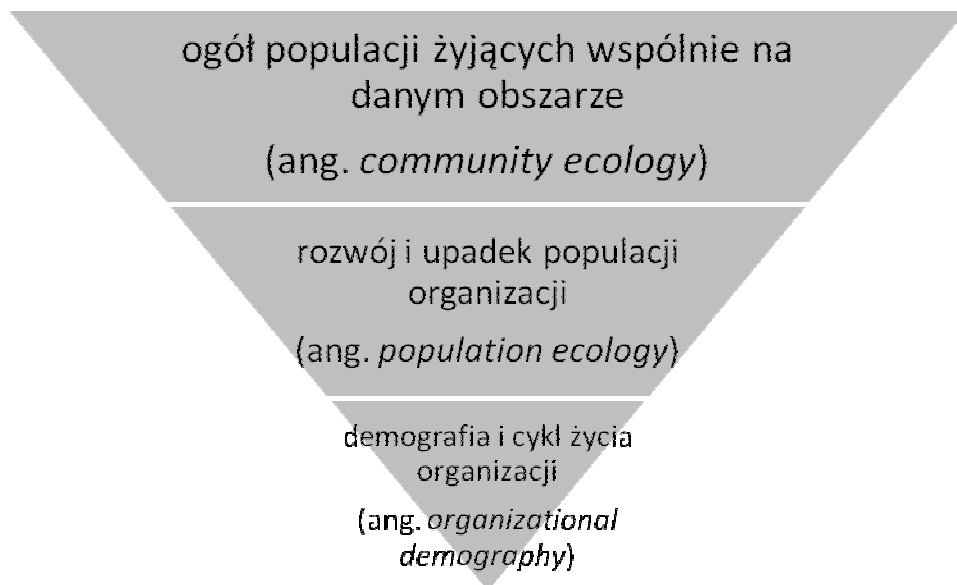
Powyższe koncepcje łączone są w literaturze z teorią ekologii organizacyjnej lub ekologii populacji rozwiniętej w latach 70. XX wieku w Stanach Zjednoczonych, począwszy od publikacji pt. „*The population ecology of organizations*” autorstwa głównych przedstawicieli tej teorii – Hannana i Freemana [Hannan i Freeman 1977, Carroll 1984]. Koncepcja ta tłumaczy relacje pomiędzy organizacją a jej otoczeniem, przyjmując za podstawowy cel przedsiębiorstwa przeżycie i uniknięcie bankructwa [Noga 2011, s. 197].

Podejście ekologiczne przez dość długi czas nie cieszyło się dużym zainteresowaniem w Europie. Teoria bywa nadal poddawana krytyce za znikomą przydatność w praktyce zarządzania. Pomimo tego jest zaliczana do głównych nurtów badawczych związanych z cyklem życia organizacji w literaturze międzynarodowej dotyczącej zarządzania [Oertel i Walgenbach 2009].

W ramach podejścia ekologicznego A. Noga wyróżnia ekologiczną teorię przedsiębiorstwa stanowiącą w istocie teorię demografii przedsiębiorstw, zajmującą się procesami tworzenia, rozwoju i upadku przedsiębiorstw oraz czynnikami wpływającymi na te procesy [Dominiak 2005, s. 183; Poznańska 2008, s. 115; Noga 2011, s. 197-198].

Teoria rozwijana początkowo na gruncie socjologii, traktuje procesy demograficzne populacji przedsiębiorstw, np. gałęzi przemysłu, podobnie do zmian w populacjach biologicznych i wyróżnia funkcjonujący w otoczeniu przedsiębiorstw mechanizm selekcji, który decyduje o ich przetrwaniu [Veciana 2007, s. 49; Poznańska 2008, s.114].

Teoria ekologii organizacyjnej zawiera elementy wspólne dla innych teorii, koncepcji i podejść badawczych, w tym dla ekonomiki przemysłu [Geroski 2001] i perspektywy instytucjonalnej [Baum i Olivier 1996]. Wśród tych elementów podkreślić należy procesy konkurencji oraz legitymizacji związane z poziomem zagęszczenia przedsiębiorstw w danej populacji. Rysunek 2.2. przedstawia trzy poziomy analizy ekologicznej.



Rysunek 2.2. Poziomy analizy ekologicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Carroll 1984.

Najniższy poziom analizy dotyczy cykli życia pojedynczych podmiotów. Kolejny odnosi się do procesów demograficznych zachodzących wewnątrz populacji przedsiębiorstw, a ostatni obejmuje badania ogółu populacji współistniejących na danym obszarze.

2.2.3. Nurt instytucjonalny a przetrwanie przedsiębiorstw

Nurty instytucjonalne przypisują szczególną rolę istnieniu instytucji, które regulują życie społeczno-gospodarcze. Instytucje te mają również wpływ na długość cyklu życia przedsiębiorstw, gdyż mogą przyczyniać się do likwidowania barier rozwoju podmiotów gospodarczych [Poznańska 2011, s. 40]. Obok aspektu pozytywnego związanego z rolą instytucji, należy również podkreślić możliwe negatywne konsekwencje istnienia pewnego typu instytucji dla zdolności do przetrwania przedsiębiorstw. Rozważając wpływ instytucji na rozwój i przetrwanie przedsiębiorstw należy zatem uwzględnić dwa aspekty: pozytywny, związany z likwidowaniem barier rozwoju przedsiębiorstw oraz negatywny: dotyczący mnożenia barier funkcjonowania przedsiębiorstw. Oba aspekty instytucji mają wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw w gospodarce i cykl ich życia.

Na świecie teoria instytucjonalna staje się coraz częściej podłożem badań związanych z przetrwaniem i cyklem życia przedsiębiorstw. W Polsce badania z tego zakresu znajdują się na początkowym etapie rozwoju. Istotne konsekwencje dla wyników badań ma przyjęte przez badacza znaczenie pojęcia instytucja. Jak wskazano w rozdziale pierwszym pracy, pojęcie to jest wieloznaczne i różnie interpretowane. Wiele dyskusji wywołują relacje pomiędzy instytucjami a organizacjami.

K. Poznańska jako jedna z niewielu badaczy w Polsce zajmuje się problematyką przetrwania przedsiębiorstw w ujęciu nurtu instytucjonalnego. Autorka ta przyjmuje w swoich pracach [za: Kurnal 1981, s. 65] definicję instytucji właściwą dla teorii organizacji, która pojmuje instytucje jako „wszelkie zorganizowane systemy działań ludzkich, obejmujące celowo grupy osób mających odpowiednie przygotowanie i wyposażenie” [Poznańska 2011, s. 40]. Autorka ogranicza przedmiot zainteresowania do instytucjonalnej infrastruktury wsparcia rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP na trzech poziomach: krajowym, regionalnym i lokalnym [Poznańska 2011, s. 41].

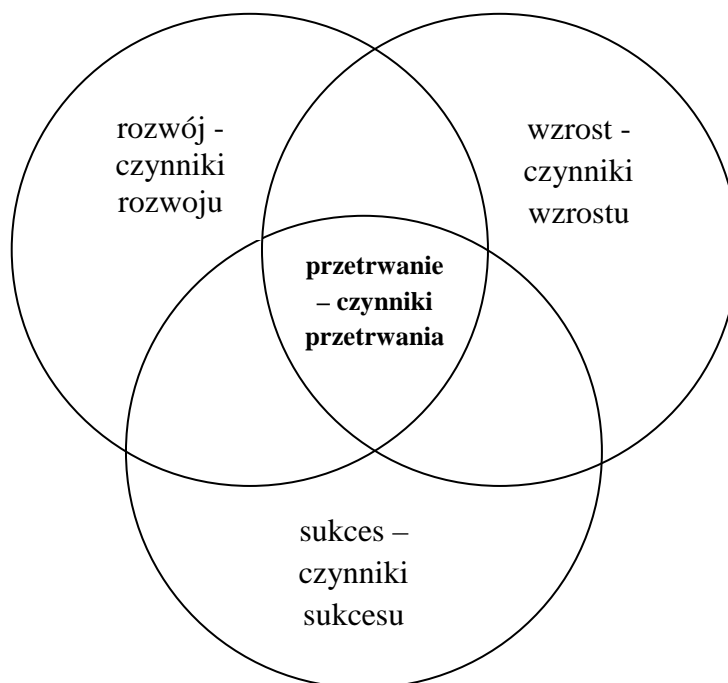
W niniejszej pracy przyjmuje się szerokie znaczenie instytucji, obejmujące zarówno formalne regulacje prawne, jak i normy, zwyczaje i tradycje funkcjonujące w życiu społecznym. Do czynników instytucjonalnych zalicza się w pracy także wszelkie przejawy

aktywności instytucji i organizacji wywierających wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw, głównie poprzez wdrażane programy pomocowe.

2.3. Czynniki determinujące zdolność przedsiębiorstw do przetrwania

Problematyka przetrwania przedsiębiorstw jest często łączona z tematyką rozwoju i wzrostu przedsiębiorstwa. Często też ujmowana jest w kategoriach sukcesu przedsiębiorstwa. Ze względu na sformułowanie problemu badawczego identyfikowane są w literaturze czynniki przetrwania lub upadku oraz sukcesu lub niepowodzenia (porażki) przedsiębiorstwa. Relacje pomiędzy nimi nie zawsze są jednoznacznie określone i rozłączne. Często ten sam czynnik bywa uznawany jednocześnie za czynnik wzrostu, sukcesu lub przetrwania przedsiębiorstwa.

Pojęcia „wzrost” i „rozwój” przedsiębiorstwa są często stosowane zamiennie, ale wielu autorów zwraca uwagę na to, że wzrost dotyczy zmian ilościowych w przedsiębiorstwie, natomiast rozwój jest także kategorią jakościową. Rozwój jest długotrwałym procesem zmian, w którym wyróżnia się fazy rozwoju [Wasilczuk 2004a, s.23; Poznańska 2009, s.177].



Rysunek 2.3. Relacje płaszczyzn badawczych: przetrwanie – rozwój – wzrost - sukces

Źródło: opracowanie własne

Zarówno przetrwanie jak i wzrost przedsiębiorstwa mogą być postrzegane jako etap w rozwoju przedsiębiorstwa. Wzrost może być także czynnikiem zwiększającym szanse podmiotu gospodarczego na przetrwanie [Dominiak 2005, s. 242]. Jednocześnie wzrost przedsiębiorstwa jest postrzegany jako miernik sukcesu przedsiębiorcy [Wasilczuk 2004a, s. 25].

Zespół badawczy pod kierownictwem F. Bławata wyróżnił kilka grup czynników determinujących wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Należą do nich czynniki [Bławat 2004, s. 28-44, Wasilczuk 2004a, s. 25-27]:

- związane z osobą właściciela-menedżera,
- związane z firmą, jej wiekiem, wielkością, formą i lokalizacją oraz wielkością i strukturą aktywów i pasywów,
- związane ze strategią,
- związane z otoczeniem przedsiębiorstwa.

Podział czynników determinujących wzrost przedsiębiorstwa może być również wykorzystany do identyfikacji czynników jego sukcesu lub przetrwania. W tym zakresie prowadzono badania mające na celu przewidywanie sukcesu lub porażki nowo tworzonych przedsiębiorstw na podstawie cech osobowościowych przedsiębiorcy [Wasilczuk 2004a, s. 25]. Grupę przedsiębiorców dzieli się często na osoby przedsiębiorcze (aktywnych przedsiębiorców) oraz przedsiębiorców konserwatywnych (pasywnych), do których należą osoby przejmujące biznes rodzinny, drobni kupcy i rzemieślnicy. Druga z wymienionych grup przedsiębiorców koncentruje się raczej na przetrwaniu niż na wzroście przedsiębiorstwa [Wasilczuk 2004a, s. 25].

Czynniki przetrwania identyfikowane w literaturze polskiej i światowej, często nie są definiowane w sposób jednoznaczny. W badaniach tego typu wskazane jest odniesienie do etapu cyklu życia, w którym znajdują się badane przedsiębiorstwa oraz do innych cech, takich jak wielkość przedsiębiorstwa, czy forma prawna. W przypadku przedsiębiorstw osób fizycznych dużą rolę w działalności podmiotu odgrywa sytuacja rodzinna właściciela, jego wykształcenie oraz cechy osobowości [Żelazko 2009, s. 263]. W odniesieniu do tego rodzaju przedsiębiorstw większą wagę powinno się przykładać do otoczenia społeczno-kulturowego, w którym podmioty te powstają i rozwijają się.

Podjęcia różnych autorów do problematyki sukcesu, niepowodzenia lub przetrwania przedsiębiorstwa przedstawiono w kolejnych podrozdziałach pracy.

2.3.1. Czynniki sukcesu lub niepowodzenia przedsiębiorstwa

Badania dotyczące problematyki sukcesu przedsiębiorstw sektora MŚP zapoczątkował H. Simon, poszukując małych firm radzących sobie w konkurencji z dużymi korporacjami [Żelazko 2009, s. 256]. Sukces jest wymieniany jako jeden z celów przedsiębiorstwa i mierzony wielkością przedsiębiorstwa (liczbą zatrudnionych, wielkością przychodów ze sprzedaży lub sumą aktywów bilansu) albo różnymi miarami wartości (wartością dodaną, wartością księgową przedsiębiorstwa lub jego wartością rynkową). W przypadku krajowych małych i średnich przedsiębiorstw ostatnia z wymienionych miar nie jest przydatna, ze względu na fakt, że niewiele podmiotów tej grupy jest notowanych na warszawskiej giełdzie papierów wartościowych [Żelazko 2009, s. 254-255].

Zdaniem B. Żelazko za sukces lub porażkę przedsiębiorstwa odpowiadają głównie czynniki o charakterze wewnętrznym, będące w sferze oddziaływania menedżerów przedsiębiorstwa. Do głównych obszarów zagrożeń należą według autorki: produkcja, marketing, finanse i kadry [Żelazko 2009, s. 263].

J. Targalski podkreśla, że na powodzenie lub niepowodzenie w działalności przedsiębiorstwa wpływają różne czynniki związane z rynkiem, osobą przedsiębiorcy oraz sposobami prowadzenia przedsiębiorstwa. Autor uznaje rozpoczęcie działalności i przekroczenie barier wejścia na rynek za pierwszy poważny sukces podmiotu gospodarczego. Drugim sukcesem według autora jest przekroczenie progu rentowności i utrwalenie się przedsiębiorstwa na rynku. Prawdziwym sukcesem przedsiębiorcy jest więc przetrwanie przedsiębiorstwa przez dwie pierwsze fazy rozwoju [Targalski 2009c, s. 206-207]. Autor wskazuje na trzy grupy czynników niepowodzenia w działalności przedsiębiorstwa [Targalski 2009c, s. 209]:

- problemy rynku oraz produktu (usługi), w tym: złe planowanie startu, zwłaszcza przedwczesne wejście na rynek, nieudany wzór wyrobu, złe dobrana sieć dystrybucji, brak stabilizacji i ciągłe zmiany profilu przedsiębiorstwa, uzależnienie od jednego odbiorcy,
- problemy finansowe: niewystarczający kapitał początkowy, szybkie i duże zadłużenie przedsiębiorstwa, złe relacje pomiędzy przedsiębiorcą a inwestorem strategicznym,
- ogólne problemy zarządzania, w szczególności problemy zespołu zarządzającego i zasobów ludzkich.

Timmons i Spinelli do kluczowych czynników sukcesu zaliczają: zdolności przywódcze przedsiębiorcy oraz umiejętność pracy w zespole ludzi uzupełniających się talentami, a także

zauważanie możliwości rynkowych tam, gdzie inni ich nie dostrzegają [Timmons i Spinelli 2007, s. 80]. Ponadto, zdaniem Timmonsa i Spinellego, szanse powodzenia firmy rosną po osiągnięciu krytycznej wielkości liczonej liczbą pracowników i poziomem przychodów przy jednoczesnym ciągłym poszukiwaniu możliwości wzrostu [Timmons i Spinelli 2007, s. 85].

Churchill i Lewis wyróżnili osiem czynników, determinujących sukces lub niepowodzenie małego przedsiębiorstwa, których znaczenie zmienia się wraz z jego rozwojem i wzrostem. Cztery z nich dotyczą właściciela, a pozostałe czynniki są związane z przedsiębiorstwem. Należą do nich [Churchill i Lewis 1983]:

- czynniki związane z osobą właściciela:
 - cele własne oraz cele względem przedsiębiorstwa
 - zdolności operacyjne w zakresie marketingu, produkcji i dystrybucji oraz wprowadzania innowacji
 - zdolności kierownicze i delegowanie odpowiedzialności
 - zdolności strategiczne i umiejętność patrzenia w przyszłość
- czynniki związane z przedsiębiorstwem:
 - zasoby finansowe, w tym gotówka oraz zdolność kredytowa
 - zasoby ludzkie, szczególnie na poziomie kadry kierowniczej
 - zasoby systemowe (informacji, planowania i kontroli)
 - zasoby biznesowe, w tym relacje z klientami, dostawcami, udział w rynku, procesy wytwórcze, dystrybucja, technologia i reputacja.

W badaniach prowadzonych przez Eurostat pt. „Czynniki sukcesu przedsiębiorstw” wykazano, że wcześniejsze doświadczenia biznesowe i branżowe właścicieli pomagają, ale nie są warunkiem koniecznym do osiągnięcia sukcesu [Schrör 2006, s. 1]. Z kolei wśród przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces, najczęściej spotykanym typem innowacji wdrażanych w przedsiębiorstwie były innowacje produktowe. Dla tego typu innowacji zanotowano też pozytywny związek pomiędzy wzrostem udziału innowacyjnych przedsiębiorców a poziomem edukacji [Schrör 2008, s. 2].

Problematyka sukcesu oraz upadłości przedsiębiorstw nie została dotychczas rozpoznana w wystarczającym stopniu. Wynika to między innymi z wieloznaczności pojęcia „upadłość”, braku rzetelnych danych oraz metodologii badań w tym obszarze. Problemy te są szczególnie widoczne w odniesieniu do małych podmiotów gospodarczych, gdyż przedsiębiorstwa takie najczęściej nie ulegają likwidacji zgodnie z funkcjonującymi procedurami formalnymi [Żelazko 2009, s. 260].

Z przedstawionego przeglądu literatury wynika, że wielu autorów za determinanty sukcesu lub niepowodzenia przedsiębiorstwa uznaje przede wszystkim czynniki wewnętrzne związane z przedsiębiorcą i przedsiębiorstwem.

2.3.2. Czynniki przetrwania lub upadku przedsiębiorstwa

M. Szczerbak zidentyfikowała przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce na podstawie opinii syndyków masy upadłościowej i nadzorców sądowych. Z badań tych wynika, że najczęstszą przyczyną upadłości są czynniki wewnętrzne dotyczące sfery operacyjnej (22% wskazań) oraz finansowej (20% wskazań). Na kolejnym miejscu znalazły się przyczyny o charakterze wewnątrzorganizacyjnym (13%), kapitałowe (12%), wynikające z polityki gospodarczej (10%), rynkowe i społeczne oraz związane z niewłaściwym przeprowadzeniem prywatyzacji (po 9% wskazań), a najrzadziej wskazywaną przyczyną były nieudane fuzje i przejęcia (5% wskazań) [Szczerbak 2007, s. 39]. Na podstawie wyników badania autorka dochodzi do wniosku, że zagrożenia w przedsiębiorstwie są zazwyczaj spowodowane czynnikami o charakterze wewnętrznym (55% wskazań respondentów) i są rezultatem nieprawidłowości w strukturze i funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Te same badania pokazują, że głównymi przyczynami upadłości wśród przedsiębiorstw handlowych były: słabość zarządzania, ujemny wynik finansowy, wysokie zadłużenie przedsiębiorstwa, przeterminowane zobowiązania i błędna strategia [Szczerbak 2007, s. 40]. Do katalogu najbardziej istotnych przyczyn upadłości należy dodać: słabości i błędy w zarządzaniu należnościami, środkami pieniężnymi, wysoki wskaźnik dźwigni finansowej, wzrost zapotrzebowania na kredyty i pożyczki oraz opóźnienia w ich spłacie, brak odpowiedniej kontroli finansowej i audytu wewnętrznego, agresywna (kreatywna) rachunkowość oraz postępujące procesy globalizacyjne i nasilanie się konkurencji [Szczerbak 2007, s. 44].

Zgodnie z danymi Eurobarometru, w porównaniu do innych krajów europejskich wskaźnik niepowodzeń gospodarczych w Polsce jest wysoki, drugi po Hiszpanii. Aż 14% ogółu dorosłych osób zakończyło prowadzoną działalność gospodarczą z powodu porażki, natomiast liczba ogłaszanych upadłości jest stosunkowo niewielka [Kowalewska 2011, s.7-8]. W raporcie z badań PARP pt. „II szansa dla przedsiębiorców” przyjęto, że niepowodzenia gospodarcze są odzwierciedlone w liczbie przedsiębiorstw wyrejestrowanych z rejestru REGON. Podczas gdy liczba wyrejestrowań jest wysoka i nadal rośnie w ostatnich latach (240 000 podmiotów w roku 2010), w 2009 roku ogłoszono w Polsce zaledwie 693 upadłości, a w roku 2010 - 655 [Kowalewska 2011, s. 7-8].

Według raportu PARP przyczynami nierównowagi pomiędzy liczbą niepowodzeń (porażek) biznesowych, a liczbą upadłości są [Kowalewska 2011, s. 8]:

- niski poziom wiedzy przedsiębiorców w zakresie prawa upadłościowego i naprawczego,
- rygorystyczne postawy społeczeństwa wobec postępowania upadłościowego,
- dysfunkcjonalne prawo upadłościowe i naprawcze.

Tabela 2.5. zawiera podstawowe informacje o przekroju przedsiębiorstw, które ulegają upadłości w Polsce.

Tabela 2.5. Profil przedsiębiorstw podlegających procedurze upadłości w Polsce w latach 2009-2010

Kryterium	Charakterystyka upadających przedsiębiorstw
Wielkość	Podmioty małe (73%), średnie (15%), duże (12%)
Forma prawna	Spółki z o.o. (69%), osoby fizyczne i wspólnicy s.c. (15%)
Branża	Przetwórstwo przemysłowe (41%), handel (22%), budownictwo (15%)
Inicjatorzy	Wierzyciele upadających przedsiębiorstw (7/10 postępowań)
Rodzaj upadłości	Likwidacja (85%), postępowanie układowe, naprawcze (poniżej 1%)
Przychody i czas funkcjonowania	Brak typowości

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kowalewska 2011, s. 8-9.

Z zaprezentowanych danych wynika, że choć większość przedsiębiorstw podlegających procedurze upadłości należy do sektora MŚP, to jednak instytucja upadłości w niewielkim stopniu reguluje procesy demograficzne dominujących w polskich warunkach przedsiębiorstw osób fizycznych. Można przypuszczać, że na tworzenie i rozwój tych podmiotów większy wpływ mają innego typu czynniki o charakterze instytucjonalnym.

Z badań PARP wynika, że głównymi przyczynami zamykania działalności gospodarczej w grupie przedsiębiorstw sektora MŚP są [Kowalewska 2011, s. 9]:

- przyczyny o charakterze rynkowym: duża konkurencja, załamanie popytu, spadek liczby zamówień,
- powiązane z pierwszą grupą przyczyn, ograniczenie środków finansowych i utrata płynności finansowej,
- niekorzystny klimat dla przedsiębiorczości (biurokracja, administracja, wysokie koszty prowadzenia działalności).

Ostatnia z wymienionych przyczyn zamknięcia działalności była wskazywana przez ogół respondentów, natomiast wśród przedsiębiorców, którzy w przeszłości zamknęli firmę czynnikiem tej grupy nadawano mniejsze znaczenie [Kowalewska 2011, s. 9]. Pomimo tego można sądzić, że czynniki związane z charakterem otoczenia przedsiębiorstw nie są obojętne dla rozwoju, funkcjonowania i przetrwania przedsiębiorstw, szczególnie w początkowych etapach cyklu życia. Problem ten zostanie rozwinięty w dalszej części pracy.

Wzrost wskaźników bankructwa przedsiębiorstw następuje w czasach pogorszenia koniunktury gospodarczej, jednak czynniki natury ekonomicznej nie są jedynymi przyczynami upadłości. Należy wziąć pod uwagę również inne czynniki, takie jak: nieprawidłowości wewnątrz przedsiębiorstwa, brak wiedzy, w tym prawniczej, błędy w zarządzaniu, w tym finansami oraz przestępstwa. Czynniki związane z etyką biznesu i postawą moralną przedsiębiorcy są wykazywane wśród determinant umieralności przedsiębiorstw [Rogowski i in. 2011, s. 8-9].

Rogowski i in. [2011, s.9] dokonali klasyfikacji czynników zewnętrznych i wewnętrznych, które mogą prowadzić do kryzysu i upadku przedsiębiorstwa. Autorzy podkreślają, że lepsze rozpoznanie tych czynników jest konieczne, aby przeciwdziałać częstym niepowodzeniom w biznesie, szczególnie w odniesieniu do przedsiębiorstw sektora MŚP (tabela 2.6). W opinii Rogowskiego i in. [2011] ważnymi czynnikami sukcesu są wiedza, umiejętności i poziom wykształcenia przedsiębiorcy, a także zasoby finansowe, strategia i pomoc publiczna (wsparcie przedsiębiorcy). W związku z tym poprawę przeżywalności i szybszy rozwój małych i mikro przedsiębiorstw powinno się uzyskać dzięki podnoszeniu wiedzy i kompetencji w następującym zakresie [Rogowski i in. 2011, s. 13-14]:

- zarządzania (w tym zarządzania kryzysem),
- finansów (w tym rachunkowości zarządczej oraz uwarunkowań makroekonomicznych),
- prawa (w tym prawa upadłościowego i naprawczego),
- zachowań przedsiębiorców (tzw. umiejętności miękkich, rozwoju osobowości).

Choć wiedza i umiejętności przedsiębiorców należą do czynników wewnętrznych, w realizacji przedstawionych wyżej postulatów dużą rolę mogą odgrywać instytucje i organizacje funkcjonujące w otoczeniu przedsiębiorstw, oferujące wsparcie natury szkoleniowej, informacyjnej lub doradczej.

Tabela 2.6. Czynniki i przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie

Czynniki prowadzące do kryzysów i upadku przedsiębiorstwa	
zewnętrzne (poza kontrolą przedsiębiorcy)	wewnętrzne (kontrolowane przez przedsiębiorcę)
<p>Otoczenie bliższe:</p> <p>Silna konkurencja, Zachowania dostawców, konkurentów, Bariery popytowe – poziom dochodów ludności, Mały potencjał rozwojowy sektora, Duża siła dostawców, Niskie koszty wejścia i znaczne koszty wyjścia z sektora.</p> <p>Otoczenie dalsze:</p> <p>Polityka fiskalna – wysokie obciążenia fiskalne, Wysokie koszty środowiskowe, Niedorozwój infrastruktury biznesowej, Prawo działalności gospodarczej, często zmieniające się przepisy, Niekorzystny dla przedsiębiorczości klimat społeczny, Sytuacja ekonomiczna kraju, Inflacja i polityka pieniężna – wysokie stopy procentowe, Zmiana sytuacji gospodarczej za granicą, załamanie popytu, Polityka gospodarcza – deregulacja branż, Model konsumpcji i oszczędzania, Oczekiwania inwestorów, Zmiany technologiczne, Chronicznie niewydolne branże, Konkurencja międzynarodowa, Polityka banków, Prywatyzacja, Katastrofy naturalne.</p>	<p>Słabe <i>corporate governance</i>, Słabe zarządzanie – brak wizji i strategii działania, Słabe zarządzanie kapitałem obrotowym, Nieodpowiednia kontrola finansowa, Wysokie koszty - wysoka kapitałochłonność, Wysokie, nadmierne zadłużenie, Przeinwestowanie (wielkie przedsięwzięcia), Niedobór kapitałów, Niedostateczne działania marketingowe, Skala działalności przekraczająca możliwości, Niewystarczająca wiedza i praktyka prawna, Niewystarczająca wiedza ekonomiczna, Celowe działanie na szkodę firmy, Maksymalizacja zysków (wartości) w krótkim okresie, Błędy popełniane przez kierownictwo firmy, Koncentracja podaży (jeden kontrahent), Przejęcie/fuzje, Polityka finansowa, Inercja i bałagan organizacyjny, Niska konkurencyjność produktów, Trudności w ściąganiu należności, Zbyt duże zaufanie do firm konsultingowych, Presja akcjonariuszy do zwiększania zysków za wszelką cenę, Niewłaściwe zarządzanie wiedzą i informacjami, Nieprzestrzeganie (brak) procedur kontroli, Wielkość firmy, Młodość firmy, Działalność w branży schyłkowej, Niedostatek wykwalifikowanych pracowników, Niski poziom wiedzy, Przypadek, szczęście.</p>

Zródło: Rogowski i in. 2011, s. 10.

M. K. Nowakowski [2003, s.102] także wyróżnia dwa rodzaje przyczyn kryzysów przedsiębiorstwa: zewnętrzne i wewnętrzne. Wśród zewnętrznych wymienia między innymi: tempo wzrostu gospodarczego kraju, regionu i rejonu, politykę ekonomiczną wobec przedsiębiorstw, politykę fiskalną, poziom dochodów ludności, model konsumpcji, kondycję podmiotów współpracujących, wielkość i strukturę popytu, skłonność do oszczędzania i konsumowania dochodów, natężenie konkurencji w sektorach, tempo zmian technologicznych oraz skalę nowości. Do przyczyn wewnętrznych zalicza natomiast brak równowagi pomiędzy celami a zasobami przedsiębiorstwa. Według tego autora kryzys stanowi zagrożenie dla istnienia przedsiębiorstwa, ale może również prowadzić do jego

rozwoju. Warunkiem koniecznym przetrwania przedsiębiorstw w globalnej gospodarce staje się włączenie internacjonalizacji w system zarządzania strategicznego [Nowakowski 2003, s. 100-101].

W pracy przyjmuje się [za: Dominiak 2005], że czynniki przetrwania i upadku przedsiębiorstw są w istocie tożsame.

Czynniki wywierające wpływ na przetrwanie przedsiębiorstw zostały sklasyfikowane na podstawie badań prowadzonych w ramach European Network for SME Research (ENSR). Wyróżniono dwie grupy czynników, działających na dwóch poziomach: mikro i makroekonomicznym [Dominiak 2005, s. 243]. Tabela 2.7. przedstawia podział czynników z uwzględnieniem pozytywnego i negatywnego efektu dla przetrwania przedsiębiorstw.

Tabela 2.7. Czynniki wpływające na szanse przetrwania i ekspansji nowo tworzonych przedsiębiorstw

	Poziom makro	Poziom mikro
Efekt pozytywny	Sprzyjająca sytuacja gospodarcza Sprzyjające warunki regionalne Sprzyjająca sytuacja w danej gałęzi Rozwój technologiczny Usługi wspierające i doradcze Publiczne usługi wspierające biznes	Kwalifikacje założyciela i pracowników Doświadczenie założyciela i pracowników Kwalifikacje menedżerskie Źródła finansowania Internacjonalizacja rynku Powiązania sieciowe Przedsiębiorstwa już istniejące Dywersyfikacja produktów
Efekt negatywny	Niedostateczny popyt Konkurencja rynkowa Obciążenia administracyjne Uciążliwe przepisy socjalne i fiskalne Niewłaściwe funkcjonowanie rynku pracy System finansowy	Struktura własności Niewielki zainwestowany kapitał

Źródło: Dominiak 2005, s. 243 na podstawie Observatory of European SMEs 2002, nr 5, s. 42.

Na podstawie badań literaturowych trudno jednoznacznie określić wyczerpującą listę czynników determinujących przetrwanie lub upadek przedsiębiorstw. Większość przedstawionych dotychczas badań koncentruje się na czynnikach wewnętrznych związanych z przedsiębiorcą i przedsiębiorstwem. Wydaje się jednak, że o szansach na przetrwanie

przedsiębiorstw decyduje kombinacja czynników wewnętrznych i zewnętrznych - związanych z otoczeniem przedsiębiorstwa. Przyjęta w pracy perspektywa instytucjonalna daje możliwość badania zjawiska przetrwania przedsiębiorstw w szerokim kontekście, uwzględniającym wiele poziomów analizy. W tabeli 2.8 zaproponowano ujęcie czynników przetrwania przedsiębiorstw według trzech poziomów: mikro, mezo i makrośrodowiskowego.

Tabela 2.8. Czynniki przetrwania według trzech poziomów analizy: mikro, mezo i makrośrodowiskowego

Poziom analizy	Czynniki przetrwania
mikro	Związane z osobą przedsiębiorcy-założyciela: wiek, płeć, cechy społeczno-kulturowe, status rodzinny, wykształcenie, doświadczenie zawodowe, wiedza i umiejętności założyciela (zarządzanie strategiczne, finansowe, marketingowe, zasobami ludzkimi), motywacje do podjęcia działalności
	Związane ze strukturą przedsiębiorstwa: wiek, wielkość, forma własności, forma organizacyjno-prawna
	Związane z sytuacją finansową przedsiębiorstwa: kapitał początkowy, źródła finansowania, struktura aktywów i pasywów, poziom zadłużenia, zdolności inwestycyjne, przychody, zyski
	Związane z pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa: zgromadzone zasoby ludzkie i materialne, poziom zaawansowania technologicznego i innowacyjności, strategie marketingowe dotyczące produktu, cen, promocji i dystrybucji, relacje z klientami, partnerami biznesowymi, instytucjami otoczenia biznesu, udział w rynku, wielkość popytu, strategie internacjonalizacji
mezo	Związane z charakterystyką branży: etap cyklu życia branży (wzrostowe lub schyłkowe), nowoczesne, innowacyjne lub tradycyjne; stopień legitymizacji, natężenie konkurencji, struktura rynku, bariery wejścia i wyjścia, wielkość rynku, nisze rynkowe, wskaźniki narodzin, przetrwania i upadku przedsiębiorstw w branży
	Związane z charakterystyką regionu: sytuacja społeczno-gospodarcza, dominujące sektory, poziom infrastruktury, w tym wsparcia przedsiębiorstw, urbanizacja, położenie geograficzne, zasoby regionu, walory krajobrazowe, turystyczne, tradycje regionalne uwarunkowane historycznie, instytucje regionalne i lokalne
makro	Związane z sytuacją gospodarczą: cykle koniunkturalne, poziom bezrobocia, PKB per capita, szara strefa, kondycja systemu bankowego, rozwój rynku kapitałowego, instytucje gospodarki rynkowej
	Związane z otoczeniem technologicznym i edukacyjnym: System edukacji, badania i rozwój, wynalazki, innowacje, dynamika postępu technologicznego i cywilizacyjnego
	Związane z sytuacją polityczno-prawną: polityka makroekonomiczna państwa, system podatkowy, prawo pracy, pomoc społeczna, regulacje dotyczące działalności gospodarczej, pozwolenia, koncesje, kontrole, pomoc publiczna, ochrona konkurencji, przepisy liberalizujące działalność w określonych obszarach, polityka wobec sektora MŚP
	Związane z otoczeniem społeczno-kulturowym: cechy demograficzne populacji ludzkiej, normy społeczne, wzorce postępowania, autorytety moralne, kształtowanie postaw etycznych, zachowania korupcyjne

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

Czynniki ujęte w tabeli 2.8. w wielu przypadkach są ze sobą powiązane i wzajemnie uzależnione. Na wszystkich poziomach analizy można odnaleźć czynniki o charakterze instytucjonalnym, a więc takie, które bazują na różnego typu instytucjach. Kompleksowa analiza na wielu poziomach pozwoliłaby na szersze ujęcie problematyki przetrwania przedsiębiorstw oraz jej lepsze zrozumienie. Całościowe ujęcie problemu nie jest jednak łatwe, ze względu na trudności w dostępie do danych oraz w operacjonalizacji niektórych zmiennych, np. na płaszczyźnie kulturowej. W związku z tym najczęściej prowadzone w literaturze przedmiotu badania koncentrują się na wybranym poziomie analizy mikro, mezo lub makrośrodowiskowej. Analiza instytucjonalna pozwala badać dane zjawisko na wielu poziomach przy uwzględnieniu kombinacji różnych czynników.

W dalszej części pracy skoncentrowano się na czynnikach wywierających wpływ na tworzenie, rozwój i przetrwanie przedsiębiorstw w początkowych fazach życia.

2.3.3. Czynniki determinujące zdolność nowo tworzonego przedsiębiorstwa do przetrwania początkowych etapów cyklu życia

Różne czynniki nabierają znaczenia w poszczególnych fazach cyklu życia przedsiębiorstw. J. Targalski dokonał oceny czynników wyróżnionych przez Churchilla i Lewis ze względu na ich wagę w pięciu wyszczególnionych przez tych autorów fazach cyklu życia małego przedsiębiorstwa. Znaczenie czynników w pierwszych dwóch etapach rozwoju przedstawia tabela 2.9.

Tabela 2.9. Znaczące czynniki sukcesu lub niepowodzenia firmy w procesie jej ewolucji

Wyszczególnienie		Fazy cyklu życia	
		Powstanie	Przetrwanie
Przedsiębiorca	Cele przedsiębiorcy	***	**
	Zdolności operacyjne	***	***
	Zdolności kierownicze	*	*
	Zdolności strategiczne	*	*
Przedsiębiorstwo	Zasoby finansowe	***	***
	Zasoby ludzkie	*	*
	System zarządzania	*	*
	Zasoby firmy (silne strony)	***	***

Objaśnienia: ***znaczenie krytyczne, **czynnik ważny (ale pod kontrolą), sterowalny (dający się kontrolować), *mało znaczący (drugorzędny)

Źródło: Targalski 2009a, s. 32.

Według powyższej koncepcji szczególnie istotne w początkowych fazach rozwoju małego przedsiębiorstwa są zdolności operacyjne przedsiębiorcy oraz zasoby finansowe i silne strony przedsiębiorstwa.

Osoba właściciela-przedsiębiorcy odgrywa pierwszoplanową rolę w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstwa. Szczególny związek twórcy przedsiębiorstwa z efektem podejmowanych przez niego działań, a więc nowym przedsiębiorstwem wynika z bezpośredniego zaangażowania zasobów wiedzy, umiejętności i doświadczenia przedsiębiorcy [Thornhill i Amit 2000]. Zgodnie z koncepcją kapitału organizacyjnego lub aktywów początkowych, niezwykle ważne dla możliwości działania firmy są aktywa finansowe oraz zasoby niefinansowe, takie jak: możliwości technologiczne, infrastruktura produkcyjna, system dystrybucji oraz pozycja rynkowa. Ponieważ młode firmy zazwyczaj nie dysponują powyższymi zasobami, narażone są na większe ryzyko niepowodzenia. Powyższa koncepcja związana jest z zasobową teorią firmy wywodzącą się z zarządzania strategicznego [Thornhill i Amit 2000].

Zdaniem Targalskiego [2009b, s.156] osiągnięcie przez przedsiębiorstwo progę rentowności stanowi przełom pomiędzy pierwszą a drugą fazą rozwoju. Okres przełomu jest nazywany fazą przetrwania, a czas następujący po nim – fazą utrwalenia się na rynku. Autor stwierdza, że o trwałej obecności przedsiębiorstwa na rynku decyduje sam rynek, a więc szczególnie istotne w tej fazie rozwoju jest wykorzystanie marketingu jako narzędzia zarządzania [Targalski 2009b, s. 157].

Dane na temat przetrwania nowych przedsiębiorstw w Anglii dowiodły, że wykształcenie założyciela oraz finansowe wsparcie banku wpływają pozytywnie na przetrwanie firm, a ograniczenia w finansowaniu przedsiębiorstwa w okresie pierwszego roku mają znaczący negatywny wpływ na jego dalsze trwanie [Saridakis, Mole i Storey 2008].

Mata i Portugal badali przetrwanie nowych przedsiębiorstw w Portugalii porównując firmy należące do właścicieli krajowych oraz zagranicznych. Nie znaleźli oni znaczących różnic w odniesieniu do szans przetrwania tych dwóch grup podmiotów. Badania dowiodły, że na przetrwanie nowych przedsiębiorstw mają wpływ takie czynniki, jak: wewnętrzna organizacja przedsiębiorstwa, wielkość i strategie wzrostu, a także charakterystyka branży. Zdaniem autorów, władze ustawodawcze nie powinny więc różnicować traktowania firm krajowych i zagranicznych na podstawie oczekiwań odnośnie ich szans przetrwania [Mata i Portugal 2002].

Uznaje się, że perspektywy wzrostu i przetrwania nowych przedsiębiorstw zależą od ich zdolności do przyswajania wiedzy na temat środowiska, w którym egzystują oraz

umiejętnego dostosowywania zmian własnej strategii do zmieniających się warunków otoczenia. Im bardziej turbulentne jest otoczenie rynkowe i wolniejszy proces uczenia się przedsiębiorstw, tym bardziej prawdopodobne jest to, że nie poradzą sobie w zmieniających się warunkach. W takim przypadku duża dynamika wejść nowych przedsiębiorstw może być związana z wysokimi stopami umieralności przedsiębiorstw na danym rynku [Geroski 1995].

Istnieją także badania mające na celu wyjaśnienie różnic w przetrwaniu nowych przedsiębiorstw w poszczególnych regionach na bazie regionalnego kapitału ludzkiego [Acs, Armington i Zhang 2007].

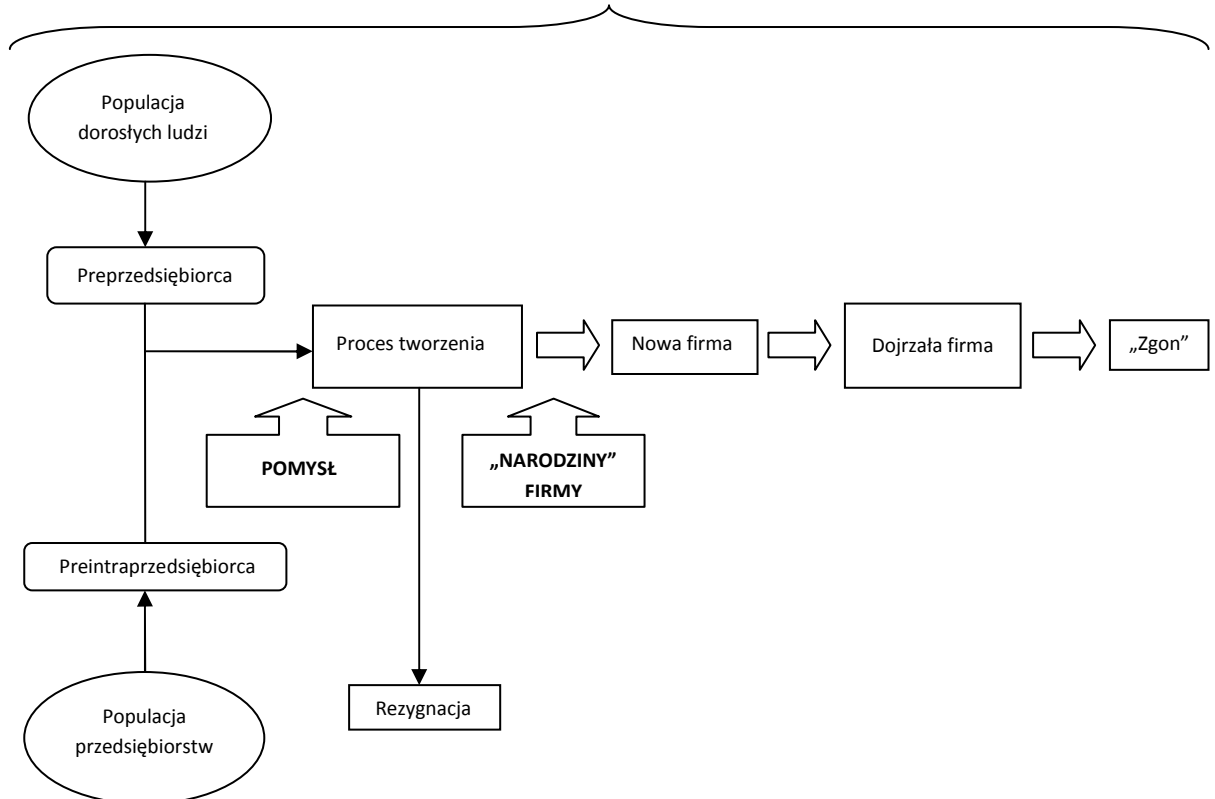
W polskiej literaturze w badaniach nad przedsiębiorczością od niedawna zaczęto przywiązywać wagę do etapu poprzedzającego akt założenia przedsiębiorstwa. Pojęcia „preprzedsiębiorca” (ang. *nascent entrepreneur*) i „preprzedsiębiorczość” (ang. *nascent entrepreneurship*) zostały wprowadzone w latach 90. ubiegłego wieku w Stanach Zjednoczonych przez Paula Reynoldsa i upowszechnione przez zespół badaczy związany z projektem PSED (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics), w którym uwzględniono szeroki kontekst społeczny, ekonomiczny i polityczny procesu tworzenia przedsiębiorstwa [Zięba 2011, s. 167]. Badania przeprowadzane w ramach projektów PSED oraz GEM (Global Entrepreneurship Monitor) dają szerszy obraz procesu założycielskiego, ze względu na uwzględnienie nie tylko tych przedsięwzięć, które udało się uruchomić, ale także tych, które ostatecznie nie doszły do skutku [Zięba 2011, s. 168].

Pierwszy z projektów PSED – PSED I został wdrożony w 1998 roku na Uniwersytecie w Wisconsin, przy zaangażowaniu takich naukowców jak: Candida Brush, Nancy Carter, Per Davidsson, William Gartner, Patricia Greene, Paul Reynolds i Kelly Shaver. Dzięki wsparciu Ewing Marion Kauffman Foundation oraz U.S. Small Business Administration, badania były kontynuowane przez University of Michigan’s Institute for Social Research pod kierownictwem dr Richarda Curtina. Drugie badanie PSED II zostało wdrożone w 2004 roku. Głównym celem projektu było zrozumienie procesu zakładania przedsiębiorstw, a badaniom poddani zostali tzw. preprzedsiębiorcy, aktywni w procesie tworzenia przedsiębiorstwa. Pytania dotyczyły między innymi działań i wysiłków podejmowanych w procesie tworzenia [Curtin i Reynolds 2007].

Badania w ramach PSED I pokazały bardzo dużą liczbę tzw. preprzedsiębiorców w Stanach Zjednoczonych - 10 milionów w latach 1998-1999 i 16 milionów w 2005 roku. Według badań, większość czynników decydujących o byciu preprzedsiębiorcą nie wiązała się z faktem zakończenia procesu tworzenia przedsiębiorstwa. Ponadto, to nie cechy przedsiębiorcy, nowej firmy lub jej lokalizacja były najważniejsze w utworzeniu nowej firmy

działającej z sukcesem, ale działania podejmowane w procesie tworzenia, związane z budowaniem organizacyjnych i finansowych struktur przedsiębiorstwa. Badania przeprowadzone w projekcie PSED dowodzą, że każdy może być przedsiębiorcą, niezależnie od płci, rasy, poziomu edukacji, osobowości przedsiębiorczej, bogactwa lub przebywania we wspierającym środowisku [Reynolds 2007, s. 1-2].

Kontekst społeczny, polityczny, gospodarczy i historyczny



Rysunek 2.4. Cykl życia przedsiębiorstwa w kontekście społecznym, politycznym, gospodarczym i historycznym

Źródło: Reynolds 2007, s. 13.

Czynniki, które mogą wpływać, zarówno na podejmowanie działań zmierzających do założenia nowego przedsiębiorstwa, jak i na sam akt narodzin nowego podmiotu gospodarczego mogą być według Reynoldsa [2007, s. 14] przypisane do kilku kategorii:

- cechy społeczno-kulturowe,
- cechy osobowości i preferencje,
- najbliższe otoczenie społeczne,
- kontekst społeczno-kulturowy,

- doświadczenie związane z karierą zawodową,
- procedury, strategie i zasoby związane z założeniem przedsiębiorstwa,
- ogólne i specyficzne cechy branżowe i sytuacja konkurencyjna,
- charakterystyka regionalna.

Global Entrepreneurship Monitor zainicjowany w 1999 roku przez Babson College z Bostonu i London Business School jest uznawany za największy projekt badawczy o charakterze międzynarodowym dotyczący przedsiębiorczości we wczesnym stadium działalności. Dane dotyczące Polski zostały zebrane w projekcie GEM w 2004 roku oraz ponownie po kilkuletniej przerwie w 2011 roku [Zbierowski i in. 2012].

W badaniach GEM wyróżnia się trzy stadia rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego [Zbierowski i in. 2012, s. 12]:

- preprzedsiębiorcy (ang. *nascent entrepreneurs*) – osoby, które nie założyły jeszcze działalności gospodarczej, ale noszą się z takim zamiarem oraz osoby, które już założyły działalność i znajdują się we wstępnej fazie (do 3 miesięcy od założenia); za założenie firmy uznaje się wypłacanie wynagrodzeń przez trzy miesiące,
- nowi przedsiębiorcy – osoby, które założyły firmę w okresie od 3 do 42 miesięcy przed prowadzeniem badania; okres pierwszych 3,5 lat jest traktowany jako okres krytyczny w działalności przedsiębiorczej,
- dojrzałe firmy – funkcjonują na rynku więcej niż 42 miesiące.

Badania GEM bazują na stwierdzeniu, że proces przedsiębiorczości indywidualnej jest uwarunkowany kulturowo i historycznie, a rozpoczyna się od postaw i percepcji przedsiębiorczości. W badaniu dokonuje się ilościowego pomiaru następujących zmiennych kulturowych: postrzegania przedsiębiorczości jako dobrej ścieżki kariery, statusu społecznego przedsiębiorców oraz uwagi mediów poświęconej przedsiębiorczości [Zbierowski i in. 2012, s. 15].

Tabela 2.10. Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości (w % odpowiedzi)

Kraj	Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery	Wysoki status przedsiębiorczości	Przedsiębiorczość w mediach
Polska	72,87	64,44	57,97
Słowacja	54,55	64,43	55,11
Węgry	53,75	78,23	33,76
Hiszpania	65,15	66,49	44,58
Finlandia	45,53	83,00	67,37
Francja	65,76	67,95	46,92
Irlandia	45,94	82,71	56,42
Niemcy	55,02	78,35	49,74
Wielka Brytania	51,94	81,00	47,30

Źródło: Zbierowski i in. 2012, s. 18-19.

Z tabeli 2.10 wynika, że Polska, na tle innych krajów, charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem postrzegania przedsiębiorczości jako dobrej ścieżki kariery zawodowej. W polskich mediach stosunkowo dużo uwagi poświęca się tematyce przedsiębiorczości, jednak status przedsiębiorcy w Polsce jest relatywnie niższy niż w innych wybranych krajach Europy.

Raport GEM podkreśla rodzaj motywacji ludzi przedsiębiorczych w badanych krajach w podziale na dwa typy: motywacja wynikająca z chęci wykorzystania zauważonych szans rynkowych oraz motywacja wynikająca z przymusu. Okazuje się, że struktura motywacji przedsiębiorczych w Polsce jest niekorzystna, co może przekładać się na złe perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw. Zgodnie z badaniami GEM, liczba przedsiębiorstw zakładanych z powodu zauważanych szans rynkowych w niewielkim stopniu przewyższa liczbę przedsiębiorstw tworzonych z przymusu. Rodzaj motywacji przedsiębiorczej jest czynnikiem silnie determinującym dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Według badaczy cytowanych w raporcie GEM (Venkataraman, Sarasvathy, Dew i Velamuri) przedsiębiorstwa zakładane z powodu chęci wykorzystywania szans mają wyższe wskaźniki przeżycia i odnoszą większe sukcesy [Zbierowski i in. 2012, s. 27].

Raport GEM wskazuje na kilka powiązanych ze sobą grup czynników, które wpływają na poziom przedsiębiorczości w danym kraju [Zbierowski i in. 2012, s. 44]:

- czynniki makroekonomiczne – bezrobocie, dochód per capita,
- czynniki instytucjonalne – związane z działaniem instytucji rządowych i pozarządowych: polityka rządu w obszarze wspierania przedsiębiorczości,

procedury administracyjne, systemy: edukacyjny, podatkowy i finansowy, umożliwiające dostęp do źródeł finansowania,

- czynniki kulturowe i społeczne (normy kulturowe) wpływające na: stosunek społeczeństwa do przedsiębiorczości i prowadzenia działalności gospodarczej, postrzeganie przedsiębiorcy w społeczeństwie, stosunek do kobiet-przedsiębiorców, poziom kreatywności i innowacyjności w społeczeństwie.

W kolejnym rozdziale pracy skoncentrowano się na czynnikach przetrwania nowych przedsiębiorstw przy zastosowaniu perspektywy instytucjonalnej. Rozdział ten zawiera opis metodyki oraz założeń badawczych przyjętych w pracy.

3. Czynniki determinujące przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw - ujęcie instytucjonalne

Problematyka przetrwania przedsiębiorstw może być rozpatrywana przy wykorzystaniu różnych perspektyw badawczych. Różnorodność czynników wpływających na przetrwanie przedsiębiorstw uzasadnia konieczność wyboru konkretnego podejścia, zgodnie z którym problem badawczy będzie rozpatrywany. Badania literaturowe wskazują na przywiązywanie coraz większej uwagi w badaniach nad przedsiębiorczością do czynników związanych z otoczeniem instytucjonalnym. W centrum tego rodzaju analiz stawiane są instytucje rozumiane jako reguły kierujące zachowaniem podmiotów w sferze społeczno-gospodarczej. Kontekst instytucjonalny rozwoju nowych przedsiębiorstw jest uwzględniany w badaniach międzynarodowych (PSED, GEM), a także w opracowaniach organów publicznych i innych instytucji krajowych. W polskiej literaturze istnieje natomiast niewiele opracowań łączących kontekst instytucjonalny z problematyką cyklu życia i przetrwaniem przedsiębiorstw. W pracy przyjęto podejście instytucjonalne, umożliwiające spojrzenie na zagadnienia związane z trwałością nowo tworzonych przedsiębiorstw przy uwzględnieniu instytucji zarówno o charakterze formalnym, jak i nieformalnym. W niniejszym rozdziale zaprezentowano założenia teoretyczne, na których oparto podjęte badania, a także przedstawiono aspekty metodyczne pracy.

3.1. Znaczenie czynników instytucjonalnych w budowaniu zdolności nowo tworzonych przedsiębiorstw do przetrwania

Kwestia cyklu życia istniejącego przedsiębiorstwa jest nie tylko przedmiotem zainteresowań naukowych, ale ma również niezwykle istotny wymiar praktyczny. Bazując na dokonanym przeglądzie literatury dotyczącej problematyki przetrwania przedsiębiorstw, zidentyfikowano kilka grup czynników o charakterze instytucjonalnym, które mogą mieć istotne znaczenie dla przetrwania przedsiębiorstw, w szczególności w początkowych fazach cyklu życia.

Tworzenie nowych przedsiębiorstw jest postrzegane jako przejaw przedsiębiorczości społeczeństwa i jest przedmiotem wsparcia ze strony różnych instytucji i organizacji: organów państwowych i samorządowych, organizacji non-profit i prywatnych, funkcjonujących w otoczeniu przedsiębiorstw. Podmioty te działają w ramach istniejących regulacji prawnych, realizują cele polityki wsparcia przedsiębiorczości, wykorzystując różnorodne instrumenty i programy dostępne w tym zakresie. Pomoc w tworzeniu nowych przedsiębiorstw, jest jednym z priorytetów polityki wsparcia przedsiębiorczości realizowanej

w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Celem tej polityki jest między innymi, stymulowanie powstawania nowych miejsc pracy i walka z bezrobociem.

Pomoc finansowa, a także niezbędna pomoc szkoleniowa i doradcza ma w założeniu umożliwić i ułatwić przedsiębiorcy przeprowadzenie jego biznesu przez pierwszy, najtrudniejszy okres działalności. Ocena społeczno-ekonomicznych skutków oferowanej przez różnorodne instytucje i organizacje pomocy powinna być możliwa między innymi na podstawie trwałości nowo tworzonych przedsiębiorstw, w zależności od uwarunkowań instytucjonalnych towarzyszących ich powstaniu (np. przy wykorzystaniu pomocy publicznej, kredytów bankowych lub funduszy typu venture capital).

W badaniach nad przedsiębiorczością, w tym nad procesami demograficznymi przedsiębiorstw, coraz częściej zwraca się uwagę na czynniki jakościowe, trudne do uwzględnienia w analizach statystycznych czy ekonometrycznych, które odpowiadają jednak za utrzymujące się zróżnicowanie populacji przedsiębiorstw. Ogromne znaczenia mają tu takie czynniki jak historia, kultura, polityka i związane z nimi instytucje [Dominiak 2008]. Badania nad przedsiębiorczością oparte na teorii instytucjonalnej stają się obecnie obiecującym obszarem badań [Bruton i in. 2010; Veciana i Urbano 2008]. Aspekty instytucjonalne są łączone w literaturze z zagadnieniami demografii przedsiębiorstw, w tym z szansami przetrwania przedsiębiorstw. Zwraca się uwagę między innymi, na niedorozwój instytucjonalnej infrastruktury upadłości, otoczenie edukacyjne przedsiębiorstw oraz instytucjonalno-regulacyjną infrastrukturę gospodarki [Mączyńska 2008].

W polskiej literaturze tematyka cyklu życia przedsiębiorstw oraz czynników determinujących ich rozwój i przetrwanie jest podejmowana stosunkowo rzadko, jednak ze względu na wagę tej problematyki dla rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, podkreśla się konieczność wypełnienia istniejących luk w tym zakresie. Szczególnie widoczny jest brak badań dotyczących wpływu infrastruktury instytucjonalnej na rozwój i cykl życia przedsiębiorstw [Poznańska 2008]. Brakuje również opracowań, które wskazywałyby na zależności pomiędzy formalnymi i nieformalnymi elementami otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości.

Z badań przeprowadzonych w 2006 oraz 2009 roku w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej wynika, że przedsiębiorcy sektora MŚP odczuwali potrzebę wsparcia ich działalności, zarówno świadczonej przez instytucje państwa, jak i Unii Europejskiej [Poznańska 2011, s. 43]. Najbardziej oczekiwanymi formami pomocy wskazywanymi przez przedsiębiorców funkcjonujących na terenie Mazowsza były: dopłaty do nowych miejsc pracy, dotacje na inwestycje, usługi doradcze,

refundacja kosztów szkoleń, poręczenia kredytów oraz pożyczki pozabankowe [Poznańska 2011, s. 46]. Pokreślić należy jednak, że część przedsiębiorstw objętych badaniem nie była zainteresowana wsparciem ze strony instytucji rządowych i unijnych, między innymi ze względu na brak takiej potrzeby, a także z uwagi na wymagania formalne oraz spodziewane kontrole. Według badań przedsiębiorcy dość krytycznie oceniali politykę państwa względem sektora MŚP, choć zdaniem autorów badania mogło to wynikać z braku znajomości dokumentów określających kierunki działań organów państwowych wobec tego sektora, a także ze stosunkowo niskiej wiedzy przedsiębiorców na temat możliwości korzystania z programów pomocowych oraz istnienia instytucji wspomagających rozwój sektora MŚP [Poznańska 2011, s. 44-46]. 80% przedsiębiorstw badanych w 2006 roku oraz 69% podmiotów biorących udział w badaniu w 2009 roku nie korzystało z pomocy instytucjonalnej. Wśród powodów takiej sytuacji wymieniano brak wiedzy o istnieniu tego typu instytucji, brak informacji oraz brak zaufania do tego rodzaju podmiotów [Poznańska 2011, s. 46-47].

Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011 Banku Pekao SA, porusza kwestie związane z instytucjonalnym wsparciem dla mikro i małych przedsiębiorstw. Według autorów raportu elementy otoczenia biznesu, takie jak: administracja publiczna, organizacje biznesowe, firmy świadczące usługi dla biznesu oraz banki wywierają wpływ na sytuację najmniejszych podmiotów gospodarczych. Z wyników badań przeprowadzonych wśród mikro i małych przedsiębiorstw w różnych województwach wynika, że przedsiębiorcy pozytywnie oceniają jakość usług świadczonych przez administrację lokalną, a ponadto zmniejszają się obciążenia dla przedsiębiorstw wynikające z kontroli ich działalności w porównaniu do roku 2010. Według raportu mikro i małe podmioty gospodarcze pozytywnie oceniają usługi doradcze świadczone przez banki w związku z udzielaniem kredytów [Kierzkowski 2011, s. 85-88].

Odsetek mikro i małych przedsiębiorstw należących do organizacji biznesowych jest niewielki. W skali kraju 8% tego rodzaju podmiotów deklaruje przynależność do organizacji zrzeszających przedsiębiorców (9% w Wielkopolsce), jednak w niektórych województwach zanotowano wzrost ocen korzyści związanych z przynależnością do tego rodzaju organizacji. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego [Kierzkowski 2011, s. 90].

Od momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej 11% badanych mikro i małych przedsiębiorstw skorzystało z unijnych lub krajowych programów pomocowych. W przypadku Wielkopolski odsetek przedsiębiorstw korzystających z tego rodzaju wsparcia

wynosił 10%. Wśród przedsiębiorstw otrzymujących pomoc w programach wsparcia, aż 66% otrzymało bezzwrotne dotacje (82% przedsiębiorstw w Wielkopolsce) [Kierzkowski 2011, s. 93-95].

Pomoc publiczna jest jednym z czynników, które mogą ułatwić przetrwanie przedsiębiorstw w pierwszej, najtrudniejszej fazie rozwoju. Choroszczak i Mikulec [2012, s. 59-60] wskazują na następujące rodzaje pomocy publicznej dostępnej dla przedsiębiorstw w fazie narodzin i walki o utrzymanie się na rynku:

- regionalną pomoc inwestycyjną dla małych, nowo utworzonych przedsiębiorstw, działających krócej niż 5 lat,
- pomoc horyzontalną:
związaną z kapitałem podwyższonego ryzyka, pomoc inwestycyjną na utworzenie nowego przedsiębiorstwa, pomoc na badania i rozwój oraz innowacje, pomoc na usługi doradcze oraz udział w targach i wystawach, pomoc na szkolenia, pomoc na zatrudnianie, pomoc w zakresie ochrony środowiska.

Niektórzy autorzy zwracają uwagę na poważne zniekształcenia w procesie selekcji rynkowej przedsiębiorstw, które mogą być wywołane przez politykę subsydiowania w oparciu o najprostsze kryteria, takie jak wielkość firmy. Niewłaściwy wybór subsydiowanych przedsiębiorstw może wpływać negatywnie na rozwój firm bardziej efektywnych, które nie otrzymały tego rodzaju wsparcia [Strotmann 2007].

Tabela 3.1. zawiera wykaz instrumentów wsparcia oferowanych przez krajowe i unijne instytucje mikro i małym przedsiębiorstwom w okresie programowania 2007-2013.

Tabela 3.1. Instrumenty wsparcia mikro i małych przedsiębiorstw

Instrumenty wsparcia mikro i małych przedsiębiorstw w latach 2007-2013
Pomoc dla nowo tworzonych przedsiębiorstw
Program Operacyjny Kapitał Ludzki Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia
Program Rozwoju Obszarów Wiejskich Działanie 312 Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw
Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka Działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej Działanie 3.2 Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka Działanie 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej
Program ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji - kredyty z poręczeniem Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI)
Pomoc w rozwoju przedsiębiorstw
Dotacje inwestycyjne w programach operacyjnych oraz z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, zgodnie z mapą regionalnej pomocy publicznej

Produkty bankowe – kredyt lub promesa kredytowa załączana do wniosku o dofinansowanie projektów inwestycyjnych w programach unijnych
Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka Działanie 1.4 Wsparcie projektów celowych Działanie 3.3.2 Wsparcie dla MSP (dotacje na debiut giełdowy, pozyskanie zewnętrznego inwestora) Działanie 4.1 Wsparcie na wdrożenie wyników prac badawczych i rozwojowych Działanie 4.2 Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego Działanie 4.3 Kredyt technologiczny Działanie 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym Działanie 5.1 Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym Poddziałanie 5.4.1 Wsparcie na uzyskanie/realizację ochrony własności przemysłowej Działanie 6.1 Paszport do eksportu Działanie 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B
Program Operacyjny Kapitał Ludzki Poddziałanie 2.1.1 Rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstw Poddziałanie 6.1.1 Wsparcie osób pozostających bez zatrudnienia na regionalnym rynku pracy Poddziałanie 8.1.1 Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw
Regionalne Programy Operacyjne (RPO) np. Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny (WRPO) Działanie 1.1 Rozwój mikroprzedsiębiorstw Działanie 1.2 Wsparcie rozwoju MŚP Działanie 1.3 Rozwój systemu finansowych instrumentów wsparcia przedsiębiorczości
Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko – Priorytet 4 Dotacje na inwestycje w ochronę środowiska
7. Program Ramowy 2007-2013 Działanie Badania na rzecz MŚP w programie „Możliwości” Dotacje NOT na dofinansowanie projektów celowych
Program Bon na innowacje
Poręczenia Program na rzecz Konkurencyjności i Innowacji 2007-2013 (CIP) – kredyty z poręczeniem Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI) Fundusze poręczeniowe, tworzone również w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych 2007-2013 JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises) – pozadotacyjne wsparcie MŚP, mechanizmy odnawialne (rewolwingowe) Indywidualne poręczenia Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK)
Preferencyjne kredyty Kredyty refinansowane ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI)
Pożyczki Fundusze pożyczkowe Pożyczka na innowacje - PARP
Wsparcie informacyjno-doradcze Krajowy System Usług (KSU) Krajowa Sieć Innowacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Fulara 2011, s. 104-128.

Według wielu badań, do głównych barier rozwoju małych przedsiębiorstw należą niewystarczające środki własne i trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania ich działalności. W perspektywie długookresowej inwestycje mogą zapewnić lepsze warunki przetrwania dla podmiotów gospodarczych, jednak korzystanie z finansowania zewnętrznego

wpływa także na rentowność i płynność finansową przedsiębiorstwa [Sokół 2011, s. 233]. Nadmierne zadłużenie i utrata płynności finansowej mogą stanowić zagrożenie dla trwałości przedsiębiorstwa.

Instrumenty wsparcia oferowane mikro i małym przedsiębiorstwom mogą wpływać na wiele obszarów funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Przede wszystkim powinny ułatwiać dostęp do kapitału, pozwalać na rozbudowę potencjału przedsiębiorstwa poprzez badania i inwestycje oraz na poprawę pozycji konkurencyjnej dzięki wdrażaniu nowoczesnych technologii i innowacji. Niezwykle ważnym obszarem oddziaływania wymienionych instrumentów wsparcia jest również rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie, w tym ułatwianie finansowania nowych miejsc pracy, a także nabywanie wiedzy i umiejętności poprzez korzystanie z pomocy szkoleniowej, informacyjnej i doradczej. Wszystkie te obszary są związane z działaniem instytucji formalnych opartych na regulacjach prawnych tworzących ramy dla funkcjonowania infrastruktury wsparcia przedsiębiorstw. Do czynników instytucjonalnych wywierających wpływ na przetrwanie podmiotów gospodarczych można zaliczyć zatem instrumenty wsparcia wraz z instytucjami i organizacjami zajmującymi się wdrażaniem tych narzędzi. System finansowania nowych przedsięwzięć gospodarczych, system edukacji i procesy kształcenia, a także budowanie konkurencyjności i innowacyjności polskich mikro i małych przedsiębiorstw wynikają z przyjętych w danym kraju ram instytucjonalnych.

Raport o konkurencyjności Polski z 2012 roku wykazuje, że po doświadczeniach transformacji i kilku latach korzystania z programów pomocowych polska gospodarka w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej nie osiągnęła dotychczas poziomu uzasadniającego miano gospodarki opartej na wiedzy lub gospodarki innowacyjnej. Powodem tej sytuacji jest między innymi niedofinansowanie działań badawczo-rozwojowych [Czajkowski i Gomułka 2012, s. 197]. W odniesieniu do metod nauczania i osiągniętych efektów kształcenia w polskim systemie edukacji podkreśla się nadal niedostatek kształtowania umiejętności praktycznego zastosowania wiedzy oraz zdolności interpersonalnych [Macioł 2012, s. 280]. Tymczasem kompetencje te wydają się kluczowe dla osób zakładających i dbających o przetrwanie własnego przedsiębiorstwa. Prawdopodobnie także z powodu niewystarczającego poziomu wiedzy i kompetencji przedsiębiorczych kształconych w systemie edukacji formalnej, przedsiębiorstwa w Polsce coraz chętniej sięgają po metody doksztalcania pracowników. W 2010 roku 85% małych przedsiębiorstw i 77% mikroprzedsiębiorstw korzystało z możliwości szkolenia swoich

pracowników³, ponadto ta forma kształcenia postrzegana jest jako inwestycja wpływająca na zdobywanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa [Żukowska 2012, s. 307-308].

Obok czynników wewnętrznych związanych z funkcjonowaniem samego przedsiębiorstwa, jego otoczenie zaczyna być postrzegane jako zespół czynników, które tworzą warunki dla powstawania nowych przedsiębiorstw, a także warunkują ich rozwój i przetrwanie [Wach 2008, s. 80]. Tamásy zwraca uwagę na niewielką liczbę badań włączających do analizy problematyki przetrwania i rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP czynniki powiązane z otoczeniem regionalnym, stanowiące determinanty przetrwania i sukcesu nowo tworzonych przedsiębiorstw [za: Wach 2008, s. 83-84]. K. Wach opracował model badawczy dotyczący rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP, uwzględniający oprócz zmiennych związanych z przedsiębiorcą i przedsiębiorstwem także parametry zaliczone przez autora do otoczenia regionalnego. Należą do nich: kapitał i wsparcie finansowe, inicjatywy lokalne na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, usługi komercyjne dla biznesu, zasoby ludzkie, infrastruktura techniczna, transportowa i telekomunikacyjna, stopień mobilności społecznej, transfer wiedzy i technologii oraz standard życia społeczności lokalnej [Wach 2008, s. 83].

W literaturze zagranicznej można odnaleźć badania związane z regionalnymi determinantami tworzenia nowych przedsiębiorstw, natomiast akcentuje się również brak wiedzy dotyczącej przestrzennego zróżnicowania wskaźników przetrwania nowych przedsiębiorstw. Wynika to między innymi z faktu, iż w dotychczasowych badaniach mniejszą wagę przywiązywano do czynników otoczenia, które wpływają na przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw [Brixey i Grotz 2007]. Badania przeprowadzone w kilku regionach Niemiec dowodzą, że oddziaływanie poszczególnych zmiennych regionalnych na tworzenie i przetrwanie przedsiębiorstw przybiera różne kierunki w zależności od branży, w której działają przedsiębiorstwa. W przypadku przedsiębiorstw usługowych czynniki przestrzenne, które stymulują ich powstawanie mają jednocześnie niekorzystny wpływ na ich zdolność do przetrwania [Brixey i Grotz 2007].

Kierując się podejściem instytucjonalnym niektóre czynniki otoczenia regionalnego można zaliczyć również do otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości. Źródła przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw można więc poszukiwać również w otoczeniu instytucjonalnym, przy czym czynniki z nim związane występują nie tylko na poziomie lokalnym czy regionalnym, ale także krajowym i międzynarodowym.

³ Badanie przeprowadzone na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez MillwardBrown SMG/KRC w 2011 roku.

W literaturze międzynarodowej badania uwzględniające wpływ czynników instytucjonalnych na przetrwanie przedsiębiorstw dotyczą najczęściej elementów formalnych związanych z efektami programów pomocy rządowej dla rozwoju i przetrwania przedsiębiorstw [Maggioni i in. 1999], wpływem inwestycji funduszy typu venture capital na wskaźniki przetrwania przedsiębiorstw [Puri i Zarutskie 2009] oraz z niektórymi elementami otoczenia instytucjonalnego, takimi jak systemem prawnym i finansowym [Manolova i in. 2008, Lim i in. 2010;]. Obok roli czynników regulacyjnych dużą rolę przypisuje się także systemowi edukacji odpowiedzialnemu za wzmocnienie pozytywnego nastawienia społeczeństwa wobec przedsiębiorczości [Toledano i Urbano 2008]. Pojawiają się także badania uwzględniające wpływ czynników instytucjonalnych nieformalnych, takich jak wsparcie rodziny w uzyskaniu legitymizacji działalności przedsiębiorstwa [Dibrell i in. 2009]. Timmons i Spinelli podkreślają wagę tego szczególnego czynnika w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa. Rodziny dysponują wiedzą, doświadczeniem i zasobami, które mogą zapewnić przedsiębiorstwu przewagę konkurencyjną. Podmioty takie stanowią dominującą formę organizacji biznesowych na świecie [Timmons i Spinelli 2007, s.561-562].

Podkreślić należy, że rola rodziny w procesie zakładania i rozwoju przedsiębiorstwa może mieć różnorodny charakter, zarówno formalny, jak i nieformalny. Szczególnie istotna rola rodziny widoczna jest w procesie tworzenia nowego przedsiębiorstwa. Założyciel może formalnie rozpocząć działalność, z którymś z członków rodziny lub liczyć na jego zaangażowanie i wsparcie nieformalne w rozwijaniu przedsiębiorstwa. Wkład rodziny może też polegać na wsparciu finansowym lub materialnym na podstawie umowy zapewniającej zwrot pieniędzy lub zwrot z inwestycji na warunkach rynkowych, albo nastąpić bez formalnych uregulowań. Rodziny mogą też dysponować funduszami np. w formie venture capital i inwestować je w nowo tworzone przedsiębiorstwa [Timmons i Spinelli 2007, s. 567].

Aktualny stan wiedzy na temat cyklu życia przedsiębiorstw wynika między innymi z faktu, iż cechy firm i czynniki determinujące ich rozwój i przetrwanie są zróżnicowane i charakterystyczne dla miejsca, w którym podmioty te powstają i funkcjonują. Za trudności w konstrukcji jednolitych ram metodyki badań i w konsekwencji przeprowadzanych porównań, w dużym stopniu odpowiedzialne są instytucje formalne i nieformalne istniejące na danym obszarze. Wyniki publikowanych na świecie badań sugerują, iż mimo starań o ujednolicanie dostępnych form wsparcia (infrastruktura przedsiębiorczości, programy, polityki, instrumenty), które zaliczyć można do szeroko pojętych czynników instytucjonalnych o charakterze formalnym, często nie przynoszą one oczekiwanych i

jednakowych efektów na wszystkich obszarach, na których są wdrażane. Różnice wynikają z istniejących w danym otoczeniu reguł i zasad niepisanych, często uwarunkowanych historycznie i kulturowo wzorców i norm postępowania, a także kształtowanych rodzinnie i społecznie postaw wobec przedsiębiorczości. Dlatego niektóre z regionów europejskich, pomimo realizacji programów pomocy o podobnym charakterze cechują się bardzo zróżnicowaną tkanką przedsiębiorstw funkcjonujących na danym terenie [Cáceres 2002; Urbano 2006]. Opisywana różnica tzw. „kultur przedsiębiorczości” widoczna jest wyraźnie na przykładzie dwóch regionów Hiszpanii: Katalonii – uchodzącej za region ludzi przedsiębiorczych o dobrze rozwiniętej infrastrukturze wsparcia przedsiębiorstw oraz Andaluzji, w której najczęściej powstają małe przedsiębiorstwa o profilu usługowym [Cáceres 2002].

W badaniu Global Entrepreneurship Monitor Polska [Zbierowski i in. 2012] uwzględniono zarówno formalne, jak i nieformalne uwarunkowania przedsiębiorczości. Choć elementy te nie są analizowane bezpośrednio w kontekście przetrwania przedsiębiorstw oceny ekspertów pokazują klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Czynniki instytucjonalne uwzględnione w badaniu GEM mogą mieć również znaczenie dla przetrwania podmiotów gospodarczych, dlatego zdecydowano się na przywołanie głównych wyników tego badania. Polscy eksperci GEM oceniali poszczególne czynniki na skali Likerta od 1 do 5 (gdzie 1 oznacza – zdecydowanie się nie zgadzam, a 5 – zdecydowanie się zgadzam ze stwierdzeniem, że dany czynnik ma pozytywny wpływ na przedsiębiorczość). Autorzy raportu zaprezentowali średnie oceny przydzielone przez ekspertów czynnikom związanym z następującymi obszarami:

1. „polityka i programy rządowe”:

- najwyżej oceniono skuteczność wsparcia oferowanego nowym i rozwijającym się przedsiębiorstwom przez parki naukowe oraz inkubatory przedsiębiorczości (średnia ocena 3,42), a także priorytetowe traktowanie tych podmiotów w ramach polityki państwowej (3,16) i regionalnej (3,29),
- negatywnie oceniono między innymi długość uzyskiwania licencji i zezwoleń przez nowe przedsiębiorstwa (średnia ocena 1,67), a także radzenie sobie z biurokracją publiczną, przepisami i wymogami licencyjnymi (2,00),

2. „finansowanie działalności przedsiębiorstw”:

- najwyższą ocenę przyznano dostępności dotacji rządowych dla nowych i rozwijających się przedsiębiorstw (średnia ocena 2,84), oraz dostępności środków finansowych w formie pierwszych ofert publicznych (IPO) (2,74),

- najniżej oceniono dostępność środków finansowych udzielanych przez osoby prywatne inne niż założyciele (średnia ocena 2,24),

3. „edukacja i szkolenia”:

- najwyżej oceniono szybkość reakcji potencjalnych przedsiębiorców na dobre okazje dla nowych przedsiębiorstw (średnia ocena 2,92) oraz kształcenie zawodowe, kursy profesjonalne i kształcenie ustawiczne jako dobre formy przygotowania do prowadzenia działalności gospodarczej (2,86),

- najniżej oceniono zachęcanie do kreatywności i inicjatywy osobistej poprzez nauczanie w szkołach podstawowych i średnich (średnia ocena 1,91) oraz umiejętności założenia i zarządzania przedsiębiorstwem o dużym potencjale wzrostu (1,92),

- dość negatywnie oceniono przygotowanie oferowane przez szkoły wyższe do założenia i rozwoju przedsiębiorstw (średnia ocena 2,16) oraz poziom edukacji w zakresie przedsiębiorczości i zarządzania (2,35),

4. „normy społeczne i kulturowe”:

- eksperci najbardziej zgadzali się ze stwierdzeniem, że podejmowanie nowych przedsięwzięć gospodarczych jest uważane za odpowiedni sposób, aby stawać się bogatym (średnia ocena 3,92) oraz, że przedsiębiorcy w Polsce są postrzegani jako osoby kompetentne i zaradne (3,57),

- powyżej oceny neutralnej (3) oceniono średnio również stwierdzenie, że bycie przedsiębiorcą jest pożądaną ścieżką kariery (średnia ocena 3,19), a przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces cieszą się dobrą pozycją społeczną i szacunkiem (3,14), a także stwierdzenie, że kultura narodowa wspiera indywidualne sukcesy (3,08),

- najniżej oceniono sprzyjanie kultury narodowej podejmowaniu ryzyka (średnia ocena 2,57), obecność w mediach historii o sukcesach przedsiębiorców (2,62) oraz kulturowe stimulatory dla kreatywności i innowacyjności (2,65).

B. Glinka dokonała szerokiej analizy kulturowych uwarunkowań przedsiębiorczości w Polsce. Autorka stwierdza, że kultura w Polsce nadal nie jest dobrym podłożem dla aktywności przedsiębiorczej i innowacyjnej, natomiast dla pełnego zrozumienia istoty przedsiębiorczości nie jest wystarczające badanie systemów prawnych, finansowych, podatkowych czy struktur rynkowych. Konieczne jest odniesienie się do sfery kultury, a więc wartości, norm postępowania i wzorów kulturowych [Glinka 2008, s. 12-13 i 58].

3.2. Aspekty metodyczne pracy

Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny i składa się z pięciu rozdziałów. Dwa pierwsze rozdziały odnoszą się do teorii związanych z problematyką przedsiębiorczości i instytucji oraz przetrwania i cyklu życia przedsiębiorstw. Trzeci rozdział teoretyczno-metodyczny łączy zagadnienia odnoszące się do czynników przeżywalności przedsiębiorstw z kontekstem instytucjonalnym, w którym badane podmioty funkcjonują. W drugiej części tego rozdziału zdefiniowane zostały aspekty metodyczne dotyczące problemu badawczego, obiektu i przedmiotu badań, celów i hipotez badawczych oraz wybranych metod badawczych. W czwartym rozdziale pracy przeanalizowano materiały wtórne odnoszące się do instytucjonalnych czynników przetrwania oraz demografii przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. Nawiązano także do historycznych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Wielkopolsce na podstawie piśmiennictwa z zakresu historii społeczno-gospodarczej regionu. W ostatnim - piątym rozdziale - zaprezentowano wyniki badań własnych przeprowadzonych wśród mikro i małych przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego.

3.2.1. Problem i założenia badawcze

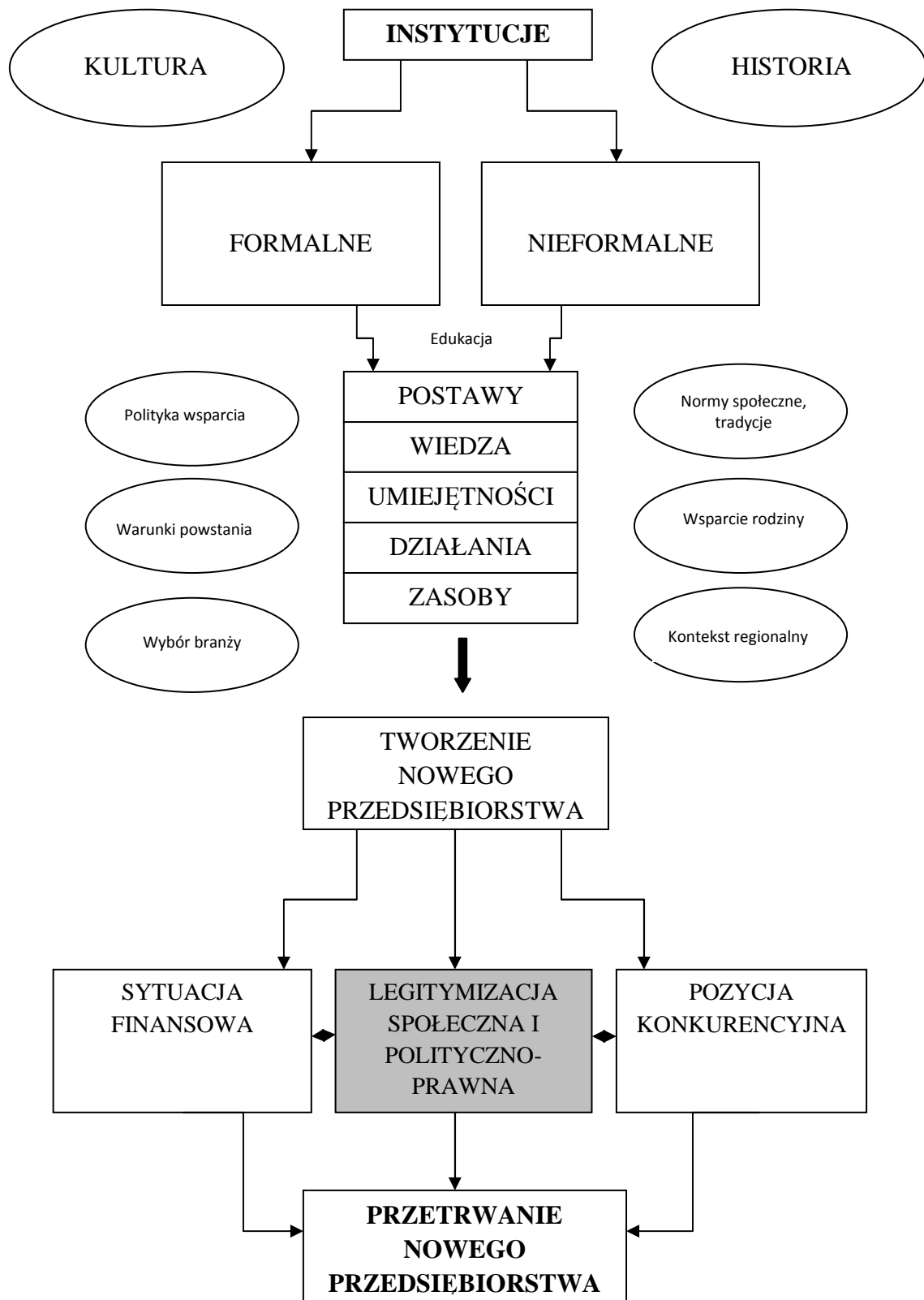
Na podstawie badań literaturowych oraz raportów opracowywanych przez państwowe i samorządowe instytucje zidentyfikowano trudności w utrzymaniu się na rynku nowo tworzonych przedsiębiorstw. Problem badawczy podjęty w pracy odnosi się zatem do przeżywalności podmiotów gospodarczych znajdujących się w początkowych etapach cyklu życia oraz do identyfikacji czynników determinujących zdolność do przetrwania. W pracy zastosowano podejście instytucjonalne w celu identyfikacji instytucjonalnych determinant przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw. Przyjęte podejście badawcze oparte jest na znaczeniu przypisywanemu istnieniu instytucji, które wpływają na możliwości funkcjonowania i przetrwania przedsiębiorstw. Szerokie rozumienie terminu „instytucja” pozwala na zidentyfikowanie czynników instytucjonalnych, wpływających na przetrwanie przedsiębiorstw, na wielu poziomach analizy: mikro, mezo i makrośrodowiskowej. W doborze czynników stanowiących przedmiot zainteresowania niniejszej pracy, kierowano się ich umocowaniem w przyjętych instytucjach zarówno formalnych, jak i nieformalnych, na obszarze objętym badaniem, tj. w województwie wielkopolskim.

Efektom badań podjętych w pracy ma być, w intencji autora, odpowiedź na zasadnicze pytania, to jest: które czynniki otoczenia instytucjonalnego oraz w jakim stopniu wpływają na zdolność nowo tworzonych przedsiębiorstw do przetrwania pierwszej, najtrudniejszej fazy

cyklu życia, a także od czego zależy zmienność natężenia wpływu tych czynników. Czynniki otoczenia instytucjonalnego ingerują bowiem w proces tworzenia i rozwoju przedsiębiorstwa, niejednokrotnie mając wpływ na zmianę reguł „gry konkurencyjnej” pomiędzy podmiotami i tworząc bardziej preferencyjne warunki dla funkcjonowania niektórych z nich. W pracy przyjmuje się, że czynniki instytucjonalne pełnią w pewnym sensie rolę nadrzędną wobec pozostałych czynników decydujących o przetrwaniu przedsiębiorstw, gdyż tworzą bezpośrednio warunki dla kształtowania kondycji finansowej, przewagi konkurencyjnej oraz zasobów przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim zasobów ludzkich oraz relacji z innymi podmiotami na rynku.

Rysunek 3.1. prezentuje główne założenia odnoszące się do problematyki przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w kontekście instytucjonalnym, wskazujące na wpływ instytucji na podstawowe zmienne decydujące o przetrwaniu przedsiębiorstw w początkowych fazach cyklu życia.

Zgodnie z przedstawionym schematem praca opiera się na założeniu, że otoczenie instytucjonalne jest ważne nie tylko w procesie tworzenia przedsiębiorstwa, ale także ma znaczenie dla jego dalszego rozwoju. Instytucje tworzą ramy dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych, a ich wpływ na przetrwanie może mieć zarówno aspekt pozytywny, jak i negatywny. Podział instytucji na formalne i nieformalne pozwala na bardziej kompleksowe ujęcie problemu badawczego, dzięki uwzględnieniu relacji pomiędzy różnymi rodzajami instytucji. Instytucje formalne mogą podlegać szybkim zmianom, natomiast instytucje nieformalne podlegają wolniejszemu procesowi ewolucji. Instytucje nieformalne mogą stanowić podłoże wzmacniające dla instytucji formalnych, ale możliwy jest także konflikt pomiędzy nimi. Kształt otoczenia instytucjonalnego w danym kraju jest uwarunkowany historycznie i kulturowo. W kontekście analizy instytucjonalnej nie może więc zabraknąć odniesienia do zagadnień związanych z historią i kulturą.



Rysunek 3.1. Przetwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w kontekście instytucjonalnym

Źródło: opracowanie własne

Różne typy instytucji wpływają na kształt, charakter i jakość otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw oraz na postawy, wiedzę i umiejętności założycieli przedsiębiorstw. Wywierają także wpływ na warunki powstawania podmiotów gospodarczych i ich zdolność do akumulowania zasobów. Można zatem przypuszczać, że czynniki instytucjonalne warunkują osiągnięcie legitymizacji społecznej i politycznej nowego podmiotu gospodarczego, co w konsekwencji przyczynia się do jego przetrwania na rynku.

3.2.2. Cele pracy i hipotezy badawcze

Głównym celem pracy jest identyfikacja czynników instytucjonalnych o charakterze formalnym i nieformalnym, które determinują zdolność nowych, powstających w województwie wielkopolskim podmiotów gospodarczych do przetrwania pierwszych, najtrudniejszych faz cyklu życia. Wyznaczony cel pracy ma przede wszystkim charakter poznawczy. Jego realizacja pozwoli na zrozumienie zależności pomiędzy zmiennymi otoczenia instytucjonalnego wpływającymi na działalność przedsiębiorstw, a kształtowaniem się ich zdolności do przetrwania. Ponadto analizę wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie przedsiębiorstw przeprowadzono w odniesieniu do zmiennych niezależnych: etapu cyklu życia podmiotu gospodarczego oraz jego lokalizacji w podregionach Wielkopolski, a także według wielkości miejscowości, w której prowadzona jest działalność gospodarcza.

W pracy założono także osiągnięcie trzech celów szczegółowych, do których należą:

1. charakterystyka instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości w Wielkopolsce przy uwzględnieniu aspektów historycznych i kulturowych,
2. określenie aspektów demograficznych populacji nowych przedsiębiorstw utworzonych w województwie wielkopolskim po 2004 roku,
3. identyfikacja potrzeb i barier rozwoju nowych przedsiębiorstw tworzonych w Wielkopolsce.

Uzyskana wiedza posłużyła do sformułowania wniosków i rekomendacji, które zaprezentowano w ostatnim rozdziale pracy. Badanie przeprowadzono w konkretnym kontekście regionalnym, przy uwzględnieniu zmiennych kulturowych charakterystycznych dla tego terytorium, zatem cel aplikacyjny pracy odnosi się głównie do obszaru województwa wielkopolskiego. Praktyczny aspekt badania dotyczy rekomendacji odnośnie projektowania bardziej skutecznych dla nowych przedsięwzięć gospodarczych instrumentów wsparcia sektora MŚP, co wiąże się z modyfikacją dotychczasowych reguł postępowania (instytucji) oraz poprawą ich jakości. Istotne jest również eliminowanie najbardziej dotkliwych barier

związanych z formalnym otoczeniem instytucjonalnym, a także zwrócenie uwagi na kształtowanie postaw przedsiębiorczych poprzez system edukacji formalnej i nieformalnej.

W pracy przyjęto następujące hipotezy badawcze, które poddano procesowi weryfikacji w kolejnych rozdziałach pracy:

H₁: Czynniki instytucjonalne wywierają wpływ na przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim

H₂: Wśród czynników instytucjonalnych, o zdolności do przetrwania nowych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim decydują przede wszystkim czynniki związane z otoczeniem społecznym i edukacyjnym

H₃: Znaczenie czynników instytucjonalnych dla zdolności do przetrwania przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim zależy od etapu cyklu życia tych podmiotów

H_{4a}: Znaczenie czynników instytucjonalnych dla zdolności do przetrwania przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim zależy od lokalizacji tych podmiotów według podregionów

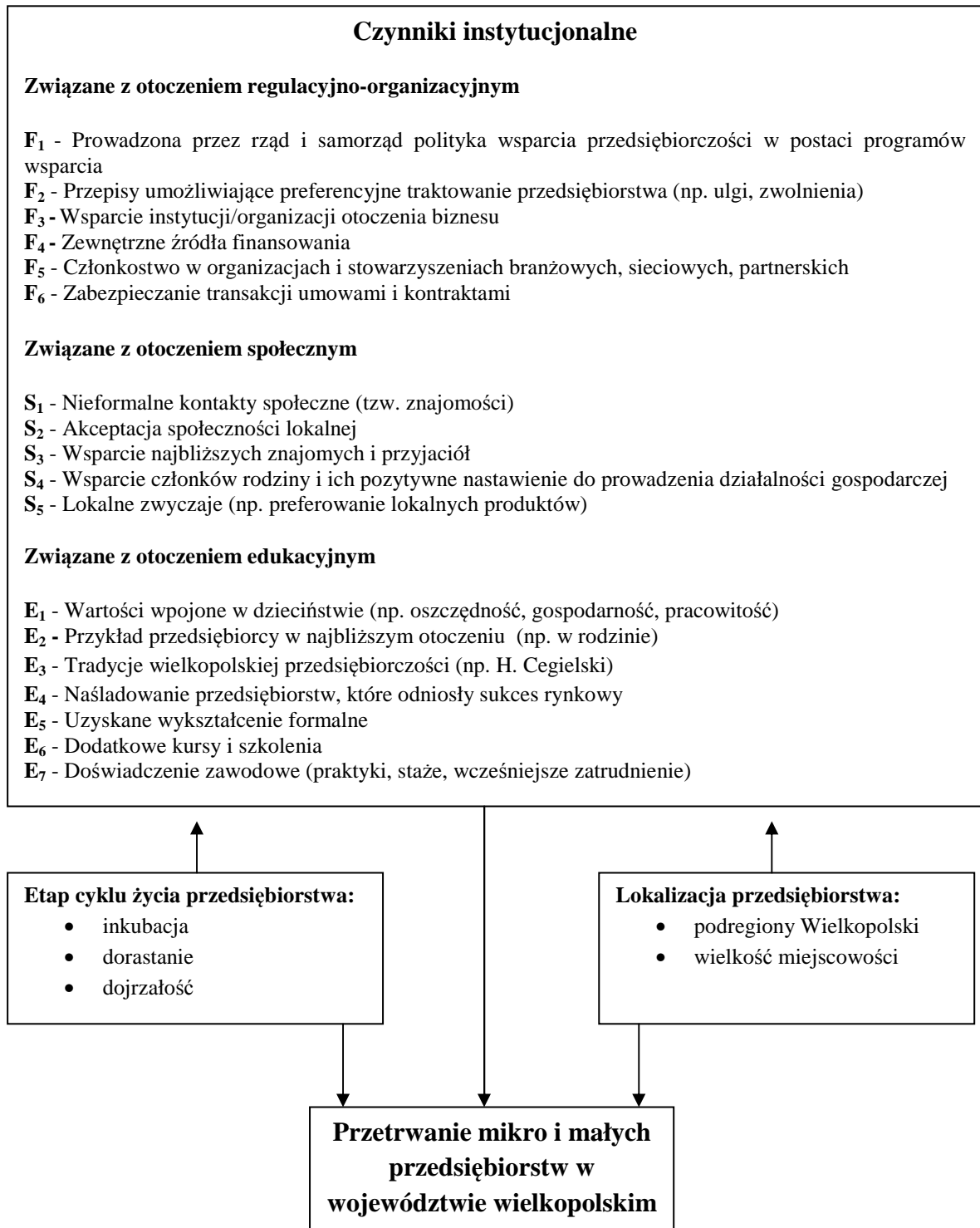
H_{4b}: Znaczenie czynników instytucjonalnych dla zdolności do przetrwania przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim zależy od wielkości miejscowości, na terenie której prowadzona jest działalność gospodarcza

Hipotezy zostały poddane weryfikacji na podstawie przeanalizowanych w rozdziale czwartym wtórnych materiałów źródłowych, odnoszących się do instytucjonalnego kontekstu rozwoju przedsiębiorstw w Wielkopolsce, a także na podstawie badań własnych przedstawionych w rozdziale piątym niniejszej pracy. Część z nich wymagała wykorzystania testów statystycznych pozwalających na potwierdzenie istnienia istotnych zależności pomiędzy parametrami określonymi w hipotezach badawczych. Metody i techniki badawcze opisano w dalszej części rozdziału.

3.2.3. Przedmiot i zakres badań

Przedmiotem badań są zależności pomiędzy różnymi czynnikami otoczenia instytucjonalnego a zdolnością do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw, a także ocena zmienności wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie przedsiębiorstw w

zależności od parametrów związanych z etapem cyklu życia oraz lokalizacją badanych podmiotów gospodarczych. Badane zależności pomiędzy zmiennymi zobrazowano na rysunku 3.2.



Rysunek 3.2. Model badawczy

Źródło: opracowanie własne na podstawie Wach 2008, s. 83

Obiektem badań są mikro i małe przedsiębiorstwa założone na terenie województwa wielkopolskiego w latach 2005-2011, którym ponadto udało się przetrwać na rynku do momentu udziału w badaniu. Badania właściwe przeprowadzono w czwartym kwartale 2012 roku. Ze względu na praktyczne możliwości pozyskania danych od mikro i małych podmiotów, klasyfikacja ich wielkości bazowała wyłącznie na kryterium liczby zatrudnianych pracowników.

Zakres czasowy badania obejmuje podmioty gospodarcze, które powstały po integracji Polski z Unią Europejską i w związku z tym faktem, miały możliwość korzystania z większej liczby instrumentów wsparcia instytucjonalnego w procesie ich tworzenia i rozwoju. Udział w badaniu brały podmioty aktywne, które podlegały wpływowi różnych czynników instytucjonalnych, między innymi otrzymywały dotacje z programów pomocowych unijnych i krajowych, korzystały z usług szkoleniowych, informacyjnych i doradczych.

W grupie badanych przedsiębiorstw znalazło się łącznie 270 mikro i małych podmiotów gospodarczych, które w zdecydowanej większości można zaliczyć do populacji nowych przedsiębiorstw. W opracowaniach statystycznych GUS na temat warunków powstania i działania oraz perspektyw rozwojowych polskich przedsiębiorstw obiektem badania są podmioty, które funkcjonują na rynku do pięciu lat, natomiast starsze są uznawane za ustabilizowane już przedsiębiorstwa i nie podlegają dalszej analizie. W badaniach GEM podkreśla się znaczenie krytycznego okresu 3,5 roku funkcjonowania przedsiębiorstwa. Po przetrwaniu tego okresu przedsiębiorstwo uznawane jest za dojrzałe. Na potrzeby badań podjętych w pracy przyjęto podział badanych przedsiębiorstw na trzy grupy w zależności od ich wieku w momencie badania. Grupy odnoszą się do umownych faz cyklu życia przedsiębiorstw:

- faza inkubacji – dotyczy przedsiębiorstw, które przetrwały na rynku co najmniej rok, ale krócej niż 3 lata (119 badanych przedsiębiorstw),
- faza dorastania – dotyczy przedsiębiorstw, które przetrwały na rynku co najmniej 3 lata, ale krócej niż 5 lat (78 badanych przedsiębiorstw),
- faza dojrzałości lub wkraczania w okres dojrzałości – dotyczy przedsiębiorstw, które przetrwały co najmniej 5 lat, ale nie dłużej niż 8 lat (73 badane przedsiębiorstwa).

W związku z powyższym podziałem, w pracy przyjęto, że nowo tworzone przedsiębiorstwa to podmioty w dwóch początkowych fazach rozwoju (w okresie inkubacji i dorastania), a więc przedsiębiorstwa, które istnieją na rynku krócej niż 5 lat. Podmioty te, ze względu na specyfikę pierwszych etapów cyklu życia pozostają silnie związane z osobą

przedsiębiorcy-założyciela. Objęcie badaniem także przedsiębiorstw wkraczających w okres dojrzałości umożliwia zaobserwowanie różnic w znaczeniu przypisywanemu czynnikom instytucjonalnym w zależności od fazy cyklu życia badanych podmiotów.

Zasięg terytorialny badania obejmuje obszar województwa wielkopolskiego, charakteryzującego się wysokim poziomem aktywności gospodarczej mieszkańców na tle innych regionów Polski, ale jednocześnie dużym zróżnicowaniem społeczno-gospodarczym. Przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu były zlokalizowane w sześciu podregionach województwa wielkopolskiego: kaliskim, leszczyńskim, konińskim, pilskim, poznańskim oraz w Poznaniu. Respondenci prowadzili działalność na terenach wiejskich, w małych i średnich miastach oraz w stolicy Wielkopolski.

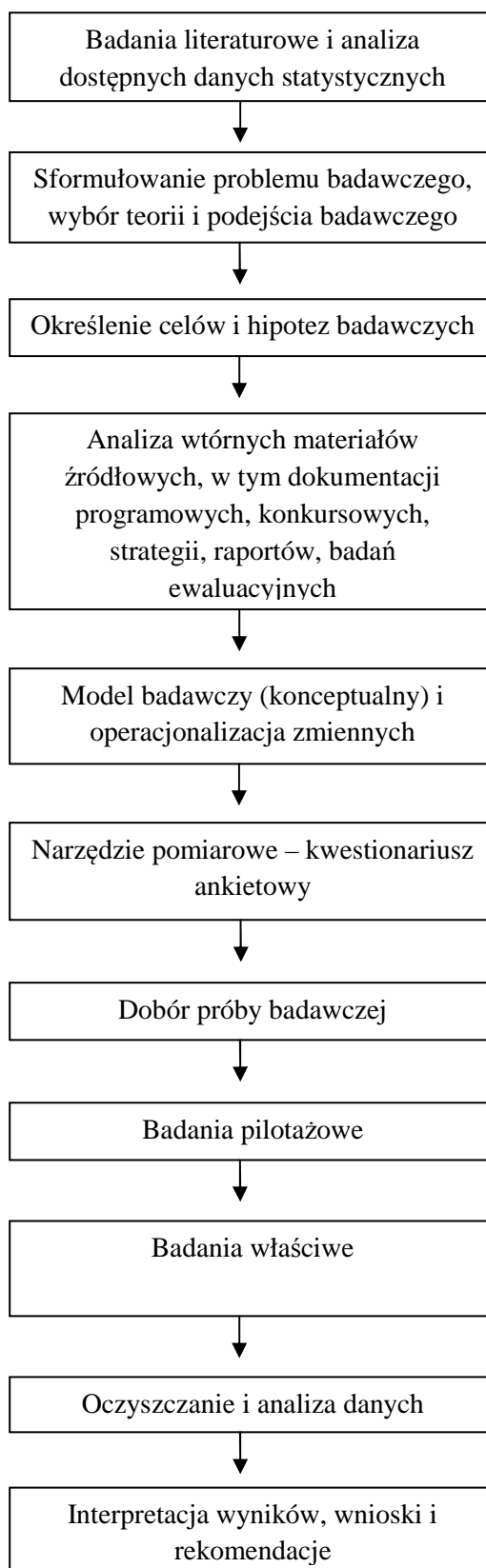
Badane podmioty gospodarcze należały zarówno do branż tradycyjnych, jak i związanych z nowoczesnymi technologiami. Zakres branżowy przedsiębiorstw zdeterminowany był głównie kryteriami, którymi kierują się instytucje oferujące różne typy wsparcia dla przedsiębiorstw. W doborze respondentów do badania nie kierowano się ich przynależnością do wybranych branż czy sektorów.

Szczegółowa charakterystyka próby badawczej została przedstawiona w podrozdziale 5.1.

3.2.4. Metody i techniki badawcze

Metoda badawcza jest sposobem postępowania umożliwiającym rozwiązanie problemu badawczego. Metoda określa przede wszystkim procedurę badawczą oraz zestaw wykorzystywanych narzędzi badawczych [Apanowicz 2005, s. 56]. Zastosowaną w pracy procedurę badawczą zaprezentowano na rysunku 3.3.

Na podstawie badań literaturowych oraz analizy dostępnych danych statystycznych stwierdzono niedostatek badań identyfikujących czynniki decydujące o przetrwaniu nowo tworzonych przedsiębiorstw w odniesieniu do czynników otoczenia zewnętrznego. Z uwagi na charakter zidentyfikowanego problemu badawczego i możliwość dotarcia do obiektów analizy, badaniem objęto podmioty gospodarcze, którym udało się przetrwać na rynku. Fakt przetrwania badanych przedsiębiorstw weryfikowano w większości przypadków na podstawie wpisu w bazie CEIDG (Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej) prowadzonej przez Ministerstwo Gospodarki, a także na podstawie deklaracji przedsiębiorców biorących udział w badaniu.



Rysunek 3.3. Procedura badawcza

Źródło: opracowanie własne na podstawie Węziak-Białowolska 2011, s.6; Wach 2008, s. 84-89; Apanowicz 2005, s. 53-61.

Wśród czynników otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstw coraz częściej zwraca się uwagę na czynniki instytucjonalne oparte na funkcjonowaniu różnego typu instytucji formalnych i nieformalnych. Podejście instytucjonalne obejmujące w szerszym znaczeniu także aspekty społeczno-kulturowe, pozwala na analizowanie zjawisk w konkretnym kontekście, co ułatwia ich lepsze zrozumienie. Podejście to wydaje się szczególnie przydatne w analizowaniu zjawisk w obszarze przedsiębiorczości ze względu na jej interdyscyplinarny charakter, dlatego w pracy zdecydowano się na spojrzenie na problem badawczy z perspektywy instytucjonalnej.

W kolejnym etapie procedury badawczej określono cele oraz, na podstawie przesłanek płynących z badań literaturowych, hipotezy badawcze.

W badaniach teoretycznych i empirycznych wykorzystano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa, metodę ankietową oraz metodę statystyczną [Apanowicz 2005, s. 57 i 60]. Przeprowadzone badania oraz zebrane dane mają charakter jakościowy i ilościowy. Wykorzystano następujące techniki i narzędzia badawcze:

- analizę literatury krajowej i zagranicznej związaną z obszarem przedsiębiorczości, sektorem MŚP oraz teorią instytucjonalną,
- analizę danych statystycznych w zakresie demografii przedsiębiorstw (Eurostat, GUS),
- analizę dokumentacji związanej z wdrażaniem programów unijnych, strategii, raportów, badań ewaluacyjnych,
- analizę regulacji prawnych Polski i Unii Europejskiej
- ankietowanie przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety w wersji elektronicznej⁴,
- techniki statystyczne przy wykorzystaniu pakietu Statistica oraz Excel.

Kwestionariusz ankiety umożliwił zebranie opinii przedsiębiorców-założycieli badanych podmiotów gospodarczych na temat analizowanego zjawiska. W konstrukcji kwestionariusza wykorzystano pięciostopniową skalę porządkową w przypadku odpowiedzi jakościowych odnoszących się do ocen znaczenia poszczególnych czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw. Czynniki instytucjonalne podzielono na trzy grupy: związane z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym, otoczeniem społecznym oraz edukacyjnym. Ocena 1 oznaczała, że dany czynnik miał niewielkie znaczenie dla przetrwania

⁴ W przypadku trudności z dotarciem do niektórych respondentów drogą elektroniczną, posłużono się wersją papierową kwestionariusza ankiety lub przeprowadzono wywiad telefoniczny w oparciu o kwestionariusz ankietowy.

przedsiębiorstwa, natomiast ocena 5 przypisywała danemu czynnikowi dominujące znaczenie dla utrzymania się podmiotu na rynku. Respondenci wskazywali również typy instytucji i organizacji oraz formy wsparcia instytucjonalnego, z którego korzystali od momentu uruchomienia działalności. W kwestionariuszu ankiety wykorzystano także skalę Likerta do oceny instytucjonalnych barier funkcjonowania przedsiębiorstw. Kwestionariusz ankiety stanowi załącznik 3. do niniejszej pracy⁵.

Ze względu na brak możliwości pozyskania operatu losowania obejmującego wszystkie jednostki spełniające kryteria badawcze, zdecydowano się na celowy dobór przedsiębiorstw z poszczególnych podregionów województwa wielkopolskiego. Z powodu braku możliwości uznania próby za w pełni reprezentatywną, uzyskane wyniki nie powinny być uogólniane na całą populację mikro i małych przedsiębiorstw; niemniej jednak, przyczyniają się do lepszego poznania czynników wpływających na przetrwanie przedsiębiorstw, w pierwszych etapach ich cyklu życia.

Bazy danych nowych przedsiębiorstw korzystających z różnych form pomocy instytucjonalnej uzyskano dzięki uprzejmości regionalnych podmiotów udzielających wsparcia, a także na podstawie informacji publikowanych na stronach internetowych tego typu instytucji. Ze względu na dużą dynamikę zmian wśród nowo tworzonych mikro i małych przedsiębiorstw, aktywność gospodarcza tych podmiotów była weryfikowana na podstawie bazy CEIDG oraz na podstawie deklaracji samych przedsiębiorców. W czerwcu i w lipcu 2012 roku przeprowadzono badania pilotażowe.

W badaniach właściwych przeprowadzonych w czwartym kwartale 2012 roku kwestionariusz ankiety przesyłany był wyłącznie do przedsiębiorców, którzy kontynuowali działalność, a więc przetrwali na rynku do momentu, w którym przeprowadzone było badanie. Zwrot wypełnionych kwestionariuszy wyniósł około 40%. Uzyskano 288 odpowiedzi, z czego po etapie oczyszczania danych przyjęto do dalszej analizy 270 kwestionariuszy.

W analizie statystycznej zebranego materiału empirycznego wykorzystano statystyki opisowe: dominantę, medianę i kwartale, a także średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe oraz testy nieparametryczne: Manna-Whitneya dla dwóch grup niezależnych oraz Kruskala-Wallisa dla wielu grup niezależnych.

Wyniki badań oraz wnioski i rekomendacje przedstawiono w piątym rozdziale niniejszej pracy.

⁵ W niektórych pytaniach kwestionariusza ankiety wzorowano się na elementach narzędzia badawczego H. Godlewskiej-Majkowskiej [2011, s. 240-244].

4. Instytucjonalny kontekst rozwoju przedsiębiorczości w Wielkopolsce

Nowe przedsiębiorstwa powstają w konkretnym otoczeniu, którego poszczególne elementy mogą wpływać na zdolność do przetrwania tych podmiotów gospodarczych. W badaniu problematyki przetrwania przedsiębiorstw powinno się uwzględniać cały kontekst ich tworzenia i rozwoju. Czynniki zewnętrzne są ze sobą powiązane i niejednokrotnie próby ich zaklasyfikowania do danego segmentu otoczenia rodzą trudności. Otoczenie przedsiębiorczości jest pojęciem złożonym. Ze względu na cel i podejście przyjęte w pracy głębszej analizie poddane zostało otoczenie instytucjonalne wielkopolskich przedsiębiorstw, traktowane jako część szerszego otoczenia przedsiębiorczości. W dalszej części rozdziału przedstawiono aspekty demograficzne populacji nowych przedsiębiorstw, które powstały w województwie wielkopolskim w okresie objętym badaniem, a więc od 2005 do 2011 roku. Powyższe rozważania poprzedzone zostały krótką charakterystyką regionu Wielkopolski rozumianego jako wydzielony administracyjnie obszar - województwo wielkopolskie.

4.1. Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze województwa wielkopolskiego

Granice regionu ukształtowane zostały w wyniku reformy administracyjnej, która od 1 stycznia 1999 roku wprowadziła podział kraju na 16 województw. Wielkopolska zajmuje drugie miejsce w Polsce pod względem obejmowanej powierzchni (29 826 km²) oraz trzecie miejsce w odniesieniu do liczby mieszkańców (3419,4 tys. osób). Wśród 109 miast Wielkopolski, obok Poznania, wyróżnić należy miasta średnie: Kalisz, Konin, Piłę, Leszno, Ostrów Wielkopolski i Gniezno. Województwo składa się z 31 powiatów i 4 miast na prawach powiatu. Powiaty natomiast obejmują 226 gmin: 19 miejskich, 90 miejsko-wiejskich i 117 wiejskich [Wojtasiewicz 2004, s. 52; GUS 2010].

Zgodnie z pięciopoziomową klasyfikacją jednostek terytorialnych NUTS (ang. *Nomenclature of Units for Territorial Statistics*) obowiązującą w Unii Europejskiej, dla potrzeb statystycznych województwo wielkopolskie (poziom NUTS 2) dzielone było do końca 2007 roku na 5 podregionów, a od 1 stycznia 2008 roku na 6 podregionów NUTS 3: kaliski, koniński, leszczyński, pilski, poznański i miasto Poznań [Kasprzyk i in. 2009, s. 129]. Wielkopolska wraz z województwami zachodniopomorskim i lubuskim tworzy region północno-zachodni na poziomie NUTS 1 [Małuszyńska 2007, s. 293-294].

Wielkopolska jest obszarem zróżnicowanym wewnątrz. Dysproporcje przejawiają się w poziomie życia mieszkańców, udziale poszczególnych części województwa w tworzeniu PKB, liczbie zlokalizowanych na ich terenie przedsiębiorstw i instytucji otoczenia biznesu.

W literaturze opisującej spójność społeczną i gospodarczą regionu wskazywany jest najczęściej podział na stosunkowo dobrze rozwiniętą część centralną – miasto Poznań i powiat poznański oraz pozostałe obszary, w tym charakteryzujące się wysokimi wskaźnikami bezrobocia, część północną i wschodnią regionu [Wojtasiewicz 2004, s. 52, 58-59].

Tabele 4.1–4.3 prezentują dane dotyczące struktury produktu krajowego brutto wytworzonego w Wielkopolsce według podregionów oraz stóp bezrobocia rejestrowanego na tym obszarze Polski. Dynamika populacji przedsiębiorstw funkcjonujących w województwie wielkopolskim oraz liczba podmiotów wsparcia przedsiębiorczości stanowią przedmiot rozważań osobnego podrozdziału niniejszej pracy.

Tabela 4.1. Produkt krajowy brutto wytworzony w podregionach Wielkopolski w latach 2005-2010 – struktura w %

Jednostka terytorialna	Produkt krajowy brutto – struktura w %					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
WIELKOPOLSKA/Polska	9,46	9,32	9,27	9,29	9,48	9,31
Podregion kaliski	14,8	14,9	14,6	14,8	14,9	14,9
Podregion koniński	14,6	14,1	13,9	13,8	14,2	14,0
Podregion leszczyński	12,6	13,0	12,9	12,9	12,8	13,0
Podregion pilski	9,4	9,0	9,1	8,8	8,9	8,7
Podregion poznański	16,8	17,7	17,9	18,6	18,8	18,8
Podregion m. Poznań	31,8	31,3	31,6	31,2	30,4	30,5

Zródło: GUS, Bank Danych Lokalnych.

W badanym okresie w Wielkopolsce wytwarzano rocznie ponad 9% wartości PKB Polski. Największy udział w jego wypracowaniu w skali regionu miały podregiony: miasto Poznań i podregion poznański. Podmioty gospodarcze w tych podregionach wносиły łącznie prawie połowę udziału województwa wielkopolskiego w tworzeniu PKB. Najmniejszym udziałem w tworzeniu PKB charakteryzował się podregion pilski (około 9% udziału Wielkopolski w PKB) oraz podregion leszczyński (około 13%). Udział pozostałych dwóch podregionów: kaliskiego i konińskiego był porównywalny i stanowił około 14-15%.

Różnice dotyczące rozwoju społeczno-gospodarczego wewnątrz regionu stają się szczególnie widoczne po przeliczeniu wartości PKB na jednego mieszkańca. Wskaźnik ten w podregionie miasto Poznań zdecydowanie przewyższał średnią dla całego województwa. Również powyżej średniej regionalnej kształtował się ten miernik dla podregionu poznańskiego. Produkt krajowy brutto przypadający na jednego mieszkańca wytworzony w podregionach: kaliskim, konińskim i pilskim był zdecydowanie niższy i stanowił około $\frac{3}{4}$

wartości przypadającej średnio na mieszkańca województwa wielkopolskiego. Jedynie w podregionie leszczyńskim miernik ten świadczył o nieco wyższym poziomie zamożności mieszkańców i kształtował się w badanym okresie na poziomie około 80% średniej dla województwa.

Tabela 4.2. Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca w podregionach Wielkopolski w latach 2005-2010 w odniesieniu do województwa (w %)

Jednostka terytorialna	Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca, województwo = 100					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
WIELKOPOLSKA/Polska	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Podregion kaliski	74,8	75,5	73,9	75,0	75,8	76,0
Podregion koniński	75,6	73,3	72,6	71,9	74,3	73,4
Podregion leszczyński	79,1	81,2	80,9	80,4	79,9	81,5
Podregion pilski	77,7	74,5	75,3	73,1	74,0	72,9
Podregion poznański	105,1	109,5	109,5	111,9	111,6	110,3
Podregion m. Poznań	188,1	186,3	189,3	189,1	186,1	188,1

Zródło: GUS, Bank Danych Lokalnych.

Stopa bezrobocia rejestrowanego w latach 2005-2011 w Wielkopolsce była niższa niż wartość tego wskaźnika dla całej Polski. Biorąc pod uwagę sytuację w podregionach Wielkopolski zauważyć należy poważne dysproporcje dotyczące skali bezrobocia. Najlepsza sytuacja pod tym względem dotyczyła kolejno podregionów: miasta Poznań, poznańskiego oraz leszczyńskiego. Stopy bezrobocia w tych podregionach były niższe od wartości tych wskaźników dla Polski i Wielkopolski. Korzystna sytuacja nie dotyczyła jednak wszystkich powiatów. Niektóre z nich, np. powiat średzki w podregionie poznańskim oraz powiat gostyński w podregionie leszczyńskim charakteryzowały się stopami bezrobocia porównywalnymi do średniej krajowej.

Zdecydowanie gorsza sytuacja odnośnie poziomu bezrobocia została zarejestrowana w podregionach konińskim i pilskim, które przewyższały pod tym względem wartości wskaźników dla całej Polski. Trudna sytuacja dotyczyła w badanym okresie większości powiatów we wskazanych podregionach, w szczególności powiatu konińskiego, kolskiego i słupeckiego oraz wągrowieckiego i złotowskiego.

Stopy bezrobocia rejestrowanego w powiatach województwa wielkopolskiego zaprezentowano w tabeli 4.3.

Tabela 4.3. Stopy bezrobocia rejestrowanego w Wielkopolsce w latach 2005-2011 według podregionów i powiatów w %

Jednostka terytorialna	Stopa bezrobocia rejestrowanego						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
POLSKA	17,6	14,8	11,2	9,5	12,1	12,4	12,5
WIELKOPOLSKA	14,6	11,7	7,8	6,4	9,2	9,2	9,1
Podregion kaliski	16,6	13,6	9,0	7,4	10,5	10,4	9,8
Powiat jarociński	22,7	19,5	13,1	10,0	14,2	15,2	12,8
Powiat kaliski	16,0	14,6	8,2	5,9	8,4	8,5	8,4
Powiat kępiński	7,9	5,3	3,2	3,0	4,5	5,6	6,4
Powiat krotoszyński	17,2	14,8	9,6	10,4	11,7	10,5	10,5
Powiat ostrowski	19,1	14,7	10,1	8,3	13,0	11,8	10,5
Powiat ostrzeszowski	11,7	8,1	6,7	5,3	9,9	9,7	10,5
Powiat pleszewski	23,1	19,1	13,5	9,8	12,7	13,1	12,6
Powiat m. Kalisz	12,9	11,5	7,3	5,8	8,4	8,6	7,8
Podregion koniński	22,1	18,6	13,5	10,8	13,8	14,3	14,3
Powiat gnieźnieński	21,4	17,9	12,1	9,8	11,7	12,7	13,7
Powiat kolski	23,4	19,6	16,0	12,2	15,5	14,4	14,4
Powiat koniński	26,1	22,7	19,0	12,7	15,9	18,1	17,5
Powiat słupecki	23,9	20,1	15,3	13,0	16,3	16,4	16,8
Powiat turecki	21,3	17,4	8,4	9,4	12,2	11,9	11,5
Powiat wrzesiński	20,8	17,8	11,7	10,5	14,8	13,6	13,6
Powiat m. Konin	17,4	14,3	11,0	8,7	11,9	13,5	13,0
Podregion leszczyński	13,3	10,3	6,8	6,0	9,2	9,1	8,8
Powiat gostyński	17,7	15,4	12,1	10,8	12,6	12,5	12,3
Powiat grodziski	9,7	7,2	5,5	4,7	9,0	8,1	9,1
Powiat kościański	15,2	10,5	6,4	5,4	9,5	9,0	8,7
Powiat leszczyński	13,3	9,8	7,0	5,8	8,9	9,4	8,8
Powiat międzychodzki	17,8	15,7	7,4	5,6	9,8	8,7	9,2
Powiat nowotomyski	13,2	9,4	4,6	4,1	6,8	6,4	6,5
Powiat rawicki	11,7	9,3	7,2	7,8	12,1	11,7	10,9
Powiat wolsztyński	10,3	7,6	3,7	4,0	6,8	6,4	6,0
Powiat m. Leszno	10,8	8,2	5,8	4,9	7,8	8,5	7,9
Podregion pilski	20,7	16,7	12,4	11,0	15,1	14,8	15,4
Powiat chodzieski	22,4	17,1	11,9	12,2	15,7	15,2	16,2
Powiat czarnkowsko-trzcianecki	21,2	17,3	11,5	11,7	16,6	15,0	15,0
Powiat pilski	16,4	13,1	9,8	7,3	11,1	11,0	11,8
Powiat wągrowiecki	23,8	20,2	16,3	12,0	17,8	18,7	20,5
Powiat złotowski	25,3	20,2	16,8	16,8	19,2	18,8	18,5
Podregion poznański	12,3	9,4	5,3	3,8	6,7	6,6	6,5
Powiat obornicki	19,0	13,9	8,3	5,9	9,6	10,3	10,4
Powiat poznański	8,9	6,6	3,3	1,7	3,5	3,5	3,6
Powiat szamotulski	15,8	12,5	8,5	6,9	11,6	11,3	10,7
Powiat średzki	18,7	15,6	9,9	9,3	14,0	13,9	13,4
Powiat śremski	12,9	10,2	5,9	4,9	9,4	8,5	8,5
Podregion m. Poznań	6,2	5,0	2,9	1,8	3,2	3,6	3,6
Powiat m. Poznań	6,2	5,0	2,9	1,8	3,2	3,6	3,6

Źródło: GUS, Bank Danych Lokalnych.

Pomimo znacznych różnic wewnętrznych, pod względem potencjału i siły gospodarki regionu, Wielkopolska zaliczana jest do czołówki województw w Polsce [Kasprzyk i in. 2009, s.128]. Tabela 4.4 prezentuje główne cechy gospodarki województwa wielkopolskiego.

Tabela 4.4. Charakterystyka struktury gospodarki i potencjału gospodarczego Wielkopolski

Gospodarka	<ul style="list-style-type: none"> - otwarcie na rynki międzynarodowe, dywersyfikacja - rozwinięty i zróżnicowany gałęziowo przemysł - efektywne i wysokotowarowe rolnictwo - rozwojowy sektor usług finansowych - potencjał specjalistycznych przedsiębiorstw budowlanych
Potencjał regionu	<ul style="list-style-type: none"> - bogactwo zasobów naturalnych - duży potencjał produkcyjny ze szczególną aktywnością MŚP - wysoka produktywność rolnictwa - dobrze rozwinięty sektor usług - duże zaangażowanie inwestycji zagranicznych - wysokie kwalifikacje zasobów pracy - znaczący potencjał naukowo-badawczy - Międzynarodowe Targi Poznańskie - infrastruktura instytucjonalna dopasowana do warunków gospodarki rynkowej - atrakcyjność inwestycyjna wielu obszarów - zróżnicowanie przyrodnicze, wiele kompleksów leśnych, obszary sieci Natura 2000 - bogactwo dziedzictwa kulturowego
Zróżnicowanie terytorialne:	<ul style="list-style-type: none"> - pewien stopień marginalizacji południowych i północnych obszarów regionu - korytarz paneuropejski
<ul style="list-style-type: none"> • aglomeracja poznańska 	<ul style="list-style-type: none"> - dominacja w sferze produkcyjnej, usługowej, instytucji otoczenia biznesu, nauki i kultury
<ul style="list-style-type: none"> • część południowa i południowo-wschodnia 	<ul style="list-style-type: none"> - główne ośrodki: Kalisz, Ostrów Wielkopolski, Leszno - rozwinięty przemysł spożywczy, włókienniczy, odzieżowy oraz elektromaszynowy - najwyższa produkcja i wydajność rolnictwa
<ul style="list-style-type: none"> • część wschodnia 	<ul style="list-style-type: none"> - główny ośrodek: Konin - kompleks paliwowo-energetyczny (górnictwo węgla brunatnego, produkcja energii elektrycznej, hutnictwo aluminium)
<ul style="list-style-type: none"> • część północna 	<ul style="list-style-type: none"> - silny ośrodek gospodarczy w Pile - walory przyrodnicze i krajobrazowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kasprzyk i in. 2009, s. 128-129.

Przedstawione dane świadczą o znacznych dysproporcjach w rozwoju społeczno-gospodarczym podregionów województwa wielkopolskiego. Sytuacja ta na poziomie regionu dotyczy również dynamiki populacji oraz kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw tworzonych na terenie poszczególnych powiatów województwa. Pojawia się zatem pytanie, jakie czynniki w bezpośrednim otoczeniu tych przedsiębiorstw warunkują ich stabilizację i utrzymywanie się na rynku. Zasadniczą hipotezą pracy jest przypuszczenie, że zdolność do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw na terenie województwa wielkopolskiego jest związana z jakością otoczenia instytucjonalnego w jego dwóch głównych komponentach:

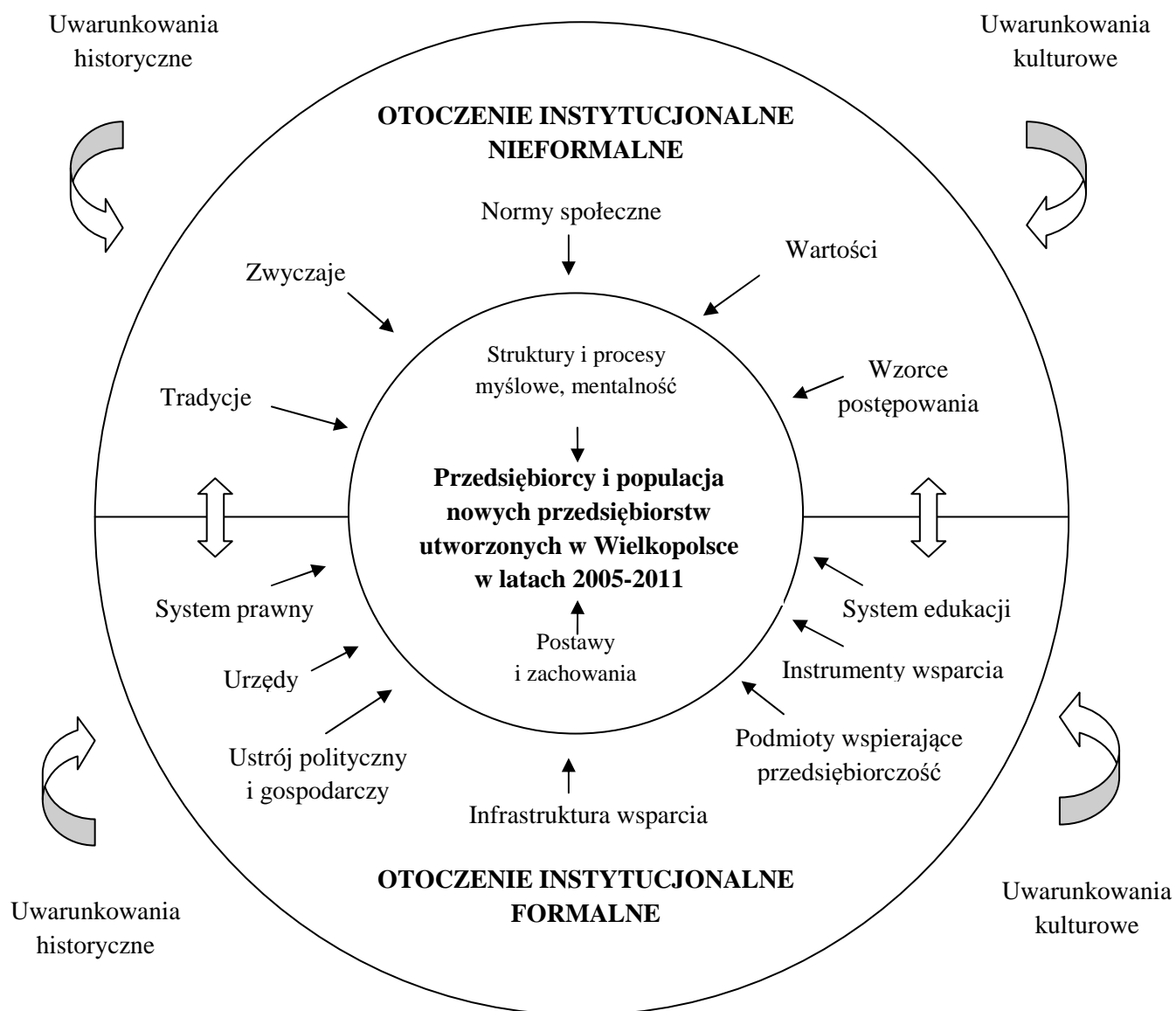
nieformalnym i formalnym. W kolejnych podrozdziałach scharakteryzowano złożone otoczenie instytucjonalne sektora MŚP w Wielkopolsce oraz przedstawiono cechy demograficzne populacji przedsiębiorstw w Wielkopolsce na tle innych regionów Polski.

4.2. Instytucjonalne otoczenie przedsiębiorczości w Wielkopolsce

Wyłonienie cech charakterystycznych instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości w Wielkopolsce jest niezbędnym etapem poprzedzającym prezentację wyników dalszej części badania, a więc przedstawienia cech demograficznych populacji nowych przedsiębiorstw tworzonych w Wielkopolsce w badanym okresie oraz wyodrębnienia instytucjonalnych czynników determinujących ich przetrwanie.

Kierując się podejściem instytucjonalnym, za istotne uznaje się przywołanie elementów otoczenia instytucjonalnego w szerszym ujęciu. Obejmuje ono nie tylko infrastrukturę wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw – instrumenty, programy i organizacje działające na rzecz ich rozwoju, przepisy prawne regulujące ich działalność, ale także aspekty społeczno-kulturowe. Ponadto w pracy przyjmuje się, że na aktualny charakter tego otoczenia wywarły wpływ uwarunkowania historyczne i polityczno-administracyjne.

Rysunek 4.1 prezentuje przyjęty zakres analizy otoczenia instytucjonalnego w Wielkopolsce. Otoczenie lub kontekst instytucjonalny regionu Wielkopolski, który przeanalizowano w pracy obejmuje: instytucje formalne i nieformalne oraz organizacje zajmujące się wdrażaniem lub zmianą istniejących w tym regionie reguł związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Obejmuje zatem podstawowe elementy otoczenia polityczno-prawnego i społeczno-kulturowego. Niektóre elementy analizy są właściwe nie tylko dla kontekstu regionalnego Wielkopolski, ale ze względu na ich charakter obejmują one szerszy zasięg – krajowy i międzynarodowy. Dotyczy to przede wszystkim ustawodawstwa krajowego w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej oraz polityki wsparcia przedsiębiorczości prowadzonej w Unii Europejskiej.



Rysunek 4.1. Zakres analizy instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości w Wielkopolsce

Źródło: opracowanie własne

Zrozumienie uwarunkowań przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim, wymaga odwołania się do aspektów historycznych i kulturowych. Wywarły one wpływ zarówno na kształt obecnego otoczenia instytucjonalnego nieformalnego, obejmującego normy społeczne, zwyczaje, wartości i tradycje, jak i formalnego, złożonego z regulacji prawnych, organów administracji publicznej oraz organizacji tworzących system wsparcia sektora MŚP. Szczególne miejsce w tym złożonym otoczeniu zajmują podmioty działające w ramach formalnego i nieformalnego

systemu edukacji i kształcenia ustawicznego. Wszystkie elementy otoczenia instytucjonalnego mają wpływ na kształtowanie mentalności społeczeństwa wielkopolskiego oraz struktur i procesów myślowych potencjalnych i obecnych przedsiębiorców. Te z kolei przekładają się na postawy i zachowania ludzi w sferze życia społeczno-gospodarczego. Dotyczy to między innymi decyzji o powstaniu i likwidacji przedsięwzięć gospodarczych, co odzwierciedlone jest we wskaźnikach przetrwania przedsiębiorstw.

4.2.1. Historyczne uwarunkowania przedsiębiorczości w Wielkopolsce

Biorąc pod uwagę współczesny zasięg województwa wielkopolskiego konieczne wydaje się przywołanie historycznych losów tego regionu, gdyż przemiany terytorialne i odmienne wpływy polityczne na ziemiach polskich pod zaborami mają swój wyraz we współczesnym zróżnicowaniu wewnętrznym regionu. W 1815 roku z ziem zachodnich Wielkopolski utworzono Wielkie Księstwo Poznańskie pod panowaniem pruskim, natomiast ziemie kaliska i konińska zostały włączone do Królestwa Kongresowego. Część powiatów północnych współczesnej Wielkopolski, takich jak złotowski czy pilski znalazła się ponownie w granicach Polski dopiero po II wojnie światowej [Molik 2005, s.11]. Odmienność historii ziem zaboru pruskiego silnie oddziaływała na mieszkańców tego obszaru. Pomimo napływu ludności z innych części kraju po odzyskaniu niepodległości, pewne różnice utrzymywały się nadal [Zakrzewski 1992, s. 5-6].

W przekazach z zakresu historii społeczno-gospodarczej Wielkiego Księstwa Poznańskiego wyłania się bardzo silny wpływ uwarunkowań instytucjonalnych, w tym polityczno-prawnych i społeczno-kulturowych na rozwój tej części Wielkopolski. Tereny te przed rozbiorem należały nieprzerwanie do państwa polskiego, więc jak podkreśla W. Molik, istniała tam ciągłość polskiego życia narodowego, wzmocniana tradycją historyczną i dążeniem do odzyskania niepodległości [Molik 2009, s. 28].

Tabela 4.5 zawiera rys historyczny Wielkopolski z uwzględnieniem przemian społeczno-gospodarczych tego regionu.

Tabela 4.5. Zarys historyczny dziejów i rozwoju społeczno-gospodarczego Wielkopolski

Okres	Rozwój społeczno-gospodarczy Wielkopolski w ujęciu historycznym
Początki państwa polskiego	Historyczne terytorium Polan; dogodne położenie w dorzeczu środkowej Warty; intensywny rozwój społeczno-gospodarczy i dojrzewanie zmian ustrojowych; ukształtowanie się na ziemi wielkopolskiej państwa polskiego z pierwszą stolicą – Gniezmem.
Do rozbiorów	Rozwinięty gospodarczo, najbardziej zurbanizowany i uprzemysłowiony region Rzeczypospolitej; rozwój rzemiosła i przemysłu włókienniczego oraz rolno-spożywczego; dodatni bilans handlowy dzięki eksportowi płótna, sukna i mąki; typ mentalności nastawiony na racjonalną działalność gospodarczą; rozkwit przerwany zaborami.
Od rozbiorów do pierwszej wojny światowej	Zabór pruski; w latach 1807-1815 część obszaru Księstwa Warszawskiego; Wielkie Księstwo Poznańskie w ramach Prus utworzone w 1815 roku z departamentów Bydgoskiego i Poznańskiego na mocy kongresu wiedeńskiego; obszar Księstwa: 28 tysięcy km ² ; liczba ludności: 776 tysięcy w roku 1815; 1,5 miliona w 1871 roku; 2 miliony w 1910 roku. 80% ludności utrzymującej się z rolnictwa na początku XIX wieku; stagnacja miast; upadek przemysłu włókienniczego; pozytywne zmiany na wsi (uwłaszczenie); w drugiej połowie wieku ponowny rozwój rzemiosła i drobnego handlu; rozwój polskiego drobnomieszczanstwa, etos drobnomieszczkański odmienny od szlacheckiej tradycji reszty Polski; inne metody walki o niepodległość – praca organiczna, efektywna i racjonalna indywidualna działalność gospodarcza, wspólnotowe samopomocowe instytucje finansowo-gospodarcze, polskie banki, spółki i kółka rolnicze, realizacja ideałów solidaryzmu społecznego, współpraca wszystkich warstw polskiego społeczeństwa, rozwój oświaty i kultury (rozbudowa sieci szkół i prasy ludowej). Do roku 1870 pewien stopień liberalizmu w polityce zaborcy; nauka w języku polskim w tzw. szkołach ludowych (400 szkół na początku XIX wieku, a 1800 w roku 1843); po 1871 roku germanizacja szkół średnich i ludowych; nauczanie w języku niemieckim, opłaty za naukę; ustawa sejmiku pruskiego z 1876 roku o wyłączonej dominacji języka niemieckiego w urzędach i sądach; utworzenie w Poznaniu w 1894 roku stowarzyszenia Hakata; szereg ustaw w latach 1904, 1908 i 1913 ograniczających uprawnienia obywatelskie Polaków; powołanie urzędu - tzw. Komisji Osadniczej w Poznaniu osiedlającej tzw. kolonistów z Niemiec.
Okres międzywojenny	Wielkopolska obok Śląska najbardziej rozwiniętym gospodarczo i cywilizacyjnie regionem kraju; Powszechna Wystawa Krajowa w 1929 roku; region stosunkowo jednolity narodowościowo; charakter ziemiańsko-chłopski i drobnomieszczkański; liczebny wzrost inteligencji przybyłej głównie z Galicji; refleksje i publiczne dyskusje nad specyfiką Wielkopolan.
Po drugiej wojnie światowej	Przekształcenie z regionu rolniczego w przemysłowo-rolniczy; upadek podstaw indywidualnej przedsiębiorczości gospodarczej; spadek liczebności i znaczenia mieszczaństwa – właściciele drobnych zakładów przemysłowych, rzemieślniczych oraz sklepów; wzrost znaczenia wielkoprzemysłowych robotników; migracje i mieszanie się ludności; system politycznego autorytaryzmu i centralnego planowania; niższe niż w innych regionach finansowanie z budżetu państwa; rozmycie tradycyjnych cech mentalności Wielkopolan.
Okres transformacji	Przywrócenie warunków dla rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości; stopniowa decentralizacja instytucji publicznych; znaczny stopień samodzielności i autonomii regionu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ziółkowski 1999, s. 277-283 oraz Jakóbczyk 1987, s. 7-11.

Według przekazów historycznych warunki rozwoju terenów Wielkopolski pod zaborem pruskim były utrudnione. Wielkie Księstwo Poznańskie utrzymywało się do końca XIX wieku na jednym z ostatnich miejsc wśród 13 pruskich prowincji pod względem rozwoju przemysłu, komunikacji, szkolnictwa i placówek kulturalnych. W gospodarce Poznańskiego

dominowało rolnictwo, co według oceny historyków, wynikało z polityki prowadzonej przez władze zaborcy oraz niekorzystnych na tym obszarze warunków dla rozwoju przemysłu. Księstwo traktowane było jako „spichlerz produktów rolnych” oraz „rezerwuar taniej siły roboczej” dla gospodarki zjednoczonych Niemiec. Pomimo likwidacji barier związanych z przeżytkami feudalnymi rozwój przemysłu był ograniczony również ze względu na brak środków finansowych na inwestycje [Molik 2009, s.31 i 34; Topolski 2010, s.105].

Wielkopolski przemysł rozwijał się powoli. Biorąc pod uwagę jego strukturę należy wymienić przede wszystkim produkcję artykułów spożywczych, przemysł metalowy, między innymi produkcję maszyn rolniczych oraz chemiczny, w tym produkcję nawozów sztucznych, a także przetwórstwo drewna i skóry. Do bardzo znanych przykładów należy sklep i później fabryka narzędzi rolniczych założona w Poznaniu przez Hipolita Cegielskiego oraz wytwórnia nawozów sztucznych Romana Maya założona w Starołęce pod Poznaniem. Pod koniec XIX wieku i na początku XX wieku wśród wielkopolskich przedsiębiorstw dominowały te zatrudniające do 5 pracowników. Małe podmioty gospodarcze stanowiły w tym okresie od ponad 50% do ponad 80% przedsiębiorstw, a tylko w 0,5% ogółu przedsiębiorstw pracowało ponad 200 osób. Historycy wskazują na liczbę zaledwie 32 takich podmiotów we wskazanym okresie w Wielkim Księstwie Poznańskim [Molik 2009, s. 36; Grot 1956, s. 162-163].

Na początku XIX wieku (w 1822 roku) Polacy stanowili zaledwie 11% w grupie poznańskich kupców, a warstwa społeczna bogatszych kupców i rzemieślników powiększała się powoli. Dopiero w ostatnich dziesięcioleciach XIX wieku i na początku XX wieku nastąpiła ekspansja polskiego kupiectwa, lecz pomimo szybkiego rozwoju tej dziedziny działalności gospodarczej, do wybuchu pierwszej wojny światowej Niemcy i Żydzi byli nadal właścicielami większości zakładów usługowych i produkcyjnych na tym terenie. Wśród czynników, które przyczyniły się do rozwoju polskiego kupiectwa wymienia się rosnące możliwości uzyskania pożyczek w polskich bankach i instytucjach kredytowych, skuteczność w walce konkurencyjnej i dbałość o przygotowanie zawodowe. Wskazuje się także na dużą rolę polskich organizacji i czasopism głoszących hasło „swój do swego”, które wzmacniało w polskim społeczeństwie przekonanie o tym, że warto kupować produkty w sklepach rodaków. Odnotowano również fakt, że polska opinia publiczna żywiłowo reagowała na wieści prasowe o pojawieniu się nowych sklepów założonych przez Polaków [Molik 2009, s.45 i 47-48].

W latach 40. XIX wieku ukazywało się 21 czasopism polskich. Część nakładów niektórych z nich docierała również do Królestwa Polskiego i Galicji. Rozwój polskiego

czasopiśmiennictwa został jednak zahamowany rozporządzeniem wydanym przez władze pruskie w 1850 roku, nakładającym na pisma polityczne obowiązek wnoszenia kaucji przepadającej po trzecim wykroczeniu prasowym (z punktu widzenia zaborcy). Z tej przyczyny większość polskich czasopism upadła, jednak przed powstaniem styczniowym polskie tytuły prasowe ponownie zaczęły się pojawiać. W 1885 roku w Księstwie wydawano 18 polskich czasopism, a na przełomie XIX i XX wieku nastąpił szybki wzrost ich liczby tak, że przed wybuchem pierwszej wojny światowej było ich już około 70. W XIX wieku nakłady polskich czasopism były niskie, ale sytuacja ta zmieniła się od początku XX wieku w odniesieniu do tzw. czasopism ludowych, które mogły pochwalić się bardzo wysokimi nakładami. Czasopisma „fachowe” i stanowiące organy prasowe różnych organizacji: społecznych, oświatowych i zawodowych ukazywały się natomiast w niewielkich nakładach [Molik 2009, s. 96-98].

W warunkach pogarszającego się położenia prawnego polskiej ludności w Wielkim Księstwie Poznańskim na skutek wprowadzanych przez zaborcę rozporządzeń i ustaw wyjątkowych [Molik 2009, s. 29], ogromne znaczenie dla przetrwania wartości narodowych miał fenomen pracy organicznej zapoczątkowany przez wybitnych Wielkopolan XIX wieku. Nurt ten obejmował całokształt aktywności Polaków w tym okresie, a więc działania w sferze gospodarczej, społecznej, kulturowej i politycznej. Ponadto z obszaru Księstwa oddziaływał też na inne tereny: Śląsk, Pomorze Gdańskie i w pewnym zakresie na Prusy Wschodnie [Zakrzewski 1986, s. 2].

Program prac organicznych wypracowany w drugiej połowie lat 30. i na początku lat 40. XIX wieku przez przedstawicieli ziemian i kształtującej się warstwy inteligencji przyczyniał się do odzyskiwania i budowania stanu posiadania polskiego społeczeństwa oraz do jego samomodernizacji poprzez oświatę i pracę. W tym czasie powstał cały system różnego typu organizacji: gospodarczych, społecznych, oświatowych, samopomocowych i zawodowych, w tym między innymi towarzystw przemysłowych, towarzystw i kółek rolniczych oraz spółek kredytowo-oszczędnościowych, których celem była pomoc różnym warstwom polskiego społeczeństwa, również poprzez podnoszenie kwalifikacji zawodowych. Filarami systemu były działające od 1841 roku hotel Bazar oraz Towarzystwo Naukowej Pomocy [Molik 2009, s. 37]. Nastąpił również dynamiczny rozwój polskiej spółdzielczości. Głównie dzięki działalności spółdzielni i banków ludowych, które udzielały kredytów na inwestycje polskim kupcom i rzemieślnikom na korzystnych warunkach, stopniowo powiększała się liczba polskich warsztatów rzemieślniczych i podmiotów handlowych [Molik 2009, s.46-47]. Własnością polskiej spółdzielczości prowincji poznańskiej w 1911 roku były 132 kasy

pożyczkowo-oszczędnościowe, w tym Banki Ludowe, 46 przedsiębiorstw handlowych i kilka budowlanych, a także 24 inne zakłady produkcyjne i usługowe [Łuczak 2001, s. 79].

Pomimo niekorzystnych w tym okresie uwarunkowań polityczno-administracyjnych społeczeństwo polskie na terenie zaboru pruskiego zapewniało silne wsparcie dla inicjatyw przedsiębiorczych rodaków. Przychylne nastawienie społeczne do powstających nowych przedsiębiorstw oraz oddolne inicjatywy pomocy finansowej, organizacyjnej i zawodowej były źródłem legitymizacji działalności małych podmiotów gospodarczych na tym obszarze. Nie brakowało też wzorców postępowania – ludzi dążących do wprowadzania nowych rozwiązań i unowocześniania życia społeczno-gospodarczego regionu.

4.2.2. Przemiany społeczno-kulturowe w Wielkopolsce

W kontekście integracji Polski z Unią Europejską powróciły dyskutowane wcześniej w polskiej literaturze kwestie związane z tożsamością regionu, jego dziedzictwem kulturowym oraz odrębnością cech mentalnych Wielkopolan od rodaków zamieszkujących inne obszary Polski. Ze względu na znaczenie podłoża kulturowego oraz instytucji nieformalnych w złożonym systemie instytucji regionu, niniejszy podrozdział został poświęcony przemianom społeczno-kulturowym zachodzącym w Wielkopolsce na tle kraju od XIX wieku.

Nurt pracy organicznej wywierał niewątpliwy wpływ na postawy Polaków w życiu społecznym i gospodarczym. Kwestie związane z charakterystyką mentalności Wielkopolan i jej przemianami nie były częstym przedmiotem zainteresowania ekonomistów. Jednym z nielicznych przedstawicieli grupy naukowców, którzy poruszali tę tematykę w swoich publikacjach był Zbigniew Zakrzewski [Molik 2005, s. 29]. Uzasadniając fenomen nurtu pracy organicznej w Wielkim Księstwie Poznańskim, zwrócił on uwagę na związek owego zjawiska z pozytywizmem, ruchem umysłowym zapoczątkowanym przez francuskiego myśliciela Auguste Comte'a i rozpowszechnionym w Europie w XIX wieku. Charakterystyczną cechą nurtu pozytywistycznego na ziemiach polskich była, słowami Zbigniewa Zakrzewskiego, „silna troska o podniesienie pod względem gospodarczym, materialnym, a także duchowym, kulturalnym polskiego społeczeństwa pod zaborami”. Pozytywizm wielkopolski nie poprzestawał na rozwijaniu idei, ale prowadził do konstruktywnych czynów wpływających na rzeczywistość i stosunki społeczne [Zakrzewski 1986, s. 2-3]. Wybitni Wielkopolanie XIX wieku, przywódcy pracy organicznej w Wielkim Księstwie Poznańskim, stanowili wzorce postępowania kształtujące świadomość współczesnych im Polaków zamieszkujących ziemię polskie pod zaborem pruskim. Ludzie ci wyróżniali się takimi cechami jak: pracowitość, odpowiedzialność, ofiarność, umiejętność

racjonalnego działania i zrozumienie dla interesu społecznego, a także cechowało ich solidne wykształcenie nabywane drogą formalną lub poprzez intensywne samokształcenie. Większość z nich brała udział w walce o odzyskanie niepodległości Polski [Zakrzewski 1986, s. 12; 1992, s. 177-178].

W tabeli 4.6. dokonano wyboru (za Z. Zakrzewskim) godnych przywołania przywódców ruchu organicznego w Wielkim Księstwie Poznańskim pod zaborem pruskim.

Tabela 4.6. Wybitni Wielkopolanie XIX wieku – przywódcy pracy organicznej

Imię i nazwisko	Wybrany fakt biograficzny
Karol Marcinkowski	Lekarz-społecznik, inicjator nurtu pracy organicznej
August Cieszkowski	Filozof i ekonomista, przywódca ruchu niepodległościowego
Karol Libelt	Filozof, ekonomista i pedagog, działacz społeczny
Dezydery Chłapowski	Generał, propagator unowocześnienia rolnictwa
Hipolit Cegielski	Językoznawca, przedsiębiorca, przemysłowiec
ks. Augustyn Szamarzewski	Inicjator Banków Ludowych
ks. Piotr Wawrzyniak	Inicjator tzw. „Rolników”, propagator spółdzielczości
Maksymilian Jackowski	Patron kółek rolniczych
Edward Raczyński	Mecenas kultury, znawca sztuki
Tytus Działyński	Mecenas kultury, wydawca dzieł historycznych
Seweryn Mielżyński	Mecenas kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie Zakrzewski 1986, s. 6-11.

Ze względu na cel pracy oraz przypadającą w 2013 roku dwusetną rocznicę urodzin jednego z „organiczników” – Hipolita Cegielskiego, w dalszej części podrozdziału przypomniano sylwetkę przedsiębiorcy. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej uchwałą z dnia 14 grudnia 2012 roku oddał hołd temu wybitnemu Polakowi, uznając aktualność jego przymiotów, takich jak: „kult pracy, innowacyjność i twórczy patriotyzm” oraz nazwał go „patronem polskiej przedsiębiorczości” [Uchwała Sejmu RP z 14 grudnia 2012]. Z kolei na wniosek Towarzystwa im. Hipolita Cegielskiego, uchwałą z dnia 29 października 2012 roku Sejmik Województwa Wielkopolskiego ogłosił rok 2013 Rokiem Hipolita Cegielskiego. W apelu stanowiącym załącznik do uchwały wyrażone jest przekonanie o tym, że działalność Hipolita Cegielskiego „odcisnęła niezatarte piętno na charakterze regionu”, a także wyrażona jest nadzieja na restytucję ideałów przyświecających Wielkopolanom w działaniach publicznych w XIX wieku [Towarzystwo im. Hipolita Cegielskiego 2012].

Hipolit Cegielski urodził się dnia 6 stycznia 1813 roku we wsi Ławki (w ówczesnym powiecie powidzkim, a później gnieźnieńskim) [Grot 1959, s. 189]. Po ważnym etapie jego życia związanym ze zdobywaniem wykształcenia formalnego oraz pracą nauczyciela, rozpoczął się okres realizacji przedsięwzięć w dziedzinie gospodarczej. Zakładając przedsiębiorstwo Hipolit Cegielski wykorzystał zgromadzone wcześniej oszczędności, a także pomoc finansową przyjaciół. Decydując się na wybór branży żelaznej zauważył możliwości rynkowe wynikające z faktu, iż w rolniczym regionie istniało zapotrzebowanie na nowoczesne narzędzia rolnicze. W celu nabycia niezbędnej w tej dziedzinie wiedzy odbył ponad trzymiesięczną praktykę jako pomocnik handlowy u Ravenego, w jednej z największych firm berlińskich w branży żelaznej. W przekazach historycznych znajduje się wzmianka o wyższej, w porównaniu do innych przedsiębiorstw, stawce podatku „procederowego” wymierzonej Cegielskiemu w trudnym gospodarczo roku 1848, co może świadczyć o wysokich obrotach przedsiębiorstwa lub, jak twierdził sam Cegielski, fakt ten mógł wynikać ze względów politycznych. Rozwój działalności doprowadził do powstania na początku 1855 roku fabryki Cegielskiego przy ulicy Koziej. Były to pierwsze polskie zakłady przemysłowe tego formatu, stanowiące w późniejszym okresie dumę wielkopolskiego przemysłu [Grot 1959, s. 199-201]. Liczba pracowników zatrudnionych w fabryce Cegielskiego wynosiła w 1857 roku 80 osób, w 1865 roku 252 osoby, a przeciętnie ponad 200 osób [Grot 1959, s. 205].

Duże znaczenie dla rozwoju i przetrwania fabryki Cegielskiego, mimo niekorzystnych warunków politycznych, miało poparcie polskiego społeczeństwa, w szczególności wielkopolskiego ziemiaństwa. Przedstawiciele tej warstwy społecznej nie tylko kupowali u Cegielskiego narzędzia i maszyny, ale także nawiązywali z nim współpracę testując nowe urządzenia przed ich sprzedażą rynkową. Nowe konstrukcje maszyn były też omawiane na posiedzeniach towarzystw rolniczych lub na łamach „Ziemiańska” – fachowego czasopisma rolniczego. Bardzo istotna dla przetrwania fabryki była też pomoc finansowa udzielana przedsiębiorstwu Cegielskiego przez bliższych przyjaciół - właścicieli ziemskich, ze względu na niewielką ilość instytucji kredytowych i przy niechęci wspomaganie polskich podmiotów gospodarczych przez organy rządowe. Obok czynników zewnętrznych warunkujących rozwój przedsiębiorstwa Cegielskiego podkreśla się jego cechy, za które był podziwiany przez najbliższe otoczenie, a więc: pracowitość, systematyczność, zapał, a także dużą wiedzę dotyczącą branży, o czym świadczą jego artykuły publikowane w „Ziemiańskim” lub w „Przyrodzie i Przemysle” [Grot 1959, s.203-205].

Obok rozwijania własnego przedsiębiorstwa Hipolit Cegielski aktywnie uczestniczył w życiu społeczno-gospodarczym Wielkiego Księstwa Poznańskiego. W roku 1849 mianowano go członkiem honorowym Towarzystwa Rzemieślniczego. Uczestniczył w pracach komisji, której celem było opracowanie statutu Banku Wielkiego Księstwa Poznańskiego. Był członkiem Towarzystwa Przemysłowego, a od 1860 jego prezesem. Był również kuratorem Towarzystwa Młodzieży Kupieckiej, a pod koniec życia piastował zaszczytną godność prezesa Centralnego Towarzystwa Gospodarczego, głównej organizacji wielkich właścicieli ziemskich w Wielkim Księstwie Poznańskim [Grot 1959, s.214].

Jak zauważa Zbigniew Zakrzewski, przykłady aktywności Wielkopolan w XIX i na początku XX wieku świadczące o takich cechach jak upór, wytrwałość, konsekwentna realizacja trudnych inicjatyw, nie potwierdzają charakterystycznego dla Polaków tzw. słomianego zapału. Ponadto, zdaniem Zakrzewskiego, indywidualizm cechował raczej rodaków z nad Wisły. Wielkopolanie natomiast rozumieli w niektórych sytuacjach potrzebę podporządkowania się i organizacji wspólnego wysiłku. W czasie zaboru pruskiego w społeczeństwie wielkopolskim zakorzeniony był legalizm i zaufanie do tego, co utrwalone było na piśmie. Większość działań podejmowanych w obronie interesów społeczno-gospodarczych, poza aktywnością patriotyczną i niepodległościową, wykonywana była w ramach obowiązującego prawa [Zakrzewski 1992, s. 176].

Istnieje spór odnośnie tego, czy etos Wielkopolan ukształtowany w XIX wieku nadal charakteryzuje mieszkańców tego regionu, i czy ich mentalność różni się znacząco od rodaków z innych części kraju. Tradycyjnie do cech przypisywanych mentalności wielkopolskiej zalicza się: gospodarność, przedsiębiorczość, oszczędność, zdolność do dokładnej i twórczej pracy, praktyczność, realizm, systematyczność, praworzędność, opanowanie, powściągliwość w okazywaniu uczuć, oschłość, małomówność [Ziółkowski 1999, s. 276]. Badania Ziółkowskiego przeprowadzone w 1998 wykazały istotne różnice cech mentalności mieszkańców dawnego województwa poznańskiego w niektórych wymiarach. Wykazywali oni między innymi większe przywiązanie do ciężkiej pracy oraz wyższy poziom prospołeczności i przedsiębiorczości [Ziółkowski 1999].

Część autorów zauważa przerwanie ciągłości i osłabienie lub nawet zanik etosu Wielkopolan. Do zmian i ewolucji postaw i systemu wartości przyczyniły się w dużym stopniu trudne momenty w historii Polski, wojny, okupacja, zagłada dużej części polskiej inteligencji, w następstwie których ukształtował się zupełnie nowy powojenny układ instytucjonalny narzucający ideologię komunistyczną. W dziedzinie gospodarczej cechowało go odejście od indywidualnej przedsiębiorczości i centralne sterowanie. Nastąpiła likwidacja

samorządu terytorialnego, gospodarczego i zawodowego oraz zaprzepaszczenie idei pracy społecznej. Zanedbano również pielęgnowania wzorów postępowania oraz utracono autorytety [Zakrzewski 1992, s. 178].

Indywidualna przedsiębiorczość w Polsce po II wojnie światowej nie miała możliwości i warunków do rozwoju, ale własność prywatna w takich dziedzinach gospodarczych jak rzemiosło i rolnictwo nie została do końca zlikwidowana [Stępień 2009]. Na skutek rozbieżności pomiędzy deklarowanymi ideałami gospodarki socjalistycznej, a rzeczywistymi działaniami w życiu społeczno-gospodarczym doszło do szeregu negatywnych zjawisk związanych z pogorszeniem się reguł postępowania, takich jak: zastój aktywności, bierność w podejmowaniu przedsięwzięć gospodarczych, brak poszanowania cudzej własności oraz przyzwolenie na łamanie obowiązujących norm postępowania [Stępień 2009, s. 263-264]. Wydaje się, że między innymi na podłożu tych przemian instytucjonalnych wykształciły się w Polsce lub utrwały dalsze patologiczne zjawiska gospodarcze, takie jak rozwój szarej strefy czy zachowania korupcyjne. Koryś i Tymiński [2010, s. 178] są zdania, że uwarunkowania instytucjonalne nie są jedynym źródłem trwałości korupcji w Polsce i uwzględnić należy również podłoże kulturowe dla tego zjawiska zakorzenione w historii. Autorzy ci uznają II wojnę światową za kluczowy moment dla rozwoju tzw. „kultury korupcji” w Polsce. Rozwój czarnego rynku był wówczas związany z ograniczaniem dostępu do dóbr konsumpcyjnych niezbędnych dla funkcjonowania gospodarstw domowych w polskim społeczeństwie i wykorzystywaniem ich na potrzeby wojenne przez okupanta. Sytuacja taka spowodowała szczególnie destrukcyjne skutki dla moralności pracy w Polsce [Koryś i Tymiński 2010, s. 183].

Badanie uwarunkowań kulturowych jest istotne również z punktu widzenia postaw Polaków wobec przedsiębiorczości. Autorzy poszukujący takiej zależności przywołują najczęściej cechy polskiej mentalności narodowej oraz różnice regionalne, a także wyniki badań wartości cenionych w polskim społeczeństwie. Wartości te wraz z postawami i zachowaniami uznawane są za przejaw kultury [Ziółkowski 1999; Turek 2011].

W kontekście wpływu aspektów społeczno-kulturowych na postawy Polaków wobec przedsiębiorczości wyróżnić należy następujące cechy, przypisywane współcześnie polskiemu społeczeństwu na podstawie przeprowadzanych badań i sondaży [Lissowska 2008; Stępień 2009; Kochanowicz 2010; Turek 2011]:

- prawie pełna homogeniczność etniczna,
- religia katolicka wyznawana przez zdecydowaną większość społeczeństwa,

- deklarowany rygoryzm moralny, ale również przyjmowany często relatywizm, który może stanowić podłoże zachowań korupcyjnych,
- przywiązanie do wartości społecznych i materialnych, takich jak: zdrowie, szczęście rodzinne, uczciwość, szacunek innych ludzi, spokój, pomyślność ojczyzny, przyjaciele, praca zawodowa, wolność głoszenia poglądów, wykształcenie, wiara religijna, dobrobyt, bogactwo,
- solidarność i altruizm w relacjach rodzinnych i przyjacielskich, ale ogólna nieufność w stosunku do osób obcych,
- kryzys zaufania wobec władz,
- upór w działaniu i zapobiegliwość, a także stopniowe odzyskiwanie poczucia skuteczności własnych działań,
- negatywne przekonania i stereotypy dotyczące wizerunku przedsiębiorcy wzmacniane przekazem medialnym oraz przez kino, seriale telewizyjne i literaturę,
- rosnący optymizm (na średnim poziomie) i orientacja długoterminowa,
- kolektywizm kulturowy według Hofstede⁶.

Uwarunkowane historycznie i kulturowo instytucje nieformalne (zwyczajowe) funkcjonujące w życiu społecznym podlegają powolnym zmianom w przeciwieństwie do instytucji formalnych, które mogą zostać wprowadzone lub zmienione stosunkowo szybko, jak pokazuje przykład polskiej transformacji. Warunkiem powodzenia wprowadzanych reform i rozwiązań w sferze polityczno-prawnej i gospodarczej jest zgodność obu typów instytucji oraz ich wzajemne uzupełnianie się i wzmacnianie. Konflikt pomiędzy nimi może doprowadzić do niepowodzenia wielu inicjatyw w perspektywie krótkookresowej, a ukształtowanie nowego ładu instytucjonalnego będzie wymagało długotrwałej stopniowej ewolucji instytucji w kierunku ich wzajemnego dopasowania [Lissowska 2008; Stępień 2009].

Instytucje nieformalne w Polsce kształtowane były historycznie pod wpływem ważnych wydarzeń, takich jak: rozbiory Polski, walka o odzyskanie niepodległości, wojny światowe i doświadczenie komunizmu. Częste poczucie zagrożenia i niestabilność otoczenia miały istotny wpływ na ukształtowanie się postaw i zachowań Polaków w życiu społecznym i gospodarczym.

⁶ Turek [2011] zwraca uwagę na to, że chociaż większość badaczy uznaje polskie społeczeństwo za kolektywistyczne, pojawiają się również odmienne zdania w tym względzie. Lissowska [2009] pisze o typowym dla Polaków indywidualizmie. Zakrzewski [1992] przypisuje indywidualizm rodakom „znad Wisły”.

Problematyka wpływu instytucji nieformalnych na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, w tym na ich przetrwanie, jest rzadko podejmowana w polskiej literaturze. Wydaje się jednak, że badanie społeczno-kulturowych uwarunkowań przedsiębiorczości może przyczynić się do lepszego rozpoznania czynników decydujących o zdolności małych przedsiębiorstw do utrzymania się na rynku.

4.2.3. Polityczno-prawne otoczenie przedsiębiorczości

Ważnym elementem otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw są uregulowania prawne, które z jednej strony nakładają szereg obowiązków na podmioty gospodarcze, z drugiej natomiast umożliwiają priorytetowe traktowanie niektórych przedsiębiorstw. Zarówno negatywny, jak i pozytywny aspekt oddziaływania otoczenia prawnego powinien być uwzględniony w analizie czynników determinujących przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw. Jednocześnie, w przypadku tego elementu otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości w Wielkopolsce, konieczne jest uwzględnienie szerszego kontekstu - krajowego i międzynarodowego. Przepisy regulujące działalność gospodarczą stanowiącą są przez organy administracji państwowej przy uwzględnieniu zobowiązań wynikających z członkostwa w Unii Europejskiej. Posługując się kategoriami właściwymi dla analizy instytucjonalnej, uwarunkowania prawne utożsamiać należy z instytucjami formalnymi.

Otoczenie prawne lub regulacyjne związane jest z typem ustroju politycznego oraz ideologią reprezentowaną przez organy władzy różnych szczebli, dlatego nazywane jest również otoczeniem polityczno-prawnym. A. Skowronek-Mielczarek do czynników o takim charakterze zalicza: regulacje związane z ograniczeniami i swobodą prowadzenia działalności gospodarczej, preferowanie rozwoju wybranych sektorów gospodarki wpisane w politykę rządową, prawo pracy i prawo podatkowe, normy techniczne i normy bezpieczeństwa, ochronę konkurencji, a także umowy międzynarodowe i ustawodawstwo związane z obrotem międzynarodowym oraz liberalizację przepisów prawnych [Skowronek-Mielczarek 2011, s. 31].

Rozwój przedsiębiorczości i wsparcie sektora MŚP stanowi jeden z priorytetów polityki społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej, której program określony został w strategii lizbońskiej zatwierdzonej w roku 2000 oraz w odnowionej strategii lizbońskiej realizowanej od 2005 roku [Ministerstwo Gospodarki 2012]. Aby mógł zostać osiągnięty cel określony w artykule 173 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, dotyczący stworzenia najlepszych warunków dla konkurencyjności przedsiębiorstw, podejmowane są działania

zmierzające do poprawy otoczenia biznesowego [Komisja Europejska 2012]. Od 2008 roku podstawowym dokumentem, na podstawie którego realizowana jest europejska polityka wobec sektora MŚP jest Small Business Act (SBA) tworzący strategiczne ramy dla działań podejmowanych w obszarze małych przedsiębiorstw. Ponadto, istotne dla sektora MŚP kwestie zawarte są w strategii Europa 2020 realizowanej na poziomie europejskim oraz przy pomocy Krajowych Programów Reform [Ministerstwo Gospodarki 2012].

Przegląd dokumentów i programów projektowanych przez organy i organizacje o charakterze międzynarodowym wskazuje na rosnące zainteresowanie problematyką otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw. W ostatnich kilku latach bardzo silnie zaakcentowano potrzebę tworzenia sprzyjających warunków rozwoju przedsiębiorstw i usuwania barier ograniczających ich działalność. Wytyczne formułowane na poziomie Unii Europejskiej wyraźnie podkreślają znaczenie jakości otoczenia instytucjonalnego dla rozwoju przedsiębiorstw, w tym elementów wykraczających poza sferę otoczenia formalnego związanego z redukcją uregulowań prawnych czy obciążeń administracyjnych. W komunikacie SBA znalazło się istotne z punktu widzenia analizy instytucjonalnej stwierdzenie, iż stworzenie dogodnych ram dla funkcjonowania MŚP zależy „przede wszystkim od sposobu postrzegania przedsiębiorców przez społeczeństwo”. Mocniej zaakcentowano konieczność tworzenia w Europie „kultury przedsiębiorczości” oraz zmiany postrzegania roli przedsiębiorców w społeczeństwie [Komunikat Komisji... z 25 czerwca 2008, s. 4].

SBA zawiera dziesięć zasad, stanowiących wytyczne dla organów administracji tworzących politykę regulującą działalność sektora MŚP. Większość z nich odnosi się bezpośrednio lub pośrednio do kwestii związanych z otoczeniem instytucjonalnym i jego poszczególnych elementów. Do dziesięciu postulatów wskazanych w dokumencie SBA należą [Komunikat Komisji... z 25 czerwca 2008, s. 5]:

1. tworzenie sprzyjających warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, w tym dla funkcjonowania przedsiębiorstw rodzinnych,
2. zagwarantowanie „drugiej szansy” dla uczciwych przedsiębiorców, których przedsiębiorstwa nie utrzymały się na rynku,
3. tworzenie przepisów według zasady „najpierw myśl na małą skalę”,
4. skłonienie organów administracji publicznej do lepszych działań na rzecz MŚP,
5. dopasowanie instrumentów polityki publicznej do potrzeb MŚP,
6. likwidowanie barier dostępu do finansowania i tworzenie warunków skracających czas oczekiwania na płatności w transakcjach handlowych,

7. wspomaganie MŚP w wykorzystaniu możliwości działania na jednolitym rynku,
8. wspieranie innowacyjności i kwalifikacji kadry MŚP,
9. pomoc MŚP w odkrywaniu możliwości rynkowych w obszarze ochrony środowiska,
10. skłanianie MŚP do korzystania z rozwoju rynków.

Analizując sytuację w Europie Komisja Wspólnot Europejskich zwraca uwagę na kilka ważnych aspektów związanych z pożądanymi kierunkami zmian społeczno-gospodarczych. Uznaje za konieczną zmianę mentalności Europejczyków, którzy w mniejszym stopniu niż obywatele amerykańscy rozważają możliwość samozatrudnienia jako potencjalnie atrakcyjną ścieżkę kariery zawodowej. Podkreśla również konieczność nabywania umiejętności niezbędnych do zapewnienia powodzenia zapoczątkowanej działalności gospodarczej. Według diagnozy Komisji system kształcenia szkolnego nie pomaga w rozwijaniu tych umiejętności oraz nie poświęca wystarczająco dużo uwagi aspektom dotyczącym przedsiębiorczości. W związku z pierwszym z przytoczonych postulatów Komisja zwraca uwagę nie tylko na konieczność wspierania nowych przedsiębiorstw, ale także pomocy w przenoszeniu własności przedsiębiorstw rodzinnych. Dodatkowo istotną kwestią jest poprawa współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, w tym tworzenie sieci.

Kolejny postulat, związany z polityką „drugiej szansy”, umotywowany został faktem, że potencjał przedsiębiorców, których działalność zakończona została porażką nie jest w Unii Europejskiej odpowiednio wykorzystywany. Ponadto, przedsiębiorcy z takim doświadczeniem zmagają się w społeczeństwie z „piętnem niepowodzenia”. Ponowne uruchomienie działalności ograniczone jest długotrwałymi procesami upadłościowymi, trwającymi w Unii Europejskiej przeciętnie od czterech miesięcy do dziewięciu lat.

Następny postulat odnosi się do uproszczenia otoczenia regulacyjnego MŚP oraz takiego projektowania przepisów, aby nie ograniczały one w nadmierny sposób funkcjonowania przedsiębiorstw, zgodnie z zasadą „najpierw myśl na małą skalę”. Ze względu na fakt, że przepisy administracyjne i biurokracja stanowią dotychczas jedną z najistotniejszych barier ograniczających działalność tego sektora, Komisja postuluje stosowanie tzw. „testu MŚP” pozwalającego ocenić wpływ planowanych zmian legislacyjnych na jego funkcjonowanie. Pomocne ma być także wykorzystanie przez kraje członkowskie specjalnych środków dopasowanych do specyfiki mikro, małych i średnich przedsiębiorstw: zwolnień i okresów przejściowych, zwłaszcza w obszarze wymagań informacyjnych i sprawozdawczych [Komunikat Komisji... z 25 czerwca 2008, s. 6-10].

Badanie europejskich małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzone w 2007 roku w ramach „Obserwatorium europejskich MŚP” wykazało, że w dwóch latach poprzedzających

badanie, dla 36% z nich regulacje administracyjne były jedną z największych przeszkód w działalności. Ponadto, 44% badanych MŚP uznało, że działa w przeregulowanym otoczeniu, którego jakość w odniesieniu do regulacji administracyjnych pogarsza się [European Commission 2013].

Według raportu „Przedsiębiorczość w Polsce 2011” przedsiębiorcy ponieśli w 2010 roku koszty administracyjne w wysokości 77,6 mld złotych, co stanowiło ok. 6,1% PKB Polski. Z kolei, wywiązywanie się z obowiązków sprawozdawczych wynikających z ustawy o statystyce publicznej związane było z wykorzystaniem prawie 500 wzorów formularzy i ankiet. Prawne otoczenie instytucjonalne w Polsce cechuje przeregulowany obszar stosunków pracy i ubezpieczeń społecznych oraz skomplikowane przepisy podatkowe. Wyniki badań małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce wykazują, że niezrozumiałe i często modyfikowane prawo, biurokracja oraz obciążenia podatkowe i składki ZUS należą do największych barier funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw [Ministerstwo Gospodarki 2011; Matejun i Kaczmarek 2010, s. 216].

Wśród barier rozwoju przedsiębiorczości w Polsce wymienia się wysoką stawkę podatku VAT wprowadzonego na podstawie ustawy o podatku od towarów i usług z 11 marca 2004 roku. Stawka podstawowa wynosiła do końca 2010 roku 22%, a od 2011 roku – 23%, a więc przewyższała obciążenia obowiązujące w innych państwach Unii Europejskiej, takich jak Niemcy (19%), Francja (19,6%), Wielka Brytania (20%), Włochy (20%) i Hiszpania (18%). Ponadto, uciążliwy dla przedsiębiorców jest sposób korekty podatku VAT naliczonego od zakupu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych związanych ze sprzedażą opodatkowaną i zwolnioną od podatku VAT [Klimek 2011, s. 175-176].

Dochody osób fizycznych z działalności gospodarczej mogą być opodatkowane jedną z następujących form: na zasadach ogólnych – według skali podatkowej lub według podatku liniowego oraz w formach zryczałtowanych – w formie ryczału od przychodów ewidencjonowanych oraz w formie karty podatkowej [Matejun i Kaczmarek 2010, s. 210]. Zgodnie z ustawą z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, 19% podatek liniowy może być płacony tylko od dochodów z działalności gospodarczej [Matejun i Kaczmarek 2010, s. 212]. Do 2008 roku w progresywnej skali podatkowej obowiązywały trzy stawki: 19%, 30% i 40%, a następnie ich liczba została zredukowana do dwóch: 18% i 32% [Cichański 2011]. Na podstawie ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, podatek dla osób prawnych jest liniowy i wynosi 19% podstawy opodatkowania [Matejun i Kaczmarek 2010, s. 215].

W grupie małych przedsiębiorstw najczęstszą formą organizacyjno-prawną jest indywidualna działalność gospodarcza osoby fizycznej. Wśród MŚP występują też spółki cywilne oraz osobowe spółki handlowe nieposiadające osobowości prawnej, dużo rzadziej natomiast osoby prawne, w tym spółki akcyjne. Przedsiębiorstwa osób fizycznych podlegają przepisom podatku dochodowego od osób fizycznych, natomiast podmioty działające w formie handlowych spółek kapitałowych są opodatkowane podatkiem dochodowym od osób prawnych. W przypadku spółek cywilnych i handlowych spółek osobowych opodatkowaniu podlegają dochody wspólników, odpowiednio w zależności od tego, czy wspólnikiem jest osoba fizyczna, czy prawna [Matejun i Kaczmarek 2010, s. 209-210].

Do problemów, z którymi borykają się przedsiębiorstwa sektora MŚP dodać należy opłaty z tytułu wieczystego użytkowania gruntu, które w niektórych miejscach wzrosły wielokrotnie na skutek nowych oszacowań dokonywanych przez samorządy [Klimek 2011, s. 178].

Przedsiębiorstwa sektora MŚP w Unii Europejskiej mają słabą pozycję na rynku zamówień publicznych (zaledwie 15% udziału). Do przyczyn tego stanu rzeczy zalicza się między innymi: brak informacji na temat zamówień publicznych, brak pomocy technicznej w przygotowaniu ofert, trudności w tworzeniu partnerstw z większymi podmiotami, koszty złożenia oferty i zapewnienia gwarancji finansowej oraz, przede wszystkim, opóźnienia w otrzymywaniu zaległych płatności, co zwiększa ryzyko utraty płynności finansowej [Klimek 2011, s.150-151]. Wskazuje się również na złe praktyki w realizacji zamówień publicznych: rozciąganie w czasie procedury przetargowej, przekraczanie terminów realizacji zamówień i tzw. „kreatywną księgowość”. Stanowi to podłoże dla korupcji i marnotrawienia środków publicznych [Klimek 2011, s. 172].

Wśród przepisów prawnych warunkujących przetrwanie małych i średnich przedsiębiorstw poprawy wymagają regulacje dotyczące ochrony rynku odnoszące się do nielegalnego obrotu, przemytu i sprzedaży towarów po cenach dumpingowych oraz nieuczciwej konkurencji zagranicznej. Istotną sprawą dla małych i średnich przedsiębiorstw byłoby również ustanowienie tzw. kodeksu dobrych praktyk handlowych, którego przestrzeganie mogłoby być wyznacznikiem uczciwych relacji pomiędzy uczestnikami obrotu w życiu gospodarczym. W konsekwencji rozwiązanie to ograniczyłoby wykorzystywanie pozycji dominującej przez większych kontrahentów [Klimek 2011, s. 180-181].

Wielu autorów analizujących prawne otoczenie w Polsce zgadza się w negatywnej ocenie jego jakości, pomimo dokonanych przemian w obliczu transformacji systemowej

i członkostwa w Unii Europejskiej. M. Lissowska dokonując przeglądu aktów prawnych regulujących sferę życia gospodarczego w Polsce [2008, s. 111-119] zwraca uwagę na niewielką siłę oddziaływania norm prawnych, głównie ze względu na: nieznaną siłę prawa wynikającą z częstych zmian przepisów i braku jednolitych tekstów ustaw. Ponadto, niezgodność pomiędzy różnymi aktami prawnymi skutkuje, zdaniem autorki, nieprzewidywalnością orzecznictwa.

Według J. Wierzbickiego polski system regulacyjny nie zasługuje na wysoką ocenę. Brakuje w nim mechanizmów umożliwiających modyfikację niesprawnych instytucji, rosną koszty związane ze stosowaniem i kontrolą nowych regulacji, wzrasta niepewność spowodowana brakiem możliwości zapoznawania się z coraz większą liczbą regulacji ustanawianych przez państwo [Wierzbicki 2011, s. 58-59].

Podstawowym aktem prawnym regulującym podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej w Polsce jest ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej. W rozumieniu ustawy działalnością gospodarczą jest „zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły” (art. 2) [Ustawa z 2 lipca 2004].

Prawo do swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej jest w niektórych przypadkach ograniczone. Wiąże się to z koniecznością uzyskiwania koncesji na prowadzenie danego rodzaju działalności. Typy działalności gospodarczej oraz warunki udzielania koncesji reguluje ustawa o swobodzie działalności gospodarczej oraz odrębne przepisy. Niektóre rodzaje działalności, np. działalność kantorowa, organizowanie imprez turystycznych, prowadzenie stacji kontroli pojazdów, stanowią tzw. działalność regulowaną na podstawie przepisów odrębnych ustaw i muszą być wpisane do rejestru działalności regulowanej. Kolejnym ograniczeniem prowadzenia niektórych typów działalności gospodarczej jest konieczność uzyskania zezwolenia w postaci decyzji administracyjnej określonego organu [Kałuża 2009, s. 91-95].

W art. 8 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej zaznaczono, że rolą organów administracji publicznej jest wspieranie rozwoju przedsiębiorczości, a szczególnie mikro oraz małych i średnich przedsiębiorców. W rozdziale siódmym ustawy wskazano odpowiedzialność państwa za tworzenie sprzyjających warunków dla funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP, między innymi, poprzez (art. 103) [Ustawa z 2 lipca 2004]:

- zmiany regulacji ułatwiające dostęp do finansowania pochodzącego z kredytów i pożyczek,
- ułatwianie pozyskiwania informacji, doradztwa oraz udziału w szkoleniach,
- wsparcie instytucji i organizacji otoczenia biznesu,
- promowanie współpracy z przedsiębiorstwami polskimi i zagranicznymi.

Ustawa daje przedsiębiorcy niezatrudniającemu pracowników możliwość zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej na okres od 30 dni do 24 miesięcy. Przedsiębiorca ma obowiązek złożenia wniosku do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) o wykreślenie wpisu w terminie 7 dni od dnia trwałego zaprzestania wykonywania działalności gospodarczej, przy czym dane zawarte w CEIDG nie mogą być usunięte. Wykreślenie wpisu nie oznacza zatem usunięcia danych z CEIDG [Ustawa z 2 lipca 2004].

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej umożliwia wnioskowanie o udzielenie pomocy publicznej przedsiębiorcy, który spełnia przesłanki określone w załączniku I do rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej (TWE) [Rozporządzenie Komisji z 6 sierpnia 2008]. Dokument ten obejmuje pewne typy pomocy publicznej (tzw. wyłączenia blokowe) i harmonizuje przepisy wcześniejszych rozporządzeń Komisji odnoszących się do regionalnej pomocy inwestycyjnej, pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz pomocy szkoleniowej. Pomimo ogólnego zakazu udzielania pomocy publicznej znajdującego się w Traktacie TWE, dopuszczalne są niektóre rodzaje pomocy niestanowiące zagrożenia dla konkurencji [Jankowska 2009, s. 27].

Udzielanie pomocy publicznej w Polsce jest obecnie uregulowane ustawą z dnia 30 kwietnia 2004 roku o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej [Jankowska 2009, s. 26]. Podstawowy rodzaj pomocy publicznej przyznawanej w Polsce w ramach programów operacyjnych i realizowanej polityki spójności stanowi pomoc regionalna [Jankowska 2009, s. 31]. Obejmuje ona także pomoc dla nowo tworzonych przedsiębiorstw w pierwszych 5 latach ich funkcjonowania [Jankowska 2009, s. 34].

Pomoc o niewielkiej wartości, która nie zakłóca konkurencji oraz wymiany gospodarczej pomiędzy krajami członkowskimi uregulowana została rozporządzeniem Komisji nr 1998/2006 z dnia 15 grudnia 2006 roku w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do

pomocy de minimis. Pomoc de minimis nie jest uznawana za typową pomoc publiczną, a jej pułap wynosi 200 000 euro brutto w okresie trzech lat budżetowych [Jankowska 2009, s. 36].

Efektywność wykorzystania pomocy publicznej jest przedmiotem dyskusji i niejednoznacznych ocen. Zauważalne są dwa aspekty wdrażania tego rodzaju pomocy dla przedsiębiorstw: negatywny – związany z „psuciem” przedsiębiorstwa i pozytywny – pozwalający na jego „uzdrawianie”. Może być ona aplikowana na różnych etapach cyklu życia przedsiębiorstwa, przy czym za szczególnie ważną uznaje się pomoc w początkowej fazie tworzenia i walki o przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku [Choroszczak i Mikulec 2012, s. 55-56].

Dotychczasowe rozważania skłaniają do negatywnej oceny jakości otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości w Polsce w aspekcie uregulowań prawnych i obciążeń administracyjnych. Z analizy dokumentów administracji publicznej różnych szczebli wynika, że organy stanowiące prawo deklarują chęć poprawy tej sytuacji. Przejawem takiego stanowiska są projektowane i wdrażane instrumenty i programy wsparcia przedsiębiorstw sektora MŚP. W kolejnym podrozdziale przedstawiono system wspierania nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce, ze szczególnym uwzględnieniem wykorzystania środków pomocowych z Unii Europejskiej.

4.2.4. Infrastruktura i system wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce

Organy i urzędy administracji unijnej, państwowej i samorządowej funkcjonują na bazie instytucji formalnych i jednocześnie zajmują się stanowieniem prawa oraz jego wdrażaniem i egzekwowaniem. Organy te wytyczają politykę wobec przedsiębiorczości i sektora MŚP tworząc przepisy regulujące działalność przedsiębiorstw w gospodarce. Wyraźne są zarówno pozytywne jak i negatywne aspekty oddziaływania formalnych instytucji na funkcjonowanie małych przedsiębiorstw. Regulacje działalności gospodarczej oraz bariery wynikające z otoczenia prawnego zostały przedstawione w podrozdziale 4.2.3 niniejszej pracy.

W niniejszym podrozdziale skoncentrowano się na aspekcie pozytywnym związanym z prowadzeniem polityki wspierania przedsiębiorczości i tworzeniem sprzyjających uwarunkowań dla jej rozwoju. Na podstawie aktualnej polityki Unii Europejskiej oraz państw członkowskich możliwe jest wyodrębnienie systemu wsparcia przedsiębiorczości i sektora MŚP obejmującego: podmioty udzielające wsparcia oraz różnego typu instrumenty i programy pomocowe. System ten umożliwia przyłączenie się do realizacji celów tej polityki

innych podmiotów i organizacji niezwiązanych z administracją publiczną. Do formalnego otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw należy więc zaliczyć również te organizacje, które pośrednio przyczyniają się do osiągnięcia celów polityki wspierania przedsiębiorczości, zarówno w ramach sektora prywatnego, jak i trzeciego sektora. Zgodnie z szeroką definicją trzeciego sektora zalicza się do niego między innymi: fundacje, stowarzyszenia i ich związki, związki zawodowe, związki pracodawców, organizacje samorządów gospodarczych i zawodowych (izby gospodarcze, rzemieślnicze, cechy), kółka rolnicze oraz organizacje kościelne [Wygnański 2011].

Rozwój infrastruktury wsparcia przedsiębiorstw następuje w Polsce od początku lat 90. XX wieku, a proces tworzenia tego systemu nie został jeszcze zakończony. Klasyfikacja podmiotów wsparcia sektora MŚP oparta jest na różnych kryteriach dotyczących form instytucjonalnych i organizacyjnych, typów oferowanych usług, docelowych grup wsparcia, a także etapu w rozwoju przedsiębiorstwa, na którym koncentruje się pomoc oferowana przez dany podmiot [Burdecka 2004].

W. Burdecka [2004, s. 5-6] do instytucji otoczenia biznesu zalicza: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki szkoleniowo-doradcze, fundusze, organizacje reprezentujące przedsiębiorców, instytucje proinnowacyjne - centra transferu technologii, instytuty i ośrodki badawczo-rozwojowe oraz ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, w tym inkubatory przedsiębiorczości i inkubatory technologiczne, centra naukowo-technologiczne oraz parki technologiczne.

Według K. B. Matusiaka [za: Mażewska i Bąkowski 2012, s. 11] instytucje wsparcia można zaklasyfikować do trzech grup:

- ośrodki przedsiębiorczości – zajmujące się promocją przedsiębiorczości oraz inkubacją nowych przedsięwzięć biznesowych, świadczeniem usług pomocy dla małych podmiotów gospodarczych, a także aktywizacją obszarów zmarginalizowanych i dyskryminowanych grup społecznych,
- ośrodki innowacji – koncentrujące się na świadczeniu usług proinnowacyjnych, promocji innowacyjnej przedsiębiorczości oraz przedsiębiorczości akademickiej, wsparciu współpracy nauki i biznesu oraz transferze technologii,
- instytucje finansowe – zapewniające łatwiejszy dostęp do finansowania dla nowych przedsiębiorstw.

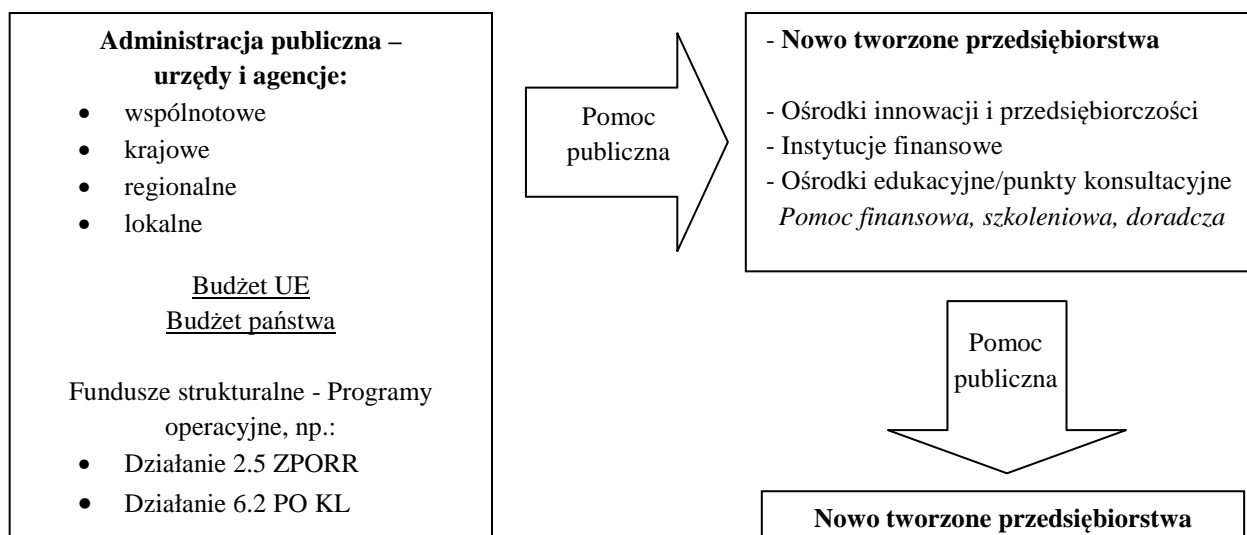
Biorąc pod uwagę kryterium dotyczące zasięgu oddziaływania, system wsparcia sektora MŚP obejmuje trzy poziomy [Ministerstwo Gospodarki 2011]:

- krajowy (w tym Ministerstwo Gospodarki, PARP, Bank Gospodarstwa Krajowego),
- wojewódzki (w tym urzędy marszałkowskie, regionalne instytucje finansujące),
- lokalny (organizacje zarejestrowane w Krajowym Systemie Usług dla MŚP, w tym Punkty Konsultacyjne, ośrodki Enterprise Europe Network, fundusze poręczeń kredytowych oraz fundusze pożyczkowe).

Szczególnie ważną rolę w systemie wsparcia przedsiębiorczości i sektora MŚP w Polsce powinny odgrywać ośrodki naukowe, edukacyjne i szkoleniowe, a ich zasadnicza funkcja powinna dotyczyć kształtowania postaw i umiejętności przedsiębiorczych oraz przekazywania wiedzy niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej. Ośrodki te kształcąc przedsiębiorców powinny przyczyniać się pośrednio do lepszych perspektyw przetrwania podmiotów gospodarczych na rynku.

Aktualny system wsparcia sektora MŚP związany jest w dużym stopniu z przekazywaniem przedsiębiorcom publicznych środków finansowych bezpośrednio przez organy administracji publicznej lub za pośrednictwem wymienionych wcześniej organizacji. Do form pomocy publicznej w okresie objętym badaniem, a więc po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej należy zaliczyć bezzwrotne dotacje, zwolnienia z podatków i opłat, refundacje oraz udzielanie kredytów i pożyczek na preferencyjnych zasadach [Jankowska 2009, s. 26-27].

Badanie przedsiębiorstw utworzonych w Wielkopolsce w okresie od 2005 do 2011 roku wpisuje się w dwie perspektywy finansowe w ramach budżetu Unii Europejskiej: na lata 2004-2006 oraz na lata 2007-2013. W obu perspektywach istniały możliwości wsparcia procesu tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw w Wielkopolsce w programach operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w ramach polityki spójności. Wśród licznych podmiotów i organizacji, które odgrywają ważną rolę w systemie wsparcia sektora MŚP wyróżniono w pracy te, których działalność w szczególny sposób dedykowana jest nowo tworzonej przedsiębiorstwom i koncentruje się na pierwszym etapie ich rozwoju. Ogólny schemat systemu pomocy nowo tworzonej przedsiębiorstwom prezentuje rysunek 4.2.



Rysunek 4.2. Infrastruktura wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004-2006 i 2007-2013

Źródło: opracowanie własne

W ramach pierwszej z wymienionych perspektyw finansowych budżetu Unii Europejskiej bezpośrednim instrumentem wspierającym tworzenie nowych przedsiębiorstw w Polsce było działanie 2.5 – Promocja przedsiębiorczości, Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR). Udział w projektach finansowanych z tego źródła umożliwiał uzyskanie pomocy szkoleniowej, doradczej i finansowej, obejmującej jednorazową dotację inwestycyjną (do 5 tys. EUR) oraz wsparcie pomostowe. Projekty w ramach tego działania były realizowane przez różnego typu organizacje: stowarzyszenia, fundacje, uczelnie oraz izby gospodarcze, natomiast instytucją wdrażającą działanie 2.5 ZPORR w województwie wielkopolskim była Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Koninie.

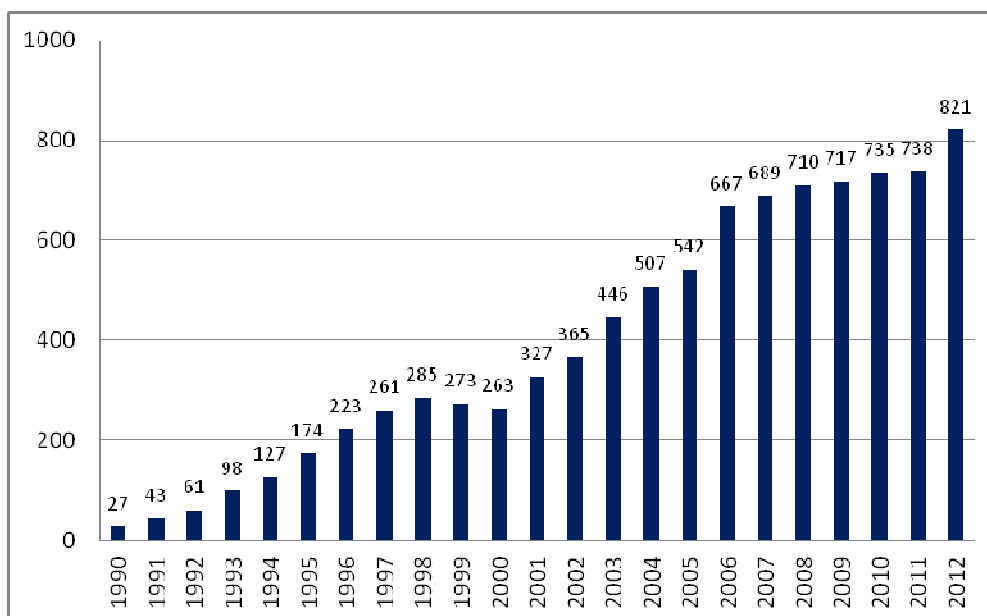
Odpowiednikiem działania 2.5 ZPORR w kolejnej perspektywie finansowej na lata 2007-2013 jest działanie 6.2. Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL) współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego. Rolę instytucji pośredniczącej w realizacji komponentu regionalnego PO KL w Wielkopolsce pełni Wojewódzki Urząd Pracy w Poznaniu. Przyszli przedsiębiorcy biorący udział w projektach mogą otrzymać dotację inwestycyjną do 40 tys. złotych oraz wsparcie pomostowe w okresie od 6 do 12 miesięcy od momentu rejestracji działalności. Ponadto, beneficjenci ostateczni mają również możliwość skorzystania ze wsparcia szkoleniowego i doradczego oferowanego przez instytucje i organizacje realizujące projekty w ramach tego działania.

Ważną rolę w systemie wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw odgrywają powiatowe urzędy pracy przyznające osobom bezrobotnym dotacje z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej. Dane dotyczące efektów działań tych instytucji zostaną zaprezentowane w kolejnym podrozdziale pracy.

Badania PARP wskazują na systematyczny wzrost liczby ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce od początku okresu transformacji. W 2012 roku istniało ich w kraju 821, w tym [Mażewska i Bąkowski 2012, s. 13]:

- 40 parków technologicznych i 14 inicjatyw parkowych,
- 29 inkubatorów technologicznych,
- 73 preinkubatory i akademickie inkubatory przedsiębiorczości,
- 58 inkubatorów przedsiębiorczości,
- 69 centrów transferu technologii,
- 68 funduszy kapitału zaangażowanego,
- 10 sieci aniołów biznesu,
- 86 lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych,
- 55 funduszy poręczeń kredytowych,
- 319 ośrodków szkoleniowo-doradczych i informacji.

Rysunek 4.3. przedstawia dynamikę rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990-2012. W 2004 roku ich liczba przekroczyła 500, a szczególnie widoczny wzrost liczebności dotyczy lat 2006 i 2012. Fakt ten wiązany jest z dużą liczbą zakończonych inwestycji w nowe ośrodki należące do infrastruktury wsparcia przedsiębiorczości, oddawane do użytku w ostatnich latach poszczególnych okresów współfinansowania z budżetu Unii Europejskiej [Mażewska i Bąkowski 2012]. Ośrodki wsparcia przedsiębiorczości uczestniczą w systemie dystrybucji środków z Unii Europejskiej na rzecz sektora MŚP. W niektórych programach operacyjnych przewidziane są także działania, z których bezpośrednio mogą korzystać te podmioty w celu wzmocnienia swojego potencjału organizacyjnego i zwiększenia zakresu oraz jakości świadczonych usług. Wiele instytucji i organizacji tego typu korzysta z możliwości pozyskiwania środków unijnych w obecnej perspektywie finansowania na lata 2007-2013.



Rysunek 4.3. Liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990-2012

Źródło: Mażewska i Bąkowski 2012, s. 14.

Województwo wielkopolskie znajduje się na trzecim miejscu w Polsce pod względem liczby ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Według badania PARP [Mażewska i Bąkowski 2012] zidentyfikowano w tym regionie 71 tego typu ośrodków, obok pierwszego w tej klasyfikacji Śląska – 96 ośrodków i Mazowsza – 92 ośrodki. Ze względu na dużą populację przedsiębiorstw w Wielkopolsce liczba firm przypadających na jeden ośrodek wsparcia jest stosunkowo wysoka i wynosi 5 303 podmioty gospodarcze. Stanowi to jeden z gorszych wyników na tle innych województw w Polsce. Tabela 4.7 prezentuje wybrane wskaźniki nasycenia ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości według województw.

Województwo wielkopolskie jest zróżnicowane pod względem liczby ośrodków wsparcia przedsiębiorstw sektora MŚP funkcjonujących w różnych podregionach. Gorsze warunki dostępu do usług tego typu instytucji mają podmioty zlokalizowane na terenach wiejskich i w mniejszych miastach.

Infrastruktura wsparcia ma wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw, jednak w polskiej literaturze brakuje badań oceniających efekty oddziaływania organizacji wsparcia przedsiębiorstw na perspektywę ich rozwoju i przetrwania [Poznańska 2008].

Tabela 4.7. Wskaźniki nasycenia ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości w Polsce według województw

Województwa	Liczba ośrodków w 2012 roku	Liczba mieszkańców na 1 ośrodek w 2011 roku	Liczba firm na 1 ośrodek w 2011 roku
Dolnośląskie	67	42953	4890
Kujawsko-pomorskie	43	48129	4288
Lubelskie	53	40602	3058
Lubuskie	22	45956	4747
Łódzkie	48	52799	4761
Małopolskie	68	48678	4876
Mazowieckie	92	56988	7338
Opolskie	15	68572	6504
Podkarpackie	52	40452	2906
Podlaskie	33	36010	2780
Pomorskie	51	43928	5063
Śląskie	96	48290	4619
Świętokrzyskie	24	52751	4413
Warmińsko-mazurskie	40	35681	2929
<i>Wielkopolskie</i>	71	48161	5303
Zachodniopomorskie	46	36806	4665

Źródło: opracowanie własne na podstawie Mażewska i Bąkowski 2012, s. 19-20.

Szczegółowy wykaz ośrodków wsparcia przedsiębiorczości i sektora MŚP w Wielkopolsce znajduje się w załączniku 1 do pracy. Należy zauważyć, że system wsparcia przedsiębiorstw w Wielkopolsce nadal jest rozwijany, a wiele inicjatyw znajduje się na etapie przygotowań. Większość organizacji tego typu w Wielkopolsce korzysta z możliwości finansowania swojej działalności ze środków unijnych.

4.3. Struktura i dynamika populacji przedsiębiorstw tworzonych w Wielkopolsce w latach 2005-2011

Populacja przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MŚP jest pod wieloma względami zróżnicowana i charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian. Powstawaniu nowych przedsiębiorstw towarzyszą jednocześnie procesy upadku lub likwidacji podmiotów, którym nie udało się przetrwać na rynku. Najwyższe wskaźniki „umieralności” przedsiębiorstw dotyczą kilku pierwszych lat działalności, ze względu na obciążenia tych podmiotów opisywane we wcześniejszych rozdziałach pracy. Badania sektora MŚP są utrudnione z uwagi na problemy definicyjne, brak spójnej metodyki badań oraz dobrej jakości danych odzwierciedlających rzeczywiste procesy demograficzne zachodzące w tej grupie przedsiębiorstw.

W literaturze podkreśla się znaczenie sektora MŚP dla współczesnych gospodarek rynkowych ze względu na jego udział w tworzeniu zatrudnienia oraz wartości dodanej [Kokocińska 2012, s. 5]. Wpływ sektora MŚP na wzrost gospodarczy zajmuje szczególne miejsce we współczesnych badaniach w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw, również w aspekcie regionalnym [Rekowski 2008; Korol i Szczuciński 2011; Kokocińska 2012].

Zróżnicowanie sektora MŚP dotyczy między innymi aspektów związanych z wielkością podmiotów zaliczanych do tej kategorii, zróżnicowaniem branżowym i przestrzennym, a także ich strategią rozwoju. Różnice wewnątrz sektora są na tyle istotne, że postuluje się rozważenie zmian w podejściu do ogólnej klasyfikacji przedsiębiorstw. Zdaniem M. Kokocińskiej [2012, s. 72] zasadne jest rozważenie podziału przedsiębiorstw na dwie kategorie: mikro i małe przedsiębiorstwa oraz średnie i duże podmioty, w celu lepszego odzwierciedlenia podobieństw pomiędzy tak wydzielonymi grupami podmiotów gospodarczych.

W niniejszej części rozdziału przytoczono dane na temat liczby nowych i likwidowanych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce, ze szczególnym uwzględnieniem województwa wielkopolskiego. W pracy skoncentrowano się na procesach demograficznych mikro i małych przedsiębiorstw, a także na wskazaniu udziału instytucji zewnętrznych w kształtowaniu populacji tej grupy przedsiębiorstw.

4.3.1. Procesy demograficzne przedsiębiorstw w Wielkopolsce na tle kraju i świata

Polska gospodarka jest zdominowana, pod względem liczebności, przez najmniejsze podmioty gospodarcze. Mikro i małe przedsiębiorstwa stanowiły w 2009 roku 98,8% ogółu

aktywnych przedsiębiorstw w Polsce [Łapiński 2011, s. 16]. Z tego względu wiedza na temat procesów demograficznych zachodzących w tej grupie przedsiębiorstw jest przydatna w kontekście analizowania wpływu sektora MŚP na gospodarkę, a także w aspekcie mikroekonomicznym, dotyczącym trwałości poszczególnych przedsiębiorstw. W pracy skoncentrowano się na mikroekonomicznym wymiarze tego zagadnienia. Z przeprowadzonych badań literaturowych wynika, że wiedza o czynnikach determinujących zdolność do przetrwania małych podmiotów gospodarczych na rynku wymaga pogłębienia.

Dane pochodzące z rejestru REGON są powszechnie krytykowane jako źródło informacji, które nie odzwierciedla dynamicznych procesów demograficznych zachodzących w populacji polskich przedsiębiorstw. Istnieje bardzo duża rozbieżność pomiędzy liczbą przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON, a liczbą faktycznie działających firm. Według danych GUS liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych wynosi prawie 4,1 mln, z czego podmioty aktywne prowadzące działalność niefinansową stanowiły w 2010 roku 1,73 mln [Łapiński i in. 2012].

Tabela 4.8 zawiera dane o liczbie przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce, w tym w Wielkopolsce w latach 2005-2010. Prezentowane dane GUS są wynikiem reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw oraz pełnych badań pozostałych podmiotów [GUS 2011].

Tabela 4.8. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych w Wielkopolsce w latach 2005-2010

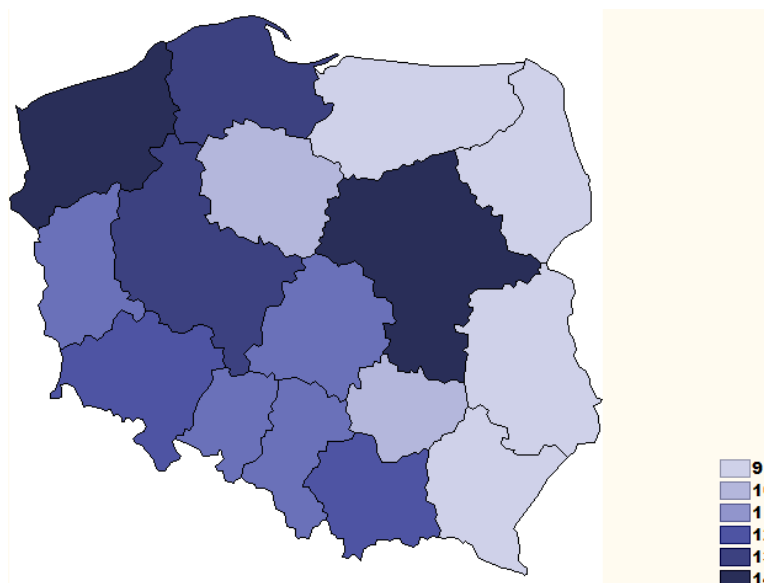
	Liczba przedsiębiorstw niefinansowych					
POLSKA	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przedsiębiorstwa ogółem	1676775	1714915	1777076	1862462	1673527	1726663
w tym mikro i małe	1659686	1697226	1758378	1842883	1654606	1707655
WIELKOPOLSKA	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przedsiębiorstwa ogółem	165652	169516	178344	189334	171831	175102
w tym mikro i małe	163789	167616	176364	187255	169793	173013
Wielkopolska/Polska w %	9,9	9,9	10,0	10,2	10,3	10,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

W badanym okresie populacja wielkopolskich przedsiębiorstw stanowiła około 10% liczby przedsiębiorstw aktywnych w Polsce, natomiast mikro i małe podmioty - około 99% ogółu przedsiębiorstw. W 2010 roku 93,2% populacji mikro i małych przedsiębiorstw stanowiły osoby fizyczne [GUS 2011].

Biorąc pod uwagę liczbę osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym województwo wielkopolskie zajmuje jedną z czołowych pozycji wśród polskich województw (13 osób w roku 2011). Pod względem tego wskaźnika Wielkopolskę przewyższały w roku 2011 tylko dwa województwa: zachodniopomorskie

i mazowieckie (po 14 osób), natomiast w województwie pomorskim wskaźnik ten był taki sam jak w Wielkopolsce (13 osób). Wskaźnik obrazujący poziom przedsiębiorczości w polskich województwach przedstawiono na rysunku 4.4.



Rysunek 4.4. Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym według województw w roku 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych

Badania w obszarze demografii przedsiębiorstw są bardzo utrudnione ze względu na jakość dostępnych danych statystycznych. W dalszej części pracy zestawiono dane GUS o liczbie nowo zarejestrowanych i wyrejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej z rejestru REGON z danymi Eurostat dotyczącymi demografii przedsiębiorstw. Na podstawie analizy krajowych danych statystycznych trudno określić rzeczywiste procesy demograficzne zachodzące w populacji mikro i małych przedsiębiorstw. Szczególnie dane GUS o wyrejestrowaniach z REGON nie odzwierciedlają prawdziwych wskaźników „umieralności” przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Przedsiębiorstwa, które zakończyły działalność często nie były wyrejestrowane przez ich właścicieli [Ptak-Chmielewska 2011b, s. 97]. Z kolei dane o liczbie „urodzeń” i „zgonów” polskich przedsiębiorstw ujednolicone według metodyki badań Eurostat są fragmentaryczne i nie pozwalają na przeprowadzenie szerszych analiz.

Tabela 4.9. Podmioty sektora prywatnego nowo zarejestrowane i wyrejestrowane z REGON w Wielkopolsce w latach 2005-2011

Podmioty gospodarki narodowej nowo zarejestrowane w rejestrze REGON - sektor prywatny							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
POLSKA	254488	293271	291369	314082	346914	398083	343189
WIELKOPOLSKA	24713	29091	29002	31195	33206	37835	33683
Podmioty gospodarki narodowej wyrejestrowane z rejestru REGON - sektor prywatny							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
POLSKA	211739	269470	240966	241531	355786	235825	381406
WIELKOPOLSKA	17765	24665	22276	22548	34621	22243	32839
Zmiany wielkości populacji (nowe rejestracje - wyrejestrowania)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
POLSKA	42749	23801	50403	72551	-8872	162258	-38217
WIELKOPOLSKA	6948	4426	6726	8647	-1415	15592	844

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Dane GUS zawarte w tabeli 4.9 odnoszą się do wszystkich podmiotów gospodarki narodowej, a nie wyłącznie do przedsiębiorstw. Ponadto, w wielu przypadkach dane pochodzące z rejestru REGON nie odzwierciedlają bieżącego stanu aktywności ekonomiczno-prawnej wpisanych do niego podmiotów [Ptak-Chmielewska 2011b, s. 98]. Liczba nowych „urodzeń” przedsiębiorstw w polskiej gospodarce jest niższa od liczby nowo zarejestrowanych w REGON podmiotów, na co wskazują dane zawarte w tabeli 4.10.

Tabela 4.10. „Urodzenia” przedsiębiorstw w gospodarkach europejskich w latach 2004-2009

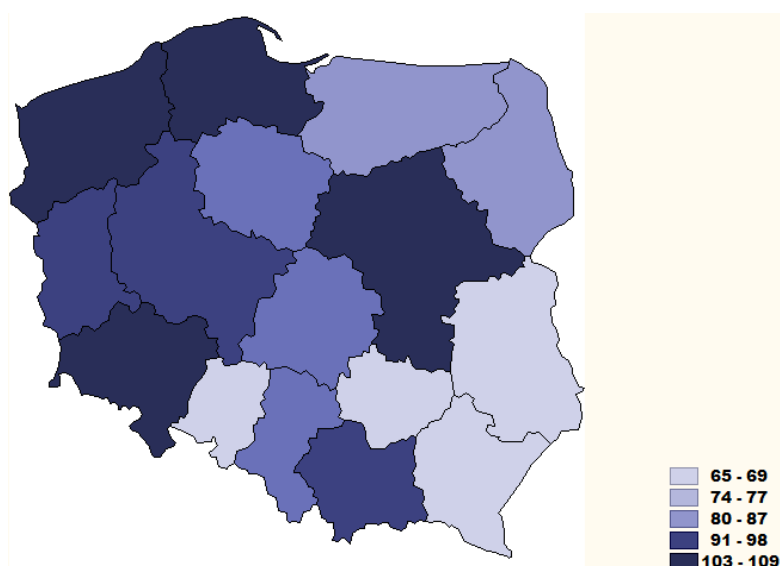
"Urodzenia" przedsiębiorstw						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
POLSKA	174 939	195 970	227 638	234 205	241 288	245 331
Czechy	89 305	77 672	82 775	83 958	32 055	102 021
Niemcy	303 338	283 105	272 140	260 108	274 803	244 199
Hiszpania	282 307	317 273	326 991	313 093	245 423	229 540
Francja	223 087	224 819	235 185	259 380	259 121	445 382
Włochy	300 018	308 307	284 471	338 439	286 141	288 834
Węgry	59 122	52 646	49 815	50 938	58 414	51 308
Wielka Brytania	271 250	265 545	256 600	299 170	280 380	212 835

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Polska znajduje się w gronie krajów europejskich o największej liczbie nowo tworzonych przedsiębiorstw. Według danych Eurostat w okresie od 2004 do 2009 roku liczba „urodzeń” przedsiębiorstw w Polsce systematycznie wzrastała. O dużej dynamice procesów demograficznych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce świadczą także wysokie wskaźniki „zgonów” przedsiębiorstw. W latach 2008 i 2009 zniknęły z rynku, odpowiednio, 175 913 oraz 223 354 przedsiębiorstwa. Proces obrotu przedsiębiorstw w Polsce, stanowiący sumę stóp „narodzin” i „śmierci”, w roku 2008 wynosił 22,74%, natomiast przyrost netto populacji w 2009 roku, 4,11% [Eurostat 2012].

Pomimo niedoskonałości danych pochodzących z rejestru REGON, posłużono się nimi w dalszej części pracy w celu ilustracji różnic pomiędzy regionami Polski oraz wewnątrz województwa wielkopolskiego.

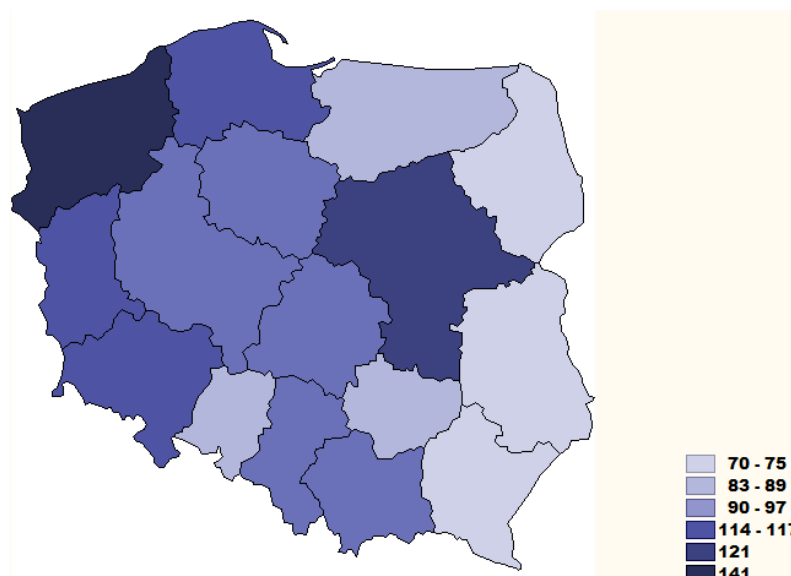
Regiony Polski, w których rejestruje się najwięcej nowych podmiotów w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców, charakteryzują się także wysokimi wskaźnikami wykreślonych z rejestru REGON. Dane dla roku 2011 przedstawiają rysunki 4.5 i 4.6.



Rysunek 4.5. Liczba podmiotów gospodarki narodowej nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON w roku 2011 na 10 tysięcy ludności

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

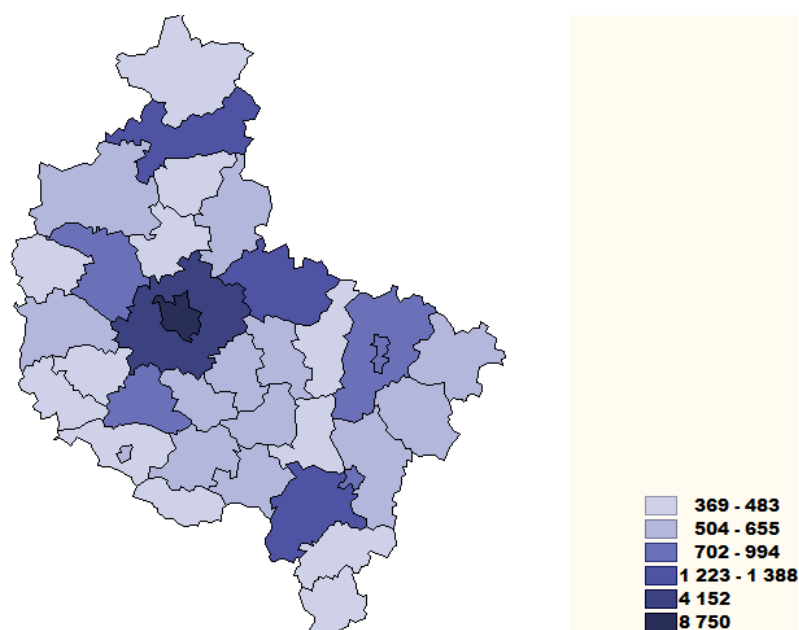
W 2011 roku zarejestrowano w Wielkopolsce, podobnie jak w województwie lubuskim, 98 podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 10 tysięcy ludności. W tym samym roku w województwie wielkopolskim wykreślono z rejestru 96 podmiotów.



Rysunek 4.6. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wykreślonych z rejestru REGON w roku 2011 na 10 tysięcy ludności

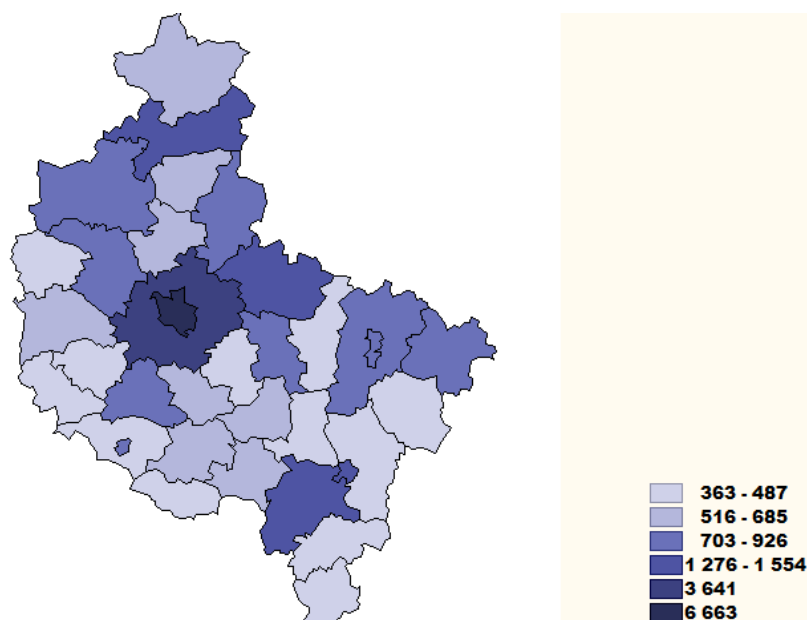
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Rysunki 4.7 i 4.8 odnoszą się do liczby nowo zarejestrowanych oraz wykreślonych z rejestru REGON podmiotów gospodarki narodowej w województwie wielkopolskim według powiatów. Wskaźniki te obrazują ogromne dysproporcje wewnątrz regionu. Najwięcej podmiotów powstało w 2011 roku w centralnej części regionu – w Poznaniu i w powiecie poznańskim, a także w powiatach pilskim, ostrowskim i gnieźnieńskim. Natomiast najmniej nowych podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowano w Wielkopolsce w 2011 roku, między innymi, w powiatach chodzieskim, obornickim, słupeckim i pleszewskim. W powiatach, w których liczba nowych rejestracji była wysoka, zanotowano także wysokie wskaźniki wykreśleń z rejestru REGON.



Rysunek 4.7. Liczba podmiotów gospodarki narodowej nowo zarejestrowanych w 2011 roku w rejestrze REGON w województwie wielkopolskim według powiatów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.



Rysunek 4.8. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z rejestru REGON w 2011 roku w województwie wielkopolskim według powiatów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych.

Jednym z podstawowych problemów związanych z pozyskiwaniem danych dotyczących przetrwania i niepowodzeń nowych przedsiębiorstw jest trudność w zdefiniowaniu niepowodzenia (ang. *failure*). Badania prowadzone w Stanach Zjednoczonych w ostatnich 50 latach potwierdzają trudności nowych przedsiębiorstw w utrzymaniu się na rynku, szczególnie w okresie od 2 do 5 lat funkcjonowania [Timmons i Spinelli 2007, s. 84].

Wskaźniki przetrwania mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce publikowane są w raportach GUS dotyczących warunków powstawania i działania oraz perspektyw rozwojowych polskich przedsiębiorstw [GUS 2012]. Badania panelowe objęły przedsiębiorstwa utworzone w Polsce od 2001 roku. Populacje nowych przedsiębiorstw utworzonych w danym roku poddawane są badaniom przez pięć kolejnych lat. Po tym okresie uznawane są za podmioty ustabilizowane na rynku. Tabela 4.11 zawiera wskaźniki przeżycia mikro i małych przedsiębiorstw utworzonych w latach 2005-2010. Dla podmiotów, które powstały w latach 2005 i 2006 zakończono już pięcioletni cykl badań. Pozostałe przedsiębiorstwa dalej podlegają obserwacji.

Tabela 4.11. Wskaźniki przeżycia polskich mikro i małych przedsiębiorstw utworzonych w latach 2005-2010

Rok powstania firmy	Wskaźniki przetrwania w %				
	jednego roku	dwóch lat	trzech lat	czterech lat	pięciu lat
2005	67,6	51,9	42,0	36,7	33,1
2006	66,5	55,2	41,0	36,2	31,3
2007	70,7	54,1	43,5	37,1	-
2008	76,4	58,3	46,8	-	-
2009	77,0	59,7	-	-	-
2010	77,8	-	-	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z danych przedstawionych w tabeli 4.11 wynika, że wskaźniki przetrwania mikro i małych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce są niskie. Po pięciu latach od utworzenia przedsiębiorstw, na rynku utrzymało się zaledwie około 1/3 populacji firm z lat 2005 i 2006. Już po roku funkcjonowania zniknęło z rynku 2/3 przedsiębiorstw tych populacji, natomiast po dwóch latach pozostało z nich nieco ponad połowę.

Dość wyraźna jest jednak tendencja do poprawy wskaźników przetrwania, porównując poszczególne populacje nowych przedsiębiorstw z roku na rok. O ile dla firm założonych w 2005 roku wskaźnik przeżycia jednego roku wyniósł 67,6%, o tyle dla przedsiębiorstw

utworzonych w latach 2009 i 2010 był on zdecydowanie wyższy i wynosił, odpowiednio, 77% i 77,8%. Podobnie z roku na rok ulegają poprawie dwu i trzyletnie wskaźniki przetrwania mikro i małych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Poprawa ta zachodzi pomimo pogarszającej się koniunktury gospodarczej. Choć liczba mikro i małych przedsiębiorstw deklarujących korzystanie z pomocy w programach krajowych i unijnych nie jest wysoka (por. podrozdział 3.1), można uznać, że w pewnym stopniu na poprawę wskaźników przetrwania tych podmiotów wpływa coraz bardziej złożone otoczenie instytucjonalne oferujące różne możliwości wsparcia.

4.3.2. Procesy demograficzne przedsiębiorstw utworzonych w Wielkopolsce przy wykorzystaniu wsparcia instytucjonalnego

Informacje na temat populacji nowych przedsiębiorstw powstających przy wsparciu ze środków publicznych można uzyskać od instytucji bezpośrednio zajmujących się przekazywaniem tego typu pomocy. W skali globalnej porównywanie danych o procesach demograficznych poszczególnych nowych populacji przedsiębiorstw jest utrudnione. Różne instytucje przygotowują najczęściej raporty dotyczące efektywności wykorzystania wdrażanych przez nie instrumentów pomocowych na własne potrzeby lub w celach sprawozdawczych. Stosowane metody pomiaru efektów ich działalności różnią się znacząco, co uniemożliwia przeprowadzenie analizy porównawczej. W związku z powyższym w dalszej części pracy przedstawiono dane dotyczące efektywności wsparcia instytucjonalnego na przykładzie programu dotacji przyznawanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Poznaniu oraz na przykładzie działania 2.5 programu ZPORR wdrażanego w Polsce w latach 2004-2006 przy wykorzystaniu funduszy Unii Europejskiej.

Z danych opracowanych na zlecenie Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu [Indeks 2010] wynika, że efektywność programu przyznawania jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej osobom bezrobotnym w latach 2005-2008 jest wysoka. Świadczą o tym dane zawarte w tabeli 4.12.

Tabela 4.12. Informacje o prowadzeniu działalności gospodarczej przez beneficjentów dotacji otrzymanych za pośrednictwem Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu (n=758, w%)

Informacje o prowadzeniu działalności gospodarczej z uwzględnieniem roku uzyskania dotacji			
Rok przyznania dotacji	Osoby prowadzące działalność	Osoby nie prowadzące działalności	Działalność zawieszona
2005	44,6%	51,1%	4,3%
2006	47,7%	32,9%	19,5%
2007	71,4%	15,4%	13,2%
2008	89,3%	4,1%	6,6%

Źródło: Indeks Ośrodka Badań Społecznych i Marketingowych 2010, s. 23.

Badanie przeprowadzono w drugim kwartale 2010 roku. Do tego czasu z populacji przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu przetrwało prawie 90% firm, które otrzymały dotacje w 2008 roku. Z grupy przedsiębiorstw powstałych w 2005 roku, działalność kontynuowało 44,6% beneficjentów dotacji. Biorąc pod uwagę ogólne wskaźniki przetrwania mikro i małych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce, efektywność tego typu wsparcia należałoby uznać za wysoką. Jednak, jak zaznaczono powyżej, porównywalność danych jest ograniczona.

Raport Fundacji Instytutu Przedsiębiorczości i Rozwoju Regionalnego w Warszawie [Dec i in. 2009] przedstawia wyniki badań efektywności wsparcia przyznawanej w ramach działania 2.5 ZPORR w latach 2004-2006. Wyniki badań dotyczą 434 osób, które założyły przedsiębiorstwa w 45 projektach finansowanych z tego programu. Ze wskazanej liczby osób, 341 respondentów nadal prowadziło działalność, natomiast 93 beneficjentów dotacji zlikwidowało działalność gospodarczą. Wśród badanych województw znajdują się projekty realizowane w Wielkopolsce.

Według powyższego opracowania wskaźnik przeżycia przedsiębiorstw utworzonych w 2005 roku wyniósł 78,57%, co również świadczy o wysokiej efektywności tego rodzaju wsparcia. Badanie pokazuje także, że lepsze warunki do przetrwania miały firmy działające w większych miejscowościach, a działanie na szerszą skalę poprawiało szanse na przetrwanie badanych podmiotów [Dec i in. 2009].

W opinii autorów raportu, wysoki wskaźnik przeżywalności przedsiębiorstw powstałych w ramach działania 2.5 ZPORR może być związany między innymi z trudnością w dotarciu do właścicieli firm, które zostały zlikwidowane.

5. Instytucjonalne determinanty przetrwania przedsiębiorstw utworzonych w województwie wielkopolskim w latach 2005-2011

Rozdział prezentuje wyniki badania empirycznego przeprowadzonego na próbie 270 mikro i małych przedsiębiorstw utworzonych w województwie wielkopolskim w latach 2005-2011, które przetrwały do 2012 roku. Pierwszy podrozdział zawiera szczegółowy opis struktury respondentów z uwzględnieniem szeregu kryteriów różnicujących badaną zbiorowość, w tym:

- ze względu na cechy przedsiębiorstwa: wielkość według liczby zatrudnionych, formę prawną, podstawowy rodzaj działalności gospodarczej, lokalizację oraz etap cyklu życia,
- ze względu na charakterystykę przedsiębiorcy: płeć, wiek, poziom wykształcenia oraz wcześniejsze doświadczenia założyciela związane z prowadzeniem własnego przedsiębiorstwa.

Ponadto, w pierwszym podrozdziale wskazano rodzaj instytucji, których oddziaływaniu podlegały badane przedsiębiorstwa. Wyróżniono bezpośredni wpływ instytucji o charakterze formalnym i nieformalnym na przetrwanie przedsiębiorstw, a także wpływ pośredni związany z kształtowaniem wiedzy i postaw przedsiębiorczych respondentów.

Zgodnie z przyjętą metodyką badań oraz modelem konceptualnym zaprezentowanym w trzecim rozdziale pracy, w dalszej części rozdziału dokonano opisu statystycznego zebranego materiału empirycznego oraz poddano weryfikacji hipotezy badawcze w celu identyfikacji wpływu czynników o charakterze instytucjonalnym na zdolność do przetrwania nowo utworzonych przedsiębiorstw. W szczególności zwrócono uwagę na znaczenie poszczególnych czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw w różnych etapach cyklu życia. W tym celu podzielono badaną zbiorowość podmiotów gospodarczych na trzy grupy: przedsiębiorstwa w okresie inkubacji, dorastające oraz wkraczające w okres dojrzałości. Ponadto, wskazano znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania przedsiębiorstw w przekroju branżowym oraz według kryterium lokalizacji: w podregionach Wielkopolski oraz ze względu na wielkość głównej miejscowości prowadzenia działalności gospodarczej.

W podrozdziale trzecim zaprezentowano wnioski oraz rekomendacje odnośnie problematyki przetrwania małych przedsiębiorstw, wynikające zarówno z badań o charakterze ilościowym, jak i, z przedstawionych w rozdziale czwartym, badań jakościowych odnoszących się do kontekstu regionalnego Wielkopolski.

5.1. Charakterystyka próby badawczej

Struktura badanych przedsiębiorstw według klas wielkości wynika z założeń badawczych dotyczących grupy docelowej oraz ze struktury przedsiębiorstw w gospodarce regionu i kraju. Według danych GUS w 2009 roku mikro i małe przedsiębiorstwa stanowiły łącznie 98,8% ogółu przedsiębiorstw w Polsce (odpowiednio 96% i 2,8%) [Łapiński 2011]. Tylko niewielki odsetek małych przedsiębiorstw wykazuje tendencję do dynamicznego wzrostu. Jak wynika z rozważań przedstawionych w rozdziałach o charakterze teoretycznym, zdecydowana większość przedsiębiorstw pozostaje w grupie małych podmiotów, w szczególności w początkowych etapach cyklu życia. Podmioty zaliczane do małych, nowych i dorastających przedsiębiorstw są szczególnie narażone na ryzyko likwidacji działalności z uwagi na szereg obciążeń. Z tego względu badaniem mającym na celu identyfikację instytucjonalnych czynników przetrwania objęto wyłącznie mikro i małe przedsiębiorstwa. Liczebność i strukturę badanych przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość mierzoną liczbą pracowników prezentuje tabela 5.1.

Tabela 5.1. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według klas wielkości

Wielkość przedsiębiorstw	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
mikro (do 9 zatrudnionych)	248	91,9
- w tym: tylko właściciel	141	52,2
małe (od 10 do 49 zatrudnionych)	22	8,1
Ogółem	270	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych

Według kryterium zatrudnienia 91,9% badanych przedsiębiorstw należy do kategorii mikro (do 9 zatrudnionych), natomiast 8,1% to przedsiębiorstwa małe, zatrudniające od 10 do 49 pracowników. Ponad połowa przedsiębiorstw, których właściciele wzięli udział w badaniu to mikroprzedsiębiorstwa osób samozatrudnionych, które w chwili badania nie tworzyły dodatkowych miejsc pracy. Pozostałe podmioty gospodarcze zatrudniały pracowników najemnych (129 przedsiębiorstw).

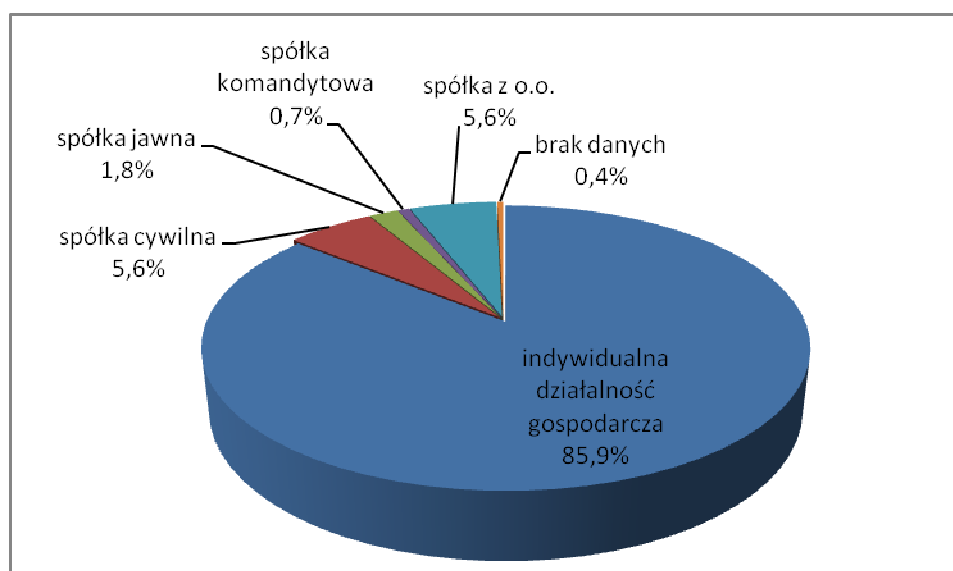
Najczęściej wybieraną przez właścicieli badanych przedsiębiorstw formą prawną była indywidualna działalność gospodarcza. Przedsiębiorstwa tego rodzaju stanowią 85,9% respondentów, tj. 232 podmioty gospodarcze. Wraz z podmiotami funkcjonującymi w formie

spółki cywilnej (5,6%), działalność regulowana postanowieniami kodeksu cywilnego dotyczyła łącznie 91,5% ogółu badanych przedsiębiorstw. Pozostałe formy prawne były reprezentowane zdecydowanie rzadziej. Liczebność i strukturę respondentów według formy prawnej prezentuje tabela 5.2 oraz rysunek 5.1.

Tabela 5.2. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według formy prawnej

Forma prawna	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
indywidualna działalność gospodarcza	232	85,9
spółka cywilna	15	5,6
spółka jawna	5	1,8
spółka komandytowa	2	0,7
spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	15	5,6
brak danych	1	0,4
Ogółem	270	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych



Rysunek 5.1. Struktura badanych przedsiębiorstw według formy prawnej w % (n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych

Wśród spółek prawa handlowego w grupie respondentów znalazło się 5,6% spółek kapitałowych oraz 2,5% spółek osobowych. Spółki kapitałowe respondentów były zorganizowane wyłącznie w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, natomiast spółki osobowe występowały w formie spółki jawnej (1,8%) oraz spółki komandytowej (0,7%).

W strukturze branżowej respondentów dominują przedsiębiorstwa handlowe i usługowe (tabela 5.3). Łącznie podmioty tego rodzaju stanowią ponad $\frac{3}{4}$ liczby badanych przedsiębiorstw. Pozostałe reprezentowane rodzaje działalności to: przemysł (10,8%), budownictwo (8,5%) i inne (3,7%): działalność finansowa i ubezpieczeniowa oraz obsługa rynku nieruchomości. Wskazana struktura jest zbliżona do struktury branżowej przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce, która według danych Eurostatu charakteryzuje się 37,7% udziałem przedsiębiorstw handlowych i 35,4% udziałem przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze usług, a także 15,3% udziałem przedsiębiorstw w budownictwie oraz 11,6% w przemyśle [Łapiński 2011]. Na tle populacji polskich przedsiębiorstw w badanej próbie wyraźnie niższy jest odsetek przedsiębiorstw budowlanych, natomiast wyższy jest udział przedsiębiorstw reprezentujących sektor usług.

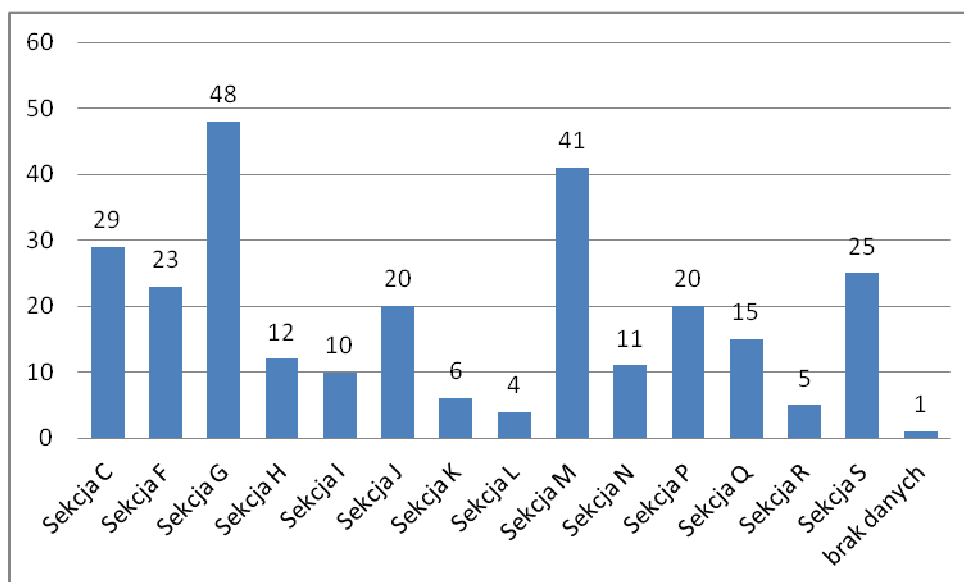
Tabela 5.3. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według podstawowego rodzaju działalności gospodarczej

Rodzaj działalności gospodarczej	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
przemysł	29	10,8
budownictwo	23	8,5
handel, naprawa pojazdów, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja	90	33,3
działalność finansowa i ubezpieczeniowa, obsługa rynku nieruchomości	10	3,7
pozostałe usługi	117	43,3
brak danych	1	0,4
Ogółem	270	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na rysunku 5.2 uszczegółowiono liczbę przedsiębiorstw biorących udział w badaniu z uwzględnieniem podstawowego rodzaju działalności gospodarczej według następujących sekcji PKD 2007:

- sekcja C - Przetwórstwo przemysłowe
- sekcja F - Budownictwo
- sekcja G - Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle
- sekcja H - Transport i gospodarka magazynowa
- sekcja I - Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
- sekcja J - Informacja i komunikacja
- sekcja K - Działalność finansowa i ubezpieczeniowa
- sekcja L - Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
- sekcja M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
- sekcja N - Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
- sekcja P - Edukacja
- sekcja Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
- sekcja R - Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
- sekcja S - Pozostała działalność usługowa



Rysunek 5.2. Liczba badanych przedsiębiorstw według sekcji PKD 2007 (n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Najwięcej przedsiębiorstw, których właściciele wzięli udział w badaniu należało do sekcji G i M polskiej klasyfikacji działalności (PKD 2007) – odpowiednio 48 przedsiębiorstw zajmowało się handlem hurtowym i detalicznym lub naprawą pojazdów samochodowych, natomiast 41 podmiotów gospodarczych związanych było z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną. Stosunkowo liczna grupa przedsiębiorstw reprezentowała również następujące rodzaje działalności: przetwórstwo przemysłowe (sekcja C) – 29 przedsiębiorstw; pozostałą działalność usługową (sekcja S) – 25 przedsiębiorstw; budownictwo (sekcja F) – 23 przedsiębiorstwa, a także informację i komunikację oraz edukację (sekcje J i P) – po 20 przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę lokalizację badanych przedsiębiorstw uwzględniono kryterium podziału terytorialnego województwa wielkopolskiego na sześć podregionów: kaliski, koniński, leszczyński, pilski, poznański oraz miasto Poznań, a także kryterium wielkości miejscowości stanowiącej główną siedzibę prowadzonej działalności gospodarczej.

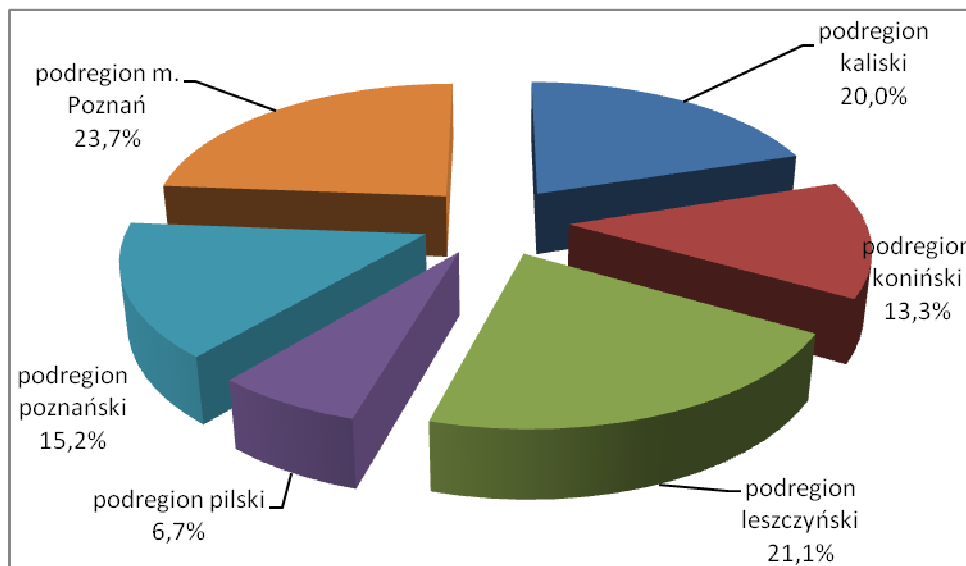
Tabela 5.4. Liczba i odsetek badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski oraz wielkości miejscowości prowadzenia działalności

Podregiony Wielkopolski		Miejsce działalności przedsiębiorstwa						Ogółem
		wieś	miasto do 20.000 mieszk.	miasto od 20.001 do 50.000 mieszk.	miasto od 50.001 do 100.000 mieszk.	miasto powyżej 100.000 mieszk.	brak danych	
kaliski	liczba	5	19	19	8	2	1	54
	% z całości	1,85	7,04	7,04	2,96	0,74	0,37	20,00
koniński	liczba	7	5	6	18	0	0	36
	% z całości	2,59	1,85	2,22	6,67	0,00	0,00	13,33
leszczyński	liczba	33	11	2	11	0	0	57
	% z całości	12,22	4,07	0,74	4,07	0,00	0,00	21,11
pilski	liczba	1	3	2	12	0	0	18
	% z całości	0,37	1,11	0,74	4,44	0,00	0,00	6,67
poznański	liczba	4	29	5	1	0	2	41
	% z całości	1,48	10,74	1,85	0,37	0,00	0,74	15,19
m. Poznań	liczba	0	0	0	0	64	0	64
	% z całości	0,00	0,00	0,00	0,00	23,70	0,00	23,70
Ogółem	liczba	50	67	34	50	66	3	270
	% z całości	18,52	24,81	12,59	18,52	24,44	1,11	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Prawie ¼ respondentów prowadziła działalność gospodarczą w stolicy regionu, a łączna liczba przedsiębiorstw zlokalizowanych w Poznaniu i w podregionie poznańskim stanowiła 38,9% ogółu badanych przedsiębiorstw. Podmioty prowadzące działalność w podregionach

leszczyńskim i kaliskim stanowiły, odpowiednio, 21,1% oraz 20% liczby respondentów, natomiast podregiony koniński i pilski reprezentowane były przez, kolejno - 13,3% i 6,7% ogółu badanych podmiotów gospodarczych (rysunek 5.3).



Rysunek 5.3. Struktura badanych przedsiębiorstw według lokalizacji w podregionach Wielkopolski w % (n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W porównaniu do struktury mikro i małych podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2012 roku według podregionów województwa wielkopolskiego [GUS 2012], próba badawcza charakteryzuje się nieco większym udziałem przedsiębiorstw zlokalizowanych w podregionach leszczyńskim i kaliskim oraz odpowiednio mniejszym udziałem przedsiębiorstw z pozostałych podregionów⁷.

Respondenci prowadzący działalność gospodarczą w małych miejscowościach: na obszarach wiejskich oraz w miastach do 20 tysięcy mieszkańców stanowią łącznie 43,3% ogółu badanych przedsiębiorstw. Liczną grupę stanowią także respondenci z największych miast Wielkopolski (24,4% ogółu przedsiębiorstw). Odwołując się do danych GUS z 2012 roku należy zauważyć jednak, że udział badanych przedsiębiorstw prowadzących działalność na wsiach jest niższy w odniesieniu do struktury mikro i małych podmiotów gospodarki

⁷ Według danych Banku Danych Lokalnych GUS struktura mikro i małych podmiotów gospodarki narodowej w województwie wielkopolskim w 2012 roku była następująca: podregion kaliski – 15,81%, podregion koniński – 14,86%, podregion leszczyński – 14,35%, podregion pilski – 8,79%, podregion poznański – 19,75% oraz miasto Poznań – 26,44%.

narodowej w Wielkopolsce (18,5% w grupie badawczej i 31,9% w strukturze mikro i małych podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON).

Ponad 91% respondentów to osoby pochodzące z województwa wielkopolskiego, których postawy przedsiębiorcze zostały ukształtowane w dużej mierze poprzez oddziaływanie formalnych instytucji i organizacji regionalnych oraz nieformalnego otoczenia społecznego charakterystycznego dla Wielkopolski.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw (91,5%) kontynuowała działalność nieprzerwanie od dnia uruchomienia działalności do momentu, w którym przeprowadzone zostało badanie. Pozostałe 8,5% przedsiębiorstw działało aktywnie w momencie przystąpienia do badania, jednak we wcześniejszym okresie korzystało z możliwości zawieszenia działalności gospodarczej. Pomimo braku ciągłości w okresie funkcjonowania, przedsiębiorstwa takie uwzględniono w dalszej analizie czynników przetrwania. Możliwość czasowego zawieszenia działalności gospodarczej jest stosunkowo nową instytucją w polskim ustawodawstwie regulującym prowadzenie działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy niezatrudniający pracowników, nie tracąc swojego statusu, mogą korzystać z tego prawa od 20 września 2008 roku na podstawie nowelizacji ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (art. 14a). Rozwiązanie to przyczynia się do obniżenia kosztów działalności, w tym obciążeń publicznoprawnych w okresie od 30 dni do maksymalnie 24 miesięcy [Wiśniewska 2011]. Instytucja zawieszenia działalności gospodarczej jest w istocie czynnikiem wspomagającym przetrwanie przedsiębiorstw, które napotykać na różnorodne problemy o charakterze czasowym.

Biorąc pod uwagę długość funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku od momentu ich utworzenia, wśród badanych przedsiębiorstw wyróżniono trzy grupy wiekowe (tabela 5.5):

1. podmioty, które przetrwały na rynku co najmniej rok, ale mniej niż 3 lata – przedsiębiorstwa w okresie inkubacji (119 respondentów);
2. podmioty, które przetrwały na rynku co najmniej 3 lata, ale mniej niż 5 lat – przedsiębiorstwa w okresie dorastania (78 respondentów);
3. podmioty, które przetrwały pięć lat i więcej – przedsiębiorstwa wkraczające w etap dojrzałości (73 respondentów).

Zdecydowana większość badanych mikro i małych przedsiębiorstw (73%) to podmioty młode, które działają na rynku krócej niż 5 lat. Najstarsze z badanych przedsiębiorstw zaliczone do trzeciej grupy przetrwały na rynku 5 lat i więcej (maksymalnie do 7-8 lat od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej). Podział przedsiębiorstw objętych badaniem na

trzy grupy wiekowe umożliwia ocenę zmienności wpływu czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania przedsiębiorstw w początkowych etapach ich cyklu życia.

Tabela 5.5. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia

Etap cyklu życia w latach	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
inkubacja <1,3)	119	44,1
dorastanie <3,5)	78	28,9
dojrzałość <5,8>	73	27,0
Ogółem	270	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

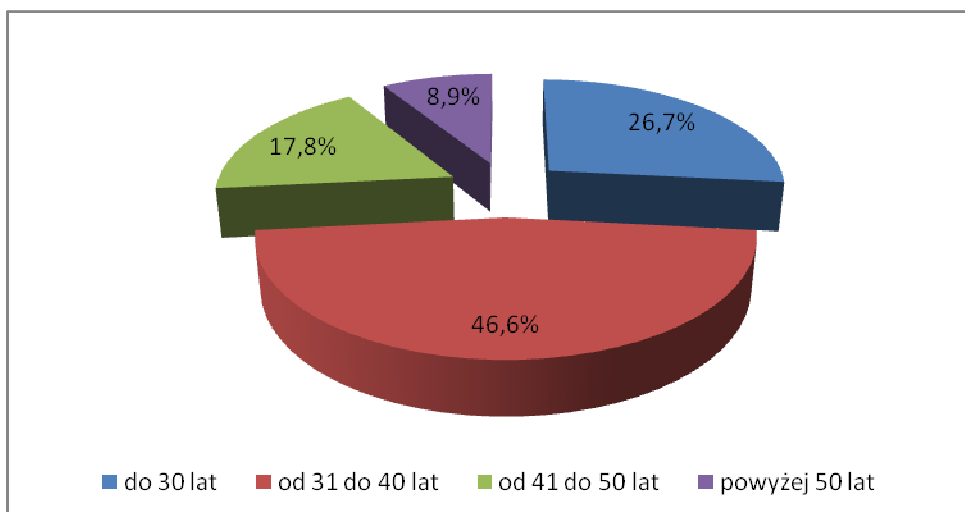
Charakterystyka grupy respondentów pod względem cech przedsiębiorcy-założyciela wskazuje na liczebną przewagę mężczyzn w stosunku do kobiet (odpowiednio 59,6% i 40,4%). Tabela 5.6 prezentuje liczebność i strukturę próby badawczej według płci oraz wieku założyciela.

Tabela 5.6. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według płci i wieku przedsiębiorcy-założyciela

Wiek założyciela		Płeć		Ogółem
		kobieta	mężczyzna	
do 30 lat	liczba	31	41	72
	% z całości	11,5	15,2	26,7
od 31 do 40 lat	liczba	53	73	126
	% z całości	19,6	27,0	46,6
od 41 do 50 lat	liczba	15	33	48
	% z całości	5,6	12,2	17,8
powyżej 50 lat	liczba	10	14	24
	% z całości	3,7	5,2	8,9
Ogółem	liczba	109	161	270
	% z całości	40,4	59,6	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Prawie połowa respondentów to osoby w przedziale wiekowym od 31 do 40 roku życia, które łącznie z kategorią osób najmłodszych stanowią prawie $\frac{3}{4}$ osób, które wzięły udział w badaniu. Przedsiębiorcy powyżej 50 roku życia stanowią zaledwie 8,9% respondentów. Struktura wiekowa przedsiębiorców została zilustrowana na rysunku 5.4.



Rysunek 5.4. Struktura respondentów według wieku przedsiębiorcy-założyciela w % (n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród przedsiębiorców, którzy wzięli udział w badaniu ankietowym najliczniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem wyższym magisterskim (122 respondentów), a następnie absolwenci technikum (43 osoby) oraz przedsiębiorcy z wykształceniem zasadniczym zawodowym (30 osób). Liczba osób z wykształceniem wyższym, z uwzględnieniem studiów licencjackich, przekroczyła 60% ogółu respondentów.

Wśród osób z wykształceniem wyższym magisterskim przeważały kobiety, które stanowiły 24,4% ogółu respondentów, natomiast w grupie osób z wykształceniem średnim technicznym i zasadniczym zawodowym przeważali mężczyźni stanowiący odpowiednio 11,5% oraz 9,26% ogółu przedsiębiorców biorących udział w badaniu. Zróżnicowanie próby badawczej pod względem płci oraz poziomu wykształcenia przedsiębiorców-założycieli badanych przedsiębiorstw przedstawiono w tabeli 5.7.

Tabela 5.7. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według płci i poziomu wykształcenia przedsiębiorcy-założyciela

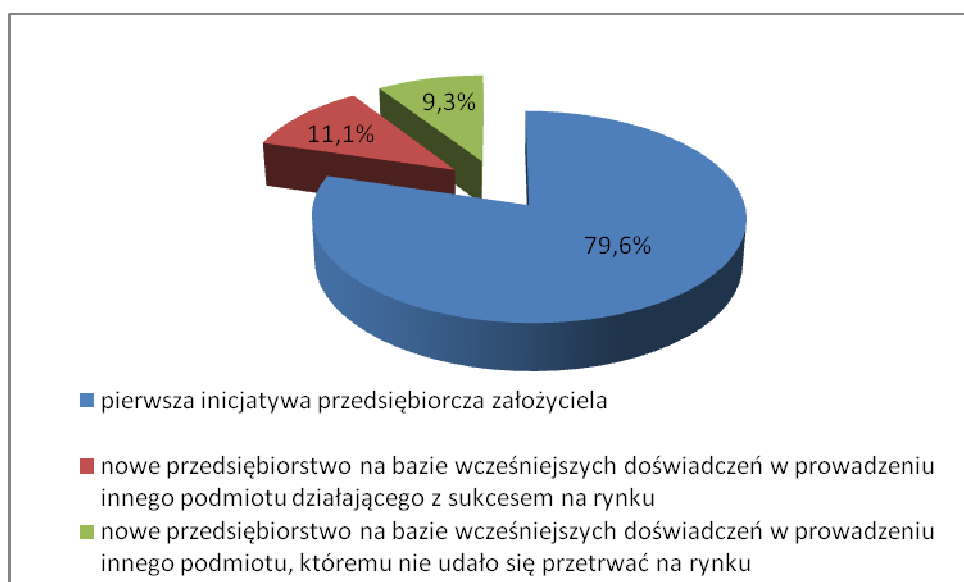
Wykształcenie		Płeć		Ogółem
		kobieta	mężczyzna	
podstawowe	liczba	1	0	1
	% z całości	0,37	0,00	0,37
zasadnicze zawodowe	liczba	5	25	30
	% z całości	1,85	9,26	11,11
średnie (liceum)	liczba	6	12	18
	% z całości	2,22	4,44	6,67
średnie zawodowe (technikum)	liczba	12	31	43
	% z całości	4,44	11,48	15,93
pomaturalne	liczba	5	5	10
	% z całości	1,85	1,85	3,70
wyższe licencjackie	liczba	8	13	21
	% z całości	2,96	4,81	7,78
wyższe inżynierskie	liczba	3	17	20
	% z całości	1,11	6,30	7,41
wyższe magisterskie	liczba	66	56	122
	% z całości	24,44	20,74	45,19
doktorat lub habilitacja	liczba	2	1	3
	% z całości	0,74	0,37	1,11
brak danych	liczba	1	1	2
	% z całości	0,37	0,37	0,74
Ogółem	liczba	109	161	270
	% z całości	40,37	59,63	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Biorąc pod uwagę wcześniejsze doświadczenia przedsiębiorców w prowadzeniu działalności gospodarczej (rysunek 5.5), najliczniejszą grupę (79,6%) stanowią osoby, dla których utworzone przedsiębiorstwo było realizacją pierwszej inicjatywy tego typu. Pozostali przedsiębiorcy uruchomili nowy podmiot gospodarczy na bazie wcześniejszych doświadczeń biznesowych, przy czym dla 11,1% ogółu respondentów wcześniejsze doświadczenia miały charakter pozytywny, natomiast dla pozostałych 9,3% założycieli wiązały się z uruchomieniem przedsiębiorstwa, któremu nie udało się przetrwać na rynku.

Na podstawie dotychczasowej prezentacji struktury próby badawczej można stwierdzić, że badaniem objęto głównie osoby młode, które nie posiadały wcześniejszego doświadczenia w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa. Ma to istotne znaczenie dla interpretacji uzyskanych wyników badań. Można uznać bowiem, iż osoby te w procesie tworzenia

nowego przedsiębiorstwa pozostawały nadal w kręgu silnego oddziaływania otoczenia społecznego, w którym zostały wychowane, w szczególności najbliższego otoczenia rodzinnego (rodziców i rodzeństwa). Poza instytucjami nieformalnymi wymienić należy również oddziaływanie instytucji edukacyjnych (szkół średnich, wyższych) w zakresie kształtowania postaw i wiedzy niezbędnej w podejmowaniu inicjatyw przedsiębiorczych.



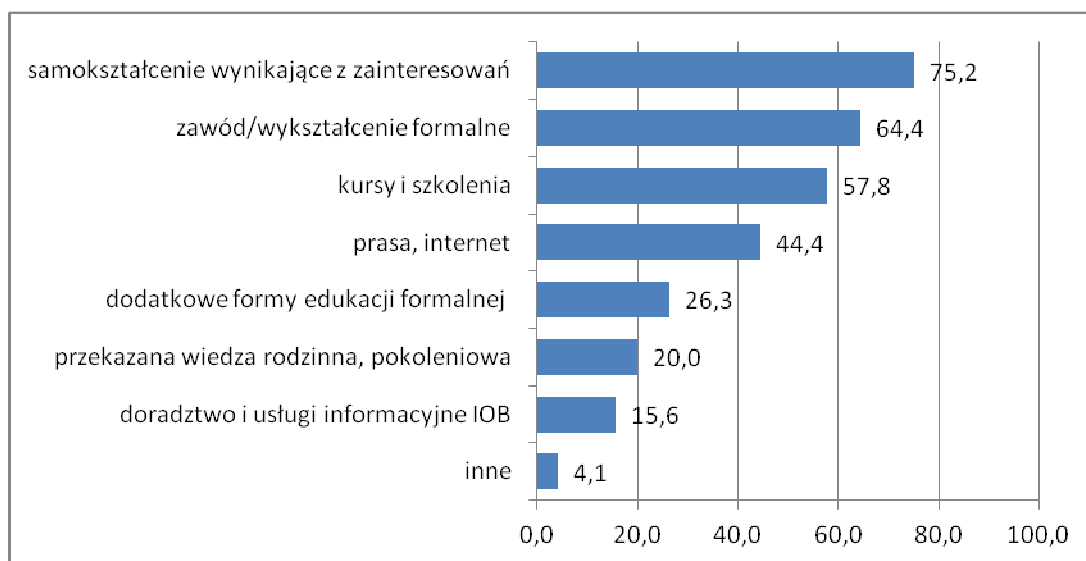
Rysunek 5.5. Struktura respondentów według doświadczenia biznesowego przedsiębiorcy-założyciela (n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Oddziaływanie instytucji formalnych oraz wsparcie oferowane młodym i nowym przedsiębiorcom przez różnego typu instytucje i organizacje świadczące pomoc w zakresie rozwoju przedsiębiorczości na podstawie ustawodawstwa wspólnotowego i krajowego, może pełnić rolę wzmacniającą i uzupełniającą wobec instytucji nieformalnych, a w skrajnych przypadkach nawet rolę zastępczą. Zależy to od jakości obu typów instytucji analizowanych w kontekście tworzenia sprzyjającego klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości.

Oprócz pomocy bezpośredniej pozyskiwanej dzięki funkcjonowaniu instytucji formalnych oraz nieformalnemu wsparciu najbliższego otoczenia, wyróżnić należy również pośredni wpływ instytucji na kształtowanie się postaw i zachowań potencjalnych i aktywnych przedsiębiorców. Instytucje formalne i nieformalne mają wpływ na kształtowanie się wiedzy i umiejętności niezbędnych w procesie tworzenia oraz rozwijania nowych przedsiębiorstw, co przekłada się na podejmowane przez nich decyzje i działania przedsiębiorcze.

Z rysunku 5.6 wynika, że najczęściej wskazywanym przez respondentów sposobem pozyskiwania wiedzy i umiejętności potrzebnych do prowadzenia własnego przedsiębiorstwa jest proces samokształcenia wynikający z własnej aktywności i zainteresowań (3/4 respondentów). Nieco mniejsza liczba założycieli badanych przedsiębiorstw (174 osoby – 64,4%) wskazała na znaczenie zawodu uzyskanego w procesie kształcenia formalnego. Na trzecim miejscu pod względem liczebności wskazań znalazły się kursy i szkolenia, które okazały się ważnym sposobem pozyskiwania wiedzy i umiejętności dla 156 przedsiębiorców (57,8% ogółu respondentów). Istotne znaczenie w procesie kształcenia miała także prasa oraz internet wykorzystywany we wskazanym celu przez 120 przedsiębiorców (44,4%). Stosunkowo rzadziej wskazywane były inne sposoby nabywania niezbędnych umiejętności i wiedzy, takie jak: dodatkowe formy edukacji formalnej (np. studia podyplomowe) – 71 wskazań (26,3% respondentów), przekazana wiedza rodzinna/pokoleniowa – 54 odpowiedzi (20%) oraz usługi doradcze i informacyjne oferowane przez instytucje otoczenia biznesu (42 respondentów – 15,6% ogółu przedsiębiorców). Możliwy był wybór kilku wariantów odpowiedzi, dlatego liczebność wskazań ogółem jest większa od liczby respondentów.

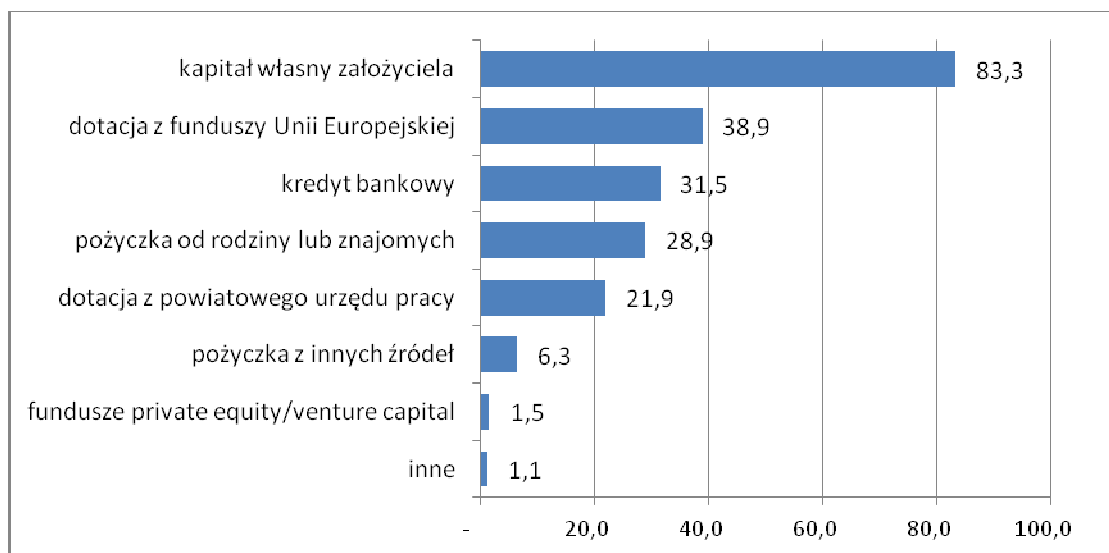


Rysunek 5.6. Sposób pozyskania wiedzy i umiejętności niezbędnych w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=831, n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

W procesie tworzenia i rozwoju nowego przedsiębiorstwa respondenci korzystali z różnych form wsparcia oferowanych przez publiczne i prywatne ośrodki doradcze, instytucje finansowe, organizacje gospodarcze i szkoleniowe, a także z pomocy rodziny i grona

znajomych. Odsetek przedsiębiorstw korzystających z wybranych form finansowego wsparcia instytucjonalnego prezentuje rysunek 5.7. Spośród 270 właścicieli przedsiębiorstw 225 wskazało kapitał własny jako źródło finansowania nowego przedsięwzięcia biznesowego (83,3%). Drugim najczęściej wskazywanym źródłem finansowania były dotacje z funduszy Unii Europejskiej (105 wskazań - 38,9% respondentów), a trzecim kredyt bankowy (31,5% przedsiębiorstw). 78 przedsiębiorców skorzystało z pomocy finansowej rodziny lub znajomych, a 59 przedsiębiorstw powstało dzięki wykorzystaniu dotacji z powiatowych urzędów pracy (21,9% respondentów). W próbie badawczej znalazły się tylko cztery przedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie instytucji oferujących kapitał podwyższonego ryzyka.



Rysunek 5.7. Źródła finansowania w procesie tworzenia nowego przedsiębiorstwa – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=576, n=270)

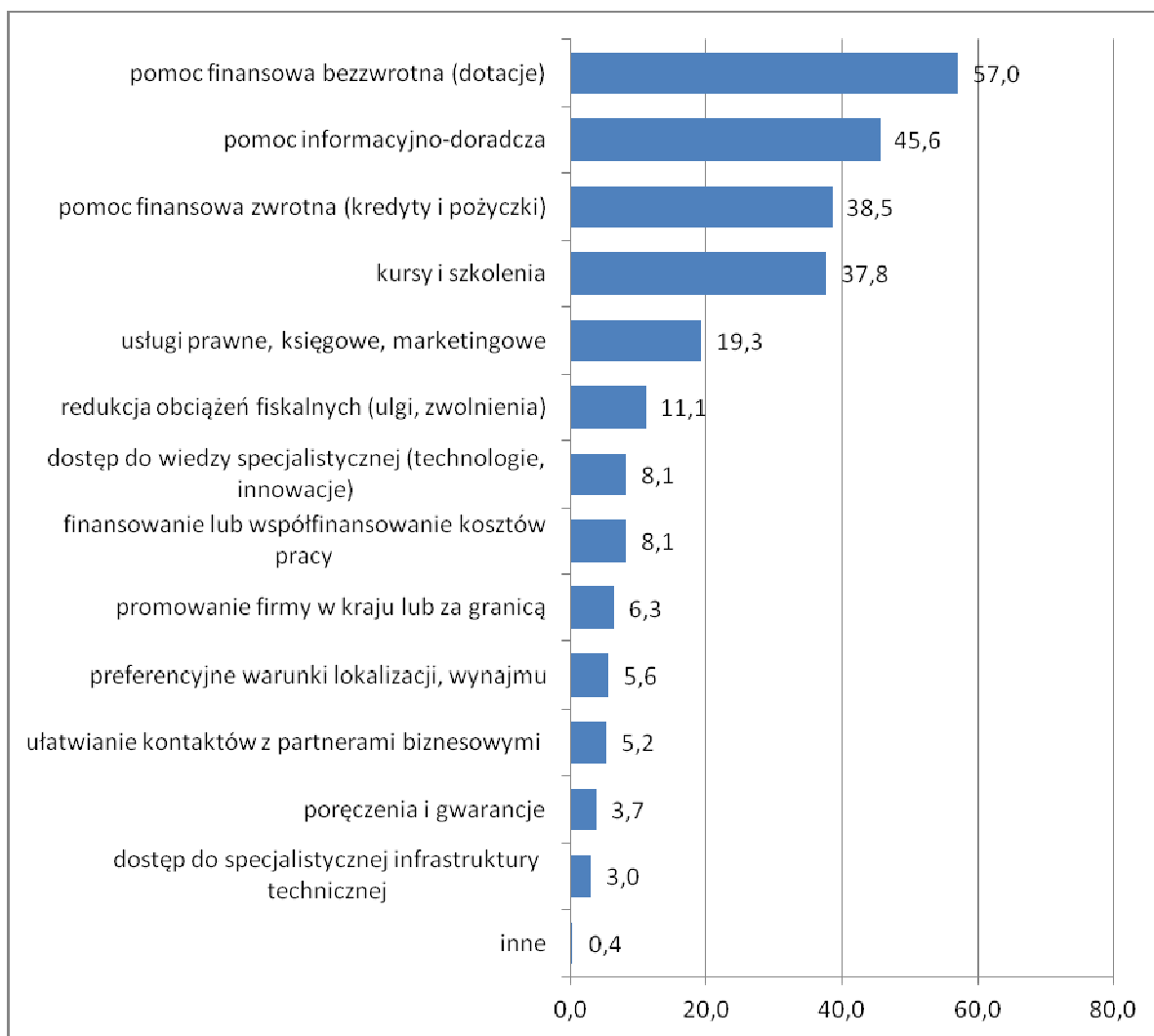
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Jak wynika z zaprezentowanych danych dotyczących finansowania nowych przedsięwzięć biznesowych, grupa przedsiębiorców jest zróżnicowana pod względem sposobu finansowania działalności gospodarczej w początkowych etapach cyklu życia przedsiębiorstwa. Respondenci korzystali zarówno z dotacji, jak i ze zwrotnych instrumentów wsparcia finansowego.

W grupie badanych podmiotów znalazły się osoby, które uzyskały dotacje w ramach działania 2.5 ZPORR oraz działania 6.2 PO KL, a także środki finansowe z Funduszu Pracy przyznawane za pośrednictwem powiatowych urzędów pracy. Dotacje z funduszy Unii Europejskiej oraz z powiatowych urzędów pracy otrzymywane w celu uruchomienia nowego

przedsiębiorstwa mogą być traktowane jako substytuty w ramach bezzwrotnych źródeł finansowania nowych przedsięwzięć gospodarczych. Można więc uznać, że tego rodzaju pomoc uzyskało łącznie prawie 60% badanych przedsiębiorstw. Zauważyć należy także stosunkowo duży odsetek młodych przedsiębiorstw korzystających z kredytu bankowego (31,5% respondentów). Choć tego rodzaju źródło finansowania jest trudniej dostępne dla nowych podmiotów pojawiających się na rynku, coraz częściej widoczne są oferty skierowane do tej grupy odbiorców [Szymborska-Sutton 2010]. Jest to związane również z rozwojem oferty gwarancji i poręczeń kredytowych dla sektora MŚP ze środków publicznych.

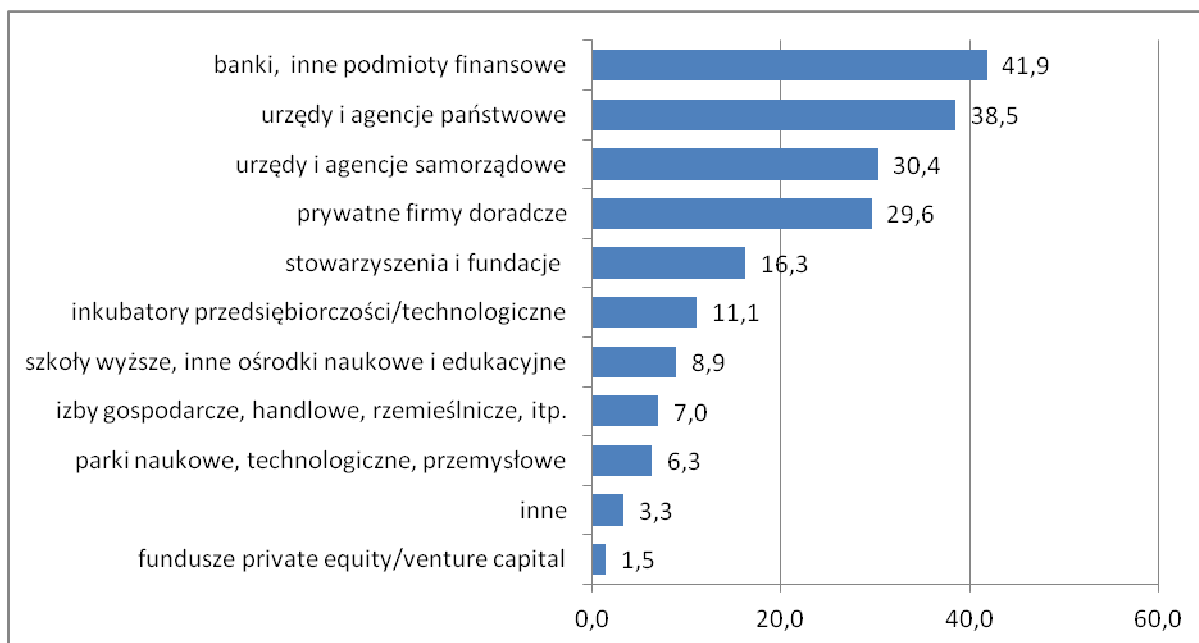
Rysunek 5.8 zawiera informacje także na temat innych, oprócz finansowej, form pomocy uzyskanej przez respondentów od instytucji i organizacji zewnętrznych wspierających przedsiębiorczość. Najwięcej badanych przedsiębiorstw uzyskało wsparcie w formie bezzwrotnej dotacji (57% podmiotów). Kolejną formą wsparcia, z której najczęściej korzystały podmioty gospodarcze była pomoc informacyjno-doradcza (123 przedsiębiorstwa – 45,6% respondentów). Przedsiębiorcy pozyskiwali również pomoc finansową zwrotną w formie kredytów i pożyczek (38,5% podmiotów) oraz pomoc szkoleniową (37,8% przedsiębiorstw). Wśród pozostałych form wsparcia instytucjonalnego stosunkowo często wskazywano usługi prawne, księgowe i marketingowe (52 wskazania respondentów – 19,3%). Badane przedsiębiorstwa korzystały także z innych narzędzi wsparcia ich rozwoju, jednak odsetek podmiotów z nich korzystających jest znacznie niższy. Należały do nich, między innymi: redukcja obciążeń fiskalnych z tytułu ulg i zwolnień oraz finansowanie kosztów pracy, dostęp do specjalistycznej wiedzy, nowych technologii i innowacji, ułatwianie kontaktów z partnerami biznesowymi, a także preferencyjne warunki lokalizacji i wynajmu pomieszczeń biurowych.



Rysunek 5.8. Charakter wsparcia uzyskanego przez badane przedsiębiorstwa od instytucji i organizacji zewnętrznych – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=674, n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Najwięcej ankieterowanych przedsiębiorstw skorzystało z usług banków i innych instytucji finansowych (41,9%), urzędów i agencji państwowych (38,5%), urzędów i agencji samorządowych (30,4%) oraz prywatnych firm doradczych (29,6%). Wśród wskazań respondentów korzystających ze wsparcia, na dalszych miejscach znalazły się: stowarzyszenia i fundacje wspierające rozwój przedsiębiorczości (16,3% respondentów), inkubatory przedsiębiorczości i technologiczne (11,1% ankieterowanych), a także szkoły wyższe oraz inne ośrodki naukowe i edukacyjne (8,9% respondentów). Rysunek 5.9 prezentuje typy instytucji i organizacji, które udzieliły wsparcia przedsiębiorstw biorącym udział w badaniu ankietowym.



Rysunek 5.9. Instytucje i organizacje otoczenia przedsiębiorczości, z których wsparcia korzystały badane przedsiębiorstwa – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=526, n=270)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Podsumowując dotychczasowe rozważania na temat próby badawczej, podkreślić należy jej główne cechy istotne z punktu widzenia dalszej analizy i interpretacji uzyskanych wyników. W grupie badanych przedsiębiorstw znajdują się:

- wyłącznie mikro i małe przedsiębiorstwa, w tym ponad połowa z nich to przedsiębiorstwa jednoosobowe niezatrudniające pracowników,
- podmioty gospodarcze zlokalizowane w 6 podregionach województwa wielkopolskiego, głównie w miastach
- w większości podmioty młode znajdujące się w początkowych etapach cyklu życia (73% badanych przedsiębiorstw nie przekroczyło 5 roku funkcjonowania),
- głównie przedsiębiorcy prowadzący indywidualną działalność gospodarczą,
- w większości podmioty działające w branży handlowej i usługowej,
- podmioty utworzone głównie przez osoby młode z wykształceniem wyższym, w przeważającej części przez mężczyzn,
- przede wszystkim nowe inicjatywy przedsiębiorcze (jedynie 1/5 przedsiębiorców posiadała wcześniejsze doświadczenia biznesowe).

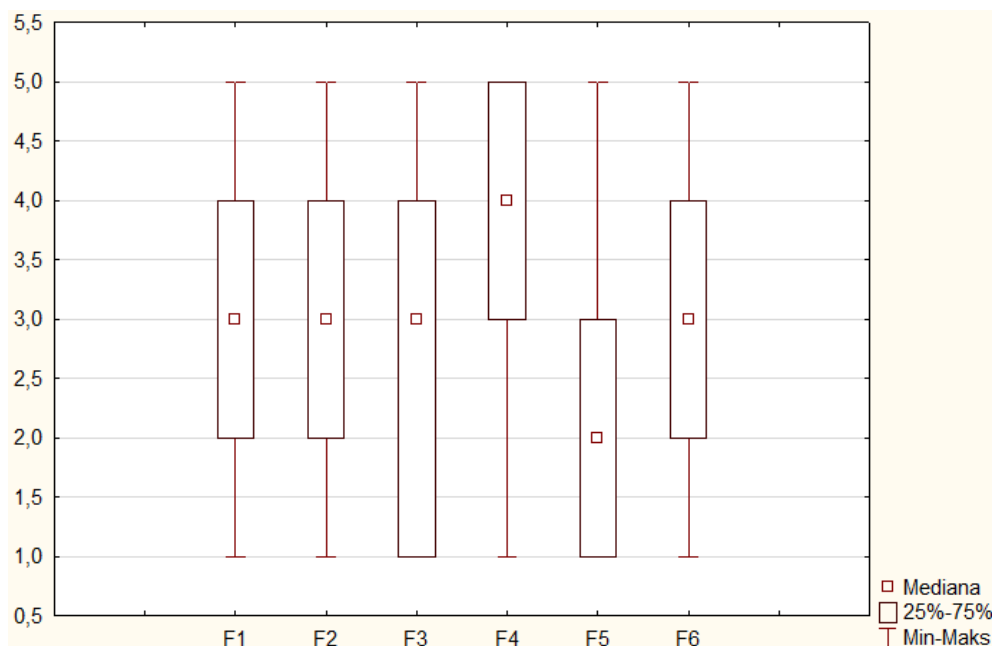
Ponadto badane przedsiębiorstwa podlegały oddziaływaniu różnego typu instytucji formalnych i nieformalnych, które, według hipotez badawczych, mogły wywierać wpływ na ich przetrwanie.

5.2. Wpływ czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce – wyniki badań ankietowych

Głównym celem badania była identyfikacja i określenie wpływu czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. Czynniki instytucjonalne wyselekcjonowane na podstawie badań literaturowych zostały podzielone na trzy grupy ze względu na charakter instytucji regulujących poszczególne obszary aktywności społeczno-gospodarczej:

1. czynniki związane z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym oparte na instytucjach formalnych, wpływające bezpośrednio na funkcjonowanie i przetrwanie nowych podmiotów gospodarczych (czynniki F_1 - F_6),
2. czynniki związane z otoczeniem społecznym bazujące na nieformalnych zasadach przyjętych w danej społeczności, wywierające w większości bezpośredni wpływ na rozwój i przetrwanie nowych przedsiębiorstw (czynniki S_1 - S_5),
3. czynniki związane z otoczeniem edukacyjnym dotyczące zarówno formalnych, jak i nieformalnych instytucji, oddziałujących na przetrwanie przedsiębiorstw w sposób pośredni poprzez kształtowanie wiedzy i postaw przedsiębiorczych właścicieli przedsiębiorstw (czynniki E_1 - E_7).

W pierwszym etapie analizy zaprezentowano główne statystyki opisowe odnoszące się do wpływu wszystkich trzech grup czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw ogółem. Respondenci oceniali wyłącznie czynniki, które oddziaływały na dane przedsiębiorstwo, i które, w ich opinii, przyczyniły się do utrzymania się przedsiębiorstwa na rynku, dlatego w opisie wyników zawarto dodatkowo procent wskazań dla każdego typu czynnika. Pytania zawarte w części B kwestionariusza ankiety (załącznik nr 3 do pracy) dotyczyły tego, w jakim stopniu wskazane czynniki wpłynęły na przetrwanie badanych przedsiębiorstw w okresie od momentu ich założenia do chwili wzięcia udziału w badaniu. Ocena 1 oznacza, że dany czynnik miał niewielkie znaczenie dla utrzymania się na rynku przedsiębiorstwa w dotychczasowym okresie funkcjonowania, a ocena 5 – że czynnik miał dominujące znaczenie dla jego przetrwania. Rysunki 5.10-5.12 prezentują wartości mediany oraz rozstępy międzykwartyłowe dla ocen wszystkich typów czynników.



Rysunek 5.10. Rozkład ocen wpływu czynników otoczenia regulacyjno-organizacyjnego (F₁-F₆) na przetrwanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5)

Legenda:

- F₁ - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia
- F₂ - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)
- F₃ - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu
- F₄ - Zewnętrzne źródła finansowania
- F₅ - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich
- F₆ - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Dodatkowo, w tabelach 5.8-5.10 zdecydowano się na zaprezentowanie miary średnich ocen wpływu poszczególnych czynników. W tabelach wyróżniono średnie oceny przekraczające wartość neutralną (3) oznaczającą, że dany czynnik w opinii respondentów miał umiarkowane znaczenie dla przetrwania badanych przedsiębiorstw. W prezentacji wyników posłużono się następującymi oznaczeniami: L – liczba przedsiębiorstw, P – odsetek przedsiębiorstw, które oceniły dany czynnik, D – dominanta, najczęściej przyznawana ocena, S – średnia ocena wpływu danego czynnika na przetrwanie, OS – odchylenie standardowe od średniej oceny.

Tabela 5.8. Ocena wpływu czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (n=270, maksymalna ocena 5)

Zmienne - czynniki związane z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym		L	P	D	S	OS
F ₁	Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia	221	81,9	3	3,07	1,40
F ₂	Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)	237	87,8	4	3,19	1,40
F ₃	Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu	196	72,6	1	2,64	1,38
F ₄	Zewnętrzne źródła finansowania	222	82,2	4	3,39	1,40
F ₅	Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich	169	62,6	1	2,34	1,38
F ₆	Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami	222	82,2	4	3,06	1,37

Legenda: L – liczba przedsiębiorstw, P – odsetek przedsiębiorstw w %, D – dominanta, S – średnia ocena, OS – odchylenie standardowe

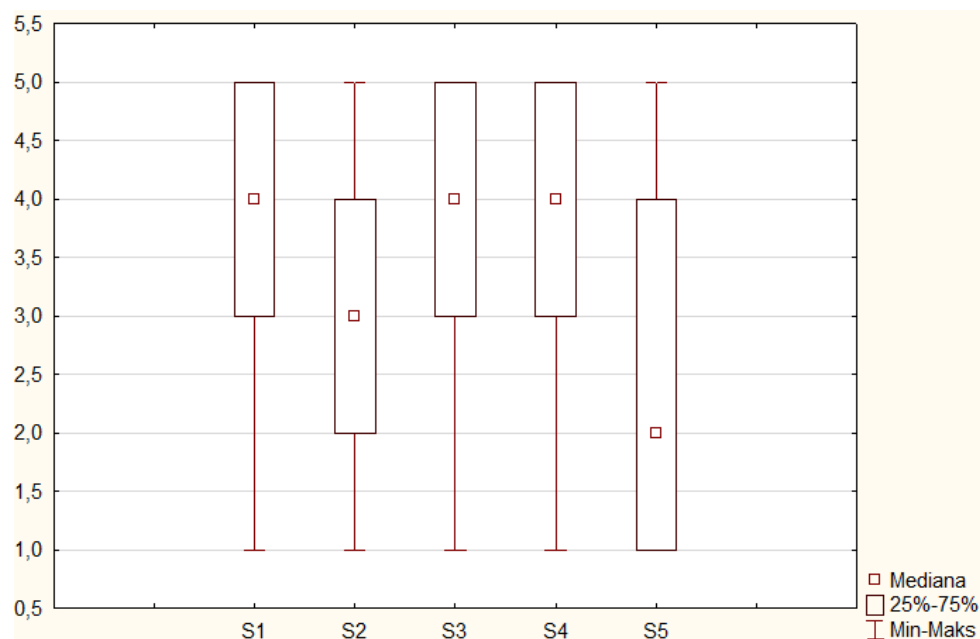
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród czynników instytucjonalnych o charakterze formalnym największe znaczenie w kontekście przetrwania przedsiębiorstw przypisano zewnętrznym źródłom finansowania (mediana 4, średnia ocena 3,39). Dla dużej części badanych przedsiębiorstw ważne były również przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie podmiotów gospodarczych (dominanta 4, średnia ocena 3,19) oraz zabezpieczanie transakcji odpowiednimi umowami i kontraktami (dominanta 4, średnia ocena 3,06). Nieco powyżej wartości neutralnej oceniono średnio wpływ programów pomocy wdrażanych na podstawie polityki wsparcia przedsiębiorczości realizowanej przez rząd i samorząd (średnia ocena 3,07). Wszystkie wskazane czynniki zostały ocenione przez ponad 80% respondentów.

Dwa spośród czynników instytucjonalnych pierwszej grupy oceniono średnio poniżej wartości neutralnej: wsparcie organizacji otoczenia biznesu (średnia ocena 2,64) oraz członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych i partnerskich (2,34), przy czym mediany w obu przypadkach miały wartość 3. Wśród ocen obu czynników dominowała ocena 1 świadcząca o ich niewielkim znaczeniu dla przetrwania dużej części badanych przedsiębiorstw korzystających z tego rodzaju wsparcia. Odsetek podmiotów podlegających wpływowi dwóch ostatnich wymienionych czynników kształtuje się na poziomie przewyższającym odpowiednio, 70% i 60% respondentów. Zauważyć należy także, że respondenci byli bardziej zgodni w ocenie czynnika F₅ niż F₃.

Najwyższe średnie oceny odnoszące się do czynników instytucjonalnych pierwszej grupy tylko w niewielkim stopniu przewyższają wartość neutralną (3), jednak miara odchylenia standardowego wskazuje na dość znaczące zróżnicowanie wyników wymagające pogłębionych analiz.

Na rysunku 5.11 oraz w tabeli 5.9 zaprezentowano statystyki opisowe odnoszące się do ocen wpływu na przetrwanie czynników drugiej grupy, tj. związanym z otoczeniem społecznym.



Rysunek 5.11. Rozkład ocen wpływu czynników otoczenia społecznego (S₁-S₅) na przetrwanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5)

Legenda:

- S₁ - Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)
- S₂ - Akceptacja społeczności lokalnej
- S₃ - Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół
- S₄ - Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej
- S₅ - Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Trzy spośród wskazanych czynników miały duży wpływ na przetrwanie połowy badanych przedsiębiorstw (mediana 4). Należą do nich: nieformalne kontakty społeczne, wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół, a także wsparcie rodziny oraz pozytywne nastawienie jej członków do działalności gospodarczej prowadzonej przez respondenta. Najczęściej przyznawaną oceną w przypadku pierwszego czynnika była 4, natomiast pozostałe dwa z

wymienionych czynników najczęściej uzyskiwały ocenę 5. Również średnie oceny wskazują na znaczący wpływ tych czynników na przetrwanie badanych podmiotów gospodarczych.

Tabela 5.9. Ocena wpływu czynników związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (n=270, maksymalna ocena 5)

Zmienne - czynniki związane z otoczeniem społecznym		L	P	D	S	OS
S ₁	Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)	261	96,7	4	3,93	1,10
S ₂	Akceptacja społeczności lokalnej	252	93,3	4	3,17	1,34
S ₃	Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół	264	97,8	5	3,62	1,31
S ₄	Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej	267	98,9	5	3,86	1,19
S ₅	Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)	174	64,4	1	2,56	1,42

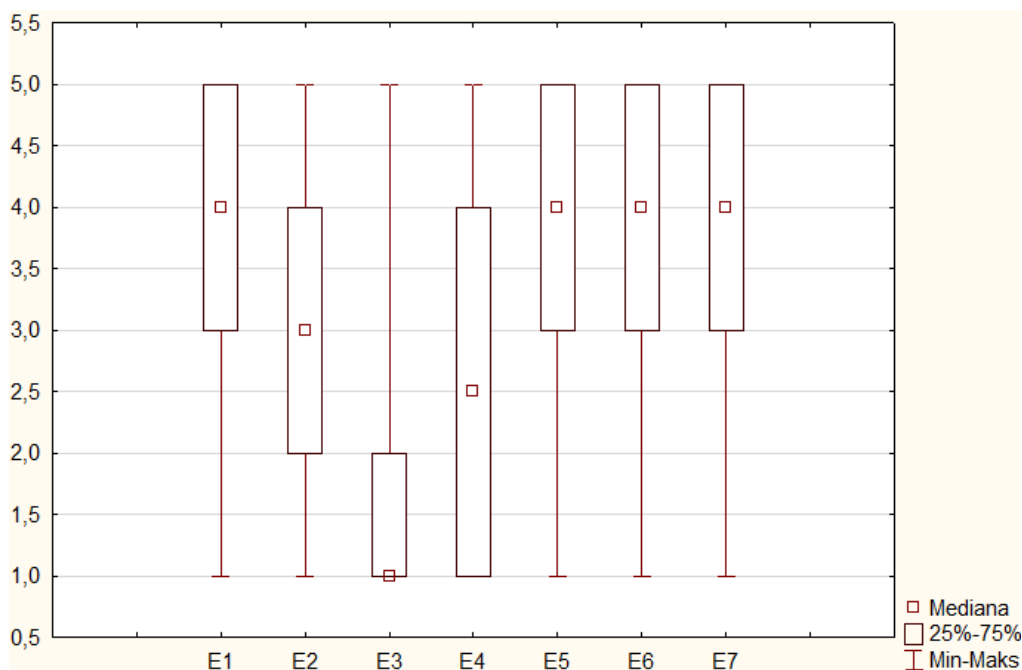
Legenda: L – liczba przedsiębiorstw, P – odsetek przedsiębiorstw w %, D – dominanta, S – średnia ocena, OS – odchylenie standardowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Respondenci byli najmniej zgodni w ocenie czynnika S₅ – lokalnych zwyczajów panujących w danej społeczności. Ponadto czynnik ten oceniony został przez najniższy odsetek respondentów (64,4%). Średnia ocen tego czynnika w grupie 174 przedsiębiorstw jest niższa od wartości neutralnej (2,56).

Obok wpływu bezpośredniego na zdolność do przetrwania przedsiębiorstw w badaniu wyróżniono pośredni wpływ czynników instytucjonalnych formalnych i nieformalnych, które kształtują postawę oraz wiedzę i umiejętności przedsiębiorcy. Rysunek 5.12 oraz tabela 5.10 prezentują dane odnoszące się do ocen przyznanych przez respondentów czynnikom trzeciej grupy zmiennych instytucjonalnych związanych z otoczeniem edukacyjnym.

Spośród siedmiu czynników cztery okazały się ważne dla respondentów w kontekście budowania zdolności ich przedsiębiorstw do przetrwania. Należą do nich: wartości wpojone w dzieciństwie, wykształcenie formalne, uczestnictwo w kursach i szkoleniach oraz doświadczenie zawodowe. Na duże znaczenie tych czynników wskazują wartości mediany, dominanty, a także średnie oceny respondentów. Połowa respondentów przyznała tym czynnikom oceny 4 lub 5, przy czym trzy z tych czynników uzyskiwały najczęściej najwyższą z możliwych ocen świadczącą o ich dominującym wpływie na przetrwanie dużej grupy badanych przedsiębiorstw.



Rysunek 5.12. Rozkład ocen wpływu czynników otoczenia edukacyjnego (E₁-E₇) na przetrwanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5)

Legenda:

- E₁ - Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)
- E₂ - Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)
- E₃ - Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)
- E₄ - Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy
- E₅ - Uzyskane wykształcenie formalne
- E₆ - Dodatkowe kursy i szkolenia
- E₇ - Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród pozostałych czynników otoczenia edukacyjnego podkreślić należy wpływ czynnika E₂, a więc przykładu przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu, któremu przypisano średnio ocenę 3 świadcząca o jego umiarkowanym wpływie na przetrwanie badanych podmiotów gospodarczych. Czynnikiem ten był jednak ważny dla dużej grupy przedsiębiorstw, gdyż najczęściej przyznawaną przez respondentów oceną była 4.

Respondenci nie byli zgodni w ocenie czynnika E₄ – związanego z naśladowaniem przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy, jednak jego znaczeniu respondenci przypisywali najczęściej ocenę najniższą. Z badań wynika natomiast jednoznacznie niska ocena wpływu tradycji na kształtowanie wiedzy i postaw przedsiębiorczych respondentów.

Tabela 5.10. Ocena wpływu czynników związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (n=270, maksymalna ocena 5)

Zmienne - czynniki związane z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej		L	P	D	S	OS
E ₁	Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)	267	98,9	5	3,81	1,20
E ₂	Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)	232	85,9	4	3,00	1,44
E ₃	Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)	201	74,4	1	1,84	1,17
E ₄	Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy	236	87,4	1	2,59	1,32
E ₅	Uzyskane wykształcenie formalne	268	99,3	5	3,73	1,25
E ₆	Dodatkowe kursy i szkolenia	247	91,5	4	3,79	1,19
E ₇	Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)	255	94,4	5	3,95	1,18

Legenda: L – liczba przedsiębiorstw, P – odsetek przedsiębiorstw w %, D – dominanta, S – średnia ocena, OS – odchylenie standardowe

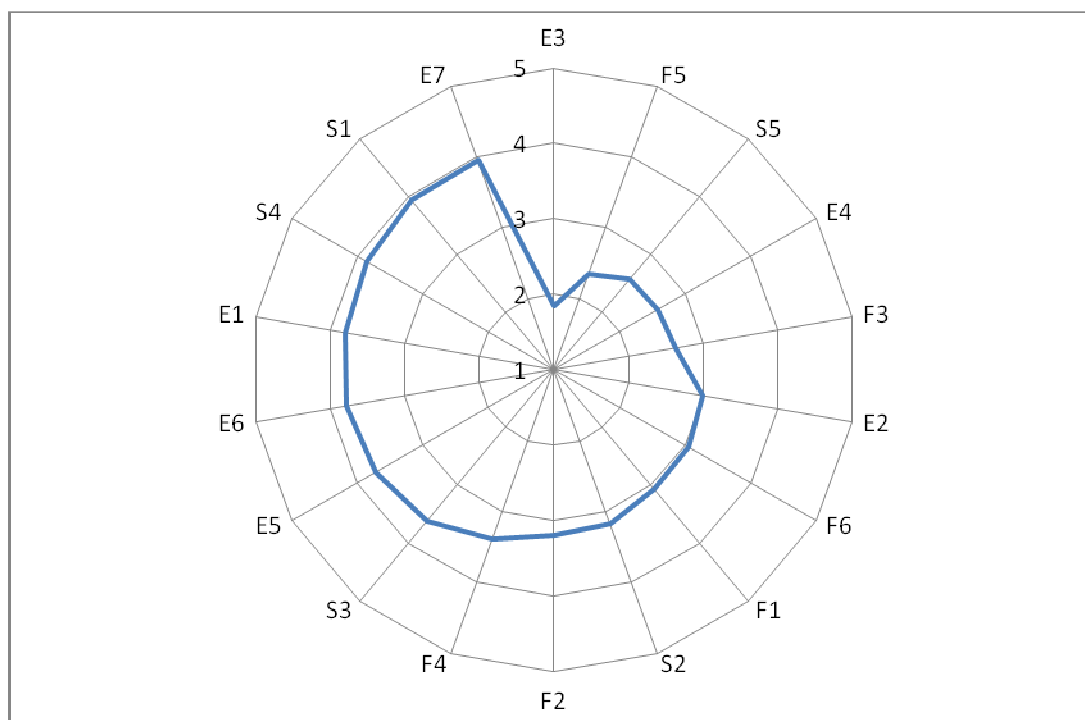
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Oceny poszczególnych czynników przedstawione w tabelach 5.8-5.10 oraz na rysunkach 5.10-5.12 pozwalają na formułowanie ogólnych wniosków, jednak wymagają pogłębionej analizy, która dokonana została w dalszej części pracy w szczegółowych przekrojach według wybranych kryteriów. Szczegółowe dane dotyczące rozkładu ocen badanych zmiennych przedstawiono w tabelach licznosci znajdujących się w załączniku 2 do pracy.

Rysunek 5.13 stanowi podsumowanie oceny znaczenia czynników instytucjonalnych dla kształtowania zdolności do przetrwania badanych przedsiębiorstw na podstawie miary średnich ocen.

Osie wykresu rozchodzą się wokół punktu centralnego 1 oznaczającego najniższą ocenę wpływu danego czynnika, aż do wartości maksymalnej (5). Na końcach osi rozchodzących się promieniście znajdują się oznaczenia poszczególnych czynników o charakterze instytucjonalnym. Ich znaczenie dla przetrwania według miary średniej oceny przyznanej przez respondentów obrazuje krzywa rozpięta wokół wartości minimalnej oceny. Jedynie pięć spośród osiemnastu wskazanych czynników oceniono średnio poniżej wartości neutralnej (3), a więc, zdaniem respondentów, miały one niższe niż umiarkowane znaczenie dla przetrwania ich przedsiębiorstw. Wśród tych czynników znajdują się: E₃ – tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości, F₅ - członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich, S₅ – lokalne zwyczaje, E₄ – naśladowanie

przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy oraz F₃ – wsparcie organizacji/institucji otoczenia biznesu. Czynniki E₂ – przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu, miał umiarkowane znaczenie dla przetrwania badanych przedsiębiorstw.



Rysunek 5.13. Znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw według średnich ocen w skali od 1 do 5

Legenda:

- F₁ - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia
- F₂ - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)
- F₃ - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu
- F₄ - Zewnętrzne źródła finansowania
- F₅ - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich
- F₆ - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami
- S₁ - Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)
- S₂ - Akceptacja społeczności lokalnej
- S₃ - Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół
- S₄ - Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej
- S₅ - Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)
- E₁ - Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)
- E₂ - Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)
- E₃ - Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)
- E₄ - Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy
- E₅ - Uzyskane wykształcenie formalne
- E₆ - Dodatkowe kursy i szkolenia
- E₇ - Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych

Najważniejsze dla respondentów, w kontekście zdolności do przetrwania przedsiębiorstw były czynniki związane z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej oraz czynniki otoczenia społecznego: E7 – doświadczenie zawodowe, S1 – nieformalne kontakty społeczne, S4 – wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzonej działalności, E1 – wartości wpojone w dzieciństwie, E6 – dodatkowe kursy i szkolenia, E5 – uzyskane wykształcenie formalne oraz S3 – wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół.

W tabeli 5.11 zaprezentowano statystyki opisowe dotyczące ocen wpływu czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw z uwzględnieniem wybranych kryteriów różnicujących badaną zbiorowość. W szczególności pogłębienia analizy wymagają oceny przyznane w grupach przedsiębiorstw korzystających ze zwrotnych (n=104) i bezzwrotnych źródeł wsparcia finansowego (n=154), podmiotów korzystających z pomocy urzędów i agencji państwowych i samorządowych (n=155) oraz instytucji otoczenia biznesu (n=150), takich jak: inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne, izby gospodarcze, stowarzyszenia i fundacje wspierające rozwój przedsiębiorczości oraz prywatne firmy doradcze. Grupy przedsiębiorstw wyselekcjonowane na podstawie wskazanych kryteriów nie są rozłączne, gdyż badane podmioty korzystały jednocześnie z różnych form wsparcia. Wśród przedsiębiorstw deklarujących korzystanie z kredytów i pożyczek mogą znajdować się także podmioty, które otrzymały wsparcie w postaci bezzwrotnych dotacji. Podobnie niektóre przedsiębiorstwa korzystające z pomocy świadczonej przez urzędy i agencje państwowe i samorządowe otrzymywały również wsparcie instytucji otoczenia biznesu. Pomimo tego, zestawienie statystyk opisowych w grupach, w których wszystkie podmioty spełniają główne kryterium wyboru pozwala na zaobserwowanie znaczących różnic w ocenach wskazanych czynników instytucjonalnych.

W grupie przedsiębiorstw, w której głównym kryterium doboru było otrzymanie bezzwrotnej dotacji wyżej oceniono realizowaną przez rząd i samorząd politykę wsparcia w postaci programów pomocowych, w porównaniu z przedsiębiorstwami, które korzystały ze zwrotnych instrumentów wsparcia finansowego. Podobnie w pierwszej z wymienionych grup przedsiębiorstw wyżej oceniono przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa, jednak w przypadku oceny zewnętrznych źródeł finansowania wartości mediany i dominanty są identyczne dla obu grup. Nieco niższa jest natomiast średnia ocena tego czynnika w grupie przedsiębiorstw korzystających ze zwrotnej pomocy finansowej. Wyniki te nie są zaskakujące z uwagi na fakt, iż przedsiębiorstwa otrzymujące dotacje bezpośrednio doświadczyły korzyści związanych z preferencyjnym traktowaniem przedsiębiorstw sektora MŚP.

Tabela 5.11. Ocena wpływu czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania wybranych grup badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (maksymalna ocena 5)

Rodzaj czynnika	Przedsiębiorstwa korzystające z wybranych form wsparcia instytucjonalnego											
	Dotacje (n=154)						Kredyty i pożyczki (n=104)					
	L	P	M	D	S	OS	L	P	M	D	S	OS
F1 - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia	141	91,56	4	4	3,50	1,21	92	88,46	3	3	2,99	1,31
F2 - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)	140	90,91	4	4	3,41	1,26	95	91,35	3	3	3,04	1,3
F3 - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu	123	79,87	3	3	2,90	1,33	81	77,88	3	2;3	2,60	1,21
F4 -Zewnętrzne źródła finansowania	142	92,21	4	4	3,80	1,19	93	89,42	4	4	3,62	1,19
F5 - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich	98	63,64	2	1	2,28	1,36	65	62,50	2	1	2,26	1,37
F6 - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami	128	83,12	3	4	3,12	1,34	88	84,62	3	4	3,20	1,27
Rodzaj czynnika	Wsparcie urzędów i agencji państwowych i samorządowych (n=155)						Wsparcie instytucji otoczenia biznesu (n=150)					
	L	P	M	D	S	OS	L	P	M	D	S	OS
F1 - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia	141	90,97	3	4	3,34	1,27	120	80,00	3	3	3,20	1,29
F2 - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)	141	90,97	3	3	3,33	1,30	134	89,33	4	4	3,31	1,37
F3 - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu	123	79,35	3	3	2,71	1,29	118	78,67	3	4	2,96	1,39
F4 - Zewnętrzne źródła finansowania	135	87,10	4	4	3,50	1,30	131	87,33	4	4	3,63	1,32
F5 - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich	94	60,65	2	1	2,50	1,46	94	62,67	2	1	2,55	1,39
F6 - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami	130	83,87	4	4	3,42	1,21	126	84,00	3	4	3,26	1,30

Legenda: **L** – liczba przedsiębiorstw, **P** – odsetek przedsiębiorstw w %, **M** – mediana, **D** – dominanta, **S** – średnia ocena, **OS** – odchylenie standardowe
 Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Przedsiębiorstwa korzystające zarówno ze wsparcia urzędów i agencji państwowych oraz samorządowych, jak i z pomocy instytucji otoczenia biznesu dość wysoko oceniły znaczenie zewnętrznych źródeł finansowania, przy czym średnia ocena tego czynnika była wyższa w drugiej z wymienionych grup. Wśród przedsiębiorstw deklarujących korzystanie z pomocy organów publicznych nieco wyżej oceniono realizowaną przez rząd i samorząd politykę wsparcia przedsiębiorczości, a także zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami. Z kolei podmioty otrzymujące wsparcie instytucji otoczenia biznesu nieco wyżej oceniły znaczenie tego typu pomocy niż pozostałe grupy badanych przedsiębiorstw wybrane według innych kryteriów.

5.2.1. Wpływ czynników instytucjonalnych na przetrwanie a etapy cyklu życia przedsiębiorstw

W kolejnym etapie analizy uwzględniono kryterium etapu cyklu życia, w którym znajdowały się badane przedsiębiorstwa. Tabele 5.12-5.14 zawierają średnie oceny wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie, przyznane przez przedsiębiorstwa w poszczególnych grupach wiekowych.

Trzy spośród czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym miały większe od umiarkowanego znaczenie dla przetrwania najmłodszych przedsiębiorstw, tj. podmiotów gospodarczych, które przetrwały na rynku co najmniej rok, ale mniej niż 3 lata. Należały do nich następujące czynniki: F_4 – zewnętrzne źródła finansowania (średnia ocena 3,65), F_2 - przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (3,33) oraz prowadzona przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia (3,29). Ostatni z wymienionych czynników miał mniejszy od umiarkowanego wpływ na przetrwanie w pozostałych dwóch grupach wiekowych badanych przedsiębiorstw. Znaczenie prawie wszystkich czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym maleje wraz z wiekiem osiąganym przez podmioty gospodarcze. W przypadku czynnika F_5 – członkostwa w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich, średnia ocena w grupie przedsiębiorstw dorastających była niższa niż wśród przedsiębiorstw inkubowanych, natomiast w grupie podmiotów gospodarczych wchodzących w etap dojrzałości waga tego czynnika wzrosła, pozostając jednak cały czas w ocenie respondentów na poziomie wpływu niższym od umiarkowanego.

Zabezpieczanie transakcji odpowiednimi umowami miało mniejsze od umiarkowanego znaczenie dla przetrwania najmłodszych przedsiębiorstw (średnia ocena 2,97), natomiast w pozostałych dwóch grupach wiekowych przedsiębiorstw czynnik ten oceniony został wyżej – średnia ocena 3,16 w grupie przedsiębiorstw dorastających oraz 3,09 w grupie przedsiębiorstw najdłużej funkcjonujących na rynku.

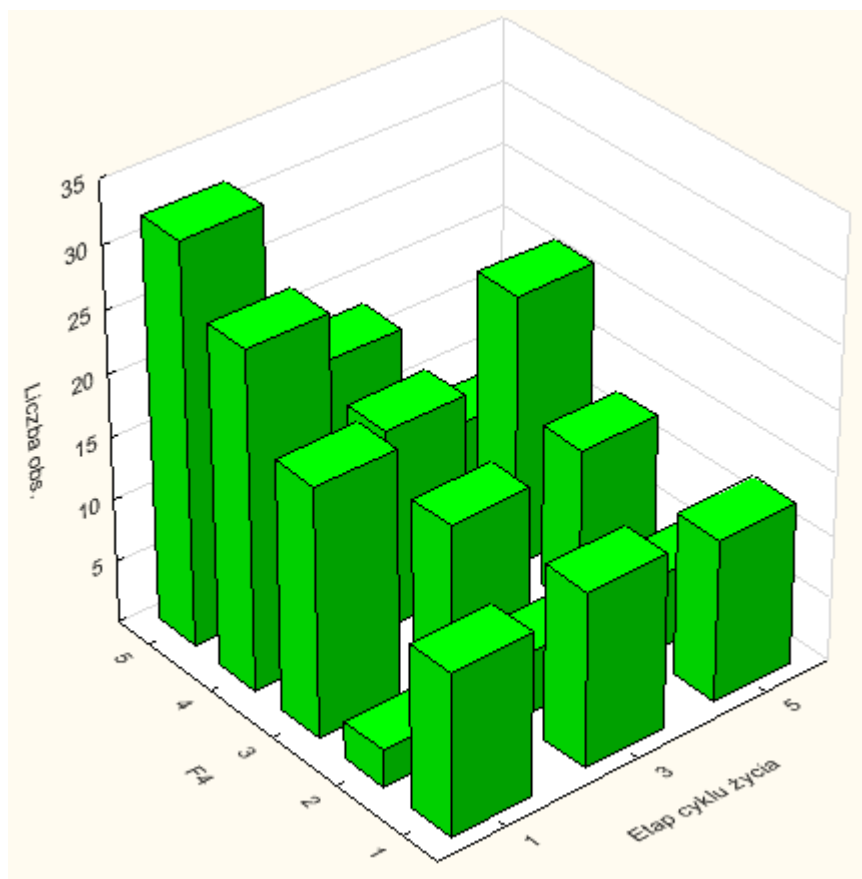
Tabela 5.12. Wpływ czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia

Zmienne - czynniki związane z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym		Etap cyklu życia przedsiębiorstwa								
		Inkubacja (n=119)			Dorastanie (n=78)			Dojrzałość (n=73)		
		L	P	S	L	P	S	L	P	S
F₁	Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia	99	83,2	3,29	60	76,9	2,95	62	84,9	2,84
F₂	Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)	104	87,4	3,33	66	84,6	3,08	67	91,8	3,07
F₃	Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu	87	73,1	2,90	51	65,4	2,69	58	79,5	2,21
F₄	Zewnętrzne źródła finansowania	95	79,8	3,65	65	83,3	3,29	62	84,9	3,10
F₅	Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich	76	63,9	2,38	48	61,5	2,19	45	61,6	2,44
F₆	Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami	90	75,6	2,97	68	87,2	3,16	64	87,7	3,09

L – liczba przedsiębiorstw, P – odsetek przedsiębiorstw w %, S – średnia ocena

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych

Zewnętrzne źródła finansowania miały dość duży wpływ na utrzymanie się na rynku przedsiębiorstw inkubowanych (średnia ocena 3,65). Dwuwymiarowy rozkład częstości tej zmiennej oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia ilustruje rysunek 5.14.



Rysunek 5.14. Dwuwymiarowy rozkład częstości ocen zmiennej F_4 – zewnętrzne źródła finansowania w skali 1-5 oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia

(1 – przedsiębiorstwa inkubowane, 3 - przedsiębiorstwa dorastające, 5 – przedsiębiorstwa wkraczające w okres dojrzałości)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Czynniki instytucjonalne związane z otoczeniem społecznym w większości zostały ocenione wyżej od czynników pierwszej grupy, tj. dotyczących otoczenia regulacyjno-organizacyjnego (tabela 5.13). W grupie przedsiębiorstw inkubowanych najważniejszy okazał się czynnik S_4 – wsparcie członków rodziny oraz ich pozytywne nastawienie do działalności gospodarczej respondenta (średnia ocena 4,15). Czynnik ten miał duże znaczenie również dla przedsiębiorstw kolejnej grupy wiekowej (średnia ocena 3,88), natomiast wskaźnik ten jest wyraźnie niższy dla najstarszych z badanych przedsiębiorstw (3,34). Można przypuszczać, że dla przetrwania przedsiębiorstw dojrzałych większego znaczenia nabierają czynniki o innym charakterze, niezwiązane z otoczeniem instytucjonalnym przedsiębiorczości.

Ważne z punktu widzenia zdolności przedsiębiorstw do przetrwania był również czynnik S_1 – nieformalne kontakty społeczne (znajomości). W grupie przedsiębiorstw najmłodszych

średnia ocena tego czynnika wyniosła 4,09, a dla kolejnych grup wiekowych utrzymywała się nadal na wysokim poziomie (3,82 oraz 3,81). Kolejnym ważnym czynnikiem instytucjonalnym związanym z otoczeniem społecznym było wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół (średnia ocena 3,81 dla przedsiębiorstw w okresie inkubacji oraz 3,68 dla podmiotów dorastających). Podobnie jak w przypadku wsparcia rodziny, najstarsze badane przedsiębiorstwa niżej oceniły znaczenie tego czynnika dla utrzymania się na rynku (3,23). Akceptacja społeczności lokalnej wywierała wyższy od umiarkowanego wpływ na badane przedsiębiorstwa we wszystkich grupach wiekowych. Jedynie lokalne zwyczaje nie miały zdaniem respondentów większego znaczenia dla przetrwania ich przedsiębiorstw niezależnie od etapu cyklu życia, w którym się znajdowały. Odsetek podmiotów, które doceniły jakąkolwiek wagę tego czynnika jest znacznie niższy niż w pozostałych przypadkach.

Tabela 5.13. Wpływ czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia

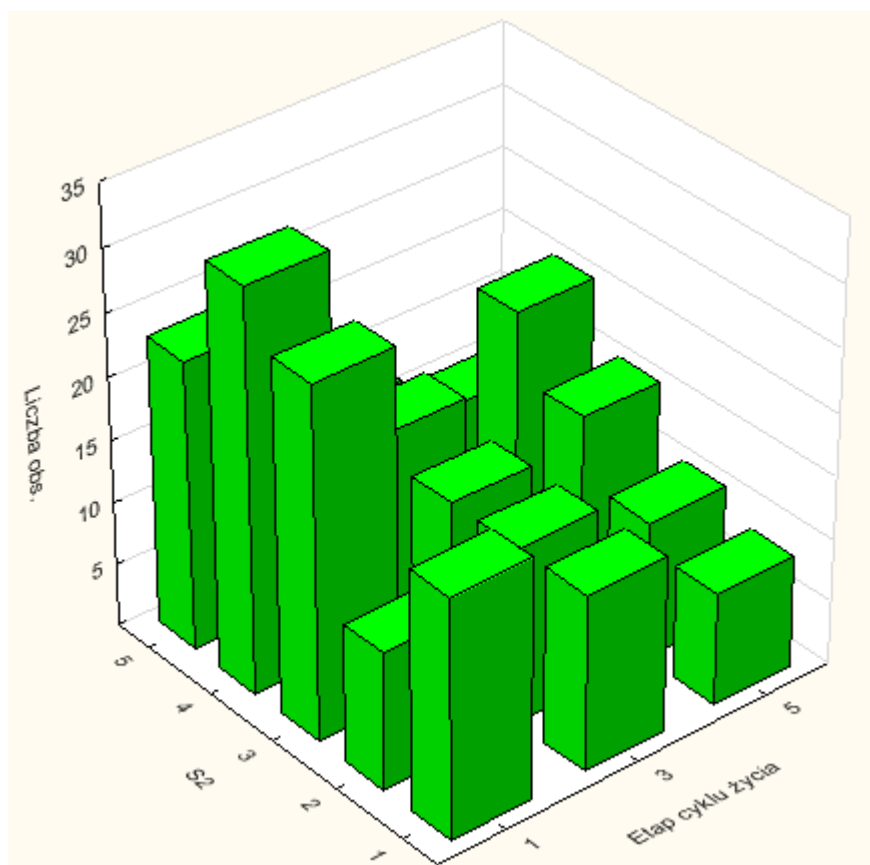
Zmienne - czynniki związane z otoczeniem społecznym		Etap cyklu życia przedsiębiorstwa								
		Inkubacja (n=119)			Dorastanie (n=78)			Dojrzałość (n=73)		
		L	P	S	L	P	S	L	P	S
S₁	Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)	116	97,5	4,09	73	93,6	3,82	72	98,6	3,81
S₂	Akceptacja społeczności lokalnej	113	95,0	3,26	72	92,3	3,03	67	91,8	3,18
S₃	Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół	118	99,2	3,81	76	97,4	3,68	70	95,9	3,23
S₄	Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej	119	100,0	4,15	78	100,0	3,88	70	95,9	3,34
S₅	Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)	83	69,7	2,60	47	60,3	2,57	44	60,3	2,45

L – liczba przedsiębiorstw, **P** – odsetek przedsiębiorstw w %, **S** – średnia ocena

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Dla znacznej części inkubowanych przedsiębiorstw duże i dominujące znaczenie miała akceptacja, legitymizacja społeczna nowej działalności gospodarczej, co jest zgodne z rozważaniami i badaniami prowadzonymi w nurcie ekonomii instytucjonalnej.

Dwuwymiarowy rozkład częstości tej zmiennej oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia prezentuje rysunek 5.15.



Rysunek 5.15. Dwuwymiarowy rozkład częstości ocen zmiennej S_2 – akceptacja społeczności lokalnej w skali 1-5 oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia

(1 – przedsiębiorstwa inkubowane, 3 - przedsiębiorstwa dorastające, 5 – przedsiębiorstwa wkraczające w okres dojrzałości)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych

Oceny wpływu czynników instytucjonalnych związanych z kształtowaniem predyspozycji przedsiębiorców do prowadzenia działalności gospodarczej, a więc nabywaniem odpowiedniej wiedzy, umiejętności i postaw zaprezentowano w tabeli 5.14. Jak podkreślono we wcześniejszych rozważaniach, wpływ czynników instytucjonalnych na przetrwanie przedsiębiorstw ma tutaj charakter pośredni, przy czym czynników tych należy poszukiwać zarówno w otoczeniu formalnym, jak i nieformalnym. Z zebranego materiału empirycznego wynika, że tradycje przedsiębiorcze miały najmniejsze znaczenie dla przedsiębiorstw spośród wszystkich analizowanych w badaniu czynników. Tradycje są częścią kultury, a tradycje przedsiębiorcze w danej społeczności można uznać za część kultury przedsiębiorczości, która

jeśli istnieje na danym obszarze, przyczynia się do tworzenia sprzyjających warunków do rozwoju i przetrwania przedsiębiorstw. Istnieją spory dotyczące tego, czy XIX-wieczny etos Wielkopolan przetrwał do czasów współczesnych, czy też jego ciągłość została przerwana w okresie systemu socjalistycznego. Wyniki badań wydają się wspierać raczej drugą z wymienionych hipotez. Dość zaskakujący jest fakt przyznania stosunkowo niskich ocen czynnikom: E₄ – naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy oraz E₂ – przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu. Drugi ze wskazanych czynników miał nieco większe od umiarkowanego znaczenie tylko w grupie przedsiębiorstw najmłodszych, które funkcjonowały na rynku krócej niż 3 lata.

Tabela 5.14. Wpływ czynników instytucjonalnych związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia

Zmienne - czynniki związane z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej		Etap cyklu życia przedsiębiorstwa								
		Inkubacja (n=119)			Dorastanie (n=78)			Dojrzałość (n=73)		
		L	P	S	L	P	S	L	P	S
E ₁	Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)	118	99,2	3,91	76	97,4	3,92	73	100,0	3,53
E ₂	Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)	104	87,4	3,05	66	84,6	2,95	62	84,9	2,95
E ₃	Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)	95	79,8	1,95	55	70,5	1,69	51	69,9	1,80
E ₄	Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy	111	93,3	2,65	67	85,9	2,60	58	79,5	2,47
E ₅	Uzyskane wykształcenie formalne	118	99,2	3,81	77	98,7	3,79	73	100,0	3,52
E ₆	Dodatkowe kursy i szkolenia	114	95,8	3,92	71	91,0	3,72	62	84,9	3,61
E ₇	Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)	117	98,3	4,03	72	92,3	4,00	66	90,4	3,76

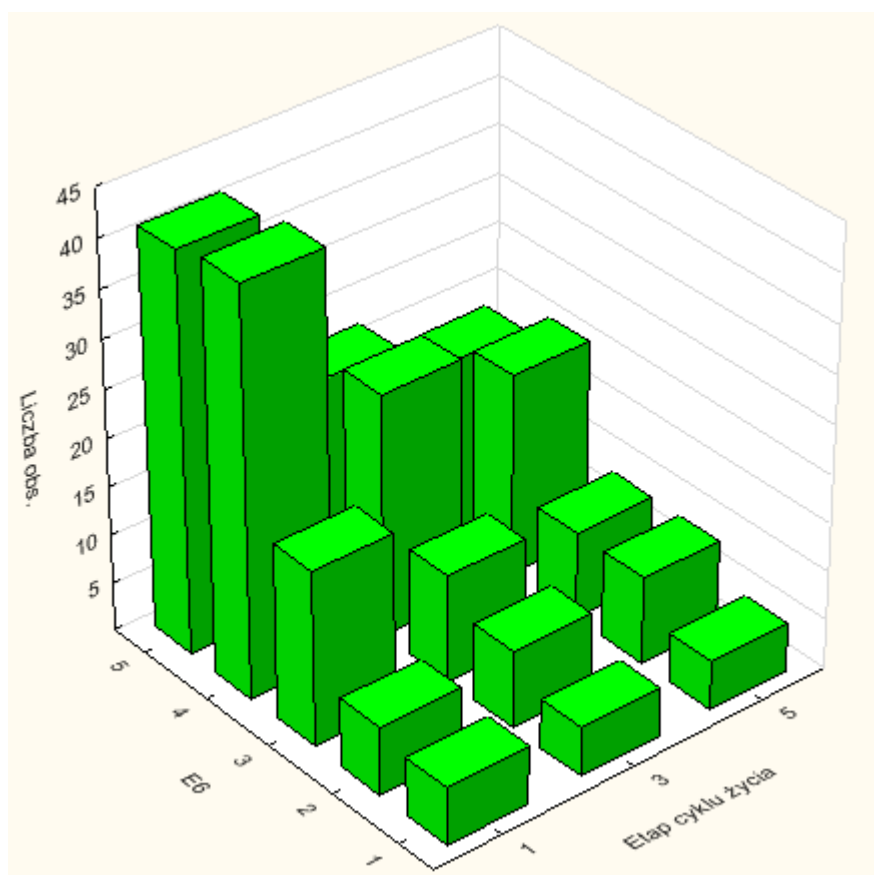
L – liczba przedsiębiorstw, P – odsetek przedsiębiorstw w %, S – średnia ocena

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Najwyżej ocenione czynniki są ściśle związane z wychowaniem, oddziaływaniem systemu edukacji formalnej oraz innymi formami kształcenia, którym podlegali respondenci.

Szczególnie ważne dla przedsiębiorców w kontekście przetrwania ich przedsiębiorstw okazały się następujące czynniki: doświadczenie zawodowe (średnia ocena 4,03 oraz 4,00 w grupach przedsiębiorstw młodszych niż 5 lat), wartości wpojone w dzieciństwie (3,91 i 3,92), dodatkowe kursy i szkolenia (3,92 oraz 3,72), oraz uzyskane wykształcenie formalne (3,81 oraz 3,79). Znaczenie dla przetrwania prawie wszystkich czynników instytucjonalnych tej grupy maleje wraz z wiekiem badanych przedsiębiorstw.

Rysunek 5.16 ilustruje wpływ kursów i szkoleń, z których korzystali przedsiębiorcy na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw. Wyniki badań pokazują, że respondenci wysoko ocenili znaczenie tej formy kształcenia, która umożliwia nabywanie wiedzy i umiejętności niezbędnych w działalności gospodarczej. Szczególnie istotny okazał się ten czynnik dla podmiotów gospodarczych znajdujących się w okresie inkubacji, jednak dla przedsiębiorstw w pozostałych etapach cyklu życia czynnik ten również był dość znaczący.

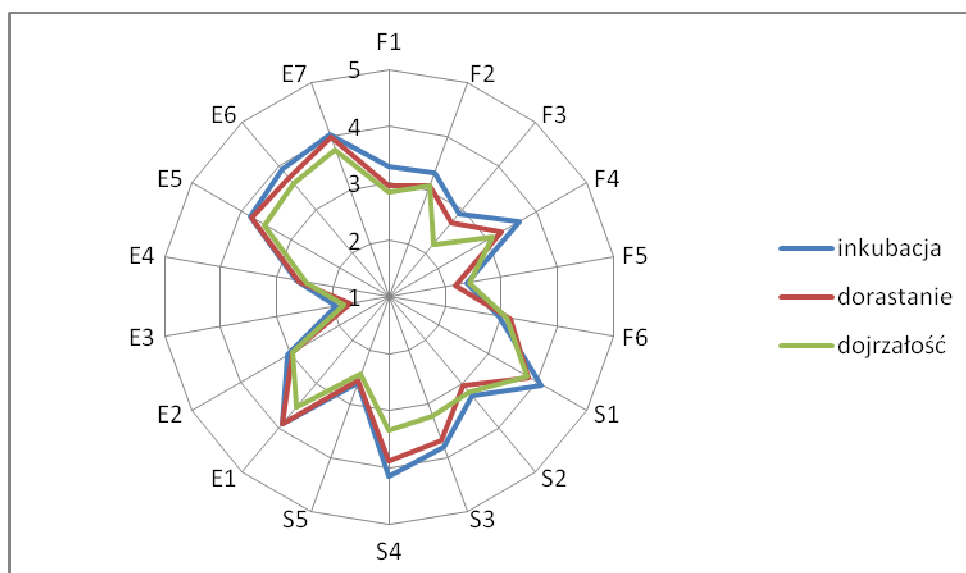


Rysunek 5.16. Dwuwymiarowy rozkład częstości ocen zmiennej E₆ – kursy i szkolenia w skali 1-5 oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia

(1 – przedsiębiorstwa inkubowane, 3 - przedsiębiorstwa dorastające, 5 – przedsiębiorstwa wkraczające w okres dojrzałości)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Podsumowanie ocen wpływu czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia zobrazowano na rysunku 5.17. W przypadku większości badanych czynników o charakterze instytucjonalnym wyraźna jest tendencja do zmniejszania się przypisywanego im znaczenia wraz z przynależnością badanych podmiotów do coraz starszych grup wiekowych, choć istnieją również wyjątki od tej reguły.



Rysunek 5.17. Znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw w trzech grupach wiekowych według średnich ocen w skali od 1 do 5

Legenda:

- F₁ - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia
- F₂ - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)
- F₃ - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu
- F₄ - Zewnętrzne źródła finansowania
- F₅ - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich
- F₆ - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami
- S₁ - Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)
- S₂ - Akceptacja społeczności lokalnej
- S₃ - Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół
- S₄ - Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej
- S₅ - Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)
- E₁ - Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)
- E₂ - Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)
- E₃ - Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)
- E₄ - Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy
- E₅ - Uzyskane wykształcenie formalne
- E₆ - Dodatkowe kursy i szkolenia
- E₇ - Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Część elementów otoczenia instytucjonalnego miała duże znaczenie w szczególności dla przedsiębiorstw najmłodszych, które istnieją na rynku krócej niż 3 lata (okres inkubacji). Respondenci tej grupy wysoko ocenili znaczenie takich czynników jak: wsparcie członków rodziny, nieformalne kontakty społeczne, doświadczenie zawodowe, kursy i szkolenia, wartości wpojone w dzieciństwie, wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół, uzyskane wykształcenie formalne oraz zewnętrzne źródła finansowania. Na tej podstawie można stwierdzić, że podstawowe determinanty przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw zlokalizowanych w województwie wielkopolskim w badanym okresie, były bardzo silnie związane z najbliższym otoczeniem społecznym, wartościami i normami przekazywanymi w dzieciństwie. Drugą grupę czynników stanowią determinanty wywierające wpływ na proces kształcenia, pozyskiwania wiedzy i umiejętności niezbędnych w procesie tworzenia i rozwijania działalności gospodarczej. Instytucje i organizacje świadczące usługi o charakterze edukacyjnym i szkoleniowym, ze szczególnym nastawieniem na zdobywanie wiedzy praktycznej, odgrywają więc dużą rolę w kontekście budowania zdolności do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa zaliczone do grupy podmiotów w okresie dorastania, a więc takich, które przetrwały na rynku co najmniej 3 lata (ale mniej niż 5 lat), również doceniły wagę wybranych elementów otoczenia edukacyjnego i społecznego: doświadczenia zawodowego, wartości wpojonych w dzieciństwie, wsparcia rodziny, nieformalnych kontaktów społecznych oraz uzyskanego wykształcenia formalnego.

W grupie przedsiębiorstw najstarszych, które przetrwały na rynku powyżej 5 lat, maleje znaczenie takich czynników otoczenia instytucjonalnego jak: wsparcie członków rodziny oraz ich pozytywne nastawienie dla prowadzonej działalności gospodarczej, wartości wpojonych w dzieciństwie, takich, jak oszczędność, gospodarność, uzyskanego wykształcenia formalnego, czy doświadczenia zawodowego, jednak nadal te czynniki pozostają dość znaczące (średnia ocena w przedziale od 3,34-3,76). Należy podkreślić również, że przedsiębiorstwa w starszych grupach wiekowych zaczynają doceniać bardziej wybrane elementy formalnego otoczenia instytucjonalnego. Dotyczy to członkostwa w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych i partnerskich oraz zabezpieczania transakcji umowami i kontraktami.

Istotność różnic w ocenie czynników instytucjonalnych w kontekście przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia została zweryfikowana przy wykorzystaniu dwóch testów nieparametrycznych: Kruskala-Wallisa dla wielu grup niezależnych oraz Manna-Whitneya dla dwóch grup niezależnych. W pierwszej kolejności

zbadano, czy przedsiębiorstwa z różnych grup wiekowych różnią się pod względem ocen przyznawanych poszczególnym czynnikom otoczenia instytucjonalnego. Brano pod uwagę trzy grupy przedsiębiorstw: 1. podmioty znajdujące się w okresie inkubacji, 2. dorastające oraz 3. wchodzące w etap dojrzałości. Wykazano istotne statystycznie różnice w odniesieniu do ocen następujących czynników: F3 – wsparcie instytucji otoczenia biznesu, F4 – zewnętrzne źródła finansowania, S3 – wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół oraz S4 – wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzonej przez respondenta działalności gospodarczej. Wyniki testu Kruskala-Wallisa dla różnic istotnych statystycznie przy $p < ,05$ zaprezentowano w tabeli 5.15.

Następnie przeprowadzono porównania wielokrotne pomiędzy trzema grupami przedsiębiorstw przy wykorzystaniu testu Manna-Whitneya, w celu identyfikacji grup przedsiębiorstw, pomiędzy którymi występują istotne statystycznie różnice w ocenie czynników otoczenia instytucjonalnego. Porównanie różnic w ocenach przyznanych w grupie najmłodszych podmiotów (okres inkubacji) z odpowiedziami respondentów, których przedsiębiorstwa zaliczone zostały do podmiotów gospodarczych w okresie dorastania (od 3 do 5 roku życia) przedstawiono w tabeli 5.16. Uzyskano tylko jeden istotny statystycznie wynik przy $p < ,05$ dotyczący czynnika S_1 – nieformalnych kontaktów społecznych (tzw. znajomości). Można stwierdzić zatem, że młode przedsiębiorstwa, które nie przekroczyły piątego roku życia są zgodne w ocenie wpływu poszczególnych czynników otoczenia instytucjonalnego na ich zdolność do przetrwania.

Tabela 5.15. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych, dorastających i dojrzałych

Różnice w ocenie czynników instytucjonalnych istotne statystycznie przy $p < 0,05$				
Etap cyklu życia	Zmienna zależna: F_3 - wsparcie instytucji otoczenia biznesu Test Kruskala-Wallisa: $H(2, N=196) = 8,722349$ $p = 0,0128$			
	Kod	N ważnych	Suma rang	Średnia ranga
inkubacja	1	87	9445,500	108,5690
dorastanie	3	51	5154,000	101,0588
dojrzałość	5	58	4706,500	81,1466
Etap cyklu życia	Zmienna zależna: F_4 - zewnętrzne źródła finansowania Test Kruskala-Wallisa: $H(2, N=222) = 6,937811$ $p = 0,0312$			
	Kod	N ważnych	Suma rang	Średnia ranga
inkubacja	1	95	11705,00	123,2105
dorastanie	3	65	7043,50	108,3615
dojrzałość	5	62	6004,50	96,8468
Etap cyklu życia	Zmienna zależna: S_3 - wsparcie znajomych i przyjaciół Test Kruskala-Wallisa: $H(2, N=264) = 10,11728$ $p = 0,0064$			
	Kod	N ważnych	Suma rang	Średnia ranga
inkubacja	1	118	17146,50	145,3093
dorastanie	3	76	10137,00	133,3816
dojrzałość	5	70	7696,50	109,9500
Etap cyklu życia	Zmienna zależna: S_4 - wsparcie rodziny Test Kruskala-Wallisa: $H(2, N=267) = 19,11720$ $p = 0,0001$			
	Kod	N ważnych	Suma rang	Średnia ranga
inkubacja	1	119	18130,50	152,3571
dorastanie	3	78	10374,50	133,0064
dojrzałość	5	70	7273,00	103,9000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela 5.16. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych i dorastających

Czynnik	Sum. rang - inkubacja	Sum. rang - dorastanie	Z	p	n ważn. - inkubacja	n ważn. - dorastanie
S_1	11714,00	6241,000	2,009593	0,044475	116	73

*wynik istotny statystycznie przy $p < 0,05$

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Następnie przy wykorzystaniu testu Manna-Whitneya stwierdzono istotność statystyczną różnic w ocenach niektórych czynników instytucjonalnych pomiędzy grupą najmłodszych przedsiębiorstw (w okresie inkubacji), a podmiotami najstarszymi, wchodzącymi w okres dojrzałości. Wyniki przedstawiono w tabeli 5.17.

Tabela 5.17. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych i wkraczających w okres dojrzałości

Czynniki	Sum. rang - inkubacja	Sum. rang - dojrzałość	Z	p	n ważn. - inkubacja	n ważn.- dojrzałość
F ₁	8617,00	4424,000	2,123444	0,033717	99	62
F ₃	7043,00	3542,000	2,872899	0,004068	87	58
F ₄	8219,50	4183,500	2,645762	0,008151	95	62
S ₁	11657,00	6109,000	2,027145	0,042648	116	72
S ₃	12218,00	5548,000	3,058863	0,002222	118	70
S ₄	12790,50	5164,500	4,294362	0,000018	119	70

*wynik istotny statystycznie przy $p < 0,05$

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Istotne statystycznie różnice w ocenie czynników instytucjonalnych występują wyłącznie w obszarze czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym oraz z otoczeniem społecznym. Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia (czynnik F₁) jest istotnie wyżej oceniana w grupie przedsiębiorstw inkubowanych, niż wśród przedsiębiorstw, które istnieją na rynku 5 lat i więcej. Podobna sytuacja występuje w przypadku oceny wsparcia instytucji i organizacji otoczenia biznesu (czynnik F₃) oraz zewnętrznych źródeł finansowania (czynnik F₄). Tłumaczenie różnic w ocenach trzech formalnych czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym wymaga podkreślenia faktu, że formalne instrumenty wsparcia są kierowane głównie do najmłodszych, nowo tworzonych przedsiębiorstw, a zdecydowanie mniej bezpośrednich instrumentów pomocy przeznaczonych jest dla podmiotów uznawanych za dojrzałe, ustabilizowane. Można wysnuć wnioski, że tego rodzaju bezpośrednia pomoc ma charakter krótkotrwały. Fakt udziału w programach finansowanych ze środków unijnych lub krajowych na początku istnienia przedsiębiorstwa, nie przesądza o jego przetrwaniu w dłuższym okresie.

Czynnikom formalnym o charakterze regulacyjno-organizacyjnym przypisano ogółem mniejsze znaczenie dla przetrwania badanych przedsiębiorstw, niż czynnikom zaliczanym do otoczenia nieformalnego. Wyniki badania potwierdzają występowanie istotnych statystycznie różnic pomiędzy ocenami trzech tego rodzaju czynników wśród przedsiębiorstw

inkubowanych i dojrzałych. Dotyczy to następujących czynników otoczenia społecznego: nieformalnych kontaktów społecznych (czynnik S₁), wsparcia najbliższych znajomych i przyjaciół (czynnik S₃) oraz wsparcia rodziny i pozytywnego nastawienia jej członków do prowadzonej działalności gospodarczej (czynnik S₄).

Dokonano również porównania pomiędzy grupą przedsiębiorstw dorastających, które przetrwały co najmniej 3 lata (ale mniej niż 5 lat) a przedsiębiorstwami dojrzałymi, starszymi niż 5 lat. Wyniki testu Manna-Whitneya dla tych dwóch grup przedsiębiorstw przedstawiono w tabeli 5.18.

Tabela 5.18. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw dorastających i dojrzałych

Czynniki	Sum. rang - dorastanie	Sum. rang - dojrzałość	Z	p	n ważn. - dorastanie	n ważn.- dojrzałość
F3	3119,500	2875,500	1,969260	0,048924	51	58
S3	6097,500	4633,500	2,063003	0,039113	76	70
S4	6432,500	4593,500	2,465870	0,013669	78	70

*wynik istotny statystycznie przy $p < 0,05$

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Ze względu na niewielkie różnice statystyczne w ocenach przyznawanych w dwóch najmłodszych grupach przedsiębiorstw (inkubacja i dorastanie), tj. przedsiębiorstw, które przetrwały na rynku ponad rok, ale mniej niż 5 lat, w kolejnym etapie analizy dokonano porównania ocen pomiędzy łączną grupą przedsiębiorstw młodszych niż 5 oraz grupą podmiotów uznanych za ustabilizowane na rynku (dojrzałe). Tabela 5.19 prezentuje wyniki testu Manna-Whitneya potwierdzające istnienie statystycznie istotnych różnic w ocenie niektórych badanych czynników.

Tabela 5.19. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych i dorastających oraz przedsiębiorstwami wkraczającymi w okres dojrzałości

Czynniki	Sum. rang - inkubacja i dorastanie	Sum. rang - dojrzałość	Z	p	n ważn. - inkubacja i dorastanie	n ważn.- dojrzałość
F ₃	14599,50	4706,500	2,849577	0,004378	138	58
F ₄	18748,50	6004,500	2,178168	0,029394	160	62
S ₃	27283,50	7696,500	2,983652	0,002849	194	70
S ₄	28505,00	7273,000	3,981710	0,000068	197	70

*wynik istotny statystycznie przy $p < 0,05$

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

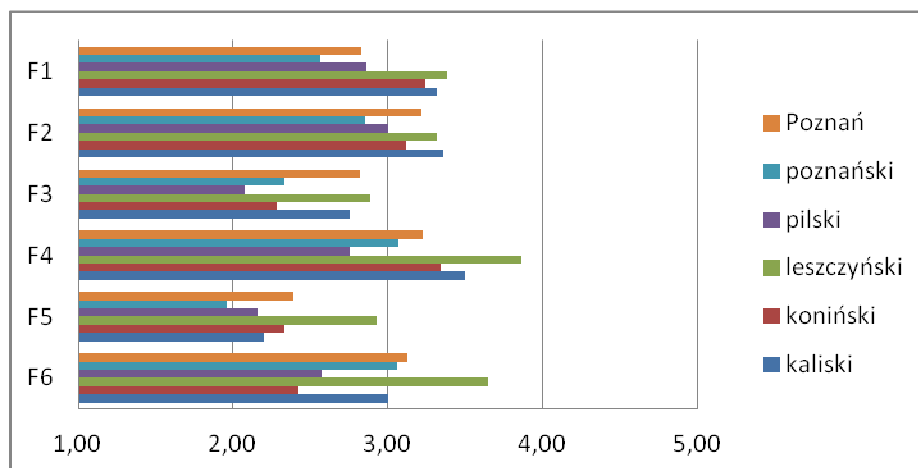
W przypadku, gdy pięcioletni okres funkcjonowania na rynku stanowi granicę podziału badanych przedsiębiorstw na dwie grupy, tj.:

- przedsiębiorstwa młode, które można uznać za nowe podmioty gospodarcze (funkcjonujące co najmniej od roku, ale mniej niż 5 lat) oraz
- przedsiębiorstwa wkraczające w okres dojrzałości, bardziej ustabilizowane na rynku (działające co najmniej 5 lat i nie dłużej niż 8 lat),

pomiędzy wyróżnionymi grupami przedsiębiorstw występują istotne statystycznie różnice w ocenie czterech spośród badanych czynników instytucjonalnych. Należą do nich: wsparcie instytucji otoczenia biznesu (czynnik F₃), zewnętrzne źródła finansowania (czynnik F₄), wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół (czynnik S₃) oraz wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzonej przez respondenta działalności (czynnik S₄). Wynik ten jest zgodny z przedstawionymi w tabeli 5.15 wynikami testu Kruskala-Wallisa.

5.2.2. Wpływ czynników instytucjonalnych na przetrwanie a lokalizacja przedsiębiorstw

W podrozdziale przedstawiono wyniki ocen poszczególnych elementów otoczenia instytucjonalnego według lokalizacji przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu. W pierwszej kolejności zbadano, czy podmioty prowadzące działalność w sześciu podregionach województwa wielkopolskiego różnią się pod względem ocen przypisywanych wpływowi czynników instytucjonalnych na ich zdolność do przetrwania. Rysunki 5.18-5.20 prezentują średnie oceny przyznane przez respondentów z różnych części Wielkopolski.

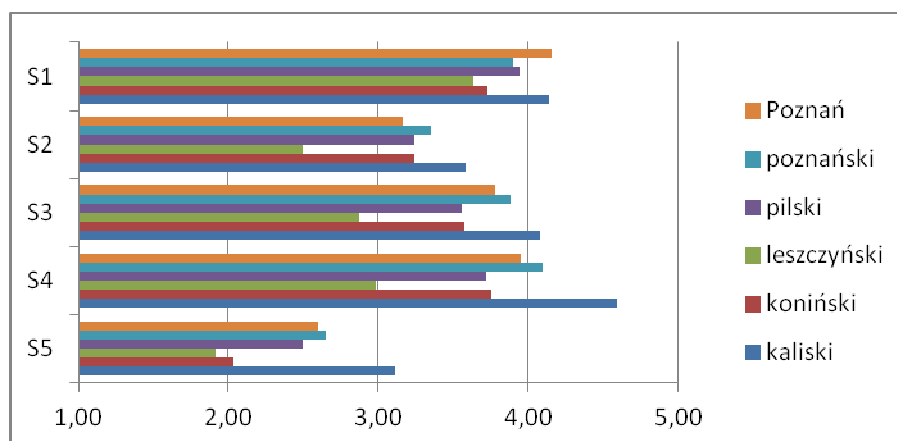


Rysunek 5.18. Wpływ czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski – średnie oceny w skali od 1 do 5

Legenda:

- F₁ - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia
- F₂ - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)
- F₃ - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu
- F₄ - Zewnętrzne źródła finansowania
- F₅ - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich
- F₆ - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

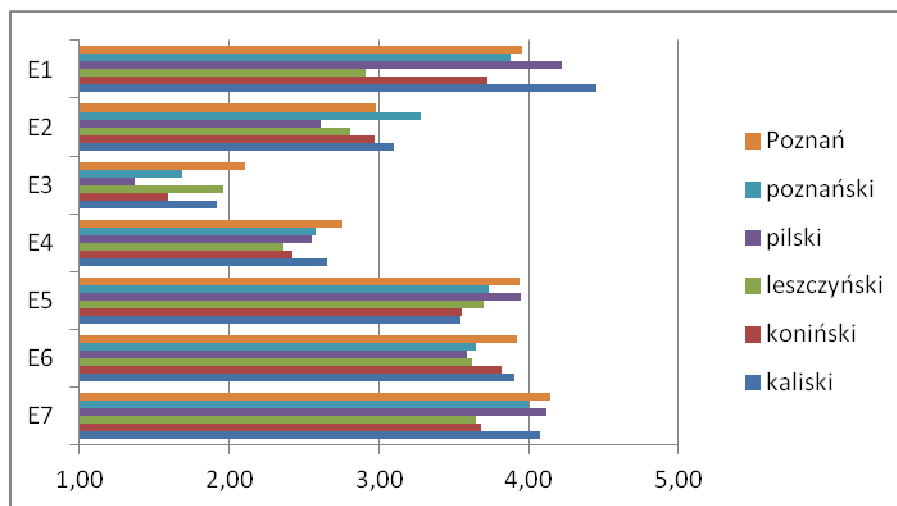


Rysunek 5.19. Wpływ czynników związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski – średnie oceny w skali od 1 do 5

Legenda:

- S₁ - Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)
- S₂ - Akceptacja społeczności lokalnej
- S₃ - Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół
- S₄ - Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej
- S₅ - Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Rysunek 5.20. Wpływ czynników związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski – średnie oceny w skali od 1 do 5

Legenda:

- E₁ - Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)
- E₂ - Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)
- E₃ - Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)
- E₄ - Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy
- E₅ - Uzyskane wykształcenie formalne
- E₆ - Dodatkowe kursy i szkolenia
- E₇ - Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Na podstawie miar średnich ocen wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie przedsiębiorstw w podregionach województwa wielkopolskiego widoczne są różnice w szczególności pomiędzy podregionem leszczyńskim i poznańskim. Podmioty zlokalizowane w pierwszym ze wskazanych podregionów oceniły wyżej od pozostałych przedsiębiorstw czynniki otoczenia regulacyjno-organizacyjnego, a więc formalne otoczenie przedsiębiorczości. W podregionie tym natomiast dużo mniejsze znaczenie przypisano instytucjom związanym z otoczeniem społecznym, a także niżej oceniono wpływ elementów otoczenia edukacyjnego. Spośród wszystkich podregionów Wielkopolski wyróżnia się także podregion kaliski, w którym respondenci potwierdzili duży wpływ czynników nieformalnych, takich jak: wsparcie rodziny, przyjaciół i znajomych oraz nieformalnych kontaktów społecznych, a także wartości wpojonych w dzieciństwie jako elementu otoczenia edukacyjnego.

W celu weryfikacji istotności statystycznej zależności ocen wpływu czynników instytucjonalnych na przetrwanie badanych przedsiębiorstw od podregionu, w którym

prowadzona jest działalność gospodarcza, wykorzystano test Kruskala-Wallisa dla wielu grup niezależnych. Wyniki przedstawiono w tabeli 5.20.

Tabela 5.20. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw zlokalizowanych w sześciu podregionach Wielkopolski

Różnice w ocenie czynników instytucjonalnych istotne statystycznie przy $p < 0,05$ Zmienna niezależna: lokalizacja w podregionach województwa wielkopolskiego	
Zmienna zależna	Test Kruskala-Wallisa
F₆	H (5, N= 222) =15,90878 p =,0071
S₁	H (5, N= 261) =13,41138 p =,0198
S₂	H (5, N= 252) =20,61531 p =,0010
S₃	H (5, N= 264) =33,77860 p =,0000
S₄	H (5, N= 267) =54,32649 p =,0000
S₅	H (5, N= 174) =11,78145 p =,0379
E₁	H (5, N= 267) =55,62191 p =,0000
E₇	H (5, N= 255) =11,76863 p =,0381

*wynik istotny statystycznie przy $p < 0,05$

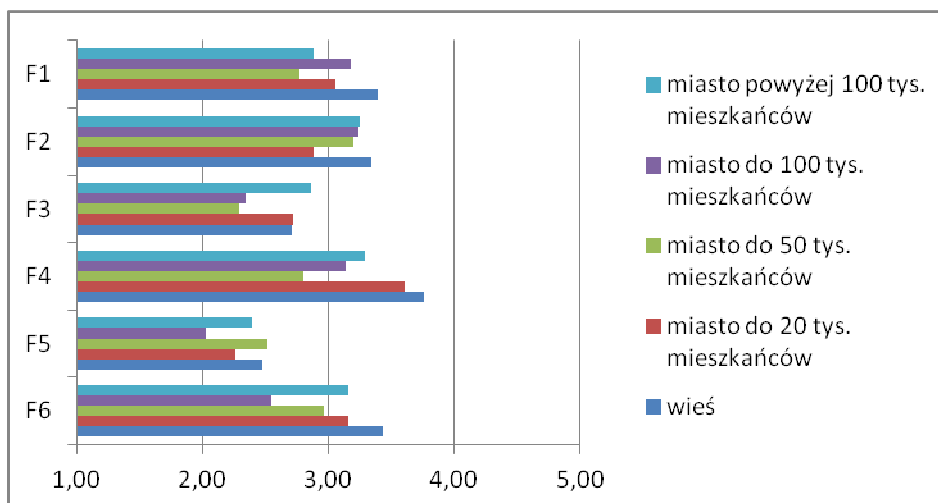
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Wyniki testu potwierdziły istotną statystycznie zależność pomiędzy oceną wszystkich czynników otoczenia społecznego a lokalizacją przedsiębiorstw w podregionach Wielkopolski. Znaczenie otoczenia społecznego w kontekście przetrwania przedsiębiorstw jest uzależnione od obszaru, na którym jest prowadzona działalność gospodarcza. Ponadto istotne różnice potwierdzono w przypadku jednego czynnika otoczenia regulacyjnego (F₆ – zabezpieczania transakcji) oraz dwóch czynników otoczenia edukacyjnego (wartości wpojonych w dzieciństwie oraz doświadczenia zawodowego).

W podobny sposób zweryfikowano zależność pomiędzy ocenami otoczenia instytucjonalnego, a wielkością miejscowości, w której znajduje się główna siedziba przedsiębiorstwa. Średnie oceny przyznane przez respondentów poszczególnym elementom otoczenia instytucjonalnego zaprezentowano na rysunkach 5.21-5.23.

Na podstawie miar średnich ocen można stwierdzić, że wsparcie formalnego otoczenia instytucjonalnego zostało ocenione wyżej przez mieszkańców wsi, natomiast otoczenie społeczne miało stosunkowo duże znaczenie dla mieszkańców miast do 50 tysięcy mieszkańców.

Zależność ocen otoczenia instytucjonalnego od wielkości miejscowości, w której prowadzona jest działalność została zweryfikowana przy pomocy testu Kruskala-Wallisa dla wielu grup niezależnych. Wyniki zaprezentowano w tabeli 5.21.

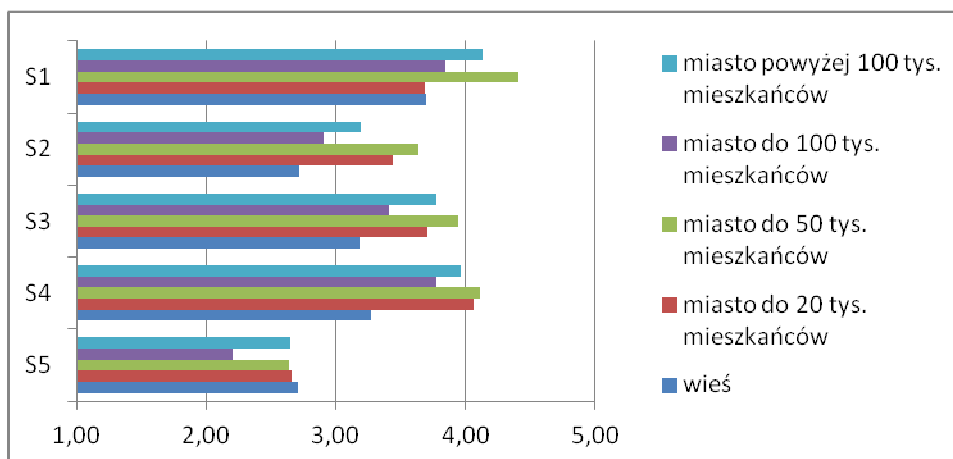


Rysunek 5.21. Wpływ czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według wielkości miejscowości – średnie oceny w skali od 1 do 5

Legenda:

- F₁ - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia
- F₂ - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)
- F₃ - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu
- F₄ - Zewnętrzne źródła finansowania
- F₅ - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich
- F₆ - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

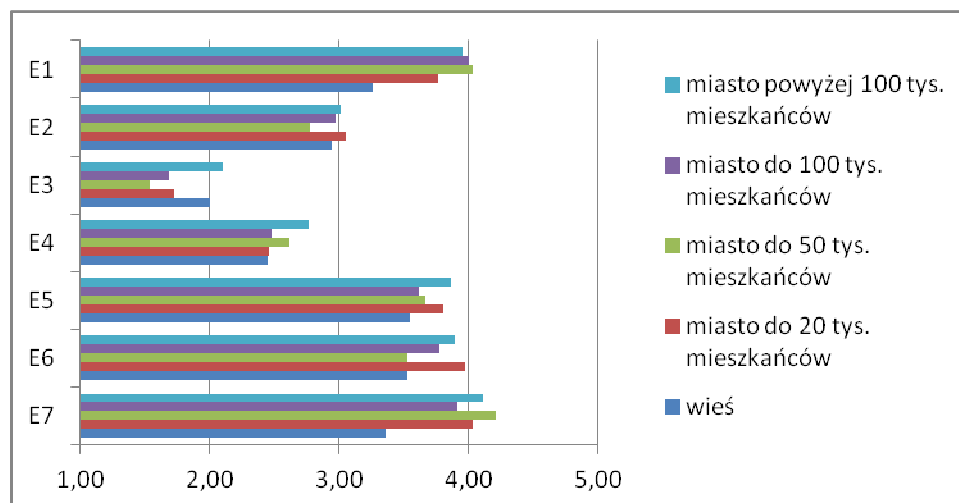


Rysunek 5.22. Wpływ czynników związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według wielkości miejscowości – średnie oceny w skali od 1 do 5

Legenda:

- S₁ - Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)
- S₂ - Akceptacja społeczności lokalnej
- S₃ - Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół
- S₄ - Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej
- S₅ - Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.



Rysunek 5.23. Wpływ czynników związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według wielkości miejscowości – średnie oceny w skali od 1 do 5

Legenda:

- E₁ - Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)
- E₂ - Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)
- E₃ - Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)
- E₄ - Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy
- E₅ - Uzyskane wykształcenie formalne
- E₆ - Dodatkowe kursy i szkolenia
- E₇ - Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela 5.21. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw według wielkości miejscowości prowadzenia działalności

Różnice w ocenie czynników instytucjonalnych istotne statystycznie przy $p < ,05$ Zmienna niezależna: wielkość miejscowości prowadzenia działalności gospodarczej	
Zmienna zależna	Test Kruskala-Wallisa
S ₁	H (4, N= 258) =14,59419 p =,0056
S ₂	H (4, N= 249) =14,21760 p =,0066
S ₃	H (4, N= 261) =10,87065 p =,0281
S ₄	H (4, N= 264) =14,16852 p =,0068
E ₁	H (4, N= 264) =19,72652 p =,0006
E ₃	H (4, N= 198) =12,34001 p =,0150
E ₇	H (4, N= 252) =15,61220 p =,0036

*wynik istotny statystycznie przy $p < ,05$

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Zgodnie z ocenami respondentów prawie wszystkie elementy otoczenia społecznego miały zróżnicowany wpływ na przetrwanie przedsiębiorstw w zależności od wielkości

miejsowości, w której prowadzona była działalność. Wyjątek stanowi czynnik S₅ – lokalne zwyczaje, takie jak np. preferencje odnośnie zakupu lokalnych produktów. Spośród czynników otoczenia edukacyjnego oceny trzech z nich różniły się istotnie w zależności od wielkości miejscowości, z której pochodzili respondenci. Należą do nich: wartości wpojone w dzieciństwie, takie jak pracowitość, oszczędność, tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości oraz formy nabywania doświadczenia zawodowego (staże, praktyki).

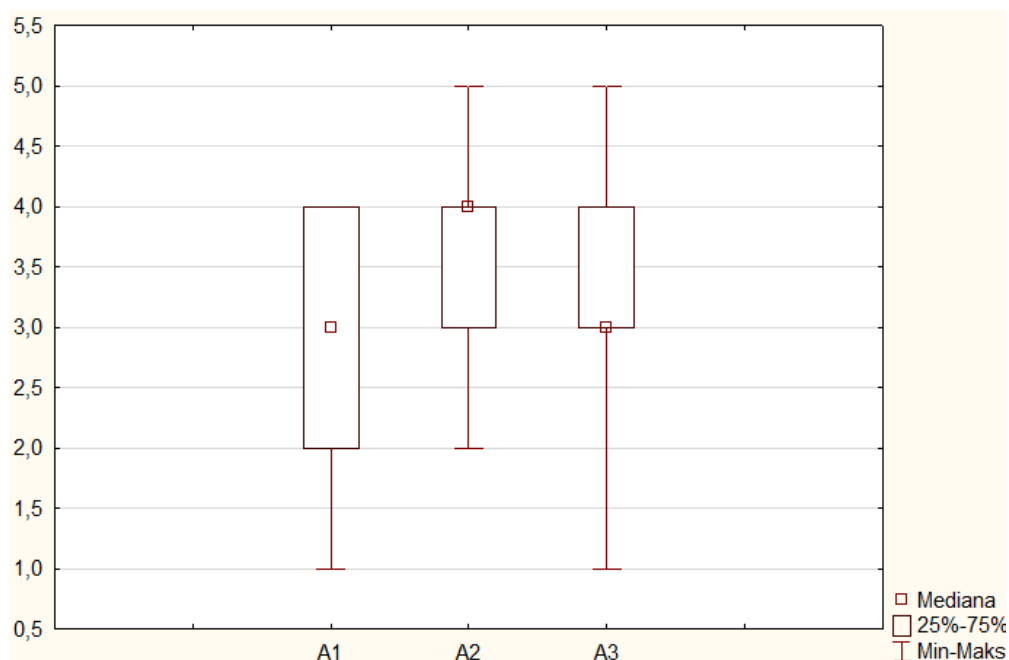
5.2.3. Instytucjonalne bariery funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim

Czynniki otoczenia instytucjonalnego mogą wywierać zarówno pozytywny jak i negatywny wpływ na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. W dotychczasowych rozważaniach położono nacisk na różnorodne formy wsparcia oraz aspekty instytucjonalne sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości. Głównym celem pracy była ocena wpływu wybranych czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. Na funkcjonowanie i zdolności rozwojowe podmiotów gospodarczych mogą wpływać także inne czynniki, np. związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną kraju czy regionu, postępem technologicznym, mechanizmem konkurencji, aspektami demograficznymi, itp. Często dogłębna analiza tych obszarów pozwoli jednak na odkrycie pewnego rodzaju instytucji leżących ich podłoża. Instytucje wydają się mieć szeroki bezpośredni i pośredni wpływ na szereg procesów zachodzących w życiu społeczno-gospodarczym, dlatego coraz częściej są włączane w zakres podejmowanych badań.

Przedsiębiorstwa z terenu województwa wielkopolskiego, które wzięły udział w badaniu powstały w okresie dynamicznego rozwoju formalnego otoczenia instytucjonalnego. Miało to związek z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku oraz idącymi za tym zmianami regulacyjnymi oraz szerszymi możliwościami korzystania ze współfinansowania rozwoju przedsiębiorstw z funduszy unijnych. Jednocześnie okres od 2005-2011 roku, w którym powstawały nowe przedsiębiorstwa cechował się także stopniowym pogarszaniem się koniunktury gospodarczej.

Zmienne warunki otoczenia ekonomicznego oraz formalnego otoczenia instytucjonalnego, dokonywały się na podłożu instytucji nieformalnych związanych z otoczeniem społecznym, które charakteryzuje się dużo wolniejszą dynamiką zmian. Rysunek 5.24 prezentuje rozkład ocen respondentów dotyczących ogólnych warunków funkcjonowania mikro i małych

przedsiębiorstw w Wielkopolsce, a także uwarunkowań związanych z postrzeganiem przedsiębiorców w społeczności regionalnej.



Rysunek 5.24. Rozkład ocen dotyczących warunków funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Wielkopolsce

Legenda:

A₁ - ogólne warunki funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw (od 1 - bardzo złe do 5 - bardzo dobre)

A₂ - postrzeganie przedsiębiorcy w społeczeństwie (od 1 - bardzo negatywne do 5 - bardzo pozytywne)

A₃ - sprzyjające warunki dla kolejnych prób podejmowania działalności gospodarczej pomimo niepowodzeń - tzw. „druga szansa” (od 1 – zdecydowanie nie do 5 – zdecydowanie tak)

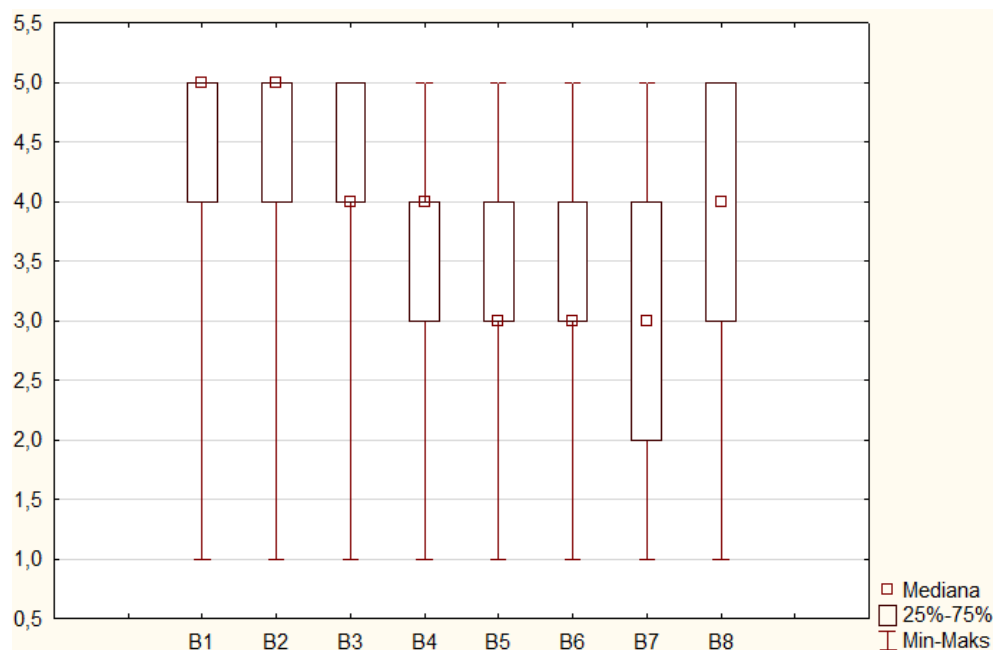
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Oceny dotyczące ogólnych warunków funkcjonowania są dosyć zróżnicowane, przy czym wartość mediany wskazuje na ocenę neutralną. Respondenci byli bardziej zgodni w ocenie uwarunkowań wynikających ze społecznego postrzegania funkcji przedsiębiorcy. Pomimo badań, które wskazują na konieczność poprawy wizerunku przedsiębiorców i negatywnych stereotypów zakorzenionych w świadomości Polaków odnośnie prowadzenia działalności gospodarczej, wyniki badań zaprezentowane na rysunku 5.24 skłaniają do optymizmu. Połowa respondentów uważała, że przedsiębiorcy w wielkopolskim społeczeństwie są postrzegani raczej pozytywnie lub bardzo pozytywnie, a negatywny wizerunek osób prowadzących działalność gospodarczą wskazano w niewielu przypadkach. Jest to uzasadnione z jednej strony doborem próby badawczej, gdyż respondenci korzystający z różnych form wsparcia instytucjonalnego spotykali się z reguły z pozytywnym nastawieniem

osób zarządzających i realizujących programy pomocy dla początkujących przedsiębiorców. Z drugiej strony natomiast ogólne uwarunkowania społeczne nawiązujące do tradycyjnego postrzegania Wielkopolan jako ludzi przedsiębiorczych i gospodarnych mogą wpływać nadal na stosunkowo sprzyjający odbiór społeczny przedsiębiorczości w tym regionie.

W świetle ocen respondentów przedsiębiorcy działający w Wielkopolsce nie powinni mieć również problemu z ponownym podejmowaniem działalności gospodarczej w przypadku wcześniejszych niepowodzeń. Opór społeczny, czy niechęć do dawania drugiej szansy i ponownej legitymizacji społecznej działalności przedsiębiorcy nie stanowi więc w świetle badań bariery dla rozwoju przedsiębiorczości w Wielkopolsce. Należy jednak podkreślić, że opinia większości respondentów nie jest poparta ich własnymi doświadczeniami w tej kwestii. Prawie 80% właścicieli biorących udział w badaniu utworzyło przedsiębiorstwo po raz pierwszy, natomiast nieco ponad 9% z nich miało wcześniejsze doświadczenia związane z trudnościami w utrzymaniu podmiotu gospodarczego na rynku.

Respondenci ocenili także bariery funkcjonowania przedsiębiorstw związane z formalnym otoczeniem instytucjonalnym. Rozkład ocen zaprezentowano na rysunku 5.25. W świetle uzyskanych wyników pierwsze dwa z wymienionych czynników stanowią największe bariery dla funkcjonowania badanych przedsiębiorstw działających w Wielkopolsce. Są to obciążenia podatkowe oraz zobowiązania wobec ZUS, a także nadmierna biurokracja i sprawozdawczość. W obu przypadkach połowa respondentów zdecydowanie zgadzała się z twierdzeniem, że czynniki te utrudniają działalność ich przedsiębiorstw. Podobnie dużym utrudnieniem dla przedsiębiorstw były skomplikowane przepisy regulujące ich działalność, w tym przepisy podatkowe. W przypadku tego czynnika połowa respondentów była raczej lub zdecydowanie w zgodzie z twierdzeniem, że tego typu regulacje niosą określone utrudnienia dla funkcjonowania utworzonych przez nich podmiotów gospodarczych. Kolejnymi czynnikami, które w znacznym stopniu ograniczały badane przedsiębiorstwa były kontrole uprawnionych organów, a także korupcja w życiu gospodarczym, przy czym większa zgoda respondentów panowała w ocenie pierwszego ze wskazanych czynników. Pozostałe trzy bariery instytucjonalne, a więc dostępność źródeł finansowania, trudności w pozyskiwaniu zamówień publicznych oraz funkcjonowanie sądownictwa okazały się relatywnie mniej uciążliwe dla badanych mikro i małych przedsiębiorstw w porównaniu do opisanych wcześniej barier, choć nadal stanowiły problem dla dużej grupy respondentów.



Rysunek 5.25. Rozkład ocen czynników utrudniających funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5, gdzie 1 – zdecydowanie się zgadzam, 2 – raczej się zgadzam, 3 – ani się zgadzam, ani nie zgadzam, 4 – raczej się zgadzam, 5 – zdecydowanie się zgadzam)

Legenda:

- B₁** - obciążenia podatkowe i parapodatkowe (np. składki ZUS)
- B₂** - obciążenia biurokratyczne i sprawozdawcze
- B₃** - przepisy regulujące działalność gospodarczą (np. podatkowe)
- B₄** - kontrole uprawnionych organów
- B₅** - warunki i dostępność finansowania zewnętrznego
- B₆** - trudności w pozyskiwaniu kontraktów/zamówień publicznych
- B₇** - funkcjonowanie sądownictwa
- B₈** - korupcja w życiu gospodarczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Najważniejszymi działaniami, które w opinii wielkopolskich przedsiębiorców mogłyby poprawić zdolność nowo tworzonych przedsiębiorstw do utrzymania się na rynku są przede wszystkim:

1. uproszczenie przepisów prawnych,
2. łatwiejszy dostęp do źródeł finansowania,
3. kształcenie umiejętności przedsiębiorczych na wszystkich etapach edukacji formalnej.

Opinie badanych przedsiębiorców wskazują na trzy krytyczne obszary związane z otoczeniem instytucjonalnym, które odgrywają niezwykle istotną rolę w budowaniu zdolności nowo tworzonych przedsiębiorstw do utrzymania się na rynku w początkowych etapach ich funkcjonowania. Dotyczą one w pierwszej kolejności sfery skomplikowanych i często zmieniających się uregulowań prawnych, które stanowią szczególną barierę dla nowo

tworzonych przedsiębiorstw i osób bez wcześniejszego doświadczenia biznesowego. Finansowanie nowych przedsięwzięć i działania zapewniające łatwiejszy dostęp nowych podmiotów gospodarczych do kapitału zewnętrznego stanowią kolejny priorytet z punktu widzenia poprawy zdolności przedsiębiorstw do przetrwania. Obok aspektów prawnych i finansowych na trzecim miejscu podkreślona została rola formalnego systemu edukacji, który w większym stopniu powinien ułatwiać nabywanie umiejętności przedsiębiorczych już od pierwszych etapów kształcenia szkolnego.

5.3. Wnioski i rekomendacje

W wyniku przeprowadzonych badań pozytywnie zweryfikowano postawione hipotezy badawcze (por. s.76).

W świetle zaprezentowanych wyników badań czynniki instytucjonalne wywierają wpływ na przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. Wpływ poszczególnych elementów otoczenia instytucjonalnego jest jednak zróżnicowany. Wśród badanych czynników tego rodzaju, o zdolności do przetrwania nowych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim decydują przede wszystkim czynniki związane z otoczeniem społecznym oraz niektóre elementy otoczenia edukacyjnego. Nowo tworzone przedsiębiorstwa w Wielkopolsce są więc wrażliwe na jakość otoczenia instytucjonalnego.

Wpływ czynników instytucjonalnych na cykl życia badanych przedsiębiorstw ma zarówno charakter bezpośredni, jak i pośredni. Czynniki związane z otoczeniem prawnym i organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość wywierają głównie bezpośredni wpływ na funkcjonowanie mikro i małych przedsiębiorstw poprzez wsparcie finansowe, doradztwo prawne, ułatwianie kontaktów z partnerami biznesowymi oraz pomoc w zdobywaniu nowych klientów. Działania takie wpływają na sytuację finansową, konkurencyjną oraz legitymizację polityczno-prawną i społeczną nowo tworzonych podmiotów. Podobnie czynniki społeczne wywierają bezpośredni wpływ na kondycję podmiotu gospodarczego poprzez pomoc finansową i emocjonalną członków rodziny oraz najbliższych znajomych i przyjaciół. Elementy otoczenia edukacyjnego wywierają w większości wpływ pośredni na przetrwanie badanych przedsiębiorstw poprzez kształtowanie postaw, wiedzy i umiejętności twórców nowych przedsiębiorstw.

Tabela 5.22 prezentuje podsumowanie znaczenia poszczególnych czynników instytucjonalnych dla zdolności badanych przedsiębiorstw do przetrwania. Czynniki oznaczono następującymi symbolami: + niewielkie znaczenie dla przetrwania, ++ umiarkowane znaczenie dla przetrwania, +++ duże znaczenie dla przetrwania. Podstawą

klasyfikacji były średnie oceny przypisane przez respondentów poszczególnym czynnikom, przy czym symbol + dotyczy średniej oceny w przedziale <1;2,5), oznaczenie ++ odpowiada średniej ocenie w przedziale <2,5;3,5), natomiast oznaczenie +++ odnosi się do średniej oceny mieszczącej się w przedziale <3,5;5>.

Tabela 5.22. Znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw – podsumowanie wyników badań empirycznych

Czynniki instytucjonalne	Znaczenie dla przetrwania
F ₁ - Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia	++
F ₂ - Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)	++
F ₃ - Wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu	++
F ₄ - Zewnętrzne źródła finansowania	++
F ₅ - Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich	+
F ₆ - Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami	++
S ₁ - Nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości)	+++
S ₂ - Akceptacja społeczności lokalnej	++
S ₃ - Wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół	+++
S ₄ - Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej	+++
S ₅ - Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)	++
E ₁ - Wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość)	+++
E ₂ - Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie)	++
E ₃ - Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski)	+
E ₄ - Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy	++
E ₅ - Uzyskane wykształcenie formalne	+++
E ₆ - Dodatkowe kursy i szkolenia	+++
E ₇ - Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)	+++

Źródło: opracowanie własne.

Analiza historycznych uwarunkowań przedsiębiorczości w regionie Wielkopolski, a także wyniki badań empirycznych zaprezentowane w niniejszym rozdziale dowodzą, że dla nowo tworzonych podmiotów gospodarczych znaczenie mają przede wszystkim instytucje nieformalne związane z otoczeniem społecznym, a także elementy otoczenia edukacyjnego oparte na instytucjach formalnych i nieformalnych. Większość badanych czynników o charakterze regulacyjno-organizacyjnym wywierała umiarkowany wpływ na zdolność wielkopolskich przedsiębiorstw do przetrwania na rynku.

Z analizy otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim wynika, że liczba instytucji i organizacji udzielających wsparcia oraz zakres instrumentów pomocowych oferowanych nowo tworzonym i rozwijającym się przedsiębiorstwom jest szeroki, ale zróżnicowany pod względem lokalizacji infrastruktury wsparcia. Najwięcej

instytucji i organizacji udzielających pomocy przedsiębiorcom znajduje się w Poznaniu, ale na uwagę zasługują także ośrodki prężnie wspierające nowe podmioty gospodarcze w innych podregionach Wielkopolski. Należą do nich między innymi Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Koninie oraz Eurocentrum Innowacji i Przedsiębiorczości w Ostrowie Wielkopolskim.

Polityka wspierania i promocji przedsiębiorczości jest rozwijana na szczeblu regionalnym i lokalnym dzięki współpracy i zaangażowaniu podmiotów administracji samorządowej, organizacji samorządu gospodarczego, partnerów biznesowych oraz szkół wyższych w regionie. Przykładem takich inicjatyw są Poznańskie Dni Przedsiębiorczości z Targami Przedsiębiorczości oraz konkurs o tytuł „Poznańskiego Lidera Przedsiębiorczości”. Dużą rolę w integracji środowiska przedsiębiorców w Poznaniu odgrywa Wydział Działalności Gospodarczej i Rolnictwa Urzędu Miasta Poznania, będący inicjatorem szeregu przedsięwzięć promujących przedsiębiorczość i wspierających nowych przedsiębiorców. Wiodącym ośrodkiem w regionie jest także Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.

Idea wspierania przedsiębiorców przez władze państwowe i samorządowe nie ma w Polsce długiej tradycji, dlatego wszelkie inicjatywy tego typu należy uznać za pozytywne impulsy dla poprawy klimatu dla rozwoju przedsiębiorstw i wzmacniania ich perspektyw rozwojowych.

W kontekście zdolności do przetrwania, badane przedsiębiorstwa doceniają wsparcie instytucji i organizacji na poziomie umiarkowanym. Z kolei z raportów urzędów i instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie programów pomocowych wynika, że przedsiębiorstwa uzyskujące wsparcie instytucjonalne w postaci dotacji mają wyższe wskaźniki przetrwania w porównaniu do ogółu nowo tworzonych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Badania empiryczne przeprowadzone w niniejszej pracy pokazują, że nowe przedsiębiorstwa doceniają wsparcie instytucji i organizacji otoczenia biznesu, jednak nie ma ono dominującego znaczenia dla ich zdolności do przetrwania.

Z badań przedstawionych w pracy wynika również, że wpływ członkostwa w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych i partnerskich ma niewielki wpływ na przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw. Rezultaty badania ankietowego wskazują jednak na nieznaczny wzrost oceny tego czynnika w grupie przedsiębiorstw, które przetrwały co najmniej 5 lat. Można wnioskować zatem, iż rola tego typu organizacji uwidacznia się w cyklu życia podmiotów starszych, bardziej ustabilizowanych na rynku oraz średnich i dużych przedsiębiorstw, działających najczęściej w formie spółek prawa handlowego, które decydują się na internacjonalizację i pozyskiwanie zagranicznych

partnerów biznesowych. Istotność statystyczna różnic w ocenie tego czynnika według etapu cyklu życia badanych przedsiębiorstw nie została jednak potwierdzona wynikami testu Kruskala-Wallisa.

W odniesieniu do etapów cyklu życia badanych przedsiębiorstw, istotne statystycznie okazały się różnice w ocenie dwóch elementów otoczenia regulacyjno-organizacyjnego. Należą do nich wsparcie instytucji otoczenia biznesu oraz zewnętrzne źródła finansowania. Znaczenie tych czynników malało wraz z wiekiem badanych przedsiębiorstw. Oznacza to, że wymienione czynniki otoczenia instytucjonalnego miały większy wpływ na przetrwanie wielkopolskich przedsiębiorstw w początkowej fazie cyklu życia. W grupie najmłodszych przedsiębiorstw wpływ zewnętrznych źródeł finansowania na przetrwanie tych podmiotów można określić nawet jako duży. Potwierdza to skuteczność instrumentów finansowych, z których korzystały wielkopolskie przedsiębiorstwa w pierwszym etapie funkcjonowania. Wzmocnienie aktualnej infrastruktury wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw, a także ułatwienia w dostępie do niej dla nowych przedsiębiorców wydają się oczekiwanymi kierunkami zmian w formalnym otoczeniu instytucjonalnym. Równie istotny jest dalszy rozwój instrumentów finansowych przeznaczonych dla najmłodszych podmiotów gospodarczych. Instrumenty pomocowe, w tym dotacje, dostępne w aktualnym systemie wsparcia przedsiębiorstw zostały ocenione pozytywnie przez najmniejsze podmioty gospodarcze zlokalizowane na terenie województwa wielkopolskiego, którym udało się przetrwać na rynku.

Czynniki instytucjonalne o charakterze regulacyjnym mają także aspekt negatywny. Obciążenia podatkowe, sprawozdawcze i administracyjne są postrzegane jako istotne bariery funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Wielkopolsce. Według odpowiedzi respondentów uproszczenie przepisów prawnych jest najważniejszym działaniem, które mogłoby przyczynić się do poprawy zdolności do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw.

W grupie badanych mikro i małych przedsiębiorstw znalazły się głównie podmioty prowadzone w formie indywidualnej działalności gospodarczej. Dla tego typu podmiotów należących do osób fizycznych szczególnego znaczenia w początkowej fazie działalności nabiera najbliższe otoczenie społeczne. Trzy spośród pięciu badanych czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem społecznym odgrywały ważną rolę w budowaniu zdolności tych podmiotów do utrzymania się na rynku. Wysoko ocenione wsparcie rodziny i najbliższych znajomych oraz przyjaciół świadczy o tym, że kultura przedsiębiorczości jest w wielkopolskim społeczeństwie doceniana i wspierana. Waga tych czynników zmniejsza się

wraz z wiekiem przedsiębiorstwa. Poprzez analogię do cyklu życia człowieka można przyjąć, że osiągnięcie dojrzałości wiąże się z uzyskiwaniem większej samodzielności, a tak silne wsparcie najbliższego otoczenia społecznego nie jest już konieczne. Prawdopodobnie w późniejszych etapach rozwoju przedsiębiorstw większego znaczenia nabierają czynniki o innym charakterze, niezwiązane bezpośrednio z otoczeniem instytucjonalnym.

Bardzo istotne dla przetrwania badanych przedsiębiorstw w Wielkopolsce okazały się nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości), a ocena tego czynnika utrzymywała się na wysokim poziomie niezależnie od etapu cyklu życia badanych przedsiębiorstw.

Jak wynika z przeprowadzonych badań akceptacja społeczności lokalnej oraz zwyczaje w niej panujące mają umiarkowany wpływ na przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce, jednak pierwszy z tych czynników jest ważny dla dużej grupy przedsiębiorstw rozpoczynających działalność. Jest to związane z opisywanym we wcześniejszych rozdziałach pracy procesem uzyskiwania legitymizacji społecznej przez nowe przedsiębiorstwa. W opinii respondentów nastawienie społeczeństwa wielkopolskiego do osób prowadzących działalność gospodarczą jest raczej pozytywne, w odróżnieniu od ogólnie przyjętych twierdzeń o negatywnym wizerunku przedsiębiorcy w polskim społeczeństwie.

Wyniki testów Kruskala-Wallisa i Manna-Whitneya zastosowanych w pracy potwierdziły statystycznie istotne różnice w ocenie niektórych czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem społecznym:

- wsparcie rodziny oraz najbliższych znajomych i przyjaciół (największe znaczenie na wczesnych etapach rozwoju firmy; maleje wraz z wiekiem przedsiębiorstwa),
- nieformalne kontakty społeczne, akceptacja społeczności lokalnej, wsparcie rodziny, przyjaciół i najbliższych znajomych oraz lokalne zwyczaje (znaczenie czynników uzależnione od lokalizacji przedsiębiorstwa w poszczególnych podregionach Wielkopolski),
- nieformalne kontakty społeczne, akceptacja społeczności lokalnej, wsparcie rodziny, przyjaciół i najbliższych znajomych (znaczenie czynników uzależnione od wielkości miejscowości, w której prowadzona jest działalność).

Zmienność ocen poszczególnych czynników otoczenia społecznego w ujęciu przestrzennym oraz ze względu na wielkość miejscowości może być wytłumaczona lokalnymi uwarunkowaniami społeczno-kulturowymi.

W odniesieniu do czynników otoczenia edukacyjnego, podkreślić należy duże znaczenie przypisywane przez respondentów wartościom, takim jak pracowitość, oszczędność i

gospodarność, które wiążą się z tradycyjnie pojmowanym etosem Wielkopolan. Z badań wynika, że wielkopolscy przedsiębiorcy cenią te wartości i uważają, że są one pomocne w utrzymaniu ich przedsiębiorstw na rynku. Wyniki testu statystycznego Kruskala-Wallisa wskazują, że znaczenie tego czynnika nie jest uzależnione od etapu cyklu życia przedsiębiorstwa. Ocena tego czynnika zależy natomiast od lokalizacji podmiotu gospodarczego według powiatów oraz od wielkości miejscowości, w której prowadzona jest działalność. Lokalizacja i wielkość miejscowości warunkują także ocenę doświadczenia zawodowego nabytego przez respondentów, w kontekście zdolności do przetrwania ich przedsiębiorstw. Może mieć to związek z dostępem do usług szeroko pojętego sektora edukacyjno-szkoleniowego. Obok doświadczenia zawodowego, wykształcenie formalne oraz dodatkowe kursy i szkolenia miały największe znaczenie dla przetrwania badanych przedsiębiorstw w Wielkopolsce.

Z przedstawionych badań wynika osłabienie wpływu tradycji, która w sposób pośredni, może jednak wpływać na trwałość przedsiębiorstw, poprzez kształtowanie świadomości i postawy przedsiębiorczej właścicieli nowych podmiotów gospodarczych. Czynniki te należące do instytucji nieformalnych wydaje się nie odgrywać istotnej roli we współczesnym wielkopolskim społeczeństwie. Powodem takiego stanu rzeczy mogły być trudne doświadczenia XX wieku, które spowodowały zerwanie więzi z tradycją pracy organicznej, stowarzyszeń i oddolnych inicjatyw na rzecz wsparcia polskiej ludności pod zaborami, również w aspekcie gospodarczym. Wzorce postępowania XIX-wiecznych organiczników nie są już obecne w świadomości wielkopolskiego społeczeństwa, chociaż w nawiązaniu do dwusetnej rocznicy urodzin Hipolita Cegielskiego odrodziły się idee przywracania pamięci o tożsamości regionu. Badania wskazują na umiarkowane znaczenie dla przetrwania nowych przedsiębiorstw takich czynników jak: naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy oraz czerpanie z doświadczeń przedsiębiorców z najbliższego otoczenia. Zdecydowanie większą wagę respondenci przywiązują do własnych umiejętności i wiedzy pozyskanej dzięki wykształceniu formalnemu, doświadczeniu nabytemu dzięki odbywaniu praktyk i wcześniejszej pracy zawodowej, a także udziałowi w dodatkowych kursach i szkoleniach.

Działania możliwe do podjęcia w celu ułatwienia przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw powinny bazować na rozwiązaniach przyjętych w trzech obszarach związanych z otoczeniem instytucjonalnym. Według wskazań i ocen właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego, zmian wymaga przede wszystkim otoczenie regulacyjne, przepisy i wynikające z nich obciążenia dla funkcjonowania

podmiotów gospodarczych. Przepisy regulujące działalność przedsiębiorstw w obecnym kształcie są zbyt skomplikowane, a ich zrozumienie pochłania dużą część czasu, którym dysponuje przedsiębiorca.

Zdaniem przedsiębiorców dalszych zmian wymagają także przepisy regulujące dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Bariera finansowa uniemożliwia rozwój przedsiębiorstw oraz wdrażanie innowacyjnych pomysłów i rozwiązań, co w konsekwencji może prowadzić do decyzji o zaprzestaniu działalności czy likwidacji przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy oczekują także zmian w formalnym systemie kształcenia, tak, aby wiedza i umiejętności niezbędne z punktu widzenia osoby tworzącej nowe przedsiębiorstwo była pozyskiwana już na najniższych poziomach edukacji. W aktualnych warunkach osoby posiadające pomysł oraz inicjatywę przedsiębiorczą często nie mają wystarczającej wiedzy na temat tego, w jaki sposób uruchomić nowy podmiot gospodarczy i jakie zagrożenia są związane z początkowym okresem działalności. Kursy i szkolenia organizowane przez instytucje i organizacje otoczenia przedsiębiorczości są w tej sytuacji niezbędnym ogniwem zapewniającym uzupełnienie braku wystarczającego kształcenia w zakresie przedsiębiorczości. Chodzi przy tym nie tylko o zdobywanie wiedzy o sposobie uruchomienia nowego przedsiębiorstwa, ale także o kształcenie postaw przychylnych i sprzyjających przedsiębiorczości oraz wyzwalających postawy przedsiębiorcze w wielkopolskim społeczeństwie.

Instytucje formalne mogą być zmienione szybciej i łatwiej niż instytucje o charakterze nieformalnym, które podlegają powolnemu procesowi ewolucji. Zmiany wprowadzane w otoczeniu polityczno-prawnym powinny jednak brać pod uwagę normy, zwyczaje i tradycje zakorzenione w wartościach kulturowych.

Wyniki badań wskazują na duże zróżnicowanie społeczno-kulturowe w ramach województwa wielkopolskiego. Czynniki związane z różnymi elementami otoczenia instytucjonalnego mogą mieć wpływ na sytuację podmiotów gospodarczych i zróżnicowanie rozwoju gospodarczego w poszczególnych częściach regionu. Wprowadzając jednolite instrumenty formalnego wsparcia instytucjonalnego, nie należy spodziewać się uzyskiwania wszędzie jednakowych efektów, gdyż skuteczność tych rozwiązań będzie zależała od podłoża ukształtowanego przez instytucje nieformalne, które nie podlegają łatwym zmianom.

Biorąc pod uwagę powyższe wyniki badań, wydaje się, że działania organów państwowych i samorządowych zmierzające do wsparcia przedsiębiorczości powinny - na terenie Wielkopolski - w większym stopniu uwzględniać dużą rolę nieformalnych instytucji wpływających na relacje społeczno-gospodarcze.

Zakończenie

Przedsiębiorczość jest fenomenem społeczno-gospodarczym budzącym coraz większe zainteresowanie wśród badaczy z różnych dziedzin naukowych. Jednym z głównych tematów mieszczących się w ramach tego obszaru badawczego jest problematyka tworzenia, rozwoju i przetrwania przedsiębiorstw. Ze względu na szereg obciążeń i trudności dotyczących nowych podmiotów gospodarczych, szczególnie istotne jest badanie czynników decydujących o zdolności przedsiębiorstw do utrzymania się na rynku w pierwszym, najtrudniejszym okresie funkcjonowania.

W literaturze przedmiotu identyfikuje się szereg czynników decydujących o sukcesie i przetrwaniu przedsiębiorstw. W tradycyjnych modelach cyklu życia organizacji koncentrowano się głównie na czynnikach wewnętrznych, związanych z cechami przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa. W ostatnich latach badania międzynarodowe oraz krajowe - inicjowane głównie przez organy administracji publicznej, wskazują na dużą rolę czynników zewnętrznych należących do instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorstw.

Zgodnie z przyjętym w niniejszej pracy podejściem instytucjonalnym, determinant przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim poszukiwano wśród elementów otoczenia instytucjonalnego: regulacyjno-organizacyjnego, społecznego oraz edukacyjnego. Przedmiotem badania były zależności pomiędzy wybranymi czynnikami instytucjonalnymi, bazującymi na funkcjonujących w danym kontekście społeczno-kulturowym instytucjach formalnych i nieformalnych, a zdolnością nowych przedsiębiorstw do przetrwania. Czynniki instytucjonalne mają swoje źródło w otoczeniu przedsiębiorczości, jednak efekty ich oddziaływania mają ogromny wpływ na postawy, świadomość, mentalność, działania, decyzje oraz wiedzę i umiejętności przedsiębiorców.

Wybór czynników instytucjonalnych poddanych badaniu, dokonany został na podstawie badań literaturowych przy wykorzystaniu kryterium związku danego czynnika z instytucjami formalnymi i nieformalnymi, regulującymi sposoby postępowania ludzi w życiu społeczno-gospodarczym.

Pierwsza ze zidentyfikowanych grup czynników związanych z otoczeniem instytucjonalnym bazowała na instytucjach formalnych - przepisach prawnych oraz funkcjonowaniu instytucji i organizacji wspierających przedsiębiorczość. Drugi obszar dotyczył czynników opartych na nieformalnych normach i zasadach obowiązujących w społeczeństwie, natomiast trzeci związany był z czynnikami otoczenia edukacyjnego,

wywierającymi wpływ na zdobywanie wiedzy, umiejętności i postaw niezbędnych do prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Celem pracy była identyfikacja czynników otoczenia instytucjonalnego, które wpływają na zdolność do przetrwania nowo tworzonych mikro i małych przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim. W związku z realizacją celu głównego oraz celów szczegółowych pracy, zdecydowano się na objęcie badaniem podmiotów założonych w województwie wielkopolskim po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Miało to związek z dynamicznym rozwojem programów i instrumentów pomocowych dostępnych dla przedsiębiorstw, także w wymiarze regionalnym. Celem badania było również określenie znaczenia poszczególnych czynników instytucjonalnych dla zdolności do utrzymania się nowych przedsiębiorstw na rynku oraz relacji zachodzących pomiędzy oceną wpływu tych czynników, a takimi parametrami jak wiek przedsiębiorstw oraz ich lokalizacja. Powyższe cele pracy zostały osiągnięte.

Z badań przeprowadzonych w województwie wielkopolskim wynika, że nie tylko jakość otoczenia formalnego wpływa na zdolność przedsiębiorstw do przetrwania. Szczególnie dużą rolę w kontekście zdolności do utrzymania się na rynku przedsiębiorstw w Wielkopolsce przypisano roli rodziny oraz najbliższego otoczenia – przyjaciół, znajomych, a także nieformalnym kontaktom społecznym. Czynniki związane z instytucjami formalnymi o charakterze regulacyjnym w świetle przeprowadzonych badań mają nieco mniejsze znaczenie dla mikro i małych przedsiębiorstw w początkowych etapach ich cyklu życia, choć podmioty te doceniają takie narzędzia wsparcia jak programy pomocowe i dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. W pracy zidentyfikowano także negatywne aspekty oddziaływania niektórych elementów tego komponentu otoczenia instytucjonalnego w Wielkopolsce.

Według odpowiedzi respondentów biorących udział w badaniu ankietowym dużą rolę w budowaniu ich zdolności do przetrwania odgrywają niektóre czynniki związane z otoczeniem edukacyjnym. Choć przedsiębiorcy w większości docenili wagę przygotowania zawodowego wynikającego z oddziaływania formalnego systemu edukacji, to jednak pomocne w zdobywaniu wiedzy były także dodatkowe kursy i szkolenia oraz doświadczenie zawodowe nabyte podczas praktyk i wcześniejszego zatrudnienia. Ponadto, wielkopolscy przedsiębiorcy przede wszystkim kształcali się samodzielnie w zakresie zdobywania wiedzy niezbędnej w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa. Świadczy to o tym, że system edukacji w obecnym kształcie nie przyczynia się do kształtowania wiedzy i umiejętności przedsiębiorczych w stopniu wystarczającym do zapewnienia rozwoju nowych inicjatyw przedsiębiorczych.

Wśród działań umożliwiających poprawę wskaźników przetrwania tych podmiotów w województwie wielkopolskim powinny znaleźć się przede wszystkim działania o charakterze edukacyjnym.

BIBLIOGRAFIA

- Acs, Z.J., Armington, C., Zhang, T., 2007, *The Determinants of New-Firm Survival across Regional Economies: The Role of Human Capital Stock and Knowledge Spillover*, *Papers in Regional Science*, vol. 86, no. 3 August, s. 367-391.
- Ahlstrom, D., Bruton, G.D., 2010, *Rapid Institutional Shifts and the Co-evolution of Entrepreneurial Firms in Transition Economies*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, May, s. 531-554.
- Aldrich, H.E., 1990, *Using an Ecological Perspective to Study Organizational Founding Rates*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, s. 7-24.
- Alhorr, H.S., Moore, C.B., Tyge Payne, G., 2008, *The Impact of Economic Integration on Cross-Border Venture Capital Investments: Evidence From the European Union*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, s. 897-917.
- Apanowicz, J., 2005, *Metodologiczne uwarunkowania pracy naukowej*, Difin, Warszawa.
- Arikan, A.T., 2010, *Regional Entrepreneurial Transformation: A Complex Systems Perspective*, *Journal of Small Business Management*, 48(2), s. 152-173.
- Baum, J.A.C., Olivier, C., 1996, *Toward an Institutional Ecology of Organizational Founding*, *Academy of Management Journal*, vol. 39, no. 5.
- Bellone, F., Musso, P., Nesta, L., Quéré, M., 2008, *Market Selection Along the Firm Life Cycle*, *Industrial and Corporate Change*, vol. 17, no. 4, s. 753-777.
- Bławat, F., 2003, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk.
- Bławat, F., 2004, *Determinanty wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Bławat, F. (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 28-44.
- Brixy, U., Grotz, R., 2007, *Regional patterns and determinants of birth and survival of new firms in Western Germany*, *Entrepreneurship & Regional Development*, 19, July (2007), s. 293-312.

- Bruton, G.D., Ahlstrom, D., Li, H-L., 2010, *Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future?*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, May, s. 421-440.
- Burdecka W., 2004, *Instytucje otoczenia biznesu*. Badanie własne PARP, Warszawa.
- Busenitz, L.W., West, G.P., Shepherd, D.A., Nelson, T., Chandler, G.N., Zacharakis, A., 2003, *Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions*, *Journal of Management*, no. 29(3), s. 285-308.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., Carland, J.A.C., 1984, *Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization*, *Academy of Management Review*, no. 9(2), s. 354-359.
- Carroll G.R., 1984, *Organizational Ecology*, *Annual Review of Sociology*, Vol. 10, s. 71-93
- Cáceres Carrasco, F.R., 2002, *Entorno socioeconómico y espíritu empresarial. Factores determinantes de la emergencia de empresarios en Andalucía Occidental*, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, Sevilla.
- Choroszczak J., Mikulec M., 2012, *Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia*, Poltext, Warszawa.
- Churchill, N.C., Lewis, V.L., 1983, *The Five Stages of Small Business Growth*, *Harvard Business Review*, May-June, s. 30-50.
- Cichański, M., 2011, *PIT ma już dwadzieścia lat*, Izba Skarbowa w Bydgoszczy, http://www.izba-skarbowa.bydgoszcz.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=3275&Itemid=1, [dostęp: 28.02.2013].
- Curtin, R., Reynolds, P., 2007, *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics. History of the Research Paradigm*, October, s.1-2, <http://www.psed.isr.umich.edu/psed/background>, [dostęp: 12.03.2013].
- Czajkowski, Z., Gomułka, M., 2012, *Nauka, technika, innowacje – Polska na tle innych krajów*, w: Weresa, M. A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 178-197.
- Daszkiewicz N., 2004, *Bariery wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Bławat, F. (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 61-70.
- Dec, D., Dobrowolska, K., Pilchowska, I., Reński, K., Sikorska, M., Szczepocka, I., 2009, *Efektywne i skuteczne instrumenty wsparcia osób zakładających własną firmę –*

- doświadczenia z lat 2004-2006 oraz rekomendacje dla okresu 2007-2013*, Fundacja Instytut Przedsiębiorczości i Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Dibrell, C., Craig, J.B., Moores, K., Johnson, A. J., Davis P.S, 2009, *Factors Critical in Overcoming the Liability of Newness: Highlighting the Role of Family*, The Journal of Private Equity, Spring, s. 38-48.
- Dominiak, P., 2005, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dominiak, P., 2008, *Zgony przedsiębiorstw a cechy demograficzne populacji firm*, w: Mączyńska, E. (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 121-130.
- Edelman, L., Yli-Renko, H., 2010, *The Impact of Environment and Entrepreneurial Perceptions on Venture-Creation Efforts: Bridging the Discovery and Creation Views of Entrepreneurship*, Entrepreneurship Theory and Practice, September, s. 833-856.
- European Commision, 2013, *Small and medium-sized enterprises (SMEs)*, *The Observatory of European SMEs*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-observatory/index_en.htm, [dostęp: 5.02.2013].
- Eurostat, 2012, *Business Demography Indicators*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/special_sbs_topics/business_demography, [dostęp: 17.12.2012].
- Eurostat-OECD, 2007, *Manual on Business Demography*, Office for official publications of the European Communities.
- Ferreira, J., Leitão, J., Azevedo, S., 2008, *Configuration of Logistics Activities Across Life Cycle of the Firms and Their Performance: A Conceptual Model*, The Icfai Journal of Managerial Economics, vol. VI, no. 1, s. 34-50.
- Fulara, J., 2011, *Programy pomocowe dla mikro i małych firm*, w: Kierzkowki, T. (red.), *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011*, Bank Pekao SA, Warszawa, s. 104-128.
- Gartner, W.B., 1985, *A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation*, Academy of Management Review, vol. 10(4), s. 696-706.
- Gartner, W.B., 1988, *Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question*, American Journal of Small Business, Spring, vol. 12, no. 4, s. 11-32.
- Gartner, W.B., 1990, *What Are We Talking about When We Are Talking about Entrepreneurship?*, Journal of Business Venturing, no. 5, s. 15-28.

- Gartner, W.B., 2001, *Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, no. 25(4), s. 27-39.
- Gaweł, A., 2007, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Geroski, P.A., 1995, *What Do We Know about Entry?*, *International Journal of Industrial Organization*, 13, s. 421-440.
- Geroski, P.A., 2001, *Exploring the Niche Overlaps Between Organizational Ecology and Industrial Economics*, *Industrial and Corporate Change*, vol. 10, no. 2, s. 507-540.
- Glinka, B., 2008, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa.
- Godlewska-Majkowska, H., 2011, *Przedsiębiorczość indywidualna a cechy społeczno-demograficzne przedsiębiorców*, w: Lichniak, I. (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 215-244.
- Gorynia, M., 1999, *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, *Ekonomista*, nr 6, s. 777-790.
- Greiner, L.E., 1998, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, *Harvard Business Review*, May-June, s. 55-67.
- Grot, Z., 1956, *Niektóre dane charakteryzujące życie gospodarcze Poznania w latach 1870-1918*, w: Malinowski, K. (red.), *Dziesięć wieków Poznania. Praca zbiorowa, Część I, Dzieje społeczno-gospodarcze*, Sztuka, Poznań, Warszawa.
- Grot, Z., 1959, *Hipolit Cegielski 1813-1868*, w: Jakóbczyk, W. (red.), *Wybitni Wielkopolanie XIX wieku*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
- Gruszecki, T., 1994, *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, CEDOR, Warszawa.
- Gruszecki, T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gruszecki, T., 2008, *Instytucjonalno-prawne regulacje upadłości*, w: Mączyńska, E. (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 97-107.
- GUS, 2010, *Ważniejsze dane o województwie w 2010 r.*, stat.gov.pl [dostęp: 6.05.2012].
- GUS, 2011, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS – Departament Przedsiębiorstw, Warszawa.
- GUS, 2012, *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006-2010*, GUS, Warszawa.

- GUS, Bank Danych Lokalnych, Podmioty gospodarcze, www.stat.gov.pl.
- Hannan, M.T, Freeman, J., *The Population Ecology Of Organizations*, American Journal of Sociology, vol. 82, no. 5, s. 929-964.
- High, J., 2009, *Entrepreneurship and Economic Growth: the Theory of Emergent Institutions*, The Quarterly Journal of Austrian Economics, vol. 12, no. 3, s. 3-36.
- Hockuba, Z., 2001, *Nowa ekonomia instytucjonalna: czy zdominuje nasze myślenie w rozpoczynającym się stuleciu?*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne: Agencja INTERART-TAL, Warszawa.
- Indeks Ośrodek Badań Społecznych i Marketingowych, 2010, *Ocena efektywności programu przyznawania jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej osobom bezrobotnym przez Powiatowy Urząd Pracy w Poznaniu w latach 2005-2008*, report przygotowany dla Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu, Poznań.
- Ireland, R.D., Tihanyi, L., Webb, J.W., 2008, *A Tale of Two Politico-Economic Systems: Implications for Entrepreneurship in Central and Eastern Europe*, Entrepreneurship Theory and Practice, January, s. 107-130.
- Jakóbczyk, W., 1987, *Zasłużeni Wielkopolanie XIX wieku*, Wydawnictwa Radia i Telewizji, Warszawa.
- Jankowska, M., 2009, *Podstawy prawne udzielania wsparcia przedsiębiorstwom*, w: Jankowska, M., Sokół, A., Wicher, A. (red.) *Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców 2007-2013*, CeDeWu.PL Wydawnictwa Fachowe, Warszawa, s. 13-42.
- Kale, S., Arditi, D., 1998, *Business Failures: Liabilities of Newness, Adolescence and Smallness*, Journal of Construction Engineering and Management, November/December, s. 458-464.
- Kałuża, H., 2009, *Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej*, w: Godlewska-Majkowska, H. (red.), *Przedsiębiorczość. Jak założyć i prowadzić własną firmę?*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 89-96.
- Kasprzyk, J., Borkowicz, K., Borówka, M., Chwalczuk, A., Hofman, B., Prymas, Ł., Rejewski, M., 2009, *Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej w województwie wielkopolskim. Raport o realizacji Strategii Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku w latach 2006-2008*, Departament Polityki Regionalnej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego, Poznań.
- Kierzkowski, T. (red.), 2011, *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2011*, Bank Pekao SA, Warszawa.

- Klimek, J., 2011, *Instytucje otoczenia biznesu a rozwój przedsiębiorczości w Polsce*, w: Lichniak, I. (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 134-183.
- Kochanowicz, J., 2010, *Wprowadzenie*, w: Kochanowicz, J., Marody, M. (red.), *Kultura i gospodarka*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 7-20.
- Kokocińska, M., 2012, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarkach europejskich. Metody badawcze. Dekompozycja sektorowa. Profile krajów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Komisja Europejska, 2012, *Przedsiębiorstwa*, http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/index_pl.htm, [dostęp: 15.02.2012].
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 25 czerwca 2008 r. *Najpierw myśl na małą skalę Program „Small Business Act” dla Europy* [COM(2008) 394], <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:pl:PDF>, [dostęp: 28.02.2013].
- Korol, J.A., Szczuciński, P., 2011, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w przestrzeni regionalnej Polski. Studium z zakresu ekonometrii regionalnej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Koryś, P., Tymiński, M., 2010, *Źródła postkomunistycznej korupcji: efekt długiego trwania czy spuścizna komunizmu?*, w: Kochanowicz, J., i Maroda, M. (red.), *Kultura i gospodarka*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Kowalewska, A. (red.), 2011, *II szansa dla przedsiębiorców. Raport z badań*, PARP, Warszawa.
- Kreiser, P.M., Marino, L.D., Dickson P., Weaver, K.M., 2010, *Cultural Influences on Entrepreneurial Orientation: The Impact of National Culture on Risk Taking and Proactiveness in SMEs*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, s. 959-984.
- Kurnal, J., 1981, *Teoria organizacji i zarządzania*, PWE, Warszawa.
- Lim, D.S.K., Morse, E.A., Mitchell, R.K., Seawright, K.K., 2010, *Institutional Environment and Entrepreneurial Cognitions: A Comparative Business Systems Perspective*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, May, s. 491-516.
- Lissowska, M., 2008, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Low, M.B., MacMillan, I.C., 1988, *Entrepreneurship – Past Research and Future Challenges*, *Journal of Management*, no. 14(2), s. 139-161.

- Łapiński, J., 2011, *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: Brussa, A., Tarnawa, A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa, s. 13-31.
- Łapiński, J., Nieć, M., Rzeźnik, G., Zakrzewski, R., 2012, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: Tarnawa, A., Zadura-Lichota, P. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, PARP, Warszawa, s. 18-47.
- Łuczak, C., 2001, *Dzieje gospodarcze Wielkopolski w okresie zaborów (1815-1918)*, PSO, Poznań.
- Macioł, S., 2012, *Funkcjonowanie systemu edukacji w Polsce*, w: Weresa, M. A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 255-282.
- Maggioni, V., Sorrentino, M., Williams, M., 1999, *Mixed Consequences of Government Aid for New Venture Creation: Evidence from Italy*, *Journal of Management and Governance* 3, s. 287-305.
- Małuszyńska, E., 2007, *Droga Polski do Unii Europejskiej*, w: Małuszyńska, E., Gruchman, B. (red.), *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 281-303.
- Manolova, T.S., Eunni, R.V., Gyoshev, B.S., 2008, *Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, January, s. 203-218.
- Mata J., Portugal P., *The Survival of New Domestic and Foreign-Owned Firms*, *Strategic Management Journal*, 23, 2002, s. 323-343.
- Matejun, M., Kaczmarek, E., 2010, *Wpływ form opodatkowania podatkiem dochodowym na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Matejun, M. (red.), *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa, s. 208-224.
- Matusiak, K.B., 2006, *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przestanki, polityka i instytucje*, IE, Radom-Łódź.
- Mażewska, M., Bąkowski, A., 2012, *Uwarunkowania rozwoju infrastruktury wsparcia w Polsce*, w: Bąkowski, A., Mażewska, M. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, PARP, Warszawa, s. 11-24.
- Mączyńska, E. (red.), 2008, *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.

- Mączyńska, E. (red.), 2010, *Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?*, Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Mączyńska, E. (red.), 2011, *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- McKenzie, B., Ugbah, S.D., Smothers, N., 2007, *Who is an Entrepreneur? Is it Still the Wrong Question?*, *Academy of Entrepreneurship Journal*, vol. 13, no. 1, s. 23-43.
- Minniti, M., 2008, *The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive?*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, s.779-790.
- Ministerstwo Gospodarki, 2011, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, wrzesień 2011, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, 2012, *Small Business Act*, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Polityki+przedsiębiorczosci+i+innowacyjnosci/Polityka+przedsiębiorczosci+w+UE/Small+Business+Act>, [dostęp 15.02.2012].
- Molik, W., 2005, *Etos Wielkopolan w historycznym rozwoju i oglądzie społecznym. Wprowadzenie do problematyki antologii*, w: Molik, W. (red), *Etos Wielkopolan. Antologia tekstów o społeczeństwie Wielkopolski z drugiej połowy XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Centrum „Instytut Wielkopolski”, Poznań.
- Molik, W., 2009, *Inteligencja polska w Poznańskim w XIX i początkach XX wieku*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
- Nagy, B., Lohrke, F., 2010, *Only the Good Die Young? A Review of Liability of Newness and Related New Venture Mortality Research*, w: Landström, H., Lohrke, F. (eds.), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, s. 185-204.
- Nasra, R., Dacin, M.T., 2009, *Institutional Arrangements and International Entrepreneurship: The State as Institutional Entrepreneur*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, May, s. 583-609.
- Noga, A., 2011, *Teorie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Nowakowski M.K., 2003, *Kryzys i przetrwanie przedsiębiorstwa*, w: *Przedsiębiorstwo – przedsiębiorczość-rynek*, Skowronek-Mielczarek, A. (red.), Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.

- North, D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Oertel, S., Walgenbach, P., 2009, *How the Organizational Ecology Approach Can Enrich Business Research on Small and Medium-Sized Enterprises – Three Areas for Future Research*, Schmalenbach Business Review 61, July 2009, s. 250-269.
- Peng, M.W., Yamakawa, Y., Lee, S-H., 2009, *Bankruptcy Laws and Entrepreneur-Friendliness*, Entrepreneurship Theory and Practice, May, s.517-530.
- Posner, R.A., 2010, *From the New Institutional Economics to Organization Economics: with Applications to Corporate Governance, Government Agencies, and Legal Institutions*, Journal of Institutional Economics, vol. 6, no. 1, s. 1-37.
- Poznańska, K., 2008, *Cykle życia przedsiębiorstw a instytucjonalna infrastruktura ich funkcjonowania*, w: Mączyńska, E. (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 111-120.
- Poznańska K., 2009, *Wzrost i rozwój przedsiębiorstwa*, w: Lichniak, I. (red.), *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Poznańska K., 2011, *Cykle życia przedsiębiorstw – koncepcje teoretyczne oraz instytucjonalna infrastruktura funkcjonowania przedsiębiorstw*, w: Mączyńska, E. (red.), *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Prusak B., 2004, *Statystyczno-ekonometryczne metody analizy czynnikowej zdolności do przetrwania przedsiębiorstw. Problemy definicyjne*, w: Bławat, F. (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk.
- Ptak-Chmielewska, A., 2011a, *Cykle życia przedsiębiorstwa w aspekcie “demografii przedsiębiorstw” – synteza dotychczasowego dorobku badawczego krajowego i zagranicznego*, w: Mączyńska, E. (red.), *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 67-93.
- Ptak-Chmielewska, A., 2011b, *Cykl życia i likwidacja przedsiębiorstw – wymiar ilościowy. Analiza porównawcza Polska - Unia Europejska*, w: Mączyńska, E. (red.), *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 95-118.
- Puri, M., Zarutskie, R., 2009, *On the Lifecycle Dynamics of Venture-Capital- and Non-Venture-Capital-Financed Firms*, EFA 2007 Ljubljana Meetings Paper; US Census

- Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP-08-13, Social Science Research Network (SSRN), <http://ssrn.com/abstract=967841>, [dostęp: 15.04.2010].
- Rekowski, M. (ed.), 2008, *Entrepreneurial Tissue and Regional Economy. Case Studies of Selected Polish and Spanish Regions*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Reynolds, P.D., 2007, *New Firm Creation in the United States. A PSED I Overview*, Foundations and Trends in Entrepreneurship, vol. 3, no 1, s.1–150.
- Romanelli, E., 1989, *Environments and Strategies of Organizational Start Up: Effects on Early Survival*, Administrative Science Quarterly 34, s.369-387.
- Rogowski, W., Bauer, K., Groele, B., Kopczewska, K., Wędzki, D., 2011, *Usługi doradcze oraz instrumenty wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw w ramach Polityki II szansy*, PARP, Warszawa.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 TWE (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych), Dz. Urz. UE L 214 z 9 sierpnia 2008 r. str. 3.
- Russo A.T., 2001, *Five Myths About Entrepreneurs: understanding How Business Start and Grow*, National Commission on Entrepreneurship, Social Science Research Network (SSRN), <http://ssrn.com/abstract=1260350>, [dostęp: 15.04.2010].
- Saridakis, G., Mole, K., Storey, D.J., 2008, *New Small Firm Survival in England*, Empirica 35, s. 25–39.
- Schrör, H., 2006, *The Profile of the Successful Entrepreneur*, Statistics in focus 29/2006, European Communities, s. 1-12.
- Schrör, H., 2008, *Innovation as a Factor in Business Success*, Statistics in focus 15/2008, European Communities, s. 1-8.
- Shane, S., Venkataraman, S., 2000, *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, Academy of Management Review, 25(1), s. 217-226.
- Sharma, P., Chrisman, J.J., 1999, *Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship*, Entrepreneurship Theory and Practice, no. 23(3), s. 11-27.
- Skowronek-Mielczarek, A., 2011, *Regionalne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Matejun, M. (red.), *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa, s. 28-43.

- Słownik Języka Polskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN, <http://sjp.pwn.pl/slownik/2511479/przetrwa%C4%87> [dostęp: 20.02.2013].
- Sobiech-Grabka, K., Wallusch, J., Woźniak-Jęchorek, B., 2012, *Ekonomia instytucjonalna*, w: Ratajczak, M. (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 131-158.
- Sokół, H., 2011, *Przeżywalność przedsiębiorstwa. Czynniki wpływające na długość życia podmiotów sektora MŚP*, w: Mączyńska, E. (red.), *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza - Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 213-235.
- Stankiewicz, W., 2005, *Ekonomika instytucjonalna: zarys wykładu*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa.
- Stevenson, H.H., Jarillo, J.C., 1990, *A Paradigm of Entrepreneurship – Entrepreneurial Management*, *Strategic Management Journal*, 11(5), s. 17-27.
- Stępień, B., 2009, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Strotmann, H., 2007, *Entrepreneurial Survival*, *Small Business Economics* 28, s. 87–104.
- Szczerbak, M., 2007, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw i uwarunkowania organizacyjne restrukturyzacji upadłościowej. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, w: Prusak, B. (red.), *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2007, s. 37-53.
- Szyborska-Sutton, A., 2010, *Więcej kredytów dla nowych firm*, <http://msp.money.pl/wiadomosci/zarządzanie/artukul/wiecej;kredytow;dla;nowych;firm,163,0,745379.html>, [dostęp: 3.05.2013].
- Targalski J., 2009a, *Przedsiębiorczość – istota i znaczenie*, w: Targalski, J., Francik, A. (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, wyd. II, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s.13-33.
- Targalski J., 2009b, *Przedsiębiorstwo trwale obecne na rynku*, w: Targalski, J., Francik, A. (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, wyd. II, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s.156-185.
- Targalski J., 2009c, *Sukces lub niepowodzenie*, w: Targalski, J., Francik, A. (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, wyd. II, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 206-221.
- Thornhill, S., Amit, R., 2000, *Learning from Failure: A Firm-level Analysis of the Liability of Newness*, *Academy of Management Proceedings ENT*, A1-A6.

- Timmons J.A., Spinelli S., 2007, *New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21st Century*, Seventh Edition, McGraw – Hill International Edition 2007, Boston.
- Toledano, N., Urbano, D., 2008, *Promoting entrepreneurial mindsets at universities: a case study in the South of Spain*, European J. International Management, Vol. 2, No. 4, s.382–399.
- Topolski, J., 2010, *Varia Historyczne*, w: Pihan-Kijasowa, A. (red.), *Klasyki Nauki Poznańskiej*, Tom 52, , Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań.
- Towarzystwo im. Hipolita Cegielskiego, 2012, *Rok 2013 został ogłoszony Rokiem Hipolita Cegielskiego*, www.thc.org.pl/rocznica, [dostęp: 1.02.2013].
- Turek, D., 2011, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości indywidualnej*, w: Lichniak, I. (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 185-214.
- Urbano, D., 2006, *La creación de empresas en Catalunya: organismos de apoyo y actitudes hacia la actividad emprendedora*, Generalitat de Catalunya, Departament de Treball i Indústria Centre d’Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM), Barcelona.
- Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 14 grudnia 2012 r. w sprawie uczczenia 200. rocznicy urodzin Hipolita Cegielskiego, Internetowy System Aktów Prawnych, isap.sejm.gov.pl, [dostęp: 1.02.2013].
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2004 Nr 173 poz. 1807.
- Van Auken, H., Kaufmann, J., Herrmann, P., 2009, *An Empirical Analysis of the Relationship Between Capital Acquisition and Bankruptcy Laws*, Journal of Small Business Management, 47(1), s. 23–37.
- Van Praag, C.M., 1999, *Some Classic Views on Entrepreneurship*, De Economist no. 147 (3), s. 311-335.
- Veciana, J.M., 2007, *Creación de empresas como programa de investigación científica*, w: Cuervo, Á., Ribeiro, D., Roig, S. (eds.), *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*, Fundación Bancaja, Valencia, s. 27-67.
- Veciana, J.M., Urbano, D., 2008, *The institutional approach to entrepreneurship research. An introduction*, International Entrepreneurship and Management Journal, 4 (4), 365-379.
- Wach, K., 2008, *Regionalne otoczenie małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

- Wasilczuk J., 2004a, *Determinanty wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Bławat, F. (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 23-27.
- Wasilczuk J., 2004b, *Fazy rozwoju przedsiębiorstwa – podejście modelowe*, w: Bławat, F. (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk, s. 71-73 oraz s. 100-103.
- Węziak-Białowolska, D., 2011, *Operacjonalizacja i skalowanie w ilościowych badaniach społecznych*, Zeszyty naukowe, Instytut Statystyki i Demografii SGH, nr 16, Warszawa, www.sgh.waw.pl/instytuty/isd/publikacje/Dorota_Weziak_Bialowolska_Operacjonalizacja.pdf, [dostęp: 10.03.2013].
- Wierzbicki, J., 2011, *Prawno-administracyjne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, w: Lichniak, I. (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 29-61.
- Williamson, O.E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki, relacje kontraktowe*, tłum. J. Kropiwnicki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Williamson, O.E., 2000, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, September, s. 595-613.
- Wiśniakowska, L., 2004, *Słownik wyrazów obcych PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wiśniewska, M., 2011, *Możliwość zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej*, <http://lexplay.pl/arttykul/Prawo-Dzialalnosci-Gospodarczej/Mozliwosc-zawieszenia-wykonywania-dzialalnosci-gospodarczej>, [dostęp: 2.05.2013].
- Wojtasiewicz L., 2004, *Konkurencyjność gospodarki Wielkopolski w świetle wyzwań XXI wieku*, w: Molik, W., Sakson, A., Stryjakiewicz, T. (red.), *Wielkopolska wobec wyzwań XXI wieku*, Centrum „Instytut Wielkopolski” Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.
- Wygnański, J., 2011, *Co to są NGO-sy?*, osektorze.ngo.pl, [dostęp: 28.02.2013].
- Zakrzewski, Z., druk 1986, *Fenomen pracy organicznej w Poznańskim pod zaborem pruskim*, Przemówienie wygłoszone w dniu 4 września 1986 r. w auli AE w Poznaniu podczas uroczystości nadania Profesorowi godności „honoris causa”, Poznań b.w.
- Zakrzewski, Z., 1992, *Wielkopole w kulturze polskiej. Refleksje nad przeszłością*, Wydział Kultury i Sztuki Urzędu Wojewódzkiego w Poznaniu, Biblioteka „Kroniki Wielkopolski”, Poznań.

- Zaleśkiewicz, T., 2011, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zaleśna, A. 2012, *Intellectual Capital and the SME Life Cycle Model: A Proposed Theoretical Link*, The 4th European Conference on Intellectual Capital, Finland 2012, April 23-24, Arcada University of Applied Sciences, Helsinki, s. 489-495.
- Zbierowski, P., Węclawska, D., Tarnawa, A., Zadura-Lichota, P., Bratnicki, M., 2012, *Global Entrepreneurship Monitor Polska*, PARP, Warszawa.
- Zięba, K., 2011, *Rola firm rodzinnych w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 20, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów, s. 159-176.
- Ziółkowski M., 1999, *Mentalność Wielkopolan. Rzeczywistość, stereotyp czy perswazyjne argumenty?*, w: Molik, W. (red.), *Etos Wielkopolan. Antologia tekstów o społeczeństwie Wielkopolski z drugiej połowy XIX i XX wieku*, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Centrum „Instytut Wielkopolski”, Poznań.
- Żelazko, B., 2009, *Źródła sukcesu i przyczyny zagrożenia upadłością małych i średnich firm – w świetle badań empirycznych*, w: Godlewska-Majkowska, H. (red.), *Przedsiębiorczość. Jak założyć i prowadzić własną firmę?*, Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 253-263.
- Żukowska, J., 2012, *Wpływ szkoleń pracowników na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, w: Weresa, M. A. (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 303-324.

Spis tabel

Tabela 1.1. Podejścia teoretyczne do badań nad funkcją przedsiębiorczą i tworzeniem przedsiębiorstw	15
Tabela 1.2. Charakterystyka gałęzi teorii instytucjonalnej.....	21
Tabela 2.1. Analogiczne fazy rozwojowe w cyklu życia człowieka, rośliny i przedsiębiorstwa.....	33
Tabela 2.2. Główne aspekty badań i rozważań teoretycznych dotyczących przetrwania przedsiębiorstw.....	36
Tabela 2.3. Rekomendacje dotyczące definiowania podstawowych pojęć w obszarze demografii przedsiębiorstw.....	38
Tabela 2.4. Główne nurty zmierzające do wyjaśnienia prawdopodobieństwa przetrwania przedsiębiorstw na rynku.....	40
Tabela 2.5. Profil przedsiębiorstw podlegających procedurze upadłości w Polsce w latach 2009-2010.....	49
Tabela 2.6. Czynniki i przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie.....	51
Tabela 2.7. Czynniki wpływające na szanse przetrwania i ekspansji nowo tworzonych przedsiębiorstw.....	52
Tabela 2.8. Czynniki przetrwania według trzech poziomów analizy: mikro, mezo i makrośrodowiskowego.....	53
Tabela 2.9. Znaczące czynniki sukcesu lub niepowodzenia firmy w procesie jej ewolucji...54	
Tabela 2.10. Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości (w % odpowiedzi).....	58
Tabela 3.1. Instrumenty wsparcia mikro i małych przedsiębiorstw.....	64
Tabela 4.1. Produkt krajowy brutto wytworzony w podregionach Wielkopolski w latach 2005-2010 – struktura w %.....	83
Tabela 4.2. Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca w podregionach Wielkopolski w latach 2005-2010 w odniesieniu do województwa (w %)......	84
Tabela 4.3. Stopy bezrobocia rejestrowanego w Wielkopolsce w latach 2005-2011 według podregionów i powiatów w %.....	85
Tabela 4.4. Charakterystyka struktury gospodarki i potencjału gospodarczego Wielkopolski.....	86
Tabela 4.5. Zarys historyczny dziejów i rozwoju społeczno-gospodarczego Wielkopolski.....	90
Tabela 4.6. Wybitni Wielkopolanie XIX wieku – przywódcy pracy organicznej.....	94

Tabela 4.7. Wskaźniki nasycenia ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości w Polsce według województw.....	112
Tabela 4.8. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych w Wielkopolsce w latach 2005-2010.....	114
Tabela 4.9. Podmioty sektora prywatnego nowo zarejestrowane i wyrejestrowane z REGON w Wielkopolsce w latach 2005-2011.....	116
Tabela 4.10. „Urodzenia” przedsiębiorstw w gospodarkach europejskich w latach 2004-2009.....	116
Tabela 4.11. Wskaźniki przeżycia polskich mikro i małych przedsiębiorstw utworzonych w latach 2005-2010.....	120
Tabela 4.12. Informacje o prowadzeniu działalności gospodarczej przez beneficjentów dotacji otrzymanych za pośrednictwem Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu (n=758, w%).....	122
Tabela 5.1. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według klas wielkości.....	124
Tabela 5.2. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według formy prawnej.....	125
Tabela 5.3. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według podstawowego rodzaju działalności gospodarczej.....	126
Tabela 5.4. Liczba i odsetek badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski oraz wielkości miejscowości prowadzenia działalności.....	128
Tabela 5.5. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia...	131
Tabela 5.6. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według płci i wieku przedsiębiorcy-założyciela.....	131
Tabela 5.7. Liczebność i struktura badanych przedsiębiorstw według płci i poziomu wykształcenia przedsiębiorcy-założyciela.....	133
Tabela 5.8. Ocena wpływu czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (n=270, maksymalna ocena 5).....	142
Tabela 5.9. Ocena wpływu czynników związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (n=270, maksymalna ocena 5).....	144

Tabela 5.10. Ocena wpływu czynników związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (n=270, maksymalna ocena 5).....	146
Tabela 5.11. Ocena wpływu czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania wybranych grup badanych przedsiębiorstw – statystyki opisowe (maksymalna ocena 5).....	149
Tabela 5.12. Wpływ czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia.....	151
Tabela 5.13. Wpływ czynników instytucjonalnych związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia.....	153
Tabela 5.14. Wpływ czynników instytucjonalnych związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według etapu cyklu życia.....	155
Tabela 5.15. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych, dorastających i dojrzałych.....	160
Tabela 5.16. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych i dorastających.....	160
Tabela 5.17. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych i wkraczających w okres dojrzałości.....	161
Tabela 5.18. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw dorastających i dojrzałych.....	162
Tabela 5.19. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw inkubowanych i dorastających oraz przedsiębiorstwami wkraczającymi w okres dojrzałości.....	163
Tabela 5.20. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw zlokalizowanych w sześciu podregionach Wielkopolski.....	166
Tabela 5.21. Wyniki istotności różnic w ocenach czynników instytucjonalnych pomiędzy grupami przedsiębiorstw według wielkości miejscowości prowadzenia działalności.....	168
Tabela 5.22. Znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw – podsumowanie.....	174
Tabela Z.2.1. Zmienna F ₁ - realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia – liczba i odsetek ocen.....	206

Tabela Z.2.2. Zmienna F_2 - przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia) – liczba i odsetek ocen.....	206
Tabela Z.2.3. Zmienna F_3 - wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu – liczba i odsetek ocen.....	207
Tabela Z.2.4. Zmienna F_4 - zewnętrzne źródła finansowania – liczba i odsetek ocen.....	207
Tabela Z.2.5. Zmienna F_5 - członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich – liczba i odsetek ocen.....	207
Tabela Z.2.6. Zmienna F_6 - zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami – liczba i odsetek ocen.....	208
Tabela Z.2.7. Zmienna S_1 - nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości) – liczba i odsetek ocen.....	208
Tabela Z.2.8. Zmienna S_2 - akceptacja społeczności lokalnej – liczba i odsetek ocen.....	208
Tabela Z.2.9. Zmienna S_3 - wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół – liczba i odsetek ocen.....	209
Tabela Z.2.10. Zmienna S_4 - wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej – liczba i odsetek ocen.....	209
Tabela Z.2.11. Zmienna S_5 - lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów) – liczba i odsetek ocen.....	209
Tabela Z.2.12. Zmienna E_1 - wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość) – liczba i odsetek ocen.....	210
Tabela Z.2.13. Zmienna E_2 - przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie) – liczba i odsetek ocen.....	210
Tabela Z.2.14. Zmienna E_3 - tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski) – liczba i odsetek ocen.....	210
Tabela Z.2.15. Zmienna E_4 - naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy – liczba i odsetek ocen.....	211
Tabela Z.2.16. Zmienna E_5 - uzyskane wykształcenie formalne – liczba i odsetek ocen.....	211
Tabela Z.2.17. Zmienna E_6 - dodatkowe kursy i szkolenia – liczba i odsetek ocen.....	211
Tabela Z.2.18. Zmienna E_7 - doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie) – liczba i odsetek ocen.....	212

Spis rysunków

Rysunek 2.1. Dominujące typy przedsiębiorstw.....	32
Rysunek 2.2. Poziomy analizy ekologicznej.....	42
Rysunek 2.3. Relacje płaszczyzn badawczych: przetrwanie – rozwój – wzrost – sukces....	44
Rysunek 2.4. Cykl życia przedsiębiorstwa w kontekście społecznym, politycznym, gospodarczym i historycznym.....	57
Rysunek 3.1. Przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w kontekście instytucjonalnym.....	73
Rysunek 3.2. Model badawczy.....	76
Rysunek 3.3. Procedura badawcza.....	79
Rysunek 4.1. Zakres analizy instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości w Wielkopolsce.....	88
Rysunek 4.2. Infrastruktura wsparcia nowo tworzonych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004-2006 i 2007-2013.....	109
Rysunek 4.3. Liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990-2012.....	111
Rysunek 4.4. Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym według województw w roku 2011.....	115
Rysunek 4.5. Liczba podmiotów gospodarki narodowej nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON w roku 2011 na 10 tysięcy ludności.....	117
Rysunek 4.6. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wykreślonych z rejestru REGON w roku 2011 na 10 tysięcy ludności.....	118
Rysunek 4.7. Liczba podmiotów gospodarki narodowej nowo zarejestrowanych w 2011 roku w rejestrze REGON w województwie wielkopolskim według powiatów.....	119
Rysunek 4.8. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z rejestru REGON w 2011 roku w województwie wielkopolskim według powiatów.....	119
Rysunek 5.1. Struktura badanych przedsiębiorstw według formy prawnej w % (n=270).....	125
Rysunek 5.2. Liczba badanych przedsiębiorstw według sekcji PKD 2007 (n=270).....	127
Rysunek 5.3. Struktura badanych przedsiębiorstw według lokalizacji w podregionach Wielkopolski w % (n=270).....	129

Rysunek 5.4. Struktura respondentów według wieku przedsiębiorcy-założyciela w % (n=270).....	132
Rysunek 5.5. Struktura respondentów według doświadczenia biznesowego przedsiębiorcy-założyciela (n=270).....	134
Rysunek 5.6. Sposób pozyskania wiedzy i umiejętności niezbędnych w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=831, n=270).....	135
Rysunek 5.7. Źródła finansowania w procesie tworzenia nowego przedsiębiorstwa – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=576, n=270).....	136
Rysunek 5.8. Charakter wsparcia uzyskanego przez badane przedsiębiorstwa od instytucji i organizacji zewnętrznych – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=674, n=270).....	138
Rysunek 5.9. Instytucje i organizacje otoczenia przedsiębiorczości, z których wsparcia korzystały badane przedsiębiorstwa – odsetek przedsiębiorstw w % (liczba wskazań=526, n=270).....	139
Rysunek 5.10. Rozkład ocen wpływu czynników otoczenia regulacyjno-organizacyjnego (F ₁ -F ₆) na przetrwanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5).....	141
Rysunek 5.11. Rozkład ocen wpływu czynników otoczenia społecznego (S ₁ -S ₅) na przetrwanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5).....	143
Rysunek 5.12. Rozkład ocen wpływu czynników otoczenia edukacyjnego (E ₁ -E ₇) na przetrwanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5).....	145
Rysunek 5.13. Znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw według średnich ocen w skali od 1 do 5.....	147
Rysunek 5.14. Dwuwymiarowy rozkład częstości ocen zmiennej F ₄ – zewnętrzne źródła finansowania w skali 1-5 oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia	152
Rysunek 5.15. Dwuwymiarowy rozkład częstości ocen zmiennej S ₂ – akceptacja społeczności lokalnej w skali 1-5 oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia	154
Rysunek 5.16. Dwuwymiarowy rozkład częstości ocen zmiennej E ₆ – kursy i szkolenia w skali 1-5 oraz zmiennej dotyczącej etapu cyklu życia.....	156
Rysunek 5.17. Znaczenie czynników instytucjonalnych dla przetrwania badanych przedsiębiorstw w trzech grupach wiekowych według średnich ocen w skali od 1 do 5...	157
Rysunek 5.18. Wpływ czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski – średnie oceny w skali od 1 do 5	164

Rysunek 5.19. Wpływ czynników związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski – średnie oceny w skali od 1 do 5.....	164
Rysunek 5.20. Wpływ czynników związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według podregionów Wielkopolski – średnie oceny w skali od 1 do 5.....	165
Rysunek 5.21. Wpływ czynników związanych z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według wielkości miejscowości – średnie oceny w skali od 1 do 5.....	167
Rysunek 5.22. Wpływ czynników związanych z otoczeniem społecznym na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według wielkości miejscowości – średnie oceny w skali od 1 do 5.....	167
Rysunek 5.23. Wpływ czynników związanych z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw według wielkości miejscowości – średnie oceny w skali od 1 do 5.....	168
Rysunek 5.24. Rozkład ocen dotyczących warunków funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Wielkopolsce.....	170
Rysunek 5.25. Rozkład ocen czynników utrudniających funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw (w skali od 1 do 5, gdzie 1 – zdecydowanie się zgadzam, 2 – raczej się zgadzam, 3 – ani się zgadzam, ani nie zgadzam, 4 – raczej się zgadzam, 5 – zdecydowanie się zgadzam).....	172

Załącznik 1. Wykaz podmiotów uczestniczących w systemie wsparcia przedsiębiorczości i sektora MŚP w Wielkopolsce

Parki technologiczne w Wielkopolsce

Działające: <ul style="list-style-type: none">• Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji UAM, Fundacja Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu• Nickel Technology Park Poznań Sp. z o.o.
W fazie rozruchu: <ul style="list-style-type: none">• Eureka Technology Park• Centrum Zaawansowanych Technologii Nobel Tower• Poznański Park Technologiczno-Przemysłowy, Wielkopolskie Centrum Wspierania Inwestycji Sp. z o.o.
W przygotowaniu: <ul style="list-style-type: none">• Innova Park Polska sp. z o.o.

Inkubatory technologiczne w Wielkopolsce

<ul style="list-style-type: none">• Inkubator Technologiczny, Fundacja Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznański Park Naukowo-Technologiczny• Inkubator Technologiczny Fundacja „Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości”

Preinkubatory i Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości

Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości: <ul style="list-style-type: none">• Poznański Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie Poznański Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości• Preinkubator Akademicki UAM, Uczelniane Centrum Innowacji i Transferu Technologii UAM
Fundacja Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości: <ul style="list-style-type: none">• Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu• Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, Uniwersytet Adama Mickiewicza

Inkubatory przedsiębiorczości

<ul style="list-style-type: none">• Agencja Rozwoju Regionu Kutnowskiego, Agencja Rozwoju Regionu Kutnowskiego SA• Inkubator Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie „Ostrowskie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości”• Ostrzeszowskie Centrum Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie Ostrzeszowskie Centrum Przedsiębiorczości• SpeedUp Iqbatator

Centra transferu technologii

<ul style="list-style-type: none">• Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa• Dział Transferu Technologii Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza• Instytut Logistyki i Magazynowania• Uczelniane Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza• Wielkopolski Klub Techniki i Racjonalizacji• Fundacja Przedsiębiorczości Akademickiej

- Centrum Innowacji, Rozwoju i Transferu Technologii Politechniki Poznańskiej
- Wielkopolski Instytut Jakości

Fundusze kapitału zaangażowanego

- BIB Seed Capital
- SpeedUp S.C.
- Inkubator Innowacji, Poznański Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości
- Stworzenie w ramach Wielkopolskiego Instytutu Jakości Inkubatora Przedsiębiorczości wspierającego powstawanie innowacyjnych firm, Wielkopolski Instytut Jakości Sp. z o.o.
- LMS DigitalFarm – kapitał dla innowacyjnych przedsięwzięć marketingowych, LMS Sp z. o. o.
- Inkubator Technologiczny, Fundacja Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu – Poznański Park Naukowo-Technologiczny
- Projekt Nickel Inkubator prowadzony przez Nickel Technology Park Poznań sp. z o.o.

Lokalne fundusze pożyczkowe

- Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości
- Stowarzyszenie „Ostrowskie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości”
- Ostrzeszowskie Centrum Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie Ostrzeszowskie Centrum Przedsiębiorczości
- Subregionalny Fundusz Pożyczkowy „Wielkopolska Północ”, Polska Fundacja Przedsiębiorczości
- Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o.
- Subregionalny Fundusz Pożyczkowy WIELKOPOLSKA PÓLNOC, Polska Fundacja Przedsiębiorczości
- Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości, Cech Rzemiosł Różnych, Śrem

Fundusze poręczeń kredytowych

- Powiatowy Fundusz Poręczeń Kredytowych, Gnieźnieńska Agencja Rozwoju Gospodarczego
- Samorządowy Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., Gostyń
- Jarociński Fundusz Poręczeń Kredytowych
- Fundusz Promocji Rozwoju Województwa Wielkopolskiego SA
- Poznański Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o.

Ośrodki szkoleniowo-doradcze

- Punkt Konsultacyjny, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. w Poznaniu
- Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości Powiatu Gostyńskiego, Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości Powiatu Gostyńskiego
- Gnieźnieńska Agencja Rozwoju Gospodarczego
- Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości, Punkt Konsultacyjny Enterprise Europe Network, Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości
- Regionalny Ośrodek Europejskiego Funduszu Społecznego, Konińska Izba Gospodarcza
- Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Konin
- Regionalny Ośrodek Europejskiego Funduszu Społecznego, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., Kalisz

- Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości, Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości, Kościan
- Regionalna Izba Przemysłowo-Handlowa, Leszno
- Regionalny Ośrodek Europejskiego Funduszu Społecznego, Stowarzyszenie Centrum Promocji i Rozwoju Inicjatyw Obywatelskich PISOP, Leszno
- Punkt Konsultacyjny, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. w Poznaniu, Leszno
- Krotoszyńskie Centrum Przedsiębiorczości
- Eurocentrum Innowacji i Przedsiębiorczości, Ostrów Wielkopolski
- Stowarzyszenie „Ostrowskie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości”, Ostrów Wielkopolski
- Izba Przemysłowo-Handlowa Południowej Wielkopolski – Ostrów Wielkopolski
- Nowotomska Izba Gospodarcza, Nowy Tomyśl
- Ostrzeszowskie Centrum Przedsiębiorczości – Gminne Centrum Informacji, Stowarzyszenie „Ostrzeszowskie Centrum Przedsiębiorczości”
- Punkt Konsultacyjny, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., Piła
- Piłska Izba Gospodarcza, Piła
- Regionalny Ośrodek Europejskiego Funduszu Społecznego, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., Piła
- Wielkopolska Izba Rzemieślnicza, Poznań
- Regionalny Ośrodek Europejskiego Funduszu Społecznego, Fundacja Rozwoju Nauki i Przedsiębiorczości, Poznań
- Poznański Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości, Powiatowy Urząd Pracy
- Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, Poznań
- Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa, Poznań
- Śremski Ośrodek Wspierania Małej Przedsiębiorczości, Unia Gospodarcza Regionu Śremskiego
- Punkt Konsultacyjny, Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu, Wągrowiec

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bąkowski, A., Mazewska, M. (red.), 2012.

Załącznik 2. Oceny wpływu czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania badanych przedsiębiorstw ogółem – liczba i odsetek ocen w skali od 1 do 5

Ocena 1 oznacza, że dany czynnik miał niewielkie znaczenie dla utrzymania się przedsiębiorstwa na rynku, a 5 oznacza, że czynnik miał dominujące znaczenie dla przetrwania przedsiębiorstwa.

Tabela Z.2.1. Zmienna F₁ - realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości w postaci programów wsparcia – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	44	44	16,3	16,3
2	33	77	12,2	28,5
3	51	128	18,9	47,4
4	49	177	18,1	65,6
5	44	221	16,3	81,9
brak wpływu*	49	270	18,1	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.2. Zmienna F₂ - przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	48	48	17,8	17,8
2	21	69	7,8	25,6
3	57	126	21,1	46,7
4	61	187	22,6	69,3
5	50	237	18,5	87,8
brak wpływu	33	270	12,2	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

*Kategoria „brak wpływu” oznacza, że przedsiębiorstwo nie podlegało oddziaływaniu danego czynnika lub w opinii respondenta, czynnik ten nie miał wpływu na przetrwanie przedsiębiorstwa.

Tabela Z.2.3. Zmienna F₃ - wsparcie instytucji/organizacji otoczenia biznesu – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	59	59	21,9	21,9
2	35	94	13,0	34,8
3	42	136	15,6	50,4
4	38	174	14,1	64,4
5	22	196	8,1	72,6
Brak wpływu	74	270	27,4	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.4. Zmienna F₄ - zewnętrzne źródła finansowania – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	40	40	14,8	14,8
2	14	54	5,2	20,0
3	45	99	16,7	36,7
4	65	164	24,1	60,7
5	58	222	21,5	82,2
Brak wpływu	48	270	17,8	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.5. Zmienna F₅ - członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	70	70	25,9	25,9
2	27	97	10,0	35,9
3	31	128	11,5	47,4
4	26	154	9,6	57,0
5	15	169	5,6	62,6
Brak wpływu	101	270	37,4	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.6. Zmienna F₆ - zabezpieczenie transakcji umowami i kontraktami – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	45	45	16,7	16,7
2	29	74	10,7	27,4
3	53	127	19,6	47,0
4	57	184	21,1	68,1
5	38	222	14,1	82,2
Brak wpływu	48	270	17,8	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.7. Zmienna S₁ - nieformalne kontakty społeczne (tzw. znajomości) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	15	15	5,6	5,6
2	12	27	4,4	10,0
3	41	68	15,2	25,2
4	100	168	37,0	62,2
5	93	261	34,4	96,7
Brak wpływu	9	270	3,3	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.8. Zmienna S₂ - akceptacja społeczności lokalnej – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	42	42	15,6	15,6
2	36	78	13,3	28,9
3	58	136	21,5	50,4
4	69	205	25,6	75,9
5	47	252	17,4	93,3
Brak wpływu	18	270	6,7	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.9. Zmienna S₃ - wsparcie najbliższych znajomych i przyjaciół – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	30	30	11,1	11,1
2	22	52	8,1	19,3
3	49	101	18,1	37,4
4	81	182	30,0	67,4
5	82	264	30,4	97,8
Brak wpływu	6	270	2,2	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.10. Zmienna S₄ - wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzenia działalności gospodarczej – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	17	17	6,3	6,3
2	22	39	8,1	14,4
3	41	80	15,2	29,6
4	88	168	32,6	62,2
5	99	267	36,7	98,9
Brak wpływu	3	270	1,1	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.11. Zmienna S₅ - lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	60	60	22,2	22,2
2	28	88	10,4	32,6
3	36	124	13,3	45,9
4	29	153	10,7	56,7
5	21	174	7,8	64,4
Brak wpływu	96	270	35,6	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.12. Zmienna E₁ - wartości wpojone w dzieciństwie (np. oszczędność, gospodarność, pracowitość) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	13	13	4,8	4,8
2	33	46	12,2	17,0
3	44	90	16,3	33,3
4	79	169	29,3	62,6
5	98	267	36,3	98,9
Brak wpływu	3	270	1,1	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.13. Zmienna E₂ - przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. w rodzinie) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	54	54	20,0	20,0
2	35	89	13,0	33,0
3	43	132	15,9	48,9
4	58	190	21,5	70,4
5	42	232	15,6	85,9
Brak wpływu	38	270	14,1	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.14. Zmienna E₃ - tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości (np. H. Cegielski) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	113	113	41,9	41,9
2	39	152	14,4	56,3
3	27	179	10,0	66,3
4	12	191	4,4	70,7
5	10	201	3,7	74,4
Brak wpływu	69	270	25,6	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.15. Zmienna E₄ - naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	67	67	24,8	24,8
2	51	118	18,9	43,7
3	51	169	18,9	62,6
4	46	215	17,0	79,6
5	21	236	7,8	87,4
Brak wpływu	34	270	12,6	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.16. Zmienna E₅ - uzyskane wykształcenie formalne – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	20	20	7,4	7,4
2	27	47	10,0	17,4
3	53	100	19,6	37,0
4	74	174	27,4	64,4
5	94	268	34,8	99,3
Brak wpływu	2	270	0,7	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.17. Zmienna E₆ - dodatkowe kursy i szkolenia – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	16	16	5,9	5,9
2	24	40	8,9	14,8
3	38	78	14,1	28,9
4	88	166	32,6	61,5
5	81	247	30,0	91,5
Brak wpływu	23	270	8,5	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Tabela Z.2.18. Zmienna E₇ - doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie) – liczba i odsetek ocen

Ocena	Liczba przedsiębiorstw	Skumulowana liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw	Skumulowany odsetek przedsiębiorstw
1	12	12	4,4	4,4
2	24	36	8,9	13,3
3	39	75	14,4	27,8
4	70	145	25,9	53,7
5	110	255	40,7	94,4
Brak wpływu	15	270	5,6	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.



Załącznik 3

KWESTIONARIUSZ BADAŃ nr _ _ _

Kwestionariusz stanowi narzędzie badania naukowego pt.:

„Wpływ formalnych i nieformalnych czynników instytucjonalnych na zdolność do przetrwania nowo tworzonych przedsiębiorstw na przykładzie województwa wielkopolskiego”

prowadzonego w Katedrze Mikroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Uprzejmie proszę o odpowiedź na wszystkie poniższe pytania. Uzyskane wyniki zostaną wykorzystane wyłącznie do celów naukowych i zawarte w pracy doktorskiej.

Ankieta skierowana jest do założycieli/właścicieli przedsiębiorstw utworzonych po 2004 roku w Wielkopolsce, które nadal aktywnie działają. Jej wypełnienie zajmie ok. 15 min.

A. Proszę o odpowiedź na kilka ogólnych pytań dotyczących funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Wielkopolsce (proszę zaznaczyć symbol odpowiadający Pani/Pana opinii).

A1 Jakie są obecnie, w Pani/Pana opinii, ogólne warunki funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Wielkopolsce?

Bardzo złe	Raczej złe	Ani złe, ani dobre	Raczej dobre	Bardzo dobre
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

A2 Jak, Pani/Pana zdaniem, są postrzegani w społeczeństwie wielkopolskim przedsiębiorcy/osoby prowadzące działalność gospodarczą?

Bardzo negatywnie	Raczej negatywnie	Ani negatywnie, ani pozytywnie	Raczej pozytywnie	Bardzo pozytywnie
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

A3 Czy zgadza się Pani/Pan ze stwierdzeniem, że społeczeństwo wielkopolskie tworzy sprzyjające warunki dla kolejnych prób podejmowania działalności gospodarczej pomimo wcześniejszych niepowodzeń w biznesie?

Zdecydowanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Ani się zgadzam, ani nie zgadzam	Raczej się zgadzam	Zdecydowanie się zgadzam
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

B. Zdolność do przetrwania przedsiębiorstwa w pierwszych latach po jego utworzeniu zależy od wielu czynników.

Proszę wybrać z poniższej listy czynniki, które przyczyniły się do utrzymania się na rynku Pani/Pana przedsiębiorstwa w dotychczasowym okresie działalności oraz ocenić w jakim stopniu wybrany czynnik wpłynął na to przetrwanie (w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza – miał niewielkie znaczenie a 5 – miał dominujące znaczenie). W przypadku, gdy dany czynnik nie dotyczy Pani/Pana przedsiębiorstwa, proszę zaznaczyć pole nr 6.

Czynniki związane z otoczeniem regulacyjno-organizacyjnym	Niewielkie znaczenie					Dominujące znaczenie	Nie dotyczy
	1	2	3	4	5		
B1 Realizowana przez rząd i samorząd polityka wsparcia przedsiębiorczości (programy wsparcia, w których Pani/Pan brała/brał udział)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B2 Przepisy umożliwiające preferencyjne traktowanie Pani/Pana przedsiębiorstwa (np. ulgi, zwolnienia)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B3 Wsparcie uzyskane od organizacji otoczenia biznesu	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B4 Zewnętrzne źródła finansowania	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B5 Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych, sieciowych, partnerskich	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B6 Zabezpieczanie transakcji umowami i kontraktami	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B7 Inne czynniki, proszę podać jakie? <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6

Czynniki związane z otoczeniem społecznym	Niewielkie znaczenie					Dominujące znaczenie	Nie dotyczy
	1	2	3	4	5		
B8 Nawiązane przez Panią/Pana nieformalne kontakty społeczne („znajomości”)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6
B9 Akceptacja społeczności lokalnej dla prowadzonej przez Panią/Pana działalności	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		<input type="checkbox"/> 6

Czynniki związane z otoczeniem społecznym	Niewielkie znaczenie					Dominujące znaczenie	Nie dotyczy
	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		
B10 Wsparcie uzyskane od najbliższych znajomych i przyjaciół	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B11 Wsparcie członków rodziny i ich pozytywne nastawienie do prowadzonej przez Panią/Pana działalności	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B12 Lokalne zwyczaje (np. preferowanie lokalnych produktów)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B13 Inne czynniki, proszę podać jakie? <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	

Czynniki związane z kształtowaniem wiedzy i postawy przedsiębiorczej	Niewielkie znaczenie					Dominujące znaczenie	Nie dotyczy
	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5		
B14 Wartości wpojone w dzieciństwie np. oszczędność, gospodarność, pracowitość	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B15 Przykład przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu (np. przedsiębiorca w rodzinie)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B16 Tradycje wielkopolskiej przedsiębiorczości – np. H. Cegielski	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B17 Naśladowanie przedsiębiorstw, które odniosły sukces rynkowy	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B18 Uzyskane przez Panią/Pana wykształcenie formalne	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B19 Wiedza i umiejętności nabyte przez Panią/Pana podczas dodatkowych kursów, szkoleń	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B20 Doświadczenie zawodowe (praktyki, staże, wcześniejsze zatrudnienie)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	
B21 Inne czynniki, proszę podać jakie? <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	

C. Proszę o odpowiedź na kilka pytań dotyczących wsparcia, z którego korzystało lub korzysta Pani/Pana przedsiębiorstwo w dotychczasowym okresie działalności.

**C1 Z jakich źródeł finansowania korzystał(a) Pan(i) przy tworzeniu przedsiębiorstwa?
(proszę zaznaczyć wszystkie właściwe odpowiedzi)**

<input type="checkbox"/>	C1.1 Kapitał własny założyciela	<input type="checkbox"/>	C1.5 Kredyt bankowy
<input type="checkbox"/>	C1.2 Pożyczka od rodziny lub znajomych	<input type="checkbox"/>	C1.6 Pożyczka z innych źródeł
<input type="checkbox"/>	C1.3 Dotacja z funduszy Unii Europejskiej	<input type="checkbox"/>	C1.7 Fundusze private equity/venture capital
<input type="checkbox"/>	C1.4 Dotacja z Powiatowego Urzędu Pracy	<input type="checkbox"/>	C1.8 Inne, jakie? <input type="text"/>

**C2 Z pomocy i usług których organów administracji publicznej oraz organizacji otoczenia biznesu korzystało lub korzysta Pani/Pana przedsiębiorstwo?
(proszę zaznaczyć wszystkie właściwe odpowiedzi)**

<input type="checkbox"/>	C2.1 Urzędy i agencje państwowe	<input type="checkbox"/>	C2.7 Urzędy i agencje samorządowe
<input type="checkbox"/>	C2.2 Izby gospodarcze, rzemieślnicze, handlowe, przemysłowe, itp.	<input type="checkbox"/>	C2.8 Stowarzyszenia i fundacje wspierające rozwój przedsiębiorczości
<input type="checkbox"/>	C2.3 Parki naukowe, technologiczne, przemysłowe	<input type="checkbox"/>	C2.9 Inkubatory przedsiębiorczości/technologiczne
<input type="checkbox"/>	C2.4 Szkoły wyższe, inne ośrodki naukowe i edukacyjne	<input type="checkbox"/>	C2.10 Instytuty badawczo-rozwojowe
<input type="checkbox"/>	C2.5 Banki, inne podmioty finansowe	<input type="checkbox"/>	C2.11 Fundusze private equity/venture capital
<input type="checkbox"/>	C2.6 Prywatne firmy doradcze	<input type="checkbox"/>	C2.12 Inne, jakie? <input type="text"/>

C3 Proszę wskazać jaki był/jest charakter uzyskanego wsparcia od podmiotów wymienionych w punkcie C2 (proszę zaznaczyć wszystkie właściwe odpowiedzi)

<input type="checkbox"/>	C3.1 Pomoc finansowa bezzwrotna (dotacje)	<input type="checkbox"/>	C3.8 Ułatwiony dostęp do wiedzy specjalistycznej (nowe technologie, innowacje)
<input type="checkbox"/>	C3.2 Pomoc finansowa zwrotna (kredyty i pożyczki)	<input type="checkbox"/>	C3.9 Ułatwiony dostęp do specjalistycznej infrastruktury technicznej (np. maszyny, urządzenia)
<input type="checkbox"/>	C3.3 Poręczenia i gwarancje	<input type="checkbox"/>	C3.10 Preferencyjne warunki lokalizacji, wynajmu pomieszczeń i urzędzeń biurowych
<input type="checkbox"/>	C3.4 Pomoc informacyjno-doradcza	<input type="checkbox"/>	C3.11 Usługi prawne, księgowo, marketingowe
<input type="checkbox"/>	C3.5 Kursy i szkolenia	<input type="checkbox"/>	C3.12 Redukcja obciążeń fiskalnych (ulgi, zwolnienia)
<input type="checkbox"/>	C3.6 Promowanie firmy na rynku krajowym lub zagranicznym	<input type="checkbox"/>	C3.13 Finansowanie lub współfinansowanie kosztów pracy
<input type="checkbox"/>	C3.7 Ułatwianie kontaktów z partnerami biznesowymi w Polsce lub za granicą	<input type="checkbox"/>	C3.14 Inne, jakie? <input type="text"/>

D. Proszę o odpowiedź na kilka pytań dotyczących sposobu, w jaki ukształtowała się Pani/Pana wiedza i postawa przedsiębiorcza.

D1 Proszę o wskazanie sposobu, w jaki nabyła/nabył Pani/Pan wiedzę i umiejętności niezbędne do prowadzenia własnego przedsiębiorstwa (proszę zaznaczyć wszystkie właściwe odpowiedzi)

<input type="checkbox"/>	D1.1 Zawód/wykształcenie formalne	<input type="checkbox"/>	D1.5 Dodatkowe formy edukacji formalnej (np. studia podyplomowe, kursy specjalizacyjne)
<input type="checkbox"/>	D1.2 Kursy i szkolenia	<input type="checkbox"/>	D1.6 Korzystanie z doradztwa i usług informacyjnych organizacji otoczenia biznesu
<input type="checkbox"/>	D1.3 Prasa, Internet	<input type="checkbox"/>	D1.7 Samokształcenie wynikające z zainteresowań
<input type="checkbox"/>	D1.4 Przekazana wiedza rodzinna/pokoleniowa	<input type="checkbox"/>	D1.8 Inne, jakie? <input type="text"/>

D2 Z którego regionu Polski Pani/Pan pochodzi? (proszę wybrać właściwą odpowiedź)

<input type="checkbox"/>	D2.1 Wielkopolska	<input type="checkbox"/>	D2.2 Pozostałe regiony Polski (proszę podać nazwę regionu): <input type="text"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	---

E. Proszę zaznaczyć na ile zgadza się Pani/Pan lub nie zgadza ze stwierdzeniem, że poniższe czynniki utrudniają funkcjonowanie Pani/Pana przedsiębiorstwa (przy każdym stwierdzeniu proszę zaznaczyć symbol odpowiadający Pani/Pana opinii).

	Zdecydowanie się nie zgadzam, że to utrudnia funkcjonowanie	Raczej się nie zgadzam	Ani się zgadzam, ani nie zgadzam	Raczej się zgadzam	Zdecydowanie się zgadzam, że to utrudnia funkcjonowanie
E1 Obciążenia podatkowe i paropodatkowe (np. składki ZUS)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E2 Obciążenia biurokratyczne i sprawozdawcze	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E3 Przepisy regulujące działalność gospodarczą (np. podatkowe)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E4 Kontrole uprawnionych organów	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E5 Warunki i dostępność finansowania zewnętrznego	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E6 Trudności w pozyskaniu kontraktów/zamówień publicznych	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E7 Funkcjonowanie sądownictwa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E8 Korupcja w życiu gospodarczym	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
E9 Inne czynniki, jakie? <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

F. Jakie działania mogłyby, Pani/Pana zdaniem, ułatwić przetrwanie nowo tworzonych przedsiębiorstw w Wielkopolsce? (proszę wybrać z poniższej listy maksymalnie 3 odpowiedzi)

<input type="checkbox"/>	F1 Poprawa wizerunku przedsiębiorcy w społeczeństwie (np. poprzez kampanie społeczne)
<input type="checkbox"/>	F2 Kompleksowe programy edukacyjne dla przyszłych przedsiębiorców (np. w formie studiów podyplomowych)
<input type="checkbox"/>	F3 Kształcenie umiejętności przedsiębiorczych na wszystkich etapach edukacji formalnej
<input type="checkbox"/>	F4 Zwiększona oferta szkoleń i kursów dla właścicieli/przedsiębiorców
<input type="checkbox"/>	F5 Promowanie pozytywnych wzorców przedsiębiorców, którzy w przeszłości osiągnęli sukces
<input type="checkbox"/>	F6 Łatwiejszy dostęp do źródeł finansowania
<input type="checkbox"/>	F7 Uproszczenie przepisów prawnych
<input type="checkbox"/>	F8 Inne (proszę podać jakie?) <input type="text"/>

G. Metryczka przedsiębiorcy:

G1 Data rozpoczęcia działalności gospodarczej/założenia przedsiębiorstwa a) proszę wskazać rok: 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 b) proszę wskazać miesiąc: I II III IV V VI VII VIII IX X XI XII
G2 Forma prawno-administracyjna (proszę wybrać odpowiedni wariant z poniższej listy): <input type="checkbox"/> indywidualna działalność gospodarcza <input type="checkbox"/> spółka komandytowa <input type="checkbox"/> spółka cywilna <input type="checkbox"/> spółka komandytowo-akcyjna <input type="checkbox"/> spółka jawna <input type="checkbox"/> spółka z ograniczoną odpowiedzialnością <input type="checkbox"/> spółka partnerska <input type="checkbox"/> spółka akcyjna
G3 Podstawowy rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej: (proszę podać <u>kod PKD</u> podstawowej działalności <u>lub opisać</u> np. handel, naprawy, transport, edukacja, budownictwo, eko-biznes, energetyka odnawialna, przemysł, informatyka, służba zdrowia, turystyka, gastronomia, usługi dla biznesu, pośrednictwo finansowe, rolnictwo, leśnictwo, usługi dla ludności – np. fryzjerstwo, opieka nad osobami starszymi lub dziećmi):
G4 Główne miejsce prowadzenia działalności gospodarczej: a) proszę podać nazwę powiatu:
b) proszę wybrać odpowiedni wariant miejscowości z poniższej listy: <input type="checkbox"/> wieś <input type="checkbox"/> miasto do 20.000 mieszkańców <input type="checkbox"/> miasto od 20.001 do 50.000 mieszkańców <input type="checkbox"/> miasto od 50.001 do 100.000 mieszkańców <input type="checkbox"/> miasto powyżej 100.000 mieszkańców
G5 Liczba pracowników (w przeliczeniu na pełen etat) (proszę wybrać wariant z poniższej listy): <input type="checkbox"/> tylko właściciel <input type="checkbox"/> do 9 pracowników <input type="checkbox"/> do 49 pracowników
G6 Płeć przedsiębiorcy: <input type="checkbox"/> kobieta <input type="checkbox"/> mężczyzna
G7 Wiek przedsiębiorcy (proszę wybrać odpowiedni wariant z poniższej listy): <input type="checkbox"/> do 30 lat <input type="checkbox"/> od 31 do 40 lat <input type="checkbox"/> od 41 do 50 lat <input type="checkbox"/> powyżej 50 lat
G8 Miejsce zamieszkania przedsiębiorcy: a) proszę podać nazwę powiatu:
b) proszę wybrać odpowiedni wariant miejscowości z poniższej listy: <input type="checkbox"/> wieś <input type="checkbox"/> miasto do 20.000 mieszkańców <input type="checkbox"/> miasto od 20.001 do 50.000 mieszkańców <input type="checkbox"/> miasto od 50.001 do 100.000 mieszkańców <input type="checkbox"/> miasto powyżej 100.000 mieszkańców
G9 Wykształcenie przedsiębiorcy (proszę wybrać odpowiedni wariant z poniższej listy): <input type="checkbox"/> podstawowe <input type="checkbox"/> pomaturalne <input type="checkbox"/> gimnazjalne <input type="checkbox"/> wyższe licencjackie <input type="checkbox"/> zasadnicze zawodowe <input type="checkbox"/> wyższe inżynierskie <input type="checkbox"/> średnie (liceum) <input type="checkbox"/> wyższe magisterskie <input type="checkbox"/> średnie zawodowe (technikum) <input type="checkbox"/> doktorat lub habilitacja
c.d. →

G10 Firma kontynuuje działalność nieprzerwanie (bez okresów zawieszenia) od momentu założenia:

TAK NIE

G11 Badane przedsiębiorstwo jest: *(proszę wybrać odpowiedni wariant z poniższej listy)*

- pierwszą inicjatywą przedsiębiorczą założyciela
- nowym podmiotem utworzonym na bazie wcześniejszych doświadczeń założyciela w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa działającego z sukcesem na rynku
- nowym podmiotem powstałym dzięki wcześniejszym doświadczeniom założyciela w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa, któremu nie udało się przetrwać na rynku

Dziękuję bardzo za wypełnienie kwestionariusza badań