

Mgr Iwona Szczepaniak

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie

CZYNNIKI I UWARUNKOWANIA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W WARUNKACH GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Wprowadzenie

Rozwój przedsiębiorstwa jest to proces niezwykle złożony, prowadzący do zmian poziomu i struktury elementów składowych przedsiębiorstwa, w takim kierunku by zapewniały one coraz większe korzyści jego właścicielom. Rozwój przedsiębiorstwa warunkowany jest zarówno poprzez zewnętrzne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstwa, jak i wewnętrzne czynniki tego rozwoju. Zewnętrzne uwarunkowania, czyli te na które firma ma ograniczone możliwości oddziaływania, stanowi szeroko rozumiane otoczenie, z którego zasobów przedsiębiorstwo korzysta, i którego potrzeby zaspokaja. Czynniki wewnętrzne, czyli te na które firma ma możliwość bezpośredniego wpływu, determinują rozwój przedsiębiorstwa. Spośród tych czynników najczęściej wymieniane są czynniki o charakterze kapitałowym i intelektualnym.

Wraz z przechodzeniem od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy¹ o rozwoju przedsiębiorstw w coraz większym stopniu decydują jednak nie tyle zasoby rzeczowe i finansowe firm, co ich zasoby intelektualne. Dotyczy to przy tym nie tylko przedsiębiorstw dużych, ale również firm małych i średnich.

¹ „Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) to taka, w której wiedza jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, sprzyjając szybkiemu rozwojowi gospodarki i społeczeństwa. W Unii Europejskiej strategią, która ma doprowadzić kraje Unii do gospodarki opartej na wiedzy jest strategia lizbońska. Podstawowym celem tej strategii odnośnie budowania GOW jest zwiększenie innowacyjności europejskiej gospodarki. Aby gospodarka oparta na wiedzy mogła się skutecznie rozwijać, priorytetami muszą być edukacja, prace badawczo-rozwojowe oraz sprawne kanały i mechanizmy dystrybucji wiedzy i informacji”. [Szultka, Tamowicz, (http)].

Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Od początku lat siedemdziesiątych zwiększała się rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce. Był to okres, w którym nowe wyzwania wiązały się z takimi zjawiskami, jak: ogromny wzrost liczby konkurentów oraz nowy mechanizm konkurencji bazujący, na głęboko zmienionych, przestrzennych, czasowych i społecznych relacjach w obrębie firm.

Wielu autorów, obserwując zwiększanie się roli małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce, próbowało wyjaśnić przyczyny zaistniałej tendencji. W świetle tych badań, za najważniejsze zewnętrzne uwarunkowania rozwoju sektora uznano [Piasecki i inni, 1999, s. 63-65]:

- zmiany techniki wytwarzania produktów i usług. Rewolucja technologiczna oraz związana z nią specjalizacja i rutynizacja procesów technologicznych przyczyniły się do dekoncentracji produkcji i usług, a w efekcie do rozwoju wytwórczości małej skali.
- rozwój sektora usług. W miarę rozwoju gospodarczego rośnie zapotrzebowanie na usługi i zwiększa się ich zakres. Ponieważ wielkość firmy świadczącej usługi jest z reguły mniejsza niż przedsiębiorstwa przemysłowego, zmniejsza się również przeciętna wielkość firm w gospodarce.
- wzrost gospodarczy krajów rozwijających się oznacza spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm. Także wzrost ryzyka i niepewności na wielu rynkach, rosnąca konkurencja zagraniczna oraz wahania kursów walutowych uderzają przede wszystkim w duże firmy, zwiększając tym samym przewagi konkurencyjne małych i średnich przedsiębiorstw.
- zmiany na rynku czynników produkcji. Zmiany te ułatwiają małym firmom dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej i do zewnętrznych źródeł finansowania.
- wzrost cen energii. Duże firmy, których ceny produktów są bardziej uzależnione od cen energii, ostrzej reagują na wahania tych cen. Wzrost cen energii wpływa na spadek tempa rozwoju gospodarczego, a w konsekwencji na wzrost bezrobocia, które z kolei sprzyja rozwojowi małych firm.
- efekt makroekonomiczny. Wahania koniunktury gospodarczej wywołują określone skutki w różnych sektorach. W okresach recesji widoczny jest przyspieszony rozwój sektora MŚP.
- czynniki polityczne. Rządy partii prawicowych skutkują ograniczeniem roli państwa w gospodarce na rzecz działania sił rynkowych, co prowadzi do wzrostu konkurencyjności małych firm.

- moda i zmiana gustów. Wzrost popytu na wyroby i usługi, bardziej zróżnicowanego i lepiej dostosowanego do indywidualnych gustów klientów, sprzyja powstawaniu nisz rynkowych, które stanowią pole działania dla małych przedsiębiorstw.
- zmiany w strategii dużych firm. Postępujące procesy restrukturyzacji dużych firm sprzyjają tworzeniu korzystnego klimatu dla rozwoju małych przedsiębiorstw, w tym m.in. tworzą rynek produktów komplementarnych.

Inni autorzy, jako istotne zewnętrzne uwarunkowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wskazują dostępność kapitałów obcych. Aktywność tej grupy przedsiębiorstw uwarunkowana jest bowiem przez łatwość dostępu do zewnętrznych źródeł kapitału, w tym m.in. przez: oferowanie przez banki tanich kredytów dla sektora MŚP, uproszczenie wymogów formalnych stawianych przez banki przy ubieganiu się o takie kredyty, rozbudowę pozagiełdowego rynku kapitałowego, rozwój rynku tzw. surogatów kapitału, tj. leasingu i factoringu [Łuczka, 2001, s. 188-194]. Możliwość szerszego sięgania po różnorodne źródła finansowania i intensyfikacja ich wykorzystania sprzyjają rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza w dłuższej perspektywie czasowej.

W literaturze podkreślane jest także znaczenie zewnętrznego oddziaływania środowiska lokalnego, dzięki któremu małe i średnie przedsiębiorstwa mogą istnieć i rozwijać się. Wiąż małych firm ze środowiskiem lokalnym i ich zdolność do wzajemnego oddziaływania są niezbędne tym przedsiębiorstwom do realizowania ich celów strategicznych. Środowisko to udostępnia podstawowe zasoby, zapewnia wsparcie instytucjonalne i zmniejsza niestabilność rynków.

O relacjach małych i średnich firm ze środowiskiem lokalnym pisali m.in. T. Noronha Vaz i F. Nicolas. Według tych autorów rozwój rynku lokalnego zależy od funkcjonowania na nim małej przedsiębiorczości. Małe firmy z kolei opierają swoją działalność na lokalnych zasobach czynników produkcji. W te wzajemne interakcje małych firm i środowiska lokalnego za każdym razem bezpośrednio zaangażowane są lokalne społeczności, którym przynoszą one znaczne korzyści. Rola środowiska lokalnego w rozwoju MŚP nie ogranicza się jednak tylko do dostarczania zasobów. Niezwykle ważne jest także, aby środowisko to tworzyło przyjazny dla małej przedsiębiorczości klimat, interpretowany jako pewien rodzaj bliskości – kulturowej, społecznej i geograficznej [Noronha Vaz, Nicolas, 2001, s. 10]. Tak więc o rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w środowisku lokalnym, obok zasobów czynników produkcji,

decydują: obecność lokalnej „*kultury przedsiębiorczości*”, wsparcie lokalnych instytucji publicznych oraz kreatywność lokalnych społeczności.

Wewnętrzne czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

S. Stasch i J. L. Ward badali z kolei wewnętrzne czynniki rozwoju MŚP. Analizowali oni strategie, działania i doświadczenia małych firm, które odniosły znaczący sukces w warunkach silnej konkurencji. Za główne wewnętrzne czynniki ich rozwoju uznali [Piasecki i inni, 1999, s. 249]:

- przewagi konkurencyjne osiągnięte przez: wyrobienie sobie dobrej marki, rozwijanie nowych produktów i rozwój aktywnego marketingu;
- minimalizowanie prawdopodobieństwa rewanzu konkurentów poprzez: wyprzedzanie we wchodzeniu na rozwijające się rynki, konkurowanie z kilkoma firmami jednocześnie, konkurowanie w taki sposób, aby nie stanowiło ono zagrożenia dla głównym marek konkurentów;
- zabezpieczanie swojej przewagi konkurencyjnej przez: oferowanie dystrybutorom szerokiego zakresu usług, sterowanie i nadzór nad własną dystrybucją.

Zdaniem T. Łuczki o sile ekonomicznej i konkurencyjności małego i średniego przedsiębiorstwa decyduje przede wszystkim jego gospodarka finansowa, której skuteczność wyraża się w takim zaopatrzeniu firmy w kapitał, tak własny jak i obcy, które zapewni jej bieżącą równowagę finansową oraz trwały rozwój. Odrębny typ gospodarki finansowej takiego przedsiębiorstwa zdeterminowany jest przede wszystkim przez brak możliwości czerpania korzyści ze skali produkcji i sprzedaży oraz niedostatek własnych środków finansowych i utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł kapitału. Aktywność i ekspansja gospodarcza małego i średniego przedsiębiorstwa zależy zatem od umiejętności poszukiwania przez przedsiębiorcę źródeł kapitału obcego na rynku bankowym i pozabankowym. Kapitał obcy bowiem, obok kapitału własnego, warunkuje realizację zarówno celów bieżących, jak i celów długoterminowych [Łuczka, 2001, s. 187-188].

Według wielu autorów małe i średnie przedsiębiorstwa, chcąc sprostać konkurencji dużych firm, powinny realizować oryginalne strategie rozwojowe, uwzględniające atuty właściwe dla tej grupy firm. Zdaniem T. Domańskiego do mocnych stron MŚP można zaliczyć [Piasecki i inni, 1999, s. 302-303]:

- zorientowanie działalności na konsumenta i dobrą znajomość nabywców,

- umiejętność rozwiązywania indywidualnych problemów konsumentów,
- innowacyjność – jako efekt dobrej znajomości rynku i potrzeb konsumentów,
- elastyczność działania oraz szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu,
- rozwiniętą przedsiębiorczość i determinację w realizacji założonych celów.

Inni autorzy podkreślają jeszcze dodatkowe cechy małych i średnich przedsiębiorstw, które pozwalają im uzyskać przewagę nad dużymi podmiotami. Są to w szczególności [Wigier, Szczepaniak, 2003, s. 335-337]:

- łatwe wchodzenie w układy kooperacyjne przez szybkie organizowanie nowych miejsc pracy;
- łatwość wchodzenia z produktami do rozdrobnionej sieci handlowej;
- oferta towarowa, charakteryzująca się na ogół niższymi cenami, dostępnymi dla segmentów rynku i odbiorców o niskich dochodach i mniejszych wymaganiach jakościowych;
- szersze stosowanie tradycyjnych technologii produkcji, pozwalających na rozwijanie oferty produktów regionalnych i ekologicznych;
- łatwiejszy dostęp do „taniej siły roboczej” i lokalnych zasobów surowcowych oraz większa aktywność w wyszukiwaniu bardziej zróżnicowanych zasobów;
- rozwijanie aktywności gospodarczej na rynku lokalnym oraz w rejonach o dużym bezrobociu;
- rozwijanie umiejętności i tworzenie pola działalności dla krajowych menadżerów i specjalistów różnych grup zawodowych;
- szybki przepływ informacji wewnątrz przedsiębiorstwa;
- korzyści możliwe do osiągnięcia poprzez ścisłą kontrolę oraz redukcję kosztów.

Wskazywane w literaturze przedmiotu czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw skłaniają do wniosku, że wraz z przechodzeniem od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy o zdobyciu i utrzymaniu przewag konkurencyjnych decydują nie tyle zasoby rzeczowe i finansowe firm, co ich zasoby intelektualne. Praktyka firm, dla których głównym zasobem jest kapitał intelektualny, które konkurują nie przez ceny, a głównie przez jakość, innowacje i kreatywność pokazuje, że podstawowe dźwignie efektywności, także

MŚP, tkwią właśnie w zasobach intelektualnych. A. P. Wiatrak stawia nawet tezę, że „*istniejący stan rozwoju gospodarki, niska jej innowacyjność i zdolność do konkurowania są następstwem niedostatecznego jej wsparcia przez wiedzę i kapitał intelektualny*” [Wiatrak, 2005, s. 19].

Kapitał intelektualny są to aktywa nie uwzględnione w sprawozdaniu bilansowym, które mają charakter dynamicznych czynników warunkujących rozwój przedsiębiorstwa. Obejmuje on zarówno to, co znajduje się w głowach pracowników, jak i to, co po ich odejściu dalej wpływa na pozycję przedsiębiorstwa [Strojny, 2002]. L. Edvinsson i M. S. Malone kapitał intelektualny nazywają wręcz „*korzeniami wartości przedsiębiorstwa*” [Edvinsson, Malone, 2001, s. 16]. Przyjmując, że kapitał intelektualny stanowi istotny czynnik rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, należy wskazać na co najmniej trzy jego elementy, tj. [Edvinsson, Malone, 2001, s. 19; Strojny, 2002]:

- kapitał ludzki – są to zasoby wiedzy, umiejętności, doświadczeń oraz zdrowia i energii zawarte w pracownikach, określające ich zdolności do pracy, do rozwiązywania problemów i adaptacji do zmian w otoczeniu oraz możliwości kreacji nowych rozwiązań; są to także zdolności przywódcze i umiejętności kierownicze kadry zarządzającej, jak również wszelkie inne aktywa niematerialne, których właścicielami są pracownicy, a nie przedsiębiorstwo;
- kapitał rynkowy – są to aktywa związane z wizerunkiem firmy (np. marki handlowe, prawa autorskie i patenty) oraz ogół relacji przedsiębiorstwa z otoczeniem, tj. lojalność dostawców surowców i odbiorców produktów, źródła zaopatrzenia surowcowego, kanały dystrybucji, różnego rodzaju kontrakty i umowy, wspólne przedsięwzięcia z innymi uczestnikami rynku, członkostwo w organizacjach branżowych;
- kapitał organizacyjny – są to wszelkie inne aktywa niematerialne, będące własnością przedsiębiorstwa, a w szczególności: procesy i technologie, które umożliwiają firmie sprawne funkcjonowanie, np. metody zarządzania sprzedają i finansami, metodologia oceny ryzyka, bazy danych zawierające informacje o rynku lub klientach, systemy obiegu informacji i komunikacyjne; aktywa te wnoszą do przedsiębiorstwa innowacyjność, bezpieczeństwo, porządek i szeroko rozumianą jakość.

Do skutecznego działania małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich trwałego rozwoju potrzebne są niewątpliwie wszystkie trzy rodzaje kapitału intelektualnego.

Kapitał intelektualny dopiero wraz z wartością kapitału rzeczowego i finansowego składa się na całkowitą wartość przedsiębiorstwa i na równi z nimi stanowi czynnik rozwoju ekonomicznego firmy działającej w warunkach gospodarki opartej na wiedzy. Według A. Puliciego kapitał intelektualny wysunął się nawet przed kapitał finansowy i jest główną siłą sprawczą w gospodarce naszych czasów. *„Wiedza stała się decydującym czynnikiem warunkującym tworzenie wartości w nowoczesnym biznesie, spychając w cień kapitał finansowy”* [Kapitał ..., (http)].

Kapitał intelektualny w średnich, a zwłaszcza małych przedsiębiorstwach jest mniejszy niż w firmach dużych i istotnie ogranicza możliwości rozwojowe tego sektora. Im mniejszy jest przedsiębiorca, tym mniejszą wagę przywiązuje do inwestycji w zasoby intelektualne, a pracowników traktuje na równi z innymi czynnikami produkcji. W małych i średnich przedsiębiorstwach nie ma tradycji w rozwijaniu kapitału intelektualnego [Wiatrak, 2005, s. 6]. Tymczasem zasoby intelektualne w warunkach gospodarki opartej na wiedzy stają się najważniejszym czynnikiem rozwoju, także dla tej grupy firm.

Uwzględniając podstawowe elementy kapitału intelektualnego, czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, działających w warunkach gospodarki opartej na wiedzy, można podzielić na następujące grupy:

- czynniki ludzkie – realizowana w sposób prawidłowy polityka kadrowa, obejmująca: nieustanne inwestowanie w kapitał ludzki, zatrudnianie pracowników wysoko wykwalifikowanych i wykształconych, uzależnianie wysokości płacy od oceny rezultatów pracy, dbałość o doskonalenie umiejętności pracowników, motywację do robienia kariery zawodowej.
- B. Piasecki podkreśla, że żadne przedsiębiorstwo nie odniesie spodziewanego sukcesu, jeżeli zatrudnia niewykwalifikowany personel. *„Nowe metody pracy, nowoczesne maszyny i urządzenia, nowe przepisy prawne, wzrost międzynarodowej konkurencji, nowe technologie i nowe strategie motywacyjne (...) zmuszają do stałego podnoszenia umiejętności ludzi, ich zdolności adaptacji do tego, co nowe, do zmiany postaw. Nie ma ucieczki od zmian, a zatem nie ma ucieczki od rozwoju pracowników, podnoszenia ich kwalifikacji zawodowych przez doskonalenie i zdobywanie nowych umiejętności”* [Piasecki i inni, 1999, s. 226-227].
- czynniki rynkowe – orientacja przedsiębiorstwa na rynek wymaga: rozpoznania rynków sprzedaży i zaopatrzenia, fachowo przeprowadzonej segmentacji rynku i wynikającego z niej wyboru

właściwej niszy rynkowej, wyspecjalizowania się w zaspakajaniu potrzeb wybranego segmentu, elastycznego reagowania na zmienne potrzeby odbiorców i oferowania im rozwiązań atrakcyjnych w porównaniu z konkurentami, wysokiej jakości oferowanych produktów i towarzyszących im usług, budowy marki i rozwoju systemu promocji.

- orientacja na rynek bliska jest wprawdzie naturze małych i średnich przedsiębiorstw, ale osiągnięcie sukcesu na rynku wymaga od tych firm prowadzenia szczególnej działalności marketingowej. *„Pomysłowość, kreatywne myślenie, aktywność i zdolność szybkiej reakcji na potrzeby odbiorców, są nieodzownymi cechami współczesnego przedsiębiorcy dążącego do osiągnięcia sukcesu na rynku”* [Piasecki i inni, 1999, s. 246-247].
- czynniki organizacyjne – racjonalizacja procesu organizowania przedsiębiorstwa, która polega na: ustaleniu właściwych celów i zadań do wykonania, a następnie doborze wszystkich elementów działania i koncentracji na nich swoich zasobów i wysiłków, koordynowaniu przebiegu realizacji założonych celów, jak również dokonywaniu zmian w organizacji przebiegu zaplanowanych działań, w kierunku jej usprawnienia i udoskonalenia. Dokonywanie zmian w organizacji przedsiębiorstwa, wraz z przebiegiem realizacji działań, decyduje o rozwoju i wygranej w walce z konkurencją [Piasecki i inni, 1999, s. 188].

Uznając kapitał intelektualny za istotną wartość, jak również podkreślając jego rolę w kreowaniu rozwoju ekonomicznego, przedsiębiorstwa działające w warunkach gospodarki opartej na wiedzy stają przed potrzebą pomiaru i efektywnego zarządzania tym kapitałem. Pierwsze firmy zaczęły wdrażać koncepcje zarządzania kapitałem intelektualnym na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Na świecie opracowano kilka metod, które mogą być pomocne w monitorowaniu realizacji strategii przedsiębiorstw oraz w stymulowaniu ich rozwoju. Warunkują one osiągnięcie przez firmy długoterminowych sukcesów finansowych i rynkowych w konkurencyjnym otoczeniu. Metody te są jednak dość rzadko wykorzystywane przez polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza przez firmy małe i średnie.

Uwagi końcowe

Przedsiębiorstwa małej i średniej wielkości mają wiele specyficznych cech, które pozwalają im skutecznie konkurować z dużymi firmami. Najważniejsze z nich to: większa elastyczność w wyszukiwaniu

i wypełnianiu nisz rynkowych oraz szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu, zorientowanie działalności na konsumenta i dobra znajomość nabywców, oferta towarowa, charakteryzująca się na ogół niższymi cenami, dostępnymi dla segmentów rynku i odbiorców o niskich dochodach i mniejszych wymaganiach jakościowych, łatwiejsze wchodzenie z produktami do rozdrobnionej sieci handlowej, możliwość stosowania tradycyjnych technologii, łatwiejsze wchodzenie w układy kooperacyjne, szybki przepływ informacji wewnątrz przedsiębiorstwa, rozwinięta przedsiębiorczość i determinacja w realizacji założonych celów.

Podstawową barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są natomiast ograniczenia kapitałowe, powodujące w tym sektorze niską intensywność wykorzystania różnorodnych źródeł finansowania. Tymczasem aktywność i ekspansja gospodarcza MŚP w dużej mierze uwarunkowane są przez ich zasoby kapitałowe, i to zarówno te pochodzące ze źródeł własnych, jak i ze źródeł obcych.

Możliwości rozwojowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw istotnie ogranicza także mniejszy, w porównaniu z firmami dużymi, kapitał intelektualny. Wynika to przede wszystkim z mniejszych możliwości (finansowych) korzystania z wiedzy odpowiednich specjalistów. Ponadto im mniejszy jest przedsiębiorca, tym bardziej nie docenia inwestycji w zasoby intelektualne, a pracowników traktuje na równi z innymi czynnikami produkcji. Ograniczenia rozwojowe MŚP w dziedzinie kapitału intelektualnego dotyczą zarówno czynnika ludzkiego, jak i rynkowego oraz organizacyjnego. Tymczasem zasoby intelektualne, w warunkach gospodarki opartej na wiedzy, stają się najważniejszym czynnikiem rozwoju dla tej grupy firm.

Na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wpływ wywierają także nowe uwarunkowania zewnętrzne, wynikające z rozwoju konkurencyjnego otoczenia, w tym wzmocnienia pozycji firm o zasięgu globalnym i liderów sektora, które to podmioty dysponują znacznie wyższym potencjałem kadrowo-rynkowo-organizacyjnym. Poprawa pozycji konkurencyjnej MŚP w tym zmieniającym się otoczeniu wymaga zdecydowanego rozwoju kapitału intelektualnego tych firm.

LITERATURA

- Edvinsson L., Malone M.S., *Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 2001.

- Noronha Vaz T., Nicolas F., *State of art in instruments for local development SMEs and VSEs*, not published paper, University of Algarve, Faro, Portugal 2001.
- Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 1999.
- Pulić A., *Kapitał intelektualny – czy to działa?* Rozmowa A. Kowalika z prof. A. Puliciem, CFO Magazyn Finansistów z dnia 1.06.2004 r., <http://cfo.cxo.pl/artykuly> (stan na 2005).
- Strojny M., *Zarządzanie kapitałem intelektualnym*. Rzeczpospolita z dnia 29.11.2002 r.
- Szczepaniak I., *Czynniki i uwarunkowania rozwoju średnich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (na przykładzie przemysłu owocowo-warzywnego i mięsnego)*, Rozprawa doktorska, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- Szultka S., Tamowicz P., *Gospodarka oparta na wiedzy w założeniach strategii lizbońskiej*, <http://pfs1.pl> (stan na 2005);
- Wiatrak A. P., *Wiedza i kapitał intelektualny jako źródła nierówności gospodarczych i społecznych*. [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Kapitał ludzki i intelektualny*, Woźniak M. G. (red.), Część II, Zeszyt 7, Wydawnictwo MITEL, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2005.
- Wigier M., Szczepaniak I., *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego czynnikiem równoważącym rozwój gospodarczy i społeczny regionów*. [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Woźniak M. G. (red.), Zeszyt 2, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003.

Streszczenie

Wraz z przejściem od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy *knowledge-based economy*, o zdobyciu i utrzymaniu przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw decydują nie tylko ich zasoby rzeczowe i finansowe, ale również zasoby intelektualne. Praktyka firm, dla których głównym zasobem jest kapitał intelektualny *intellectual capital*, które konkurują nie przez ceny, a głównie przez jakość, innowacje i kreatywność pokazuje, że podstawowe dźwignie efektywności, tkwią właśnie w zasobach intelektualnych. Kapitał intelektualny w małych i średnich przedsiębiorstwach jest mniejszy niż w firmach dużych i istotnie ogranicza możliwości rozwojowe tego sektora. Tymczasem zasoby intelektualne w warunkach gospodarki opartej na wiedzy stają się najważniejszym czynnikiem rozwoju także dla tej grupy firm.

Factors and Background for the Development of Small and Medium Enterprises (SME's) in Knowledge-Based Economy

Summary

Once the industrial economy has turned into knowledge-based economy there are not only material assets but also intellectual resources

that decide whether a company is able to earn and maintain competitive advantages or not. In practice the companies with intellectual capital as a key resource and for which not prices but quality, innovations and creativity are the main fields of competition prove that intellectual resources as a main leverage of efficiency. Intellectual capital in SME's is smaller than in large companies, which is a crucial constraint as regards development possibilities of the sector. Apparently intellectual resources in knowledge-based economy are becoming the most important factor of the development also in this group of companies.