

**Dr Grzegorz Gołębiowski**

*Twórcza destrukcja jako koncepcja wpływająca na możliwości rozwoju  
przedsiębiorstw*

**Streszczenie**

Przedmiotem rozważań jest funkcjonowanie przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce w kontekście idei „twórczej destrukcji”. Ukazana została ewolucja podejścia do pojęcia niepowodzenia gospodarczego, która w efekcie doprowadziła do niepostrzegania upadku jako czegoś złego. „Twórcza destrukcja” rozumiana jako sprzyjanie innowacyjności, znoszenie barier rozwoju przedsiębiorczości oraz nie blokowanie zmian przez ochronę nieefektywnych podmiotów, pozwala działać przedsiębiorstwom z korzyścią dla ich właścicieli i gospodarki w ramach, której funkcjonują.

**Wprowadzenie**

Co do założenia, oczekuje się, wzrostu PKB jako czynnika zbawiennego dla szeregu dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Niejednokrotnie, i słusznie, wychodzi się z założenia, że jednym z istotniejszych nośników wzrostu PKB jest rozwój przedsiębiorstw. Potwierdzają to dane statystyczne i okazuje się, że około 50% PKB wytwarzanego jest przez MSP, czyli dominującą grupę w przedsiębiorstwach ogółem.

Stąd, jedną z determinant szybkiego rozwoju kraju jest stworzenie możliwości działania przedsiębiorstw. Chodzi tu, przede wszystkim o zlikwidowanie szeregu barier ich rozwoju. Likwidowanie barier ich rozwoju to także akceptacja występowania upadłości. Ciągła selekcja przez bankructwa to eliksir życia gospodarki rynkowej, w której istnieje prawdziwa konkurencja<sup>1</sup>. Zdaniem Antonella Mei-Pochtler z Boston Consulting Group, „z ogólnogospodarczego punktu widzenia bankructwa są pożądane”. Tworzą one szanse dla nowych firm i rozkwitu całych branż, a to stymuluje wzrost gospodarczy. Przyczyniają się także do korzystnych przemian strukturalnych<sup>2</sup>.

**Twórcza destrukcja**

Termin „niepowodzenia gospodarczego” i ustosunkowanie się do niego ewaluowało w literaturze przedmiotu, a także w kontekście uwarunkowań społecznych różnych państw.

---

<sup>1</sup> Por. *Pochwała bankructw*, „Zarządzanie na świecie” nr 5/2002

<sup>2</sup> tamże

Początkowo „niepowodzenie gospodarcze” kojarzone było negatywnie. Kategorie moralne i gospodarcze rozpatrywane były na tym samym poziomie i uważano, że niepowodzenie gospodarcze jest przyczyną niszczenia więzi społecznych. Takie spojrzenie było charakterystyczne w czasach przed rozwojem kapitalizmu. Powstawały wówczas definicje niepowodzenia, które skupiały się wokół pojęć niewypłacalności, utraty zaufania i winy<sup>3</sup>. Wraz z rozwojem kapitalizmu pojawiła się doktryna ewolucjonizmu ekonomicznego, opierająca się na poglądach popierających „usunięcie nieudolności z życia gospodarczego”<sup>4</sup>. Kolejnym podejściem do definicji „niepowodzenia gospodarczego” był okres zasadniczego kształtowania się prawa i rachunkowości. Według założeń rachunkowości niepowodzenie w działalności gospodarczej było definiowane jako brak równowagi pomiędzy aktywami i pasywami przedsiębiorstwa w określonym czasie. Stąd, gospodarcze niepowodzenie zaczęto traktować dwojako. Z jednej strony oceniano je w kategoriach zdrowego i nieuniknionego elementu racjonalnego i przedsiębiorczego działania. Z drugiej strony w społeczeństwie pozostało jednak wiele pogardy dla gospodarczego upadku.

Rozwój ekonomii i kapitalizmu w XX wieku przewartościował wiele pojęć. Pojawiły się pokusy, np. żeby odejść od pojęcia „doskonała konkurencja” w stronę konkurencji niedoskonałej, oligopolu, czy monopolu. Jednocześnie odznaczało się to wpływem na życie organizacji, a tym samym na pojęcie niepowodzenia. Zwracano uwagę na możliwości „naprawy uchybień”. Pojawiły się oczekiwania, że przedsiębiorstwa będą zachowywały ciągłość i trwałość. Złożone organizacje mają przetrwać, a to przetrwanie ustanawia maksymalizację zysku jako cel wielkich korporacji<sup>5</sup>.

W latach dziewięćdziesiątych poprzedniego stulecia zapanowała epoka nieciągłości. U jej podłoża pojawił się kult wzrostu wartości przedsiębiorstwa zamiast maksymalizacji zysku. Było to związane, m.in. z rosnącą wydajnością przedsiębiorstw wynikającą przede wszystkim z przestawiania się przemysłu z dóbr na usługi oraz spadku kosztów transakcyjnych. Te ostatnie malały dzięki pojawieniu się technologii informacyjnej i stałemu wzrostowi efektywności pracy, co było efektem postępów technologicznych i zmian sposobów zarządzania. Jednocześnie zwiększyła się wydajność rynków kapitałowych, i wszystko to razem wpłynęło na fakt, że przedsiębiorstwa chcąc osiągać sukcesy muszą dokonywać zmian na skalę i w tempie narzucanym przez rynek. Tylko wtedy osiągać będą ponadprzeciętne dochody i wzrost swojej

---

<sup>3</sup> szerzej: J. Ropega, *Likwidacja a niepowodzenie gospodarcze małej firmy w: Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, „Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego”, Łódź 2005 r.

<sup>4</sup> J. Lewis, J. Stanworth, A. Gibb, *Success and Failure in small business*, „Ashgate Publishing” 1984 r. za: J. Ropega, *Likwidacja a niepowodzenie gospodarcze małej firmy...*

<sup>5</sup> por. J. Ropega, op.cit.

wartości<sup>6</sup>. W opinii przytaczanych autorów różnica między funkcjonowaniem pojedynczych przedsiębiorstw a funkcjonowaniem rynków kapitałowych sprowadza się do sposobu inspirowania, sterowania i kontrolowania procesów twórczej destrukcji. Rynki kapitałowe działają na zasadzie nieciągłości, w swój mechanizm działania wpisują dwa istotne elementy ewolucji: kreację i destrukcję, czyli zachęcają do tworzenia firm, pozwalają im na funkcjonowanie dopóki są efektywne i konkurencyjne. Później są po prostu z rynku eliminowane<sup>7</sup>. W ten oto sposób, na nowo ujrzała światło dzienne koncepcja „twórczej destrukcji” stworzona w 1930 r. przez austriackiego ekonomistę J. Schumpetera.

Zdaniem R. Fostera i S. Kaplan z przyczyn historycznych uwarunkowań, długookresowe wyniki przedsiębiorstw często nie dorównują wynikom rynkowym. Związane jest to ze sposobem rozwoju przedsiębiorstw, który ma niewiele wspólnego z ideą kreacji i destrukcji. Działanie, powodujące istotny wzrost efektywności funkcjonowania podmiotów gospodarczych wymaga z jednej strony liberalizacji rynku, a z drugiej strony „wmontowania” idei kreacji i destrukcji w organizację przedsiębiorstwa. Autorzy sugerują, że w mikro skali, aby poprawić długookresowe wyniki, należy zmodyfikować dotychczasowe procesy planowania i kontroli. Dotyczy to przede wszystkim systemów kontroli, które mają służyć jednocześnie sprawdzaniu bieżących działań, jak i przyspieszać twórczą destrukcję. „Kontroluj to, co musisz, a nie to, co możesz; kontroluj wtedy, kiedy musisz, a nie kiedy możesz. Jeśli procedura kontrolna nie jest niezbędna, eliminuj ją”<sup>8</sup>. Zarządzanie przedsiębiorstwem ma koncentrować się przede wszystkim na stymulowaniu kreatywności.

Niezależnie od tego, czy zgodzimy się z cytowaną propozycją zmian spojrzenia na proces zarządzania przedsiębiorstwem, z mitem upadku, jako czegoś złego należy skończyć. Chociaż w naszej szerokości geograficznej bardzo częste jest jednak spojrzenie, że bankructwo musi i oznacza likwidację jednostki, a to wywołuje tylko negatywne konsekwencje. W związku z tym wydłuża się, jak to tylko możliwe okres „podtrzymywania przedsiębiorstwa przy życiu”, tak aby jak najpóźniej ogłosić jego upadłość. Traci na tym gospodarka. Zarządzający przedsiębiorstwami, którzy wydłużają „okres wegetacji”, niedopuszczając do ich nieuchronnej upadłości, mają później mniejsze szanse na rzeczywiste ich uratowanie. Jednocześnie tracą na tym wierzyciele, gdyż z wraz z upływem czasu będą w stanie odzyskać coraz mniejszą wartość swoich należności. Upadłość powinna dokonywać się relatywnie szybko i umożliwiać jednostkom, z jednej strony jak najszybsze wyjście z kryzysu i kontynu-

<sup>6</sup> por. R. Foster, S. Kaplan, *Twórcza destrukcja*, „wyd. Galaktyka”, 2003 r.

<sup>7</sup> por. G. Osbert-Pociecha *Twórcza destrukcja jako uwarunkowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” nr 7-8/2004

<sup>8</sup> R. Foster, S. Kaplan, op.cit.

ację działania w sposób bardziej efektywny niż dotychczas. Z drugiej zaś strony, upadłość połączona z likwidacją ma na celu jak najszybsze spieniężenie majątku dłużnika i spłatę jak największej części wierzycieli<sup>9</sup>.

W opublikowanym przez Komisję Europejską zestawieniu skali pomocy państwa dla gospodarki, obejmującym 25 państw UE w 2004, Polska niestety jest na czwartym miejscu, po Malcie, Finlandii i Cyprze. W 2004 przekazaliśmy przedsiębiorstwom w ramach pomocy publicznej 1,47% PKB. Średnia dla Europy Środkowej i Wschodniej wynosi 1,09%, dla Zachodniej 0,57%<sup>10</sup>. W kontekście prowadzonych rozważań oznacza to powstrzymanie naturalnego procesu „twórczej destrukcji”.

Pomoc, rzędu 1,47% PKB nie byłaby jeszcze tak dyskusyjna, gdybyśmy przeznaczyli te środki na tzw. cele horyzontalne, czyli wydatki w ochronę środowiska, badania i rozwój, programy szkoleniowe, rozwój MSP. Tego rodzaju pomoc przeważa w bardziej rozwiniętych gospodarkach i wynosi średnio 76% wydatków<sup>11</sup>. My wydaliśmy na te cele jedynie 26% dysponowanych z budżetu środków<sup>12</sup>. Niestety takie działania odbijają się echem na konkurencyjności naszej gospodarki. W rankingu konkurencyjności gospodarki opracowywanym corocznie przez *International Institute for Management Development* w 2005, podobnie jak w 2004 r. znaleźliśmy się na 57 miejscu (czwartym od końca), wyprzedzając jedynie Wenezuelę, Indonezję i Argentynę<sup>13</sup>.

W sensie operacyjnym bycie efektywnym i konkurencyjnym sprowadza się do tego, by działać lepiej przy wykonywaniu tego samego co robią inni – to jednak ma swoje ograniczenia. Stąd ważniejsze jest osiągnięcie efektywności w sensie strategicznym, tj. działać inaczej (innowacyjniej). Nie można temu zaprzeczyć. Jest to skutek postępującej globalizacji i rezultat globalnej walki konkurencyjnej. Nieustanne przyspieszanie tempa życia gospodarczego, coraz częściej i szybciej wprowadzane zmiany innowacyjne, skracanie okresu żywotności produktu, itp. to wyzwania współczesnych czasów. W tym kontekście, działać lepiej, szybciej i efektywniej będą Ci, którzy będą bardziej kreatywni i pierwsi pozyskają istotne informacje. Stąd, w gospodarkach wielu państw, np. rynek IT i rynek telefonii komórkowej jest lokomotywą wzrostu wydajności, tam dokonują się najprędzej zmiany.

<sup>9</sup> por. B. Prusak, *Upadłość – mit klęski, czy szansa na odrodzenie*, „Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem”, t. 1, red. H. Różańska, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2002 r.

<sup>10</sup> Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2004 r., UOKiK 2005

<sup>11</sup> Dla przykładu, 100% pomocy publicznej przeznaczają na cele horyzontalne w Belgii, Luksemburgu i Szwecji, a powyżej 90% w Wielkiej Brytanii, Finlandii, Danii, Grecji, Holandii, Włoszech i Austrii.

<sup>12</sup> Dane za *Wspieramy nieefektywne firmy* „Rzeczpospolita” z 9 grudnia 2005 r.

<sup>13</sup> IMD World Competitiveness Yearbook 2005

Pod względem dostępu do szerokopasmowego internetu Polska znajduje się na szarym końcu listy państw Unii Europejskiej<sup>14</sup>. Pod tym względem Belgia, Dania, Finlandia, Holandia i Szwecja prześcignęły Japonię i USA<sup>15</sup>. Z międzynarodowego sondażu średnich przedsiębiorstw w 2005 r. wynika, że korzystanie z poczty elektronicznej i internetu nie przyczyniło się w Polsce do wzrostu obrotów przedsiębiorstw. Wprost przeciwnie było na Filipinach, w Indiach, Hiszpanii, Meksyku, Irlandii, Hong Kongu, Turcji, USA<sup>16</sup> i wielu innych państwach.

Jak wynika z wielu badań wzrost dostępności informacji istotnie stymuluje skłonność przedsiębiorstw do podejmowania strategii nowych produktów czy zmian zarządzania. A z drugiej strony brak dostępności informacji stanowi silne ograniczenie możliwości rozwoju przedsiębiorstw<sup>17</sup>. Dwukierunkowość oddziaływania tego czynnika wraz z przytoczonymi wcześniej danymi potwierdzającymi słabość elementów otoczenia, odpowiedzialnych za dostarczanie niezbędnych informacji przedsiębiorstwom wskazuje na pilną potrzebę aktywnego ich rozwijania.

Chcąc dbać o konkurencyjność gospodarki, nie powinno się powstrzymywać występujących procesów upadłości. Istotnym zadaniem rządzących jest stworzenie sprzyjających warunków do szybkiego wypełniania luk po likwidujących się przedsiębiorstwach, przez powstawanie nowych podmiotów przejmujących ich rynek i zagospodarowujących pozostałych bez pracy ludzi. Można dokonywać tego przez liberalizowanie warunków gospodarczych i wypełnienie istotnych zadań państwa, np. inwestowania w infrastrukturę, badania i rozwój czy tworzenie dobrego prawa.

W latach 1997-2002 systematycznie malała liczba zarejestrowanych nowych przedsiębiorstw. W 1996 r. liczba nowych zarejestrowanych podmiotów wynosiła ponad 620 tysięcy. Nie jest to jednak wielkość miarodajna, gdyż w związku z wejściem w życie Ustawy o statystyce publicznej pod koniec 1995 r. w rejestrze Regon rejestrowane były podmioty gospodarcze funkcjonujące już od dłuższego czasu, które nie dopełniły wcześniej tego obowiązku. Tym niemniej, w latach 1997-98 liczba nowych rejestrowanych podmiotów spadła do około 480 tys. Kolejne lata 1999 i 2000 to spadki odpowiednio do 391 tys. i 351 tys. nowo rejestrowanych podmiotów. W roku 2002 nastąpiła względna stabilizacja (359 tys.), ale już

---

<sup>14</sup> W Polsce 1,72% obywateli ma dostęp do szerokopasmowego internetu. Dla przykładu w Holandii 23,79%, Danii 22,51%, w Czechach 5,55% i na Węgrzech 5,08%.

<sup>15</sup> Dane: Komisja Europejska, za: K. Niklewicz, *Uciekają nam szybkim internetem*, „Gazeta Wyborcza” z 21.02.2006 r.

<sup>16</sup> uszeregowanie państw według największego wpływu tego czynnika

<sup>17</sup> J. Filipczuk, *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, „wyd. WSHiP im. R. Łazarskiego”, Warszawa 2005

rok 2002 przyniósł dalszy spadek nowo powstałych podmiotów do niespełna 271 tys. W latach 2003-2004 pogłębił się ten spadek. W 2004 r. zarejestrowano jedynie 233 tys. nowych podmiotów gospodarczych.

Z pewnością pełna analiza tych danych powinna dokonać się przy uwzględnieniu ogólnej sytuacji gospodarczej oraz warunków prawno-instytucjonalnych prowadzenia działalności gospodarczej (rozpoczynania jej i kończenia).

Tabela 1. Tempo zmian liczby nowo powstałych podmiotów na tle zmian PKB w Polsce

wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004
„narodziny”	-18,5%	-10,2%	2,3%	-24,5%	-6,6%	-7,9%
PKB	4,1%	4%	1%	1,4%	3,8%	3,9%

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS

W pierwszym przypadku, pewnym uproszczeniem odniesienia do ogólnej sytuacji gospodarczej, może być analiza danych zestawionych w tabeli. Tempo zmian liczby nowo powstałych podmiotów w Polsce w latach 1999-2004 nie wykazuje jakiegóż, zadowalającej korelacji ze wzrostem PKB. Można odnieść wrażenie, że niezależnie od tempa rozwoju gospodarczego kraju notuje się spadek liczby nowo rejestrowanych podmiotów gospodarczych. Przyczyną mogą być bariery administracyjno-formalne w tworzeniu nowych przedsiębiorstw. Według informacji podawanych przez L. Zienkowskiego Polska, jeśli wziąć pod uwagę warunki prawno-instytucjonalne prowadzenia działalności gospodarczej lokuje się na jednym z ostatnich miejsc w Europie<sup>18</sup>.

Z badań przeprowadzonych przez GUS nad warunkami powstania i działania oraz perspektywami rozwojowymi polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2003 wynika, że spośród 209,4 tys. nowych mikro-przedsiębiorstw zarejestrowanych w 2001 r., w 2004 r. aktywnych było nadal 82,1 tys. jednostek, tj. ok. 39,2% podmiotów powstałych na początku okresu badania. Silniejsze okazały się osoby prawne niż fizyczne. Pozostających na rynku w trzy lata po rejestracji 82,1 tys. przedsiębiorstw to 79,7% zbiorowości 103 tys. podmiotów prowadzących działalność jeszcze rok wcześniej. Wskaźnik przeżycia w trzecim roku ukształtował się na poziomie wyższym od wskaźnika przeżycia po drugim roku (76,3% i po pierwszym roku (64,5%). W podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw, wyższym wskaźnikiem przeżycia charakteryzowały się jednostki większe (86,2%) niż mniejsze, tj. takie, w których pracowali sami właściciele lub członkowie rodzin (76,7%)<sup>19</sup>. Niestety cytowane wy-

<sup>18</sup> L. Zienkowski, *Budżet 2007 obnaży prawdę o gospodarce*, „Gazeta Wyborcza” z 20.02.2006 r.

<sup>19</sup> *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2003*, „GUS” 2005

niki badań są raczej unikatowe na polskim rynku i są o podłożu ilościowym i przekrojowym. Nie można w związku z tym zestawić ich z wcześniej przeprowadzonymi i tylko w niewielkim stopniu można wykorzystać je do przedmiotowych rozważań. Wskazują jednak na występowanie relatywnie dużych zmian w liczebności mikro-przedsiębiorstw, co przy niestety niedostępnej analizie ich sytuacji finansowej i przyczyn likwidacji mogłoby dostarczyć ciekawych spostrzeżeń.

Niezależnie od tego, czy zaakceptuje się pozytywy koncepcji „twórczej destrukcji”, albo będzie się je brało pod uwagę, odrzucając samo pojęcie – tak jak ma to miejsce obecnie z hasłem, czy pojęciem liberalizmu, trzeba pamiętać, że zapewnienie swobody działania, szczególnie małych i młodych przedsiębiorstw może mieć same korzyści. Zasada swobody podejmowania działalności w gospodarce rynkowej prowokuje do tworzenia nowych przedsiębiorstw (małych i innowacyjnych), które jak się okazuje są w stanie nawiązać i wygrać walkę z już istniejącymi (dużymi)<sup>20</sup>. Ich atutem jest, m.in. to, iż w swoich wysiłkach mogą koncentrować się na wprowadzaniu nowej koncepcji – produktu, usługi czy działania – i zarządzający nimi nie tracą czasu na podejmowanie działań destrukcyjnych, które są konieczne w skostniałych strukturach, aby stworzyć warunki do rozwoju nowych pomysłów<sup>21</sup>. Tym samym nie muszą prowadzić równoległe starego i nowego porządku, choćby w postaci odmiennych rozwiązań organizacyjnych, co pochłania dużo więcej czasu i wysiłku.

W Polsce, na początku przemian społeczno-gospodarczych w latach dziewięćdziesiątych, swoboda działalności gospodarczej była bardzo duża. Tworzyło się mnóstwo małych podmiotów gospodarczych i zwiększał się zakres ich funkcjonowania. Ten dynamiczny trend został ostatecznie wyhamowany w latach 1997-1999 r. na skutek wprowadzanych sukcesywnie szeregu barier administracyjno-biurokratycznych reglamentujących życie gospodarcze.

Tabela 2. Liczba aktywnych MSP w Polsce

wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000
Aktywne MSP	1 340 269	1 580 187	1 722 616	1 816 016	1 763 002
Tempo zmian	17,9%	17,9%	9,0%	5,4%	-2,9%

Źródło: GUS

## Podsumowanie

<sup>20</sup> por. G. Gołębiowski *Miejsce i znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw na rynku w: Finanse przedsiębiorstwa* (Monografie i Opracowania) red. J. Ostaszewski, SGH Warszawa 2005

<sup>21</sup> por. G. Osberta-Pociecha, *Twórcza destrukcja jako uwarunkowanie konkurencyjności przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” nr 7-8/2004

Filozofia „twórczej destrukcji” w pierwszej kolejności kojarzona jest z odradzaniem się nowych podmiotów w miejsce upadłych przedsiębiorstw. W drugim rzędzie z liberalizacją gospodarki tj. funkcjonowaniem przedsiębiorstw w ramach wolnego rynku i w możliwie minimalnym ingerowaniu w ich samodzielność. Stworzenie takich warunków, obserwując doświadczenia Stanów Zjednoczonych daje podstawy do szybkiego rozwoju przedsiębiorstw. Jak zostało powiedziane na początku to właśnie ten sektor gospodarki jest przede wszystkim odpowiedzialny za wzrost PKB i ograniczanie bezrobocia.

Sposób postępowania w gospodarce, opracowany na podstawie założeń stworzonych przez Schumpetera, znajduje konkretne odzwierciedlenie na amerykańskim rynku. Co roku likwiduje się dziesiątki milionów miejsc pracy w upadających przedsiębiorstwach i tyle samo lub więcej powstaje nowych miejsc pracy w powstających firmach. Władze nie robią w zasadzie nic, by powstrzymać znikanie starych firm, robi się natomiast niemalże wszystko, aby ułatwić start nowym. Zasada twórczej destrukcji leży u podstaw większości programów gospodarczych realizowanych przez amerykańskie rządy. Sprzyja się innowacyjności, choćby przez niskie oprocentowanie kredytów, niewysoki poziom świadczeń społecznych, co zdecydowanie obniża koszty wejścia na rynek nowym podmiotom. Kolejnym czynnikiem ułatwiającym rozwój nowych pomysłów jest niedroga energia i transport, tania siła robocza – często pochodząca z imigracji oraz duża elastycznością rynku pracy. Wszystko to sprzyja pionierom. Jednocześnie, dojrzałe przedsiębiorstwa są opodatkowane, aby wspomóc przedsiębiorstwa młode<sup>22</sup>.

Zdaję sobie sprawę, że model ten nie jest do przyjęcia w Polsce, choćby ze względu na czynniki mentalne. Tym niemniej, nie ma innej drogi w celu uzyskania trwałego wzrostu gospodarczego i zasadniczego spadku bezrobocia, które może zaistnieć tylko przy prawidłowym rozwoju przedsiębiorstw, bez zaadoptowania dużej części sprawdzonych na amerykańskim rynku rozwiązań. Innymi słowy uważam, że powinno się w jak największym stopniu wdrażać koncepcję twórczej destrukcji do realiów gospodarczych, wzmacniając jej oddziaływanie przez, z jednej strony likwidację barier rozwoju przedsiębiorczości, a z drugiej strony przez podejmowanie szeregu inwestycji zwiększających szansę rozwoju przedsiębiorstw. Mam tu na myśli inwestycje w badania i rozwój, infrastrukturę telekomunikacyjną i drogową itp. W tym zakresie jest zgoda na aktywny udział państwa, w innych sferach funkcjonowania przedsiębiorstw już nie. Należy też zwrócić uwagę, że obecnie wobec wielu zjawisk, w tym postępujących procesów globalizacji gospodarki, powstało wokół przedsiębiorstw otoczenie zupeł-

---

<sup>22</sup> Szerzej G. Sorman, *Made in USA*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2005



nie inne – otoczenie bardzo złożone o dużej dynamice zmian. Takie otoczenie wymaga od przedsiębiorstw ogromnej przedsiębiorczości, rozumianej m.in. jako "twórcze niszczenie" ekonomicznego ładu wskutek wprowadzenia nowych produktów, usług i struktur organizacyjnych. Współcześni przedsiębiorcy to przede wszystkim przedsiębiorcy innowacyjni, a więc przełamujący obowiązujące wzorce, normy, przyzwyczajenia i przekonania na danym rynku. Niejednokrotnie twierdzi się, że mottem współczesnych firm powinny być słowa: *Small, Bright, Fast and Virtual*, co oznacza: Małe, Inteligentne, Szybkie i Wirtualne<sup>23</sup>. Realizowanie tego hasła nie jest możliwe przez stare, skostniałe struktury, lecz przez młode, prężne i innowacyjne podmioty gospodarcze. Potwierdza to potrzebę „twórczej destrukcji”.

#### Literatura:

1. J. Filipczuk, *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, „wyd. WSHiP im. R. Łazarskiego”, Warszawa 2005
2. R. Foster, S. Kaplan, *Twórcza destrukcja*, „wyd. Galaktyka”, 2003 r.
3. G. Gołębiowski *Miejsce i znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw na rynku w: Finanse przedsiębiorstwa* (Monografie i Opracowania) red. J. Ostaszewski, SGH Warszawa 2005
4. IMD World Competitiveness Yearbook 2005
5. J. Lewis, J. Stanworth, A. Gibb, *Success and Failure in small business*, „Ashgate Publishing” 1984 r.
6. K. Niklewicz, *Uciekają nam szybkim internetem*, „Gazeta Wyborcza” z 21.02.2006 r.
7. G. Osbert-Pociecha *Twórcza destrukcja jako uwarunkowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” nr 7-8/2004
8. *Pochwała bankructw*, „Zarządzanie na świecie” nr 5/2002
9. B. Prusak, *Upadłość – mit klęski, czy szansa na odrodzenie*, „Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem”, t. 1, red. H. Różańska, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2002 r.
10. Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2004 r., UOKiK 2005
11. J. Ropega, *Likwidacja a niepowodzenie gospodarcze małej firmy w: Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, „Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego”, Łódź 2005 r.
12. G. Sorman, *Made in USA*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2005
13. *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2003*, „GUS” 2005
14. *Wspieramy nieefektywne firmy* „Rzeczpospolita” z 9 grudnia 2005 r.
15. L. Zienkowski, *Budżet 2007 obnaży prawdę o gospodarce*, „Gazeta Wyborcza” z 20.02.2006 r.

#### *The creative destruction idea and its influence on corporate development*

The subject of the analysis is functioning of the companies in the contemporary economy, with the idea of “creative destruction” in the background. The evolution of the approach towards the term of economic failure of the company was presented. It led to the conclusion, that failure is no longer perceived as something only negative. “Creative destruction” perceived as a factor of stimulating innovation, reducing enterprise development barriers and not blocking the changes through protection of ineffective entities, allow companies function on behalf of their owners’ interests and country’s economic development.

---

<sup>23</sup> za: J. Filipczuk, *Adaptacyjność...*