

Agnieszka Czerwińska-Lubszczyk*

Anna Michna**

Anna Męczyńska***

Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego

Wstęp

Celem artykułu jest identyfikacja determinant rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem sektora budowlanego, w oparciu o badania literatury krajowej i zagranicznej.

Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw wynika między innymi z istotnego ich wpływu na generowanie krajowego PKB (ok. 50%) oraz tworzenia miejsc pracy (ok. 70%) [Raport..., s. 20, 30]. Natomiast udział budownictwa w ogóle przedsiębiorstw wynosi ponad 12% [Zmiany..., s. 32-53], w zatrudnieniu prawie 9% [Zatrudnienie..., s. 27-28], a w tworzeniu PKB 8% [Produkt..., s. 27].

Należy zauważyć, że spowolnienie gospodarcze zmieniło warunki, w których działa budownictwo [Czerwińska-Lubszczyk, Michna, 2013, s. 97-106]. Przejawem tego jest m.in. silny wzrost upadłości. O ile w 2009 roku upadłości przedsiębiorstw tego sektora stanowiły 10% wszystkich upadłości, to w roku 2012 stanowiły już 24% [Upadłość..., s. 1]. Dlatego też istotny wydaje się problem rozwoju MŚP sektora budowlanego oraz rozpoznanie uwarunkowań tego rozwoju w czasie spowolnienia gospodarczego.

1. Wzrost oraz rozwój przedsiębiorstw

W literaturze pojawiają się dwa pojęcia: wzrost i rozwój, które są powiązane ze sobą, lecz nie są tożsame. Rozwój jest przede wszystkim zjawiskiem jakościowym, polegającym na wprowadzaniu innowacji produktowych, procesowych, strukturalnych oraz innowacji w dziedzi-

* Mgr, Instytut Ekonomii i Informatyki, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska, ul. Roosevelta 26-28, 41-800 Zabrze, agnieszka.czerwinska-lubszczyk@polsl.pl

** Dr hab. inż. prof. Pol. Śl., Instytut Ekonomii i Informatyki, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska, ul. Roosevelta 26-28, 41-800 Zabrze, anna@michna.pl

*** Dr, Instytut Ekonomii i Informatyki, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska, ul. Roosevelta 26-28, 41-800 Zabrze, anna.meczynska@polsl.pl

nie organizacji i zarządzania [Pierścionek, 1998, s. 11]. Istota rozwoju może być interpretowana w dwojaki sposób: jako likwidacja luki rozwojowej (różnica pomiędzy potencjałem a rzeczywistymi osiągnięciami) albo jako proces poprawy pozycji, jaką organizacja zajmuje w otoczeniu [Machaczka, 1998, s. 14-15]. Rozwój przedsiębiorstwa oznacza więc skoordynowane zmiany systemów w przedsiębiorstwie, dostosowujące je do ciągle zmieniającego się otoczenia. Dostosowania są skuteczne, jeżeli zapewniają przedsiębiorstwu osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej, co stanowi niezbędny warunek do utrzymania się na rynku.

Wzrost stanowi kategorię ilościową. Oznacza powiększanie zasobów przedsiębiorstwa, z reguły prowadzące do wzrostu udziału w rynku lub utrzymaniu tego udziału, ale dywersyfikacji działalności. Wzrost jest mierzony przez dynamikę wartości sprzedaży, dynamikę udziału w rynku, dynamikę wzrostu wartości aktywów oraz zatrudnienia [Pierścionek, 1998, s. 11].

Teoretycznych ram do badania rozwoju/ wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw dostarczają teorie rozwoju organizacji, np. fazowe modele wzrostu. Najczęściej stosuje się tutaj zamiennie pojęcia: fazy cyklu życia (*life – cycle stages*) oraz fazy rozwoju (*development stages*), czy też wzrostu (*growth stages*). Modele opisują, różną liczbę faz o odmiennych nazwach, lecz opierają się z reguły na jednakowych kryteriach: stylu zarządzania i organizacji, problemach marketingowych, pozyskiwaniu funduszy, głównych strategiach czy też zaangażowaniu właściciela w działalność firmy [Wasilczuk, 2004, s. 71].

Podstawowe założenia teorii cyklu życia organizacji opierają się na różnicach w problemach, jakie napotykają właściciele firm w poszczególnych fazach oraz na konieczności dostosowania się do zmieniającej się wraz z rozwojem organizacji, sytuacji w firmie [Wasilczuk, 2005, s. 52-55].

Na uwagę zasługuje model teoretyczny autorstwa N. Churchilla i V. Lewisa opracowany na potrzeby małych przedsiębiorstw. Model zawiera sześć etapów rozwoju: zaistnienie, przetrwanie, wczesny wzrost, późny wzrost, stabilizacja, dojrzałość zasobów [Wasilczuk, 2004, s. 101]. Autorzy zwrócili uwagę na osiem czynników, które determinują rozwój przedsiębiorstwa. Cztery z nich są związane z przedsiębiorstwem: zasoby finansowe, ludzkie, systemowe (np. system informacyjny, planowania i kontroli) oraz biznesowe (np. relacje z dostawcami, udział w rynku). Kolejne cztery są związane z osobą właściciela firmy:

motywacja, zdolność do działania, zdolności menedżerskie oraz strategiczne. Z modelu tego wynika, że wraz z przechodzeniem do kolejnych faz rozwoju maleje znaczenie zasobów biznesowych oraz „zdolność właściciela do działania”, czyli samodzielnego wykonywania zadań związanych z marketingiem, innowacjami czy też produkcją. Z kolei coraz większą rolę odgrywają pracownicy oraz umiejętności właściciela takie jak: delegowanie zadań i planowanie strategiczne [Churchill, Lewis, 1983, s. 40-42].

Modele fazowe są stosowane do wyjaśnienia różnic pomiędzy firmami będącymi na różnym etapie rozwoju. Są szczególnie przydatne, gdy interesują nas kwestie, takie jak: zmiany, jakie zaszły w firmach, które się rozwinęły; problemy oraz ich zmiany w poszczególnych fazach, rola właściciela oraz jego kompetencji, bariery jakie spowodowały zahamowanie rozwoju firmy [Wasilczuk, 2005, s. 69-70]. Na różnych etapach cyklu życia występuje odmienne zapotrzebowanie na kapitał finansowy, zasoby ludzkie, informacyjne, lokalowe itp. W konsekwencji zmieniają się bariery, które występują w poszczególnych fazach rozwoju organizacji [Daszkiewicz, 2004, s. 62-63].

2. Determinanty rozwoju

Determinanty rozwoju MŚP zostały ujęte w modelu wzrostu małej firmy [Bławat, 2004, s. 43-44], który obejmuje: czynniki związane z osobą właściciela-menedżera, czynniki związane z samym przedsiębiorstwem (organizacją) oraz czynniki wynikające z otoczenia firmy oraz związki między nimi.

W małym przedsiębiorstwie wpływ determinantu rozwoju, jaką jest osoba zarządzająca, jest bardziej złożony niż w dużym przedsiębiorstwie. MŚP mogą być zarządzane przez ich właścicieli lub przez zatrudnionych w tym celu menedżerów, którzy dodatkowo mogą mieć mały udział we własności lub nie mieć go wcale. Różnią się oni motywacją, gdyż dla pracowników zarządzających firma jest tylko miejscem pracy, z kolei dla właściciela jest często źródłem autonomii oraz gwarantem utrzymania danego stylu życia. Różnice w zarządzaniu są konsekwencją ich kompetencji i struktury własności. Jednoosobowa własność daje kontrolę nad całym przedsiębiorstwem, właściciel może podejmować strategiczne decyzje bez porozumienia z udziałowcami. Dlatego też przedsiębiorstwa zarządzane przez właścicieli są w stanie reagować szybciej

i efektywniej na sygnały rynkowe [Steinerowska-Streb, *The determinants...*, 2012, s. 748-749].

Na wzrost firmy rzutują następujące cechy właściciela: płeć, wiek, wykształcenie, cechy osobowości i motywacja związana z rozwojem. Badania wykazują, że mężczyźni znacznie częściej niż kobiety deklarują chęć rozszerzania działalności [Order, Hogarth-Scott, 2002, s. 288]. Literatura wskazuje, że im młodszy właściciel, tym bardziej dynamiczny jest wzrost firmy. Również wyższy poziom wykształcenia skutkuje szybszym rozwojem przedsiębiorstwa. Literatura wskazuje skłonność do podejmowania ryzyka, jako główną cechę przedsiębiorcy skierowaną na rozwój jego firmy. Cechy osobowości przedsiębiorców są czynnikiem kluczowym, ale nie zawsze prowadzą do realnego wzrostu firmy. Wpływają one na motywację wzrostu. Część przedsiębiorców deklaruje, że główna motywacja związana z założeniem biznesu wynika tylko z chęci osiągnięcia wystarczających dochodów do utrzymania pewnego stylu życia.

Poruszana jest również kwestia łączenia działalności gospodarczej z pracą na etacie: osoby te mają mniej czasu i motywacji do inwestowania w rozwój biznesu. Na wzrost prowadzonego przedsiębiorstwa pozytywnie wpływa doświadczenie zdobyte podczas prowadzenia wcześniej własnego biznesu, pracy dla przedsiębiorstwa o podobnej specyfice czy też w przypadku firm rodzinnych doświadczenie przekazywane z pokolenie na pokolenie [Khizra Safdar Khan, Wasif Siddiqi, 2011, s. 1392-1393].

Czynniki związane z firmą to jej rozmiar, wiek, nakłady na badania i rozwój, źródła finansowania. W kwestii wpływu rozmiaru przedsiębiorstwa na jego wzrost literatura nie jest jednomyślna, np. wskazuje się, że mniejsze firmy wykazują wyższe stopy wzrostu niż większe [Bechetti, Trovato, 2002, s. 301], ale na podstawie przeglądu literatury dokonanego przez Moreno i Casillasa [Moreno, Casillas, 2007, s. 69-88] można wskazać prace, gdzie brakuje związku między tymi zmiennymi lub zależność jest dodatnia.

Kwestia wieku organizacji również okazuje się niejednoznaczna. Część badań potwierdza zależność ujemną: tempo wzrostu zmniejsza się w późniejszych etapach cyklu życia firmy [Serrasqueiro i inni, 2010, s. 1074-1075]. Jednak są i takie, które odrzucają taką hipotezę ze względu na brak istotnych statystycznie różnic [Moreno, Casillas, 2007, s. 82].

Badania literaturowe potwierdzają pozytywny wpływ badań i rozwoju (R&D) na wzrost przedsiębiorstwa. Jednak i tutaj pojawiają się wątpliwości. Badania i rozwój mogą ograniczać wzrost firm, ponieważ połączenie ryzyka związanego z badaniami i rozwojem oraz działalnością MŚP może prowadzić do problemów z finansowaniem. Wymagany dostęp do znacznych środków finansowych (wewnętrznych lub zewnętrznych), w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw może okazać się problematyczny [Serrasqueiro i inni, 2010, s. 1075].

W przypadku dużych przedsiębiorstw dostęp do kapitału na rynku kredytowym, jak i giełdowym jest łatwiejszy aniżeli w przypadku MŚP. Małe przedsiębiorstwa, próbując pozyskać kapitał na rozpoczęcie lub na prowadzenie działalności, napotykają barierę. Problem dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania jest związany przede wszystkim z: wysokimi cenami kredytów bankowych, które wyznaczone są na podstawie oceny ryzyka kredytowego, wysokością zabezpieczenia wymaganego przez instytucje finansujące, wymaganiami formalnymi dotyczącymi firmy i wysokiego prawdopodobieństwa sukcesu zamierzonej inwestycji [Kawecki, 2010, s. 180-181]. Dekoniunktura również niekorzystnie wpłynęła na dostęp do kapitału obcego. Z badania Ministerstwa Gospodarki, opublikowanego w drugiej połowie 2010 r., wynika, że spośród firm, które ubiegały się o kredyt, co druga go otrzymała. Tymczasem badania przed kryzysem na zlecenie PKPP Lewiatan wykazały, że aż ponad 80% MŚP miało możliwość zwiększenia zadłużenia [Steinerowska-Streb, 2012, s. 19-20]. Jednak pomimo ostatniego kryzysu na rynku finansowym banki konkurując pomiędzy sobą, są zmuszone współpracować z małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Zaletą przygotowanych pakietów jest zróżnicowanie możliwości kredytowania: zadłużenie na rachunku bieżącym, kredyt obrotowy, leasing, factoring [Piecuch, 2010, s. 23-25].

Literatura zwraca uwagę również na alternatywne źródła finansowania, takie jak kapitał podwyższonego ryzyka, czyli venture capital [Giurcă Vasilescu, Popa, 2012, s. 107-108]. Podkreślane jest znaczenie inkubatorów biznesu, pomocy państwa, kapitału rodzinnego oraz aniołów biznesu. Niektóre przedsiębiorstwa sektora MŚP poszukują kapitału poprzez wejście na giełdę [Fadil, 2012, s. 83].

Czasem, pomimo iż przedsiębiorstwo jest nastawione na rozwój, otoczenie zewnętrzne utrudnia jego wzrost, np.: niestabilność środowiska makroekonomicznego, obciążenia podatkowe, nieprzejrzystość

i częsta zmiana przepisów prawa, nieuczciwa konkurencja czy korupcja [Krasniqi, 2007, s. 75].

3. Bariery rozwoju

Czynniki determinujące rozwój przedsiębiorczości można podzielić na subiektywne (wewnętrzne) oraz obiektywne (zewnętrzne) [Walczyk, 2010, s. 158]. Dalej możemy je dzielić na czynniki sprzyjające oraz ograniczające rozwój przedsiębiorstwa (bariery rozwoju).

Literatura przedstawia cztery źródła barier rozwoju polskich przedsiębiorstw: uwarunkowania zewnętrzne oraz wewnętrzne, proces transformacji gospodarki oraz zmiany mentalności. Aktualnie ważnym źródłem barier wydaje się być proces zmiany mentalności, który związany jest z brakiem tradycji przedsiębiorczości, brakiem kultury własności prywatnej, roszczeniowymi postawami oraz brakiem etyki w biznesie [Safin, 2003, s. 176].

Wśród barier można wyróżnić [Walczyk, 2010, s. 158]: ekonomiczne, edukacyjne (brak wiedzy związanej z prowadzeniem przedsiębiorstwa), społeczne (związane z uprzywilejowaniem pewnych grup społecznych i wykluczeniem innych z działalności gospodarczej). Inny proponowany w literaturze podział uwzględnia: bariery rynkowe, finansowe, prawne, bariery wynikające z polityki gospodarczej wobec MŚP oraz z braku dostępu do informacji [Banaszczyk, 2010, s. 199-200].

Literatura zagraniczna proponuje podział na bariery [Khizra Safdar Khan, Wasif Siddiqi, 2011, s. 1397]:

- instytucjonalne związane z kwestiami podatkowymi, przepisami prawa pracy, regulacjami handlowymi, stabilnością polityczną oraz inflacją,
- nieinstytucjonalne związane z zasobami przedsiębiorstwa, udziałem w rynku, popytem rynkowym,
- finansowe.

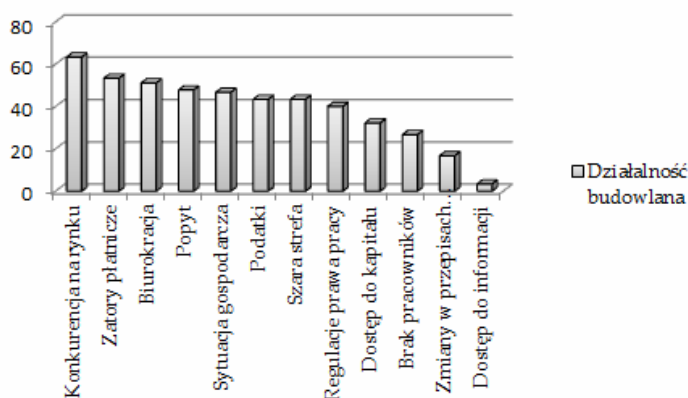
Czynniki determinujące efektywne, sprawne i skuteczne funkcjonowanie przedsiębiorstw branży budowlanej to [Męczyńska, Michna, 2000, s. 45-52]:

- wysokość oprocentowania kredytów inwestycyjnych,
- poziom płynności finansowej,
- dobra opinia u klientów,
- rytmiczność dopływu środków pieniężnych do przedsiębiorstwa,
- umiejętności i zaangażowanie załogi,

- opracowanie i przestrzeganie harmonogramów dla prowadzonych robót.

W badaniach przeprowadzonych przez Steinerowską-Streb [2012, s. 20] zidentyfikowano bariery funkcjonowania przedsiębiorstw branży budowlanej w czasie spowolnienia gospodarczego (rysunek 1).

Rysunek 1. Bariery małych i średnich przedsiębiorstw branży budowlanej (% wskazań respondentów)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Steinerowska-Streb, 2012, s. 20].

Najbardziej ograniczającą barierą dla tych firm okazała się konkurencja na rynku. Jest ona często powodem upadku małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy postrzegają ją jako zagrożenie. Może przyczyniać się do spadku wielkości sprzedaży, trudności w znalezieniu nowego rynku zbytu, stopniowego zmniejszania się udziału w rynku, uniemożliwiać rozwój przedsiębiorstw [Piecuch, 2010, s. 20-22]. Silna konkurencja stwarza trudności w przetrwaniu mniejszych firm, zwłaszcza w początkowej fazie ich powstawania [Krasniqi, 2007, s. 75]. Jednak konkurencja stwarza nie tylko zagrożenia dla działalności gospodarczej, ale również szanse.

Na drugim miejscu wśród wskazań branży znalazły się zatory płatnicze. To im największe znaczenie przypisały firmy budowlane w porównaniu do innych rodzajów działalności, takich jak: usługowa, produkcyjna, handlowa, mieszana. Zdarza się, że wykonawcy upadają, nie dlatego, że ich praca była niedochodowa, ale z powodu nieprawidłowego przepływu środków pieniężnych w krótkim okresie czasu [Sanni, Hashim, 2013, s. 368].

Kolejna z istotniejszych barier, podkreślana przez małe i średnie firmy branży budowlanej, tkwi w biurokracji, uwarunkowaniach formalnoprawnych. Przedsiębiorcy zwracają uwagę na brak spójności i przejrzystości przepisów prawa, zbyt dużo formalności związanych z prowadzeniem działalności oraz na nadmierną biurokrację, która uniemożliwia sprawne załatwienie bieżących spraw [Piecuch, 2010, s. 20-22].

Wśród barier, które zostały zidentyfikowane w oparciu o przegląd literatury, należy zauważyć niewskazane, ale niepokojące zjawisko nasilania się nieuczciwej konkurencji i korupcji, przejawiającej się przykładowo w „ustawionych” przetargach.

Nie należy zapominać, że przemysł budowlany dzieli się na wiele specjalistycznych dziedzin [Mwanaki Alinaitwe, 2009, s. 16], które mogą różnić się spostrzeżeniami dotyczącymi barier rozwoju, np.: budownictwo mieszkaniowe, komunikacyjne, usługowe związane z budową obiektów, takich jak dworce PKP, teatry, centra handlowe.

Ponadto determinanty będą ulegać przeobrażeniom z biegiem czasu, tzn. wraz ze zmianami szeroko pojętego otoczenia, którego główną cechą jest turbulencja.

Poszukując kierunku przeobrażenia determinant rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego, działających w Polsce, warto zwrócić uwagę na trendy związane z ekologią. Literatura zagraniczna przywołuje istotne determinanty rozwoju dla zrównoważonego budownictwa (*green building*): brak środków kredytowych, ryzyko inwestycji, brak popytu, wyższa cena ostateczna, brak regulacji i kodów budynków [Samari i inni, 2013, s. 7-8]. Co ciekawe, ciągle pozostaje aktualny temat pozyskania kapitału. Jednak pojawiają się determinanty związane ze świadomością społeczną, brakiem bodźców zachęcających, strategią promowania ekologicznych budynków, wyższymi kosztami inwestycyjnymi.

Zakończenie

Determinanty rozwoju przedsiębiorstw tkwią w osobie właściciela, w samej firmie, jak i jej otoczeniu. Mogą one sprzyjać jej rozwojowi, ale również go ograniczać. Zidentyfikowanie barier hamujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw branży budowlanej wydaje się być działaniem koniecznym. Towarzyszą one zakładaniu nowego przedsiębiorstwa, jak i występują w różnych formach w trakcie jego działalności [Strużycki, 2002, s. 36]. Jak zauważa Porter, firmy nie mogą sprawnie

funkcjonować, jeżeli są obciążone biurokratycznymi przepisami albo mają do czynienia z systemem sądowym, który nie rozstrzyga sporów szybko i sprawnie. System dróg, stawki podatku od przedsiębiorstw czy system prawny determinują warunki funkcjonowania poszczególnych sektorów [Porter, 2001, s. 262].

Aktualną kwestią dla branży budowlanej pozostaje spowolnienie gospodarcze, które znacznie zmieniło jego warunki funkcjonowania [Czerwińska-Lubszczyk, Michna, 2013, s. 97-106], a tym samym determinanty rozwoju. W związku z turbulencją zmian otoczenia wydaje się konieczne śledzenie kierunków przeobrażeń determinant rozwoju.

Szans, jeżeli nie przezwyższania, to ograniczania wpływu barier można upatrywać m.in. we współpracy przedsiębiorstw. Wynika to z naturalnego dążenia do współdziałania, zwłaszcza przy realizacji dużych, znaczących projektów. Takie relacje są charakterystyczne pomiędzy przedsiębiorstwami branży budowlanej, zwłaszcza wśród MŚP, ale cechuje je niestabilność.

Niestabilność sieci powiązań MŚP budowlanych, szczególnie istotna w czasie spowolnienia gospodarczego, jest słabo rozpoznana, stąd wydaje się obiecującym kierunkiem badań.

Literatura

1. Banaszczyk M. (2010), *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – główne bariery rozwoju na obszarach wiejskich*, w: *Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
2. Bechetti L., Trovato G. (2002), *The determinants of growth for small and medium sized firms. The role of the availability of external finance*, „Small Business Economics” nr 19.
3. Bławat F. (2004), *Konkluzje i rekomendacje badawcze*, w: *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Bławat F. (red.), Scientific Publishing Group, Gdańsk.
4. Churchill N., Lewis V. (1983), *The five stages of small business growth*, „Harvard business Review” May-June.
5. Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A. (2013), *SMEs of the construction industry in economic slowdown*, w: *Innovations in management and production engineering*, Knosala R. (red.), Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole.

6. Daszkiewicz N. (2004), *Bariery wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Bławat F. (red.), Scientific Publishing Group, Gdańsk.
7. Fadil N. (2012), *The growth choices of French listed SMEs*, „International Business Research” nr 6.
8. Gabrusiewicz W. (1992), *Rozwój przedsiębiorstw przemysłowych i jego ocena w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
9. Giurcă Vasilescu L., Popa A. (2012), *Venture capital – opportunities and limits in financing the SME*, „Agricultural Management / Lucrari Stiintifice Seria I, Management Agricol” nr 3.
10. Kawecki S. (2010), *Bariery rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
11. Khizra Safdar Khan, Wasif Siddiqi M. (2011), *Determinants of firm growth: an empirical examination of SMEs in Gujranwala, Gujarat and Sialkot district*, „Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business” nr 1.
12. Krasniqi B. (2007), *Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition: the case of Kosova*, „Journal of Developmental Entrepreneurship” nr 1.
13. Machaczka J. (1998), *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, WN PWN, Kraków.
14. Michna A., Męczyńska A (2000), *Istotne czynniki mające wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw branży budowlanej – wyniki badań*, w: *Komputerowo Zintegrowane Zarządzanie. Materiały Konferencyjne*, Knosala R. (red.), Wydawnictwo WNT, Warszawa.
15. Moreno A., Casillas J. (2007), *High-growth SMEs versus non high-growth SMEs: a discriminant analysis*, „Entrepreneurship & Regional Development” nr 19.
16. Mwanaki Alinaitwe H. (2009), *Prioritising Lean Construction Barriers in Uganda's Construction Industry*, „Journal of Construction in Developing Countries” nr 1.
17. Order B., Hogarth-Scott S. (2002), *Opting for growth: gender dimensions of choosing enterprise development*, „Canadian Journal of Administrative Sciences” nr 3.

18. Penc J. (1997), *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa
19. Piecuch T. (2010), *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, w: *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Matejun M. (red.), C.H. Beck, Warszawa.
20. Pierscionek Z. (1998), *Strategie rozwoju firmy*, WN PWN, Warszawa.
21. Porter M. (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
22. *Produkt krajowy brutto - Rachunki regionalne w 2010 r.*, Główny Urząd Statystyczny, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_3594_PLK_HTML.htm, dostęp: 08.12.2012.
23. Pszczołowski T. (1978), *Mała Encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
24. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <http://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/15160.pdf>, dostęp: 08.03.2013.
25. Safin K. (2003), *Zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
26. Samari M., Godrati N., Esmailifar R., Olfat P., Shafiei M. (2013), *The investigation of the barriers in developing green building in Malaysia* „Modern Applied Science” nr 2.
27. Sanni A., Hashim M. (2013), *Assessing the challenges of cost control practices in Nigerian construction industry* „Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business” nr 9.
28. Serrasqueiro Z., Nunes P., Leitao J., Armada M. (2010), *Are there nonlinearities between SME growth and its determinants? A quantile approach*, „Industrial and Corporate Change” nr 4.
29. Steinerowska- Streb I. (2012), *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – zmiany spowodowane dekoninkturą gospodarczą*, „Przegląd Organizacji” nr 7.
30. Steinerowska- Streb I. (2012), *The determinants of enterprise profitability during reduced economic activity*, „Journal of Business Economics and Management” nr 13.
31. Strużycki M. (2002), *Istota i struktura otoczenia przedsiębiorstwa*, w: *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Strużycki M. (red.), Difin, Warszawa.
32. *Upadłość firm w Polsce w 3 kwartałach 2012 roku*, Coface, http://www.coface.pl/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/PL/pl_PL/documents/Raport_Coface_upadlosci_3_kw_2012, dostęp: 28.02.2013.

33. Walczyk M. (2010), *Identyfikacja motywów i barier w podejmowaniu działalności gospodarczej*, w: *Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
34. Wasilczuk J. (2004), *Główne podejścia teoretyczne do zagadnienia wzrostu małych firm*, w: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Bławat F. (red.), Scientific Publishing Group, Gdańsk.
35. Wasilczuk J. (2004), *Uwagi wstępne*, w: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Bławat F. (red.), Scientific Publishing Group, Gdańsk.
36. Wasilczuk J. (2005), *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw. Aspekty teoretyczne i badania empiryczne*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk.
37. *Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w I półroczu 2012r.*, Główny Urząd Statystyczny, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PW_zatrudnienie_wynagrodzenia_I_kw_2012.pdf, dostęp: 08.12.2012.
38. *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze region, I półrocze 2012 r.*, Główny Urząd Statystyczny, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_822_PLK_HTML.htm, dostęp: 30.11.2012.

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja determinant rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem sektora budowlanego. Literatura zarówno krajowa jak i zagraniczna szeroko omawia bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wciąż jednak wiele kwestii pozostaje nierozpoznanych w odniesieniu do firm budowlanych. Artykuł składa się z trzech głównych części, które poruszają kolejno kwestie dotyczące rozwoju oraz wzrostu przedsiębiorstw, determinant rozwoju oraz ostatecznie barier rozwoju. W pierwszej części zostały przywołane definicje wzrostu i rozwoju, które często są przedstawiane w literaturze, jako pojęcia o odmiennych znaczeniach. Poruszono również kwestię modeli fazowych z uwzględnieniem modelu teoretycznego autorstwa: N. Churchilla i V. Lewisa opracowanego na potrzeby małych przedsiębiorstw. Kolejna część omawia determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o model czynników wzrostu małej firmy. Ostatnia część poświęcona jest barierom rozwoju. Przedstawiono proponowany podział barier przez literaturę zarówno krajową jak i zagraniczną. Wskazano możliwy kierunek przeobrażeń determinant rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego, między innymi związany z trendami ekologicznymi.

Słowa kluczowe

małe i średnie przedsiębiorstwa, branża budowlana, rozwój przedsiębiorstw

The determinants small and medium-sized enterprises of construction industry (Summary)

This paper aims to identify determinants of the development of small and medium-sized enterprises with particular emphasis of the construction industry. Literature, both domestic and foreign, widely discussed development barriers of small and medium-sized enterprises, however, many issues still remain unrecognized in relation to construction companies. The paper consists of three main parts, which run consecutively issues concerning the development and growth of enterprises, the determinants of development and finally barriers to growth. In the first part has been invoked definitions of growth and development, which are often presented in the literature as a concept with opposing meanings. There has been also taken up a subject of phase models including the theoretical model by: N. Lewis and V. Churchill, which was developed for small businesses. The next section discusses the determinants of the development of small and medium-sized enterprises based on the model of small business growth factors. The last part is dedicated to the development barriers. It presents the suggested division of barriers by the literature, both domestic and foreign. Indicated possible direction for the transformation of growth determinants of small and medium-sized enterprises in the construction sector, including related ecological trends.

Keywords

small and medium enterprises, construction industry, firm growth

