

Formy i uwarunkowania sukcesu w małym biznesie

Wstęp

Zarówno sukces jak i porażka w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa to określenia o dużej skali stopniowości. Analizując przypadki różnych firm można powiedzieć, że często sukcesem w biznesie jest brak niepowodzeń w prowadzonej działalności gospodarczej. Są to też określenia o dużej skali względności, co oznacza, że to co dla jednych przedsiębiorców jest jeszcze porażką, inni mogą oceniać jako początki sukcesu. W warunkach wysoce konkurencyjnego otoczenia oraz występowania różnorodnych zjawisk kryzysowych często przyjmuje się, że sukcesem jest utrzymanie firmy oraz kontynuacja wcześniej podjętej działalności gospodarczej.

Celem artykułu jest, w świetle powyższych stwierdzeń, przedstawienie różnych wariantów i przejawów sukcesu w działalności małej firmy w obecnych uwarunkowaniach gospodarczych.

Realizacja tego celu będzie przeprowadzona w oparciu o analizę opinii wybranych autorów oraz wyniki badań, przeprowadzonych w Katedrze Zarządzania Politechniki Łódzkiej, w grupie 300 przedsiębiorstw z sektora MSP, w województwie łódzkim (praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010–2013 jako projekt badawczy)

1. Przejawy sukcesu w działalności małych przedsiębiorstw

Sukces w biznesie to określenie bardzo trudne do jednoznacznego zdefiniowania i do praktycznej weryfikacji. Często wiąże się je z pomyslnymi wynikami ekonomicznymi firmy, ze wzrostem jej zysków i wartości rynkowej, innym razem z ekspansją na rynkach i poprawą wizerunku (marki), a jeszcze w innych przypadkach z długim okresem działalności i umiejętnością pokonywania sytuacji kryzysowej. Trudno jest sukces zmierzyć i ocenić w różnych perspektywach czasowych, formach prowadzonej działalności, sektorach czy regionach gospodarczych.

* Prof. dr hab., Katedra Zarządzania, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Łódzka, eslach@wp.pl, 90-924 Łódź, ul. Piotrkowska 266

W wypowiedziach przedstawicieli świata biznesu i badaczy zjawisk gospodarczych częściej mówi się o przyczynach czy źródłach sukcesu oraz o jego symptomach. J. Skalik podaje za magazynem Forbes pięć kluczowych czynników sukcesu przedsiębiorstwa: innowacyjność, jakość zarządzania, odpowiedzialność społeczna i indywidualna, zdolność przyciągania i rozwoju utalentowanych pracowników oraz jakość produktów i usług. Są to przede wszystkim czynniki sukcesu występujące w najbardziej znanych firmach na świecie, a więc z reguły w przedsiębiorstwach dużej wielkości [Skalik, 2002, s. 19-20].

W małych przedsiębiorstwach ten sukces jest często rozumiany inaczej. B. Piasecki zwraca uwagę na to, że dla wielu właścicieli małych firm zysk wcale nie jest jedynym czy najważniejszym motywem działania. Z analiz tego autora wynika, że ważniejsze może się okazać uzyskanie takiego poziomu dochodów, który pozwoli na utrzymanie własności i kontroli firmy oraz przynosi satysfakcję z posiadania firmy i kierowania nią [Piasecki, 2001, s. 36].

Na tle powyższych rozważań można przypomnieć stawiane często pytanie o to, co jest głównym celem działalności i podstawową wartością dla przedsiębiorców z sektora MSP, czy sukces utożsamiany ze znaczącym rozwojem, ekspansją rynkową i wzrostem wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa, czy też sukces polegający na długoletnim utrzymaniu firmy i na stabilnym jej funkcjonowaniu?

Analiza wyników wielu badań nad małymi i średnimi przedsiębiorstwami i prezentowanych obecnie często studiów przypadku znanych firm z sektora MSP [Zawadka, Hoffmann, 2012] pozwala wyodrębnić trzy formy sukcesu przedsiębiorców prowadzących małe firmy. Są to:

- sukces związany z rozwojem małego przedsiębiorstwa, który polega na znacznej ekspansji rynkowej, na wzroście wyników ekonomicznych, na wprowadzaniu nowoczesnych technologii oraz produktów,
- sukces polegający na utrzymaniu przedsiębiorstwa, wiążący się z zachowaniem ciągłości i stabilności działania oraz z niedopuszczeniem do określonych perturbacji czy zjawisk kryzysowych i przejściem do następnych faz cyklu życia firmy w dobrej kondycji ekonomicznej, kadrowej i techniczno-technologicznej,
- sukces charakteryzujący się wyprowadzeniem przedsiębiorstwa z głębokich zaburzeń wewnętrznych i sytuacji kryzysowych, związany z zastosowaniem różnorodnych działań obronnych i restrukturyzacyjnych oraz z uniknięciem upadku czy likwidacji firmy.

Każdy z tych wariantów sukcesu biznesowego różni się wyraźnie warunkami startu i przebiegu, zakresem zastosowanych metod działania i rozwiązań strategicznych, ale też trudno je porównywać i oceniać pod względem ważności. Zarówno wybitnym przedsiębiorcą jest więc w określonych warunkach ten, który doprowadził firmę do znacznego rozwoju, jak i ten, który uratował ją od bankructwa i doprowadził do jej rekonstrukcji oraz ewentualnego wzrostu w dalszej przyszłości.

Wybór konkretnego sposobu działania w kierunku osiągnięcia sukcesu w małym biznesie jest uzależniony od wielu uwarunkowań. Istotne znaczenie ma tutaj charakter małego przedsiębiorstwa, aktualna sytuacja ekonomiczna oraz typ otoczenia rynkowego, w którym ta firma funkcjonuje.

Autorzy zajmujący się problematyką firm z sektora MSP wskazują na dwie kategorie małych i średnich przedsiębiorstw. Pierwszą z nich B. Piasecki określa firmami rosnącymi, czyli związanymi z nowymi rynkami, które charakteryzują się procesem wzrostu, gdyż wzrost tworzy dla nich możliwości „przeżycia” na danym rynku. Kategoria druga to firmy stabilne, usytuowane z reguły w spokojnej niszy, gdzie korzyści skali nie odgrywają istotnej roli, a możliwości zwiększenia sprzedaży na danym rynku są ograniczone [Piasecki, 2001, s. 61-62]. W wielu badaniach i opracowaniach pojawiają się jeszcze inne określenia i bardziej wielocłonowe klasyfikacje (np. firmy meteory, firmy stylu życia czy przedsiębiorstwa innowacyjne), ale generalnie zwraca się uwagę na to, że w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw tylko kilkanaście procent podmiotów ukierunkowuje swoje działania wyraźnie na rozwój i stopniowe przekształcanie się w duże firmy, a znaczna większość z nich dąży do utrzymania się na rynku oraz zapewnienia określonego poziomu konsumpcji dla właścicieli i członków ich rodzin, a także poczucia niezależności i satysfakcji z prowadzenia własnej firmy.

Nasilenie zjawisk kryzysowych w gospodarce światowej i coraz częstsze występowanie różnorodnych barier rozwojowych dodatkowo zwiększyło znaczenie tej drugiej kategorii firm i postaw właścicieli ukierunkowanych na stabilność oraz przetrwanie.

Preferencje właścicieli dla rozwoju lub utrzymania czy przetrwania przedsiębiorstwa są uzależnione także mocno od aktualnej sytuacji ekonomicznej firmy. Potwierdzają to wyniki badań P. Kozarzewskiego, który zauważył, że im gorsza kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa, tym

rzadziej dominują cele rozwojowe, a firmy ukierunkowują się przede wszystkim na przetrwanie.

Respondenci badani przez tego autora mieli do wyboru pięć poziomów oceny aktualnej sytuacji firmy (sytuacja bardzo dobra, raczej dobra, ani dobra ani zła, raczej zła, bardzo zła) oraz trzy rodzaje nastawień przedsiębiorców (na rozwój firmy, na zachowanie dotychczasowej skali działalności oraz na przetrwanie).

W grupie przedsiębiorstw nastawionych na rozwój firmy oraz na zachowanie dotychczasowej skali działalności najczęściej respondentów ocenia swoją sytuację ekonomiczną jako raczej dobrą lub ani dobrą, ani złą. Przedsiębiorcy ukierunkowujący swoje firmy na przetrwanie wskazują, iż sytuacja ekonomiczna w ich przedsiębiorstwach jest ani dobra, ani zła oraz raczej zła. Prawie 15% spośród nich ocenia tę sytuację jako bardzo złą [Kozarzewski, 2002, s. 108].

Istotny wpływ ma także otoczenie, w ramach którego funkcjonuje określone przedsiębiorstwo. Otoczenie stabilne, o prostych relacjach zewnętrznych (mała liczba dostawców i odbiorców, niski poziom konkurencji), nie tworzy warunków do szybkiego rozwoju, chociaż szanse na sukces są tutaj dość znaczne. Chodzi przy tym często o sukces na miarę lokalną. Otoczenie zmienne czy burzliwe, o złożonym charakterze (duża liczba kontrahentów, znaczna rotacja w grupie dostawców oraz klientów, napływ nowych konkurentów) skłania do rozwoju, aczkolwiek osiągnięcie wyraźnego sukcesu jest tutaj znacznie trudniejsze.

S. Gudkova podkreśla ważność powiązań sieciowych dla rozwoju małych przedsiębiorstw. Autorka wskazuje, że właściciele takich firm tworzą je, często dążąc do niezależności w podejmowaniu decyzji i w działaniach gospodarczych, natomiast w procesie rozwoju przedsiębiorstwa angażują się w sieci wielorakich powiązań, ograniczając tym samym swobodę działania [Gudkova, 2008, s. 43 i n.].

Na problem prorozwojowych uwarunkowań o charakterze regionalnym wskazuje A. Adamik, która na podstawie obszernych badań stwierdza, że tworzenie przyjaznych platform regionalnej promocji, regionalnego handlu, wsparcia czy doksztalcania sprzyja bezpośrednio rozwojowi firm z sektora MSP [Adamik, 2012, s. 204 i n.]. Jest to istotne o tyle, że funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw w strukturze Unii Europejskiej spowodowało szczególną zmianę warunków konkurencyjności małym i średnim firmom, których produkty zostały poddane weryfikacji na znacznie większą skalę niż w latach wcześniejszych. Procesy

internacjonalizacji i globalizacji gospodarki powodują więc wzrost konkurencji na wielu rynkach i przez to małe i średnie przedsiębiorstwa muszą przyjmować określone strategie obronne, aby przetrwać w warunkach takiego otoczenia [Lachiewicz i inni, 2010].

Na pogorszenie się możliwości rozwojowych przedsiębiorstw w czasach kryzysu gospodarczego wskazują także wyniki obszernych badań na temat reaktywności i adaptacyjności podmiotów gospodarczych w fazach dekonjunktury. Badania te objęły 200 przedsiębiorstw i 300 gospodarstw domowych z Pomorza Zachodniego i dotyczyły oceny zjawisk ekonomicznych oraz społecznych w latach 2007–2010.

Blisko 38% badanych przedsiębiorstw charakteryzowało się w ocenianym okresie licznymi perturbacjami i zakłóceniami tempa wzrostu, ponad 20% wstrzymało planowane przedsięwzięcia rozwojowe a 13% wyraźnie spowolniło rozwój firmy. Jednocześnie należy stwierdzić, że w grupie ponad 30% badanych firm zanotowano planowy, a nawet w części przypadków, dynamiczny rozwój.

A. Zelek stwierdza, że z przeprowadzonych badań wynika, iż ten okres dekonjunktury gospodarczej wpływa także negatywnie na perspektywę rozwoju przedsiębiorstw w kolejnych latach. Wśród badanych przedstawicieli kadry menedżerskiej z tych firm dominuje przekonanie o osłabieniu możliwości rozwojowych (ponad 40% wskazań) lub o zagrożeniu dla przetrwania firmy w ciągu kolejnych 3 lat. Około 16% respondentów wskazało jednocześnie, że kryzys lat 2007–2010 nie wpłynął realnie na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa i około 25% uważa, że ich podmioty gospodarcze cieszą się dobrymi perspektywami wzrostu. W większym stopniu realne zagrożenie dla możliwości rozwojowych odczuwają przy tym firmy małe i mikroprzedsiębiorstwa niż duże organizacje gospodarcze. W kategorii małych przedsiębiorstw blisko 24% badanych firm odczuwa realne zagrożenie dla przetrwania, a kolejne 35% wskazuje na słabsze możliwości wzrostu [Zelek, 2011, s. 84-88].

Na tle takich perspektyw istotną wartością staje się utrzymanie przedsiębiorstw, zwłaszcza małej wielkości, w okresie dekonjunktury oraz umożliwienie im „wyjścia” na określone pola rozwojowe w warunkach bardziej sprzyjających zmian w otoczeniu rynkowym.

B. Nogalski i H. Macinkiewicz pokazują przykłady sukcesu w radzeniu sobie z sytuacjami kryzysowymi oraz metody przejścia przedsiębiorstw od takich sytuacji do rozwoju. Główne szanse dostrzegają oni w odpowiednio przygotowanych formach sanacji (uzdrowienia) przed-

siębiorstw. Chodzi tutaj zarówno o działania w sferze redukcji kosztów i zmniejszenia skali organizacji oraz o procesy restrukturyzacyjne. W dalszej kolejności należy dążyć do zwiększenia potencjału prorozwojowego przedsiębiorstwa oraz do poprawy jego pozycji konkurencyjnej [Nogalski, Macinkiewicz, 2004, s. 88 i n.].

Utrzymanie działalności przedsiębiorstwa wiąże się często z dążeniem do uniknięcia lub też odsuwania momentu wystąpienia niepowodzenia gospodarczego. W obszernej pracy poświęconej redukcji zagrożenia niepowodzeniem gospodarczym, J. Ropęga analizuje wiele sposobów oceny oraz przyczyn tego zjawiska. Jest ono kojarzone z faktem upadku lub też okresowych trudności przedsiębiorstwa czy też niezadowolenia przedsiębiorcy z poziomu rozwoju przedsięwzięcia [Ropęga, 2013]. To powiązanie niepowodzenia z brakiem rozwoju może wskazywać, że nasilenie różnego rodzaju niepowodzeń cząstkowych może prowadzić przedsiębiorców do ukierunkowania swojej działalności na dążenie do utrzymania firmy.

K. Safin przypisuje dużą rangę uwarunkowaniom związanym z fazą założycielską przedsiębiorstwa i z pierwszym okresem jego funkcjonowania w przyczynianiu się do osiągnięcia sukcesu w zarządzaniu małymi i średnimi firmami. Za R. Gallagerem wskazuje on na następujące zależności dotyczące sukcesu w biznesie [Safin, 2008, s. 68]:

- szanse na sukces wzrastają, gdy za podstawę działania wybiera się dziedzinę zgodną z zainteresowaniami, wiedzą, doświadczeniami i charakterem założyciela,
- nowe przedsięwzięcie powinno wiązać się z łatwo akceptowalnym poziomem ryzyka,
- przy wyborze rodzaju działalności należy uwzględnić czas niezbędny do rozwoju przedsiębiorstwa oraz czas między rozpoczęciem działalności a pojawieniem się zysków,
- należy wybierać takie działania, które dają możliwość uzyskania środków finansowych niezbędnych do uruchomienia przedsięwzięcia oraz uzyskania satysfakcjonujących dochodów.

Na zakończenie tej części artykułu zostanie przedstawiona koncepcja D.N. Sull'a, który wprowadził określenie „formuła sukcesu”. Zdaniem tego autora pozwala ona opisać procesy dziejące się w okresie prosperity i kryzysu w przedsiębiorstwie. Formuła sukcesu to unikalny dla danej firmy zestaw następujących elementów [Sull, 2006, s. 90 i n.]:

- ramy strategiczne rozumiane jako sposoby postrzegania otoczenia konkurencyjnego,

- zasoby, czyli posiadane środki ułatwiające walkę konkurencyjną,
- procesy, czyli sposoby przeprowadzania operacji,
- relacje, rozumiane jako trwałe związki z interesariuszami zewnętrznymi oraz kontakty między komórkami funkcjonalnymi,
- wartości, czyli czynniki inspirujące, jednoczące i kształtujące tożsamość organizacji.

Odpowiednio ukształtowana formuła sukcesu pozwala przedsiębiorstwu skoncentrować się na swoich silnych stronach, sprzyja uporządkowaniu struktury działań oraz dobrym relacjom z podmiotami zewnętrznymi. W określonym czasie przynosi więc firmie sukcesy ekonomiczne i rynkowe, co utwierdza właścicieli i menedżerów w przekonaniu, że należy kontynuować obrane kierunki działania. Ale powoduje to także zaniechanie poszukiwania alternatywnych rozwiązań.

Z czasem jednak wyznaczone ramy strategiczne zamykają dostrzeganie nowych możliwości rynkowych, posiadane zasoby stają się ciężarem, procesy nabierają rutynowego charakteru, relacje przekształcają się w zobowiązania ograniczające rozwój, a wartości w skostniałe dogmaty. D.N. Sull nazywa to pułapką aktywnej inercji, która prowadzi do kryzysu w przedsiębiorstwie. Konieczna jest wówczas rekonstrukcja firmy, pozwalająca zmienić formułę sukcesu w stronę rozwiązań bardziej elastycznych i przede wszystkim dostosowanych do zmian zachodzących w otoczeniu.

2. Uwarunkowania rozwoju firm w sektorze MSP

Przedstawione wyżej przykłady opinii oraz wyników badań wybranych autorów pokazują, że sposób podejścia do sukcesu w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw jest uzależniony od wielu czynników. Przede wszystkim od typu przedsiębiorstwa, od jego wielkości, formy prawnej, sytuacji ekonomicznej, charakteru otoczenia rynkowego i od wielu innych uwarunkowań.

W oparciu o cytowane oraz inne analizy można sformułować pewne ogólne wnioski dotyczące czynników, sprzyjających utrzymaniu oraz rozwojowi małego biznesu. Można do nich zaliczyć:

- prawidłowe wykorzystanie wiedzy zdobytej przez przedsiębiorców i menadżerów z poprzednio prowadzonych firm lub też doświadczeń innych przedsiębiorców,
- koncentracja na strategicznych zasobach małej firmy i jednocześnie duża elastyczność w wykorzystaniu tych zasobów,

- ukierunkowanie na rozwój kapitału ludzkiego, a zwłaszcza na powiększanie i racjonalne spożytkowanie zasobów wiedzy,
- podejmowanie działań w kierunku wzrostu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa, a zwłaszcza wdrażanie różnorodnych usprawnień w sferze operacyjnej,
- budowanie pozytywnych relacji partnerskich w otoczeniu, w tym zwłaszcza efektywnych powiązań z klientami, z firmami o podobnym profilu działalności oraz z organizacjami wspierania biznesu,
- podwyższanie sprawności systemu zarządzania przedsiębiorstwem, przez odejście od tradycyjnych form kierowania o charakterze patriarchalnym czy kierującym się wyłącznie rekomendacjami rodzinnymi w stronę rozwiązań wykorzystujących różnorodne elementy profesjonalnego zarządzania,
- zwrócenie odpowiedniej uwagi na pozakapitałowe źródła wzrostu efektywności działania biznesowego (np. skuteczna promocja, integracja personelu) i inne uwarunkowania.

Zagadnienie uwarunkowań rozwoju małych i średnich firm wystąpiło także w trakcie badań empirycznych realizowanych w Katedrze Zarządzania Politechniki Łódzkiej w latach 2012–2013 za pomocą metody ankietowej oraz studium przypadku. Badaniami ankietowymi objęto 300 przedsiębiorstw w sektora MSP w regionie łódzkim, w tym 201 firm o zatrudnieniu 10–49 osób i 99 o zatrudnieniu 20–249 osób. Około 60% badanych podmiotów jest własnością indywidualnych osób fizycznych, 22% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 11% to spółki cywilne i około 7% to inne formy organizacyjno-prawne. 58,3% spośród nich prowadzi działalność gospodarczą powyżej 10 lat, a pozostałe posiadają krótszy okres funkcjonowania na rynku. Około 30% badanych właścicieli lub menedżerów wskazało, że w okresie ostatnich czterech lat były wdrożone w ich firmach innowacje technologiczne, w tym głównie związane z wprowadzeniem nowych wyrobów i usług (40% wskazań) i ulepszonych metod wytwarzania i dostarczania produktów do klientów (27%).

W analizie czynników warunkujących rozwój badanych przedsiębiorstw skupiono się przede wszystkim na barierach i ograniczeniach rozwojowych. Podzielono je na trzy grupy czynników:

- uwarunkowania makroekonomiczne i społeczne,
- czynniki sektorowe,
- uwarunkowania wewnątrzorganizacyjne.

Przechodząc do krótkiego omówienia wpływu poszczególnych kategorii uwarunkowań rozwoju badanych firm z sektora MSP, w tablicy 1 przedstawiono opinię respondentów na temat czynników makroekonomicznych.

Tablica 1. Makroekonomiczne bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Lp.	Rodzaj czynników utrudniających rozwój	% wskazań
1.	Wysokie opłaty i świadczenia związane z zatrudnieniem	35,8
2.	Wysokie stawki opodatkowania przedsiębiorstw	30,3
3.	Spowolnienie w gospodarce polskiej	12,7
4.	Częste zmiany kursów walutowych	6,6
5.	Niekorzystne stawki celne w eksporcie i imporcie	5,2
6.	Kryzys w gospodarce światowej	3,7
7.	Inne bariery i utrudnienia (np. problemy z pozyskaniem kredytów)	5,7

Źródło: Opracowanie własne.

Najwięcej ograniczeń dla rozwoju swoich firm dostrzegają badani przedsiębiorcy w sferze niewłaściwej polityki państwa, dotyczącej nadmiernych obciążeń podatkowych oraz związanych z wysokimi kosztami pracy (poz. 1 i 2). Te dwie pierwsze bariery stanowią około 2/3 łącznej liczby wskazań.

Kryzys w gospodarce światowej oraz spowolnienie w gospodarce polskiej, a także częste zmiany kursów walut to kolejna grupa czynników negatywnie wpływających na rozwój badanych firm.

Drugą kategorię stanowią czynniki sektorowe, związane z bezpośrednim otoczeniem badanych przedsiębiorstw. Listę podstawowych barier i utrudnień o tym charakterze przedstawiono w tablicy 2.

Tablica 2. Sektorowe czynniki ograniczające rozwój badanych firm

Lp.	Ograniczenia sektorowe	% wskazań
1.	Spadek popytu na wyroby i usługi	37,3
2.	Wzrost konkurencji w sektorze	15,6
3.	Zatory płatnicze w rozliczeniach z odbiorcami	15,0
4.	Ogólna dekonunktura w sektorze	12,8
5.	Napływ silnych firm zagranicznych do sektora	12,2
6.	Słaby rozwój technologiczny w danym obszarze działalności gospodarczej	7,1

Źródło: Opracowanie własne.

W grupie sektorowych uwarunkowań wyraźnie dominują problemy ze zbytem produktów (ponad 1/3 liczby wskazań), wynikające również z ogólnej dekonjunktury w poszczególnych sektorach (poz. 4.). Istotne znaczenie posiada także związany z tym wzrost konkurencji w sektorze oraz coraz większa konkurencja ze strony przedsiębiorstw zagranicznych (poz. 5.). Można więc tutaj wyraźnie zauważyć obawy przedsiębiorców o przyszłą sytuację rynkową badanych firm i zagrożenia ze strony coraz silniejszych konkurentów.

Strukturę wewnątrzorganizacyjnych barier rozwojowych zaprezentowano w tablicy 3.

Tablica 3. Wewnętrzne ograniczenia rozwojowe

Lp.	Ograniczenia wewnętrzne	% wskazań
1.	Niedostatek środków finansowych lub niewłaściwa struktura kapitału	20,6
2.	Zła polityka personalna	20,6
3.	Brak lub błędy w strategii rozwoju firmy	17,7
4.	Niska efektywność gospodarowania	12,3
5.	Niski poziom technologiczny oraz jakościowy produktów	9,5
6.	Niewłaściwe zarządzanie operacyjne	7,8
7.	Pozostałe bariery	11,5

Źródło: Opracowanie własne.

Najwięcej wskazań uzyskały ograniczenia kapitałowe oraz zła polityka personalna. Do istotnych słabości utrudniających realizację przedsięwzięć rozwojowych należy także zaliczyć: brak strategii rozwoju w badanych przedsiębiorstwach lub błędne założenia strategiczne oraz niską efektywność gospodarowania posiadanymi zasobami.

Reasumując należy stwierdzić, że możliwość osiągnięcia sukcesu w małym biznesie poprzez rozwój napotyka w obecnej sytuacji gospodarczej w naszym kraju na wiele barier i utrudnień. Łączna analiza wyników badań przedstawionych w ostatnim fragmencie artykułu wskazuje szczególnie na następujące czynniki ograniczające rozwój takich firm:

- wysokie koszty pracy i obciążenia podatkowe,
- zjawiska kryzysowe w gospodarce światowej i przejawy spowolnienia rozwoju gospodarki polskiej (spadek popytu na wyroby i usługi),
- znaczący wzrost konkurencji w poszczególnych sektorach gospodarczych,
- niedostatek kapitału na rozwój firmy,

- błędy w działaniach strategicznych małych przedsiębiorstw, w tym także w sferze polityki personalnej.

Zakończenie

W artykule przedstawiono różne formy i przejawy sukcesu firm z sektora MSP. Zaprezentowano tu szerokie rozumienie sukcesu w małym biznesie, który może być osiągnięty przede wszystkim na drodze rozwoju przedsiębiorstwa, ale także przez utrzymanie działalności gospodarczej na dotychczasowym poziomie lub też zapewnienie przetrwania firmy w sytuacji zagrożenia upadkiem.

Najkorzystniejszym wariantem jest rozwój przedsiębiorstwa i w tym kierunku zmierzają z reguły oczekiwania właścicieli firmy oraz kadry zarządzającej i pracowniczej. Trzeba jednak pamiętać, że w złożonych warunkach zewnętrznych (kryzys światowy, dekonunktura w gospodarce polskiej, spadek popytu na produkty wielu firm) oraz wewnętrznych, nie zawsze jest on możliwy. W sytuacji trudności ekonomicznych i technicznych oraz silnej konkurencji na rynku istotną rolę spełnia także umiejętność utrzymania działalności firmy oraz zapewnienia jej przetrwania i uniknięcia likwidacji.

Literatura

1. Adamik A. (2012), *Przygotowanie i planowanie więzi współpracy małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie*, Adamik A. (red.) Difin, Warszawa.
2. Gudkova S. (2008), *Rozwój małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
3. Kozarzewski P. (2002), *Psychologiczny portret przedsiębiorców*, w: *Mikroprzedsiębiorstwa, sytuacja ekonomiczna, finansowa, właściciele*, Balcerowicz E. (red.), CASE, Warszawa.
4. Lachiewicz S., Łuczka T., Stawasz E. (2010), *Znaczenie i obszary badań nad innowacyjnością i konkurencyjnością małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej. Seria: „Organizacja i Zarządzanie” nr 46.
5. Nogalski B., Macinkiewicz H. (2004), *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa.
6. Piasecki B. (2001), *Mała firma w teoriach ekonomicznych*, w: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Piasecki B. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź.

7. Ropega J. (2013), *Redukcja zagrożenia niepowodzeniem gospodarczym jako element strategii małej firmy*, Maszynopis pracy habilitacyjnej.
8. Safin K. (2008), *Istota i przebieg procesu założycielskiego*, w: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Safin K. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław.
9. Skalik J. (2002), *Bariery osiągania sukcesu przez firmy rodzinne*, w: *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa*, Jaremczuk K. i Pośluszny J. (red.), Wyższa Szkoła Administracji i Zarządzania w Przemysłu, Przemysł.
10. Sull D.N. (2006), *Firma przetrwania. Rekonstrukcja przedsiębiorstwa w obliczu kryzysu*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
11. Zawadka M., Hoffman U. (2012), *Moja historia, moja firma. Portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
12. Zelek A. (2011), *Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw w fazie dekonstrukcji w Polsce*, w: *Przetrwać dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Burlita A., Maniak G., Zelek A. (red.), Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin.

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie różnych wariantów i przejawów sukcesu w działalności małej firmy, funkcjonującej w złożonych uwarunkowaniach gospodarczych. W artykule przyjęto, że sukces w małym biznesie może być osiągnięty na drodze rozwoju i ekspansji przedsiębiorstwa oraz poprzez dążenie do utrzymania firmy czy też zapewnienie jej przetrwania i uniknięcia upadku. Te formy sukcesu posiadają różną rangę i są stosowane w zależności od warunków, w których funkcjonuje przedsiębiorstwo. Na podstawie badań przeprowadzonych w grupie 300 przedsiębiorstw z regionu łódzkiego przedstawiono także charakterystykę różnorodnych czynników makroekonomicznych, sektorowych i wewnętrznych, które oddziałują na możliwość osiągnięcia sukcesu poprzez rozwój firmy.

Słowa kluczowe

mały biznes, rozwój firmy, czynniki sukcesu

Forms and conditions of success in a small business (Summary)

Aim of the elaboration is to present different variants and indications of success in activity of small enterprise which is operating in complex economic conditions. Article assumes that a small enterprise can succeed by development and expansion of the enterprise, and through efforts to maintain the company or by ensuring the survival and avoidance of business failure. These forms of success have different rank and are applied depending on conditions in which

the enterprise is functioning. On the strength of studies conducted among the group of 300 enterprises in Lodz region there were presented characteristics of various macroeconomic, sectorial and internal factors which influence the capability to achieve success through development of the enterprise.

Keywords

small business, development of enterprise, success factors

