

KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MŚP W POLSCE W ŚWIETLE SAMOOCENY ICH WŁAŚCICIELI I MENEDŻERÓW

<https://doi.org/10.33141/po.2016.10.01>

Ryszard Borowiecki
Barbara Siuta-Tokarska

Przeгляд Organizacji, Nr 10 (921), 2016, ss. 4-12

www.przeглядorganizacji.pl

©Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Wprowadzenie

Coraż bardziej intensywna współzależność gospodarek narodowych od zjawisk zachodzących w gospodarce światowej, jak również współczesnych procesów gospodarczych, określanych jako „Nowa Gospodarka”, ma znaczący wpływ na mechanizmy i sposoby konkurencyjności przedsiębiorstw (Jaki, 2012, s. 279–286). Permanentne i turbulentne zmiany, dokonujące się w otoczeniu współczesnych przedsiębiorstw, przy wysokiej dynamice procesów globalizacyjnych, w tym postępu technologicznego, tworzą nową rzeczywistość, w której przedsiębiorcy muszą się odnaleźć (dostosować), aby ich przedsiębiorstwo mogło przetrwać, a przede wszystkim myśleć kategoriami jutra (antycypować), aby przedsiębiorstwo mogło się rozwijać i było konkurencyjne względem innych podmiotów rynkowych. W efekcie same przedsiębiorstwa podlegają ciągłej zmianie, przeobrażając swe funkcje, cele, zadania oraz metody organizacji i zarządzania, w konsekwencji załamania się dotychczasowych paradygmatów ich funkcjonowania (Borowiecki, 2011, s. 5). Wskazuje się, iż zmiany zasad funkcjonowania przedsiębiorstw, stosowanych w nich systemów informacyjnych oraz struktur organizacyjnych winny dokonywać się na rzecz rozwiązań elastycznych, bardziej „inteligentnych”, które znajdują zastosowanie w modelach przedsiębiorstwa przyszłości (Kubik, 2012, s. 34).

Rosnące i zmieniające się wymagania klientów, wzrost znaczenia instrumentów pozacenowych, wzrost konkurencji i konkurentów w dobie gospodarki cyfrowej, skracanie się cykli życia produktów to tylko niektóre z wyzwań, w obliczu których muszą realizować swe działania przedsiębiorcy. To, jaka droga zostanie przez nich obrana, jest wyrazem dokonanego wyboru, przy uwzględnieniu zasobów, którymi dysponują, mocnych i słabych stron organizacji, możliwości, szans i zagrożeń, powiązanych z oceną ryzyka oraz wielu innych cząstkowych składowych, wśród których za istotne można wskazać na tzw. stadium rozwoju gospodarki, w której funkcjonują podmioty.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie teoretycznych ram zagadnienia konkurencyjności przedsiębiorstwa oraz wyników badań empirycznych – w świetle samooceny ich właścicieli i menedżerów, przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce przy wyodrębnieniu podmiotów z kapitałem krajowym i z ka-

pitalem zagranicznym¹. Wyniki badań mają charakter porównawczy, a ich zestawienie i analiza winny stanowić przyczynek do dalszych eksploracji w zakresie warunków i czynników konkurencyjności tych podmiotów.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa – zarys problematyki

Zagadnienie konkurencyjności stanowi ważny i wieloaspektowy obszar badań teoretyczno-poznawczych przy uwzględnieniu określonych wymiarów gospodarczych: podmiot gospodarczy, sektor działalności, region, jak też cała gospodarka narodowa (Łażniewska, Gorynia, 2012). Samo pojęcie konkurencyjności może być analizowane zarówno w węższym, jak i w szerszym ujęciu, stąd też należy podkreślić, iż nie ma jednej, powszechnie przyjętej definicji tego pojęcia.

Jak wskazuje E. Cyrson (2000, s. 35), konkurencyjność przedsiębiorstwa jawi się jako proces, w ramach którego uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych konkurentów oferty cenowe, jakościowe i/lub inne cechy mające wpływ na zawarcie transakcji rynkowej. W szerszym ujęciu konkurencyjność może być rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążność do utrzymania i powiększania udziałów rynkowych (Lubiński, 1995, s. 10–11). W tym też aspekcie można wskazać na wyróżnienie konkurencyjności *ex post*, rozumianej jako obecna pozycja konkurencyjna, oraz konkurencyjności *ex ante*, tj. przyszłej, prospektywnej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa (Gorynia, 2001, s. 172–179).

Procesy globalizacji gospodarki, w tym dostęp do nowoczesnych technik informacyjno-komunikacyjnych, powiązany z pokonywaniem granic terytorialnych, przyczyniły się do zwiększenia liczby konkurentów/ rywali w codziennej działalności podmiotów gospodarczych (OECD, 2000; Konkurencyjność przedsiębiorstw w XXI wieku ..., 2015; Żmija, 2011, s. 741–754). W gospodarce Polski szczególnie ważnym czynnikiem oddziałującym na konkurencyjność rodzimych podmiotów gospodarczych był proces integracji z Unią Europejską i przystąpienie Polski do jej struktur w 2004 r. (Borowiecki, Siuta-Tokarska, 2012, s. 243–254).

Wśród podmiotów sektora przedsiębiorstw można wyodrębnić dwie zasadnicze ich grupy:

- przedsiębiorstwa sektora MŚP, tj. mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz
- przedsiębiorstwa sektora DP, tj. duże, bardzo duże i wielkie, globalne przedsiębiorstwa.

Różnice pomiędzy wskazanymi grupami przedsiębiorstw są zasadnicze i mają istotny wpływ na ich konkurencyjność (tab. 1), w tym w szczególności na wykorzystywane przez nie instrumenty konkutowania i źródła uzyskiwanej przewagi (Daszkiewicz, 2008, s. 18–19).

W literaturze przedmiotu wskazuje się na określone czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MŚP (Haffer, Karaszewski, 2009; Zieliński, 2015; Kaczmarek, 2015, s. 189–200), wśród których można wyróżnić (Ahmedova, 2015, s. 1106; Lalinskiy, 2008, s. 21–22):

— **Czynniki zewnętrzne**, w tym:

- 1) odnoszące się do poziomu metaekonomicznego: czynniki społeczno-kulturowe, systemy wartości, zdolność społecznej integracji i inne, oddziałujące na sposób regulacji rynków i kształtowanie strategicznych uwarunkowań rozwojowych;
- 2) odnoszące się do poziomu makroekonomicznego:
 - poziom rozwoju społeczno-gospodarczego kraju (tab. 2)², przynależność kraju do określonych grup i stowarzyszeń międzynarodowych, poziom rozwoju rynku finansowego,
 - polityka makroekonomiczna państwa, w tym podatkowa, poziom inflacji, poziom inwestycji krajowych, stabilność i rodzaj systemu kursów wymiany walut, wartość i struktura obrotów w handlu międzynarodowym, jakość i przewidywalność stanowionego prawa,
 - zasoby energetyczne, infrastruktura telekomunikacyjna, transportowa, systemy ochrony środowiska,
 - inne;

3) odnoszące się do poziomu mezoekonomicznego, uwzględniającego sektor/branżę działalności:

- poziom międzynarodowej konkurencyjności sektora, poziom i zakres współpracy pomiędzy organizacjami, przynależność do stowarzyszeń branżowych, alianse strategiczne,
- fluktuacje związane z sezonowością, elastycznością cenową i dochodową w związku z kształtowaniem się popytu,
- dostępność i jakość zasobów oferowanych przez dostawców, ich lokalizacja, koncentracja dostawców,
- lokalizacja klientów, koncentracja sprzedaży, finansowe udogodnienia w zakresie płatności klienckich, istnienie rozwiniętego rynku konsumenckiego, w tym m.in. stowarzyszenia konsumenckie,
- dostępność wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników, jak też kadry zarządzającej,
- inne.

— **Czynniki wewnętrzne**, odnoszące się do samego przedsiębiorstwa, w tym:

- 1) ilość, jakość i wartość zasobów materialnych oraz w szczególności jakość i znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstwa jego zasobów niematerialnych,
- 2) struktura organizacyjna i system zarządzania, strategię przedsiębiorstwa,
- 3) formy, zakres i intensywność współpracy z innymi podmiotami rynkowymi,
- 4) zdolność do elastycznych i efektywnościowych działań gospodarczych, w tym wartość i struktura nakładów inwestycyjnych, system promocji, dystrybucji i marketing,
- 5) możliwości i realizacja prac badawczo-rozwojowych, działalność innowacyjna przedsiębiorstwa i innowacyjność wytwarzanych przez niego dóbr/usług,
- 6) okres funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku oraz nabyta wiedza i doświadczenie,

Tab. 1. Charakterystyczne wewnętrzne wyróżniki konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MŚP na tle podmiotów sektora DP

Obszary	Przedsiębiorstwa sektora MŚP	Międzynarodowe (globalne) przedsiębiorstwa sektora DP
Strategiczny	Wrażliwość na impulsy środowiskowe i zdolność do szybkiej reakcji	Podążanie za światowym rozwojem technologicznym Często większe zasoby korporacyjne w stosunku do minimalnych światowych zasobów konkurencyjności
	Rozwój profesjonalnych umiejętności w obszarach dających możliwość zapewnienia długotrwałej przewagi konkurencyjnej	Stabilność finansowa i podział rynku międzynarodowego Mniejsze ryzyko w relacji do maksymalnej światowej konkurencyjności
	Ochrona elastyczności działania	Możliwości związane z wykorzystaniem lokalnych korzyści dla wzrostu konkurencyjności
Operacyjny	Pełniejsze dopasowanie do potrzeb klienta	Uwzględnianie zależności pomiędzy ważnym ryzykiem osiągnięcia rentowności a ponoszonymi wydatkami
	Większa dostępność cenowa	Wykorzystanie lokalnych okazji dla wzrostu efektywności/ uzyskiwanych rezultatów
Wspólne	Uzyskiwanie korzyści wynikających z pracy zespołowej	Rozwój w zakresie uzyskania optymalnego poziomu indywidualnej i kolektywnej pracy

Źródło: opracowanie na podstawie (Némethné Gál, 2010, s. 7; International Trade Centre, 2015, s. 42, 47, 51, 68, 69, 80, 113, 120)

Tab. 2. Stadia rozwoju gospodarek a filary ich konkurencyjności

Prognozy dochodu wyznaczające stadium rozwoju kraju (PKB per capita w USD)		Stadium rozwoju a podstawowe filary konkurencyjności gospodarki	Udział poszczególnych filarów konkurencyjności w rozwoju kraju	
Stadium rozwoju		Charakterystyka	Filary konkurencyjności	Udział w rozwoju (w %)
Stadium I		Podstawowe wymagania/tanie czynniki		
Gospodarki stymulowane tanimi czynnikami	<2000	Instytucje prywatne i publiczne, Infrastruktura transportowa, komunikacyjna, energetyczna,	Tanie czynniki produkcji	60
Przejście od stadium I do stadium II	od 2000 do 2999	Stabilność makroekonomiczna (kontrola inflacji, stóp procentowych, kosztów obsługi i zadłużenia), Zdrowie i edukacja podstawowa/szkolnictwo	Stymulatory efektywności	35
			Innowacje	5
			Podstawowe metody konkurowania: konkurencja cenowa, informacyjna	
Stadium II		Stymulatory efektywności		
Gospodarki stymulowane efektywnością	od 3000 do 8999	Szkolnictwo wyższe i szkolenia	Tanie czynniki produkcji	40
		Efektywność rynku produktów	Stymulatory efektywności	50
		Efektywność rynku pracy	Innowacje	10
Przejście od stadium II do stadium III	od 9000 do 16 999	Rozwój rynku finansowego	Podstawowe metody konkurowania: konkurencja jakościowa, promocyjna	
		Gotowość technologiczna		
		Rozmiar rynku a orientacja proeksportowa		
Stadium III		Innowacje		
Gospodarki stymulowane innowacjami	≥17 000	Złożoność biznesu	Tanie czynniki produkcji	20
		Innowacje (technologiczne i systemowe)	Stymulatory efektywności	50
			Innowacje	30
			Podstawowe metody konkurowania: metody kooperacji/kooperencji	

Źródło: (Żabiński, 2014, s. 370) z zastosowaniem własnej modyfikacji

- 7) stopień internacjonalizacji podmiotu, zasięg rynków zbytu,
- 8) wrażliwość na impulsy rynkowe i możliwości szybkiej reakcji, dopasowanie do potrzeb klienta,
- 9) inne.

W tabeli 2 przedstawiono stadia rozwoju gospodarek, które stanowią jeden ze wskazanych czynników poziomu makroekonomicznego konkurencyjności przedsiębiorstw.

Konkludując powyższe rozważania w obszarze zagadnienia konkurencyjności przedsiębiorstw, można wskazać za J. Wiśniewską (2014, s. 88–89), iż konkurencyjność stanowi parametr oceny działalności przedsiębiorstwa, którego oszacowanie wiąże się z różnymi aspektami funkcjonowania podmiotu gospodarczego, wraz z oceną cząstkową w zakresie konkurencyjności czterech powiązanych ze sobą elementów: potencjału przedsiębiorstwa, stosowanych instrumentów konkurowania, uzyskanej przewagi i pozycji konkurencyjnej. Należy jednak podkreślić, iż w badaniach empirycznych, oprócz wskazanych w niniejszej publikacji czynników konkurencyjności przedsiębiorstw, brane są pod uwagę również określone cechy strukturalne podmiotów, jak np. ich wielkość czy rodzaj prowadzonej działalności, które pozwalają na wytypowanie względnie porównywalnych podmiotów w zakresie podstawowych wyróżników wzrostu ich konkurencyjności. Badania w tym zakresie przedstawiono w dalszej części opracowania.

Uwagi metodyczne oraz kryteria i dobór obiektów badawczych

Podmioty stanowiące obiekt badań to przedsiębiorstwa niefinansowe sektora MŚP, wśród których wyróżniono: mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa³. W ramach badania dokonano wyodrębnienia na: podmioty z kapitałem krajowym, poprzez które należy rozumieć przedsiębiorstwa o własności prywatnej krajowej i własności mieszanej z przewagą kapitału podmiotów własności prywatnej krajowej, kontrolowane przez jednostki prywatne krajowe, a także wszystkie te podmioty, które zaliczane są do sektora przedsiębiorstw niefinansowych i nie zostały sklasyfikowane jako podmioty z udziałem kapitału zagranicznego, oraz podmioty z kapitałem zagranicznym, tj. jednostki prywatne kapitału zagranicznego oraz własności mieszanej z przewagą kapitału podmiotów zagranicznych, kontrolowane przez nierezydentów, które zaliczane są do sektora przedsiębiorstw niefinansowych.

Na podstawie sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności PKD 2007 wyróżniono: **przedsiębiorstwa przemysłowe, budowlane, transportowe, handlowe i usługowe**⁴.

W procesie doboru próby badawczej, przy rozwarstwieniu badanych przedsiębiorstw na określone grupy, przyjęto dobór losowo-warstwowy. W pracy wykorzystano metodę triangulacji technik badawczych: wywiadu

bezpośredniego ustrukturyzowanego; wywiadu kwestionariuszowego w postaci ankiety pocztowej; wywiadu bezpośredniego prowadzonego przez Internet, tzw. CAWI; wywiadu bezpośredniego prowadzonego za pośrednictwem telefonu wspomaganego komputerowo, tzw. CATI. Łącznie, w okresie od stycznia do lipca 2013 r., przebadano 501 przedsiębiorstw, w tym 251 z kapitałem krajowym i 250 z kapitałem zagranicznym z trzech zróżnicowanych pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego regionów Polski, tj. centralnego, południowego i wschodniego⁵. Wśród przebadanych przedsiębiorstw, uwzględniając klasy wielkości podmiotów, 43% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 37% małe przedsiębiorstwa oraz 20% średnie przedsiębiorstwa, a biorąc pod uwagę rodzaje działalności 20% stanowiły przedsiębiorstwa przemysłowe, 15% budowlane, 8% transportowe, 38% handlowe i 19% usługowe.

W badaniu w zakresie konkurencyjności przedsiębiorstw uwzględniono okres globalnego kryzysu ekonomicznego w świecie w latach 2007–2012. W latach następnym, tj. 2013–2015, na konkurencyjność tych podmiotów miała wpływ ogólna poprawa sytuacji gospodarczej w świecie, w tym w Polsce, w porównaniu z wyżej wymienionym okresem badawczym. Wskazywać na to mogą m.in. wyniki pozycji konkurencyjnej Polski w latach 2013–2015, także w odniesieniu do działalności całego sektora przedsiębiorstw, w tym sektora MŚP (Ministerstwo Gospodarki, 2014, s. 136–142; Ministerstwo Gospodarki, 2015, s. 93–98; KPR Europa 2020, 2015, s. 5).

Właściciele/menedżerowie zostali poproszeni o wskazanie w ich opinii uśrednionej oceny w analizowanym czasie stopnia konkurencyjności ich przedsiębiorstwa, przy czym wyróżniono następujące stopnie: wysoki, średni, niski oraz brak konkurencyjności. W badaniu właściciele/menedżerowie zostali również poproszeni o uwzględnienie przy dokonywanej ocenie stopnia konkurencyjności ich przedsiębiorstwa zarówno potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa, stosowanych instrumentów konkurowania, uzyskanej lub nie przewagi, jak i pozycji konkurencyjnej podmiotu.

Warto w tym miejscu podkreślić, iż w analizach konkurencyjności przedsiębiorstwa wiele problemów związanych jest z doбором adekwatnych mierników tego zjawiska, co powiązane jest z zasygnalizowanymi w niniejszej publikacji trudnościami w jednoznacznym określeniu terminu konkurencyjności, a co w konsekwencji powoduje, iż nie istnieją jedne, powszechnie przyjęte miary tego zjawiska (Olczyk, 2008, s. 47–48). W praktyce wśród kryteriów pomiaru stosowane są zarówno: kryteria czasu, sposobu mierzenia konkurencyjności, sposobu konkurowania podmiotów, a także stopnia i zakresu agregacji danych statystycznych, jak i inne.

W opracowaniu dla porównania wyodrębnionych kapitałowo przedsiębiorstw wykorzystano miarę podobieństwa struktur, opisaną wzorem:

$$PS = \sum_{i=1}^n \min(p_{i1}, p_{i2}),$$

gdzie⁶: i – numer składnika struktury, n – liczba składników struktury, p_{i1} – udział i -tego składnika w pierwszej strukturze, p_{i2} – udział i -tego składnika w drugiej strukturze, \min – minimalna wartość składnika struktury.

Konkurencyjność wyodrębnionych kapitałowo przedsiębiorstw sektora MŚP z uwzględnieniem klas ich wielkości

W badaniach konkurencyjności przedsiębiorstw wzięto pod uwagę zarówno rynek krajowy, jak i rynki zagraniczne⁷. Udział przedsiębiorstw z kapitałem krajowym funkcjonujących tylko w obrębie rynku krajowego stanowił blisko 70%, w tym na rynku lokalnym i regionalnym, a w ramach łącznie rynku krajowego i rynków zagranicznych – 30%, w tym około 3% tylko na rynku(ach) zagranicznym(ch). Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym funkcjonujących tylko w ramach rynku krajowego stanowił około 41%, a na rynku krajowym i rynku(ach) zagranicznym(ch) 59%, w tym 8% tylko na zagranicznym(ch)⁸.

Wyniki badań dotyczące oceny w zakresie stopnia konkurencyjności przedsiębiorstw, dokonanej przez ich właścicieli/menedżerów, zostały przedstawione na rysunku 1.

Uzyskane miary podobieństwa badanych struktur podmiotów z kapitałem krajowym i z kapitałem zagranicznym, przy uwzględnieniu czterech stopni konkurencyjności, tj. wysokiego, średniego, niskiego oraz braku konkurencyjności podmiotów, mieściły się w przedziale 0,65–0,93. Wyniki badań mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, przy dokonanym wyodrębnieniu kapitałowym, były następujące:

- na rynku krajowym wykazano wysokie podobieństwo struktur dla małych przedsiębiorstw ($PS = 0,93$) i mikroprzedsiębiorstw ($PS = 0,90$) oraz średnie dla średnich przedsiębiorstw ($PS = 0,77$).

Mikroprzedsiębiorstwa wyodrębnione kapitałowo cechowały się stosunkowo dużymi udziałami łącznymi podmiotów ocenionych jako nisko- i niekonkurencyjne oraz stosunkowo niższymi udziałami podmiotów ocenionych jako wysoce konkurencyjne przy większościowym udziale podmiotów o średnim stopniu konkurencyjności.

Wśród małych przedsiębiorstw najwyższe udziały dotyczyły przedsiębiorstw, w których określono średni stopień ich konkurencyjności, następnie wysoki, zaś najniższe łączne udziały dotyczyły przedsiębiorstw, które określono jako nisko- i niekonkurencyjne.

Średnie przedsiębiorstwa cechowały się stosunkowo wyższymi udziałami podmiotów o wysokim stopniu konkurencyjności, niższym udziałem podmiotów o średnim stopniu konkurencyjności przy równocześnie wyższym łącznym udziale podmiotów o niskim stopniu konkurencyjności i jej braku wśród przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w porównaniu z przedsiębiorstwami z kapitałem krajowym;

- na rynku(ach) zagranicznym(ych) wykazano wysokie podobieństwo struktur dla małych przedsiębiorstw ($PS = 0,88$) oraz średnie podobieństwo dla średnich przedsiębiorstw ($PS = 0,70$) i mikroprzedsiębiorstw ($PS = 0,65$).

W przedsiębiorstwach z kapitałem krajowym wśród mikroprzedsiębiorstw dominujące udziały stanowiły podmioty o średnim stopniu konkurencyjności oraz wykazujące brak konkurencyjności, natomiast udział podmiotów o wysokim

stopniu konkurencyjności był niski. Wśród małych przedsiębiorstw udziały większościowe dotyczyły podmiotów o średnim stopniu konkurencyjności i braku konkurencyjności, natomiast blisko 1/5 stanowiły podmioty ocenione o wysokim stopniu konkurencyjności. Wśród średnich przedsiębiorstw udziały ich podmiotów przy uwzględnieniu poszczególnych stopni konkurencyjności mieściły się w przedziale 18,9–28,4%, przy czym górna granica została wyznaczona dla podmiotów o wysokim i niskim stopniu konkurencyjności, a dolna dla podmiotów o średnim stopniu konkurencyjności.

W przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym wśród mikroprzedsiębiorstw najwyższy udział stanowiły podmioty o średnim stopniu konkurencyjności, zaś odpowiednio niższe o niskim i wysokim stopniu konkurencyjności, a najniższy udział miały podmioty niekonkurencyjne. W małych przedsiębiorstwach blisko ich połowa wykazała średni stopień konkurencyjności przy znaczącym udziale podmiotów niekonkurencyjnych i wysoce konkurencyjnych. W średnich przedsiębiorstwach najwyższe udziały dotyczyły podmiotów o średnim i wysokim stopniu ich konkurencyjności.

Reasumując, można wskazać, iż w wyniku porównania wyodrębnionych kapitałowo przedsiębiorstw sektora MŚP najbardziej zbliżone oceny stopni konkurencyjności przedsiębiorstw, dokonane przez ich właścicieli/menedżerów, przy uwzględnieniu klas ich wielkości, dotyczyły małych przedsiębiorstw, zarówno w zakresie rynku krajowego, jak i rynku(ów) zagranicznego(ych), zaś stosunkowo najmniej podobne – dotyczyły przedsiębiorstw średniej wielkości. Przedstawione badania odnoszące się do klas wielkości pod-

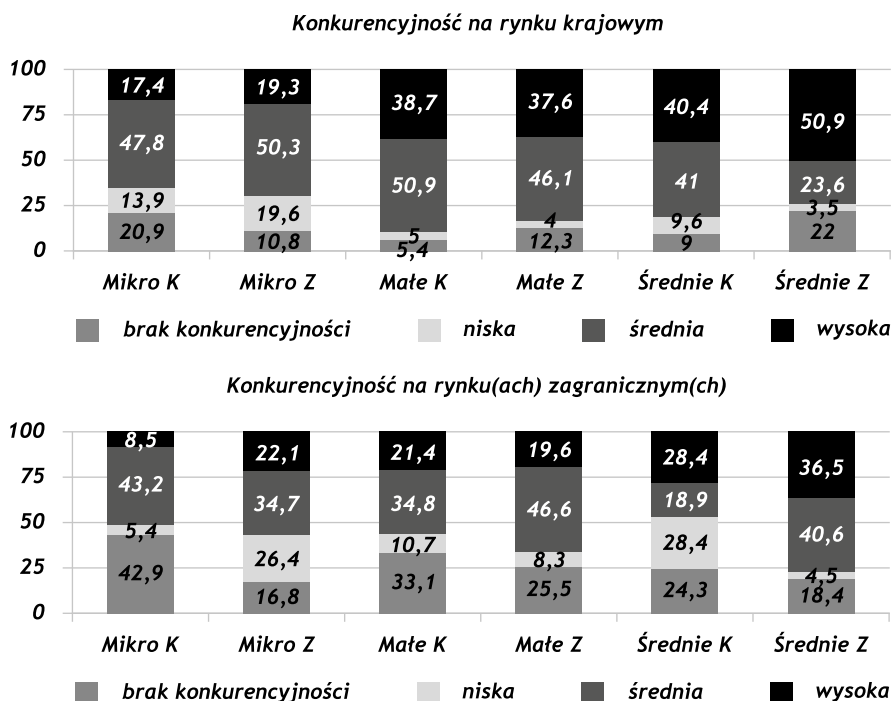
miotów sektora MŚP wskazują na jeszcze jedną ujawnioną relację: wraz ze wzrostem klasy wielkości podmiotów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych, zwiększał się udział podmiotów, w których wykazano wysoki stopień ich konkurencyjności (wyjątek stanowiły mikro- i małe przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym na rynku(ach) zagranicznym(ch), których udziały były zbliżone).

Konkurencyjność wyodrębnionych kapitałowo przedsiębiorstw sektora MŚP z uwzględnieniem rodzajów ich działalności

Dane dotyczące oceny w zakresie stopnia konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MŚP w okresie globalnego kryzysu ekonomicznego, przy dokonanych ich podziale na pięć rodzajów działalności, tj. przemysłowe, budowlane, transportowe, handlowe i usługowe, przedstawiono na rysunku 2.

Uzyskane miary podobieństwa badanych struktur podmiotów z kapitałem krajowym i z kapitałem zagranicznym mieściły się w przedziale 0,23–0,92. Wyniki badań wyodrębnionych kapitałowo przedsiębiorstw sektora MŚP przy uwzględnieniu rodzajów ich działalności były następujące:

- na rynku krajowym podobieństwo struktur było wysokie dla przedsiębiorstw usługowych (PS = 0,92) i handlowych (PS = 0,82), średnie dla przedsiębiorstw przemysłowych (PS = 0,77) i budowlanych (PS = 0,69) oraz niskie dla przedsiębiorstw transportowych (PS = 0,59). Wśród przedsiębiorstw przemysłowych największy



Rys. 1. Struktura wyróżnionych kapitałowo przedsiębiorstw sektora MŚP w zakresie ich konkurencyjności na rynku krajowym i rynku(ach) zagranicznym(ych) według klas wielkości podmiotów

Oznaczenia: K – przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym, Z – przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym

Źródło: opracowanie własne

udział stanowiły podmioty o średnim stopniu konkurencyjności, przy czym udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, w których wskazano na wysoki poziom ich konkurencyjności, był blisko dwukrotnie większy niż wśród przedsiębiorstw z kapitałem krajowym.

W przedsiębiorstwach budowlanych największe udziały stanowiły podmioty o średnim stopniu konkurencyjności, a następnie wśród krajowych o wysokim, a wśród zagranicznych – o niskim stopniu konkurencyjności.

Wśród przedsiębiorstw transportowych z kapitałem krajowym największy odsetek badanych podmiotów (ponad 1/2) to podmioty o średnim stopniu konkurencyjności, przy czym znaczący jest również udział podmiotów o niskim stopniu konkurencyjności (około 1/3), a pozostałą, najmniejszą część (poniżej 1/3) stanowiły podmioty o wysokim stopniu konkurencyjności, natomiast w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym dominujący udział (ponad 1/2) stanowiły podmioty o niskim stopniu konkurencyjności, znaczący (poniżej 1/3) podmioty o wysokim stopniu ich konkurencyjności, zaś najniższy udział (poniżej 1/6) podmioty o średnim stopniu konkurencyjności.

Wśród przedsiębiorstw handlowych z kapitałem zagranicznym największy udział stanowiły podmioty o wysokim stopniu konkurencyjności, a następnie o średnim – odwrotnie niż w przedsiębiorstwach z kapitałem krajowym.

Wśród przedsiębiorstw usługowych z kapitałem krajowym największy udział stanowiły podmioty o średnim stopniu konkurencyjności, natomiast pozostałe udziały były na zbliżonym poziomie, a wśród podmiotów z kapitałem zagranicznym największy udział stanowiły również

podmioty o średnim stopniu konkurencyjności, następnie o niskim, wysokim, a najniższy udział stanowiły podmioty, w których wykazano brak konkurencyjności;

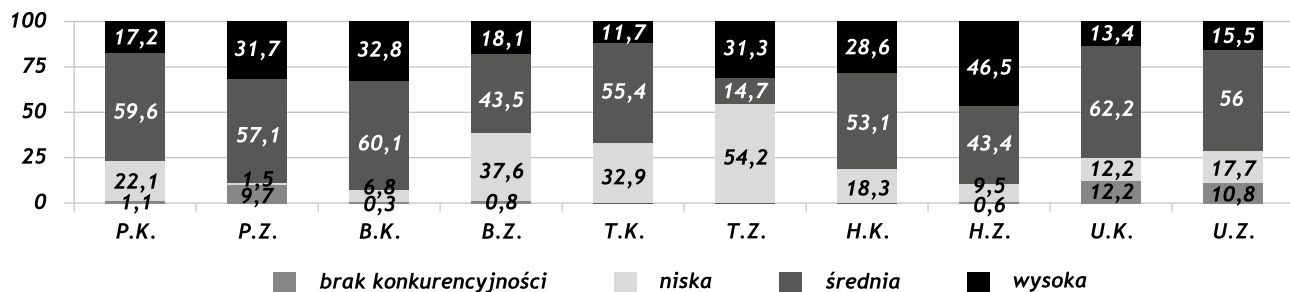
- na rynku(ach) zagranicznym(ch) podobieństwo struktur wyodrębnionych kapitałowo podmiotów sektora MŚP było średnie dla przedsiębiorstw handlowych (PS = 0,77) i przemysłowych (PS = 0,74), niskie dla przedsiębiorstw usługowych (PS = 0,54) i transportowych (PS = 0,50) oraz bardzo niskie dla przedsiębiorstw budowlanych (PS = 0,23).

W przedsiębiorstwach przemysłowych z kapitałem krajowym najwyższy udział badanych przedsiębiorstw wykazano dla podmiotów o średnim stopniu konkurencyjności, a następnie o niskim, natomiast w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym również najwyższy udział dotyczył przedsiębiorstw o średnim stopniu ich konkurencyjności, ale następny – podmiotów o wysokim stopniu konkurencyjności.

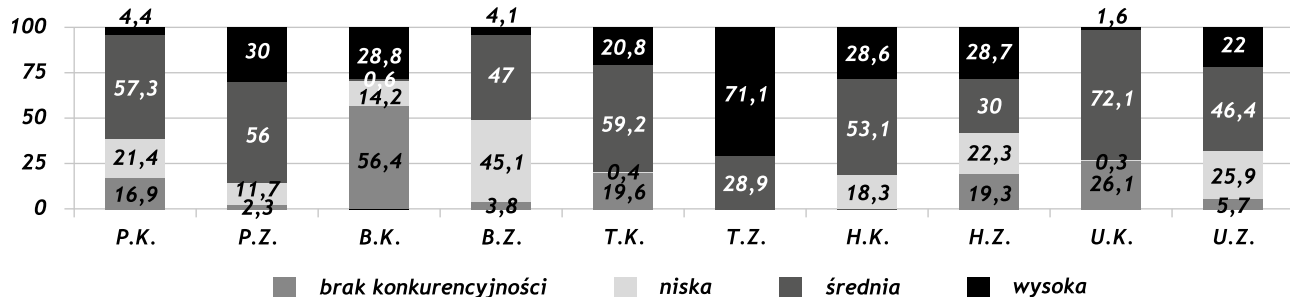
W przedsiębiorstwach budowlanych zróżnicowanie pomiędzy wyodrębnionymi kapitałowo przedsiębiorstwami było znaczące. Wśród MŚP z kapitałem krajowym dominujący udział dotyczył przedsiębiorstw, w których wykazano brak ich konkurencyjności, a następnie podmiotów o wysokim i niskim stopniu konkurencyjności, zaś w MŚP z kapitałem zagranicznym dominujący udział łączny stanowiły podmioty o średnim i niskim stopniu konkurencyjności.

Wśród przedsiębiorstw transportowych z kapitałem zagranicznym wykazano podmioty tylko o wysokim (udział dominujący) i średnim stopniu konkurencyjności. Wśród krajowych MŚP transportowych dominujący udział wykazano dla podmiotów o średnim stopniu konkurencyjności, następnie wysokim, a około 1/5 stanowiły podmioty niekonkurencyjne.

Konkurencyjność na rynku krajowym



Konkurencyjność na rynku(ach) zagranicznym(ch)



Rys. 2. Struktura wyróżnionych kapitałowo przedsiębiorstw sektora MŚP w zakresie ich konkurencyjności na rynku krajowym i rynku(ach) zagranicznym(ych) według rodzajów działalności podmiotów

Oznaczenia: P – przedsiębiorstwa przemysłowe, B – przedsiębiorstwa budowlane, T – przedsiębiorstwa transportowe, H – przedsiębiorstwa handlowe, U – przedsiębiorstwa usługowe, K – przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym, Z – przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym

Źródło: opracowanie własne

W przedsiębiorstwach handlowych z kapitałem krajowym dominujący udział wykazano dla przedsiębiorstw o średnim poziomie konkurencyjności i znaczący dla przedsiębiorstw o wysokim i niskim stopniu konkurencyjności, zaś w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym najwyższy udział wykazano dla przedsiębiorstw o średnim stopniu konkurencyjności, a następnie wysokim, niskim i braku konkurencyjności.

Wśród przedsiębiorstw usługowych z kapitałem krajowym dominujący udział stanowiły przedsiębiorstwa o średnim stopniu konkurencyjności, a następnie wykazujące brak konkurencyjności (udziały przedsiębiorstw o niskim i wysokim stopniu konkurencyjności wyniosły poniżej 2% badanych). Wśród przedsiębiorstw usługowych z kapitałem zagranicznym udział większościowy także stanowiły przedsiębiorstwa o średnim stopniu konkurencyjności, następnie o niskim i wysokim, zaś najniższy udział dotyczył przedsiębiorstw niekonkurencyjnych.

Reasumując powyższe wyniki, można zauważyć, iż zasadniczo najwyższy odsetek przedsiębiorstw sektora MŚP na rynku krajowym stanowiły podmioty, w których wykazano średni stopień ich konkurencyjności (z wyjątkiem przedsiębiorstw transportowych z kapitałem zagranicznym; w przedsiębiorstwach handlowych z kapitałem zagranicznym udział był zbliżony do najwyższego dla tych podmiotów) oraz wyższy odsetek przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, w których wykazano wysoki stopień ich konkurencyjności w porównaniu z przedsiębiorstwami z kapitałem krajowym (z wyjątkiem przedsiębiorstw budowlanych). Na rynku(ach) zagranicznym(ch) wykazano podobną zależność (wyjątek stanowiły przedsiębiorstwa budowlane).

Podsumowanie

Współczesne rynki charakteryzuje postępujący proces globalizacji i internacjonalizacji, przy współwystępujących procesach regionalnej integracji gospodarczej i wzroście intensywności konkurencji, zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej.

Zagadnienie konkurencyjności należy do kluczowych tematów teorii nauk ekonomicznych, ale szczególny jej wydźwięk ma swe źródło w praktyce gospodarczej. Wyraźne zainteresowanie w tym obszarze odnosi się do konkurencji między przedsiębiorstwami, co wynika z faktu, iż przedsiębiorstwa stanowią najbardziej rozpowszechnioną formę kreowania kapitału, związanego z pomnażaniem wartości (Stankiewicz, 2002; 2009, s. 72).

Można zatem postawić pytanie o istotę pomnażanej przez przedsiębiorstwo wartości w dobie globalnej, często bezprzewidywalnej i twardej rywalizacji, a wręcz walki współczesnych podmiotów rynkowych, niezależnie od podejmowanych przez nie różnych form współpracy. W tym też kontekście jawi się potrzeba krzewienia konkurencyjności z „ludzką twarzą”, w której punktem odniesienia jest człowiek i jego prawo do godnej pracy, a także takiej, której nie są obce wymiary etyczne, związane z gotowością do samoopowiedzialności, jak i odpowiedzialności przed innymi, w kategoriach środowiskowych (przyrodniczych), społecznych i ekonomicznych. W niniejszej publikacji przyjęto samoocenę właścicieli i menedżerów badanych podmiotów w zakresie

konkurencyjności ich przedsiębiorstw jako pojęcie nawiązujące do samoopowiedzialności.

Przeprowadzone badania konkurencyjności MŚP w Polsce z kapitałem krajowym i z kapitałem zagranicznym wskazują na występowanie określonych podobieństw, ale również widocznych różnic między tymi podmiotami przy uwzględnieniu ich klas wielkości, jak też rodzajów działalności. Nawiązując do wskazanych w treści artykułu rozważań w zakresie konkurencyjności MŚP, należy podkreślić wyłaniającą się potrzebę dalszej eksploracji przedstawionych badań, przy ich ukierunkowaniu na tematykę regionalizacji przedsiębiorstw, z uwzględnieniem stopnia rozwoju tych regionów w kraju.

prof. dr hab. Ryszard Borowiecki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
 e-mail: borowier@uek.krakow.pl

dr hab. Barbara Siuta-Tokarska
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
 e-mail: siutab@uek.krakow.pl

Przypisy

- 1) Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego na rok 2016.
- 2) Dla gospodarki Polski wskazuje się na stadium II, choć należy podkreślić, iż nie wszystkie czynniki wskazywane dla tego stadium, w tym stymulatory efektywności, są dla niej charakterystyczne. Niektóre czynniki rozwoju Polski są charakterystyczne dla stadium I, jak np. infrastruktura techniczna i społeczna (w tym słabość społeczeństwa obywatelskiego), stan i funkcjonowanie publicznej sfery ochrony zdrowia czy edukacja, zwłaszcza na poziomie kształcenia zawodowego. Ponadto brak jest charakterystycznych dla stadium II stymulatorów efektywności, jak: efektywny, elastycznie funkcjonujący rynek finansowy, gotowość przedsiębiorstw na dużą skalę do wdrażania i wykorzystywania nowoczesnych technologii, rozwinięta eksportowa orientacja przedsiębiorstw. Cytowane za (Zabiński, 2014, s. 373).
- 3) Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych „zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro”. Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który według wskazanych wymogów „zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych

10 milionów euro”, natomiast za średniego przedsiębiorcę tego, który „zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczył równowartości w złotych 43 milionów euro” (Dz.U. z 2014 r., Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

- 4) Przedsiębiorstwa przemysłowe zaliczane są do następujących sekcji działalności: górnictwo i wydobywanie, przetwórstwo przemysłowe, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją. Przedsiębiorstwa budowlane zaliczane są do sekcji budownictwo, przedsiębiorstwa transportowe do sekcji transport i gospodarka magazynowa, a przedsiębiorstwa handlowe do sekcji handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle. Przedsiębiorstwa usługowe zaliczane są do pozostałych rodzajów działalności, które nie zostały uwzględnione powyżej, a które odnoszą się do sektora usług, z wyłączeniem: działalności finansowej i ubezpieczeniowej, a także administracji publicznej i obrony narodowej, obowiązkowych zabezpieczeń społecznych.
- 5) Podziału dokonano według nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych NTS.
- 6) W zakresie badanego i analizowanego podobieństwa struktur przedsiębiorstw sektora MŚP z kapitałem krajowym i z kapitałem zagranicznym z uwzględnieniem klas ich wielkości oraz rodzajów działalności przyjęto następujące miary ich podobieństwa:
 - <0,8;1,0> – dwie struktury są podobne w wysokim stopniu, przy czym dla wartości 1,0 wskazuje się na pełne podobieństwo badanych struktur,
 - <0,6; 0,8> – dwie struktury są podobne w średnim stopniu,
 - <0,4;0,6> – dwie struktury są podobne w niskim stopniu,
 - <0,2; 0,4> – dwie struktury są podobne w bardzo niskim stopniu,
 - <0; 0,2> – dwie struktury są różne, przy czym dla wartości 0 wskazuje się na pełne niepodobieństwo badanych struktur.
- 7) Jak wskazują niektórzy autorzy publikacji tego obszaru tematycznego, pojęcia konkurencyjności krajowej (na rynku krajowym) i międzynarodowej (na rynkach zagranicznych) w kontekście globalizacji i otwartych granic powoli przenikają się wzajemnie (Śliwiński, 2012, s. 31–60). Jednakże należy podkreślić, iż przedsiębiorstwa sektora MŚP wykazują określoną specyfikę swej działalności, uwzględniającą znaczny ich udział w zakresie funkcjonowania w ramach rynków lokalnych (szczególnie mikroprzedsiębiorstwa).
- 8) Szczegółowe wyniki tych badań zostały przedstawione w publikacji (Siuta-Tokarska, 2015, s. 334–346).

Bibliografia

- [1] Ahmedova S. (2015), *Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Bulgaria*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences”, No. 195, s. 1104–1112.
- [2] Borowiecki R. (2011), *Przedsiębiorstwo w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki*, [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne, a wzrost gospodarczy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, Nr 20, s. 5-15.
- [3] Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. (2012), *Structural Changes and Development of the SME Sector in Poland after EU Membership*, „The Business&Management Review”, Vol. 2, No. 2, pp. 243–254.
- [4] Cyrson E. (2000), *Kompendium wiedzy o gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- [5] Daszkiewicz N. (red.), (2008), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- [6] Gorynia M. (2001), *Luka konkurencyjna – koncepcja i metodyka badań*, [w:] E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w procesie integracji i globalizacji*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, Nr 32, s. 172–179.
- [7] Haffer M., Karaszewski W. (red.), 2009, *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- [8] International Trade Centre (2015), *SMEs Competitiveness Outlook 2015. Connect, Compete and Change for Inclusive Growth*, Geneva.
- [9] Jaki A. (2012), *Enterprise Development under Globalization and the New Economy Conditions*, „The Business & Management Review”, Vol. 2, No. 2, pp. 279–286.
- [10] Kaczmarek J. (2015), *Determinanty efektywności przedsiębiorstw w obszarze kreowania wartości*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, seria: Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia, Nr 73, s. 189–200.
- [11] *Konkurencyjność przedsiębiorstw w XXI wieku. Czynniki wzrostu* (2015), PWE, Warszawa.
- [12] KPR (Krajowy Program Reform) *Europa 2020. Aktualizacja 2015/2016* (2015), Rada Ministrów, Rzeczpospolita Polska, Warszawa.
- [13] Kubik K. (2012), *Współczesne przedsiębiorstwa wobec wyzwań globalnej konkurencji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Nr 92, s. 33–49.
- [14] Lalinský T. (2008), *Competitiveness Factors of Slovak Companies*, Working Paper No. 3, Národná Banka Slovenska, Bratislava.
- [15] Lubinski M. (1995), *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy. Raporty. Studia nad konkurencyjnością*, IRiSS, Warszawa.
- [16] Łązniewska E., Gorynia M. (red.), (2012), *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje – strategie –przykłady*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- [17] Ministerstwo Gospodarki (2014), *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa.
- [18] Ministerstwo Gospodarki (2015), *Polska 2015. Raport o stanie gospodarki*, Warszawa.
- [19] Némethné Gál A. (2010), *Competitiveness of Small and Medium Sized Enterprises – A Possible Analytical Framework*, „Hungarian Electronic Journal of Sciences” HEJ: ECO-100115-A, pp. 1–14.
- [20] OECD (2000), *Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies*, Bologna, <http://www.oecd.org/cfe/smes/2010176.pdf>, access date: 16.07.2016.
- [21] Olczyk M. (2008), *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa.
- [22] Siuta-Tokarska B. (2015), *Podobieństwa i różnice w rozwoju przedsiębiorstw sektora MŚP z kapitałem krajowym i z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Analiza i ocena wyników badań*, Difin, Warszawa.

- [23] Stankiewicz M.J. (2002), *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, Toruń.
- [24] Stankiewicz M.J. (2009), *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – jej istota i źródła*, [w:] M. Haffer, W. Karaszewski (red.), *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 71–84.
- [25] Śliwiński J. (2012), *Zasoby kształtujące konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa”, Nr 4(248), s. 31–60.
- [26] *Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej*, Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807 z późn. zm., Art. 104–106.
- [27] Wiśniewska J. (2014), *Konkurencyjność przedsiębiorstw z obszarów wiejskich w województwie wielkopolskim*, „Gospodarka Narodowa”, Nr 3(271), s. 81–110.
- [28] Zieliński K. (red.), (2015), *Problemy wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- [29] Żabiński L. (2014), *Współczesne wyzwania dla biznesu w świecie badań przedsiębiorczości międzynarodowej*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, Nr 5(43), s. 365–382.
- [30] Żmija K. (2011), *Wybrane problemy obszarów wiejskich w Polsce*, [w:] A. Jaki, J. Kaczmarek, T. Rojek (red.), *Restrukturyzacja. Teoria i praktyka w obliczu nowych wyzwań*, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, s. 741–754.

The Competitiveness of the SME Enterprises in Poland in the View of Self Assessment of their Owners and Managers

Summary

The publication “Competitiveness of SMEs in Poland in the view of self-assessment of their owners and managers” in its first part presents an outline of theoretical frames of enterprise competitiveness problem. The second part in turn presents the results of empirical research which has been carried out in the SMEs sector, which have been chosen according to such criteria as the amount of their capital, the class of their size and the type of their business activity. Calculations referring to the similarity of the acquired structures which in turn refer to the grades of competitiveness pointed out by the owners / managers have been made in it. The research results display the connections between the classes of size of the examined enterprises and their competitiveness level, regardless of the kind of their capital, as well as the differences and similarities existing between the enterprises with the domestic and foreign capital, taking at the same time into consideration the type of their activity.

Keywords

competitiveness, SMEs sector, domestic capital, foreign capital