

**Magdalena Hryniewicka**

## MSP W POLSCE W PERSPEKTYWIE EKONOMII EWOLUCYJNEJ

### WSTĘP

Przedsiębiorstwa zaliczane do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) prowadzą zwykle działalność gospodarczą na rynkach, na których występuje duże zróżnicowanie w strukturze potrzeb konsumentów. To właśnie ta populacja wpisuje się doskonale w nisze rynkowe i bez większych problemów potrafi dostosowywać się do zmieniających się warunków rynkowych, ale także lub przede wszystkim potrzeb konsumentów. Odmiennie kształtuje się pozycja przedsiębiorstw dużych działających najczęściej na rynkach o zasięgu ogólnopolskim czy międzynarodowym oferując tym samym swoim klientom dużą liczbę takich samych lub podobnych produktów (towarów, usług). Należy podkreślić, że podmioty zaliczane do sektora MSP często prowadzą działalność z pokolenia na pokolenie, zatem są określane mianem firm rodzinnych. Możliwość ponoszenia przez ten sektor nakładów inwestycyjnych czy marketingowych, a także wysokości oferowanych przez nie wynagrodzeń dla pracowników jest dużo niższa aniżeli podmiotów dużych. Dlatego pomimo ich znacznej przewagi ilościowej (w Polsce funkcjonuje ponad 99% podmiotów zaliczanych do sektora MSP) ich pozycja ekonomiczna jest znacznie słabsza, szczególnie w okresach dekonunktury.

W literaturze występują różne definicje mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Najbardziej ogólną, która wyróżnia dwie podstawowe grupy definicji, to ujęcie ilościowe oraz jakościowe. Do pierwszej grupy zaliczamy definicje oparte na kryteriach ilościowych, np.: liczba pracowników, wartość rocznych przychodów czy posiadanego majątku. Do drugiej natomiast definicje oparte na kryteriach jakościowych, np.: niezależność finansowa, udział w rynku, struktura organizacyjna. Te pierwsze są zdecydowanie bardziej rozpowszech-

nione i częściej stosowane zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach unijnych. Kryteria kwalifikujące przedsiębiorców w odniesieniu do populacji sektora MSP zaliczające je do odpowiedniej grupy reguluje w Polsce *ustawa o swobodzie działalności gospodarczej* z 2004 roku, która została wprowadzona zaleceniem Komisji Europejskiej z 2003 roku<sup>1</sup>.

Należy zauważyć, że przedstawiciele szkoły klasycznej, czyli Adam Smith i David Ricardo, w swoich pracach nie wykazywali wprost terminu „przedsiębiorczość”, „przedsiębiorca”. Dopiero kontynuację rozważań nad wymienionymi pojęciami podjął Jean Baptiste Say, który dokładnie zdefiniował przedsiębiorcę, a także spopularyzował pojęcie przedsiębiorstwa<sup>2</sup>. Say postrzegał przedsiębiorcę jako siłę motoryczną zmian, postępu, który jest źródłem twórczości bogactwa. Z kolei prace Josepha Schumpetera były przełomem w sferze badań na przedsiębiorczość, uważał on, że przedsiębiorca to osoba, która jest siłą napędową wszystkich procesów ekonomiczno-społecznych.

Pojęcia *ewolucja* i *rozwój* używane są zwykle zmiennie. Wyraz ewolucja pochodzi od łacińskiego *evolutio* – rozwinięcie. Po raz pierwszy użyte w 1744 roku przez Albrechta von Hallera. W XVIII wieku termin ten odnosiło przede wszystkim do organizmów żywych, dopiero w XIX wieku spopularyzował je Herbert Spencer. Należy także zauważyć, że zarówno Jean Baptiste de Lamarck, jak i Karol Darwin unikali słowa *ewolucja* zastępując je określeniem *rozwój z modyfikacjami* (*descent with modification*). Dzisiaj termin *ekonomia ewolucyjna* jest stosowany na określenie bardzo wielu, zwykle sprzecznych ze sobą podejść do opisu zachodzących zjawisk gospodarczych.

Celem tego opracowania jest pokazanie etapów ewolucji sektora MSP w Polsce z wykorzystaniem dorobku ekonomii ewolucyjnej. To właśnie z tą teorią na początku lat 80. XX wieku wiązano wielkie nadzieje. Tak określony cel determinuje zakres problemowy artykułu, który składa się z trzech części. W pierwszej omówiono etapy ewolucji populacji sektora MSP, w drugiej przedstawiono rozwój ekonomii ewolucyjnej oraz proces jej wyjaśniania, w trzeciej natomiast zaprezentowano jej cechy charakterystyczne i rozumienie przedsiębiorstwa. Artykuł kończą liczne wnioski.

<sup>1</sup> Definicja sprzed 2004 r. uwzględniała podział na małe i średnie przedsiębiorstwa, natomiast ta po 2004 r. podział na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, według której: mikro zatrudniające średniorocznie w ostatnich dwóch latach do 9 osób, osiągające przychody ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych do wysokości 2 milionów euro lub/i których suma aktywów nie przekroczyła tej samej kwoty.

<sup>2</sup> A. Drab-Kurowska, A. Sokół, *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 12.

## 1. ETAPY EWOLUCJI MSP

Ewolucja sektora MSP<sup>3</sup> i kształtowanie jego obecnego kształtu w Polsce rozpoczęło się w latach 80. XX wieku, jednak jego najbardziej dynamiczny rozwój przypadał po 1989 r. Należy także podkreślić, że w tym samym czasie (na początku lat 80. XX wieku) właśnie w ekonomii ewolucyjnej pokładano największe nadzieje na powstanie teorii alternatywnej do ujęcia neoklasycznego. W literaturze można znaleźć podział uwzględniający przechodzenie przez różne etapy rozwoju populacji MSP, które przedstawiają ewolucję tego sektora. Według G. Sobczyk<sup>4</sup> sektor MSP przechodzi przez trzy fazy rozwoju, tj.: pierwsza faza (określana także jako faza wstępnego rozwoju przedsiębiorczości), rozpoczęła się jeszcze w okresie gospodarki centralnie planowanej i trwała do 1989 roku, jej cechą charakterystyczną było wprowadzenie dwóch ważnych z punktu widzenia przedsiębiorcy regulacji prawnych, tj. ustaw o działalności gospodarczej (jedna odnosiła się do podmiotów prowadzących działalność na terenie Polski, a druga uwzględniała udział podmiotów zagranicznych poprzez stwarzanie warunków do inwestycji zagranicznych) przyjęte zostały w grudniu 1988 r., dziś nie obowiązują. Kolejna – druga faza – obejmowała lata 1989–1994 i charakteryzowała się dynamicznym rozwojem całej populacji MSP. Był to okres, w którym dynamicznie zwiększała się zarówno liczba podmiotów prowadzących działalność (szczególnie na początku okresu transformacji, kiedy nastąpił ponad dwukrotny wzrost liczby przedsiębiorstw) i jednocześnie wzrastał ich udział w tworzeniu PKB. Ostatnia – trzecia faza – została określona jako faza samoregulacji rynkowej i trwa od 1995 roku do dziś. Charakteryzuje się przede wszystkim stabilizacją tempa wzrostu liczby podmiotów gospodarczych (liczba przedsiębiorstw nadal wzrasta, jednak znacznie wolniej niż w drugiej fazie).

Autorzy B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz<sup>5</sup> podają pięć faz ewolucji sektora MSP w Polsce. Faza pierwsza („szok strategiczny”) przypada na pierwszą połowę 1990 roku. Faza druga to podejmowanie pierwszych prób do przystosowań dokonywanych w warunkach postępującej recesji lat 1990–1991, które jednocześnie otwierały rynki i rozpoczynały proces prywatyzacji. Faza trzecia (1992–1993) obejmuje kolejne działania przystosowawcze,

<sup>3</sup> Rozważania nad przedsiębiorczością, a także rolą przedsiębiorcy w gospodarce sięgają XVIII wieku, za pierwszą osobę, która do ekonomii wprowadziła słowo „przedsiębiorca” można uznać Richarda Cantillon.

<sup>4</sup> G. Sobczyk, *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. M. Skłodowskiej-Curie, Lublin 2006.

<sup>5</sup> B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, OPO, Bydgoszcz 2004, s. 25.

odbywające się w warunkach wyhamowanej recesji i symptomów nadchodzącego ożywienia gospodarczego. Faza czwarta (1994–1996) charakteryzuje się bardziej aktywnymi strategiami przedsiębiorstw realizowanymi w warunkach wychodzenia z recesji. Ostatnia – piąta jest określona jako początek drogi do dużej liczby przedsiębiorstw, jednak uwzględnia także upadek wielu z nich.

Warto także wskazać na etapy ewolucji populacji MSP, które przedstawia B. Piasecki<sup>6</sup>. Wyróżnia on również pięć faz, jednak przedstawia je odmiennie. Faza pierwsza określona została jako przedtransformacyjna w rozwoju przedsiębiorczości (lata 80. XX wieku), skupiona była głównie na próbie reformowania niewydolnego systemu gospodarki centralnie planowanej. Kolejna, określona jako eksplozja przedsiębiorczości (1989–1991), wynika z przemian społeczno-politycznych oraz gospodarczych przypadających na ten okres. Następną nazywaną fazą zwolnionego rozwoju (stabilizacji) obejmuje okres 1992–1995, przypada na pierwsze lata stabilnego rozwoju gospodarki. Czwarta to faza przedakcesyjna (1995–2004), w której głównym celem rozwoju gospodarczego było osiągnięcie poziomu umożliwiającego przystąpienie do integrującej się gospodarki europejskiej. Ostatnia – poakcesyjna (2004 roku – do dziś) – rozpoczynająca się w momencie przystąpienia Polski do UE i trwająca nadal.

Zaprezentowane etapy rozwoju populacji MSP pokazują, w jaki sposób ten sektor przechodził przez kolejne fazy. Różnią się one od siebie stopniem uszczegółowienia i pojmowania problematyki w wąskim lub szerokim zakresie. Uważam, że najbliższy rzeczywistości jest podział zaprezentowany przez B. Piaseckiego, jednak jest on niepełny i nieco należałoby zmienić nazewnictwo ostatnich faz. Po pierwsze powinien być dodany szósty etap rozwoju sektora MSP. Odzwierciedlałby on stan rozwoju populacji sektora po zakończonym procesie pomocy unijnej. Po drugie, nazwa piątego etapu powinna być określona, jako faza akcesyjna, a faza szósta ostatnia traktowana jako poakcesyjna. Wówczas wszystkie etapy łącznie najpełniej odzwierciedlałyby pełen proces ewolucji populacji całego sektora MSP.

W praktyce dane dotyczące sektora MSP w sposób w miarę ujednoczony i czytelny są publikowane od 1996 roku, jednak podział na podmioty mikro, małe, średnie i duże w Polsce funkcjonuje od 2000 r.<sup>7</sup> Począwszy od 1996 r. należy podkreślić, że liczba przedsiębiorstw aktywnych (zarówno w ujęciu ogółem, jak

<sup>6</sup> B. Piasecki, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – paradygmaty rozwoju*, [w:] B. Piasecki (red.), *Entrepreneurship and Small Business Development in the 21<sup>st</sup> Century. Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI w.*, Wyd. UŁ, Łódź 2002, s. 338.

<sup>7</sup> Wcześniej obowiązywał podział na podmioty małe, średnie i duże.

i w poszczególnych podziałach) rosła nieprzerwalnie aż do 1999 roku, chociaż tempo tego wzrostu było zróżnicowane. Największe przypada na lata 1996–1997, wyniosło wówczas ok. 18%. Z kolei rok później obniżyło się o połowę, czyli do poziomu ok. 9%, a w 1999 roku do 2%. W 2000 roku liczba przedsiębiorstw aktywnych zmniejszyła się po raz pierwszy od początku okresu transformacji. Tempo tego spadku kształtowało się na poziomie ok. 3%, a w 2001 roku podwoiło się do poziomu ok. 6,1%. Taka sytuacja nie do końca jest wytłumaczalna tym, że firmy zamykały swoją działalność (co także miało miejsce, ale nie w takim wymiarze). Uzasadnienia takiego stanu rzeczy można upatrywać się przede wszystkim we wprowadzonych w GUS w 1999 roku zmianach w obszarze sprawozdawczości statystycznej. Jednak zmiany zarówno w sektorze MSP, jak i w dużych podmiotach występowały także po 2004 roku (od momentu przystąpienia Polski do UE). Od początku tego okresu zarówno dynamika, jak i tempo rozwoju podmiotów gospodarczych było na względnie zbliżonym poziomie aż do 2008 roku, w którym nastąpiło znaczne spowolnienie gospodarcze. Były one szczególnie widoczne w firmach średnich zatrudniających od 10 do 49 pracowników. W ciągu dwóch lat (2009–2010) tempo spadku liczby przedsiębiorstw w odniesieniu do końca 2008 roku wyniosło prawie 17%. Jednocześnie było ono pierwsze tak znaczące od fazy stabilizacji. Podkreślić także należy, że od chwili przystąpienia Polski do Unii Europejskiej mamy do czynienia z dojrzewaniem przedsiębiorstw, które przekłada się przede wszystkim na wysoką profesjonalizację branży. Znacząco zmienia się sposób rywalizacji pomiędzy przedsiębiorstwami o klienta, w którym nie tylko cena stanowi o przewadze nad konkurencją. W ostatnich latach kluczowego znaczenia nabrały takie czynniki, jak np.: wysoka jakość obsługi, różnorodność oferty, profesjonalne doradztwo, terminowość (w przypadku produktów wykonywanych na zamówienie), ale także działania marketingowe. Wszystko ma wpływ na utrzymanie się na rynku. Wobec czego można przypuszczać, że w przyszłości nastąpi dalsze zróżnicowanie populacji sektora MSP.

## 2. ROZWÓJ EKONOMII EWOLUCYJNEJ I PROCES JEJ WYJAŚNIANIA

Popularność podejścia ewolucyjnego nabrała większego znaczenia w kilku ostatnich dekadach. Zaczęto także rozróżniać „stare” i „nowe” podejście do ekonomii ewolucyjnej. Jednak to drugie nie miałoby racji bytu gdyby nie to pierwsze opierające się na pracach wielkich prekursorów. Nowe podejście wykorzystuje dorobek swoich poprzedników, jednak bazuje także na teorii

gier. Pierwotnie teoria gier ewolucyjnych opierała się na ideach i przykładach wziętych z biologii. Poza naukami biologicznymi teoria gier rozwijała się także w naukach społecznych i ekonomicznych. W tych ostatnich graczami są podmioty gospodarcze, wypłaty to zyski, a strategie to np. sposoby działania na rynku. W tym kontekście podejście ewolucyjne polega na opisie, jak zachodzą zmiany składu różnych układów, np. proces zastępowania jednych graczy przez innych.

Można stwierdzić, że pod pojęciem ekonomii ewolucyjnej kryją się wielorakie teorie ekonomiczne, których większość sięga początku XX wieku<sup>8</sup>.

Należy także zauważyć, że nie ma zgodności wśród autorów ani co do pochodzenia ekonomii ewolucyjnej ani jej rozwoju. Jednak najczęściej uznawanym poglądem jest ten nawiązujący do koncepcji K. Darwina, J. Lamarcka oraz H. Spencera. Wśród najważniejszych szkół paradygmatu ewolucyjnego wymienia się: Neoschumpeterian, Instytucjonalistów oraz Szkołę Austriacką (rys. 1).

Pierwsze z nich – nazywane schumpeterowskim lub neoschumpeterowskim za proces ewolucyjny uznaje taki, który jest dynamiczny, historyczny, różnorodny i heterogeniczny. Wyjaśniający problemy makroekonomiczne za pomocą zachowań pojedynczych podmiotów funkcjonujących w skali mikroekonomicznej. Nazwa pochodzi od J. Schumpetera<sup>9</sup>, który podkreślał wagę zachodzących zmian gospodarczych w długim okresie, dostrzegając jednocześnie rolę innowacji oraz przedsiębiorcy w stymulowaniu tego procesu. W Szkole Austriackiej w przypadku widzenia rozwoju gospodarczego przez pryzmat ekonomii ewolucyjnej kluczowe znaczenie mają prace C. Mengera<sup>10</sup> (teoria pieniądza i innych instytucji społecznych) oraz późniejsze publikacje F. von Hayeka<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Szerzej o historii ekonomii ewolucyjnej np.: G. Hodgson, *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*, Cambridge, Polity Press 1993; W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa” nr 10 i 11/1996; E. Maślak, *Paradygmat ekonomii ewolucyjnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2/2000; J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1999.

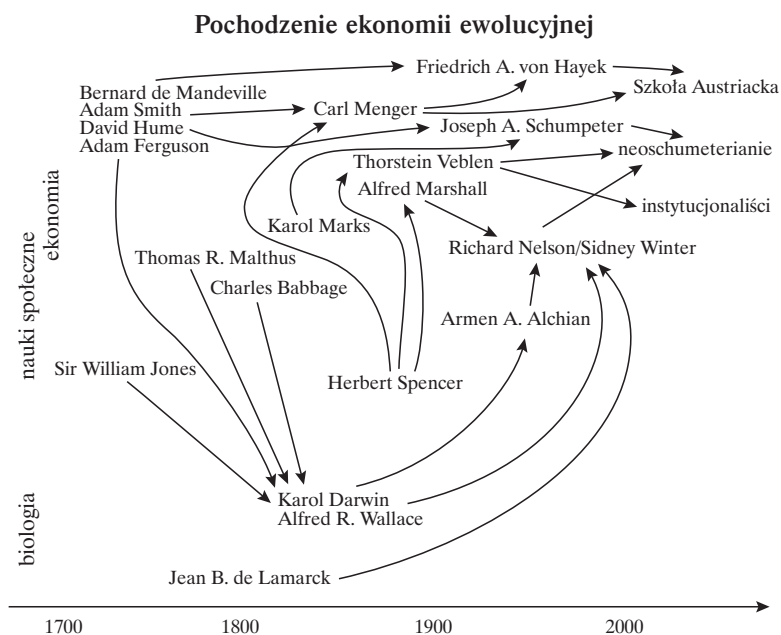
<sup>9</sup> J.A. Schumpeter, *Teoria wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960 – tłumaczenie polskie. (Oryginał pt. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker und Humboolt, Leipzig 1912).

<sup>10</sup> Początkowo zajmował się on głównie teorią pieniądza i praw własności, a następnie także problematyką metodologii badań ekonomicznych oraz humanistycznych. Szerzej np.: C. Menger, *Principles of Economics*, New York University, New York 1871; C. Menger, *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York University Press, New York 1883; C. Menger, *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois Press, Urbana 1963.

<sup>11</sup> Szerzej np.: F. von Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Routledge and P. Kegan, London 1978; F. von Hayek, *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, The University of Chicago Press, Chicago 1988.

Z kolei instytucjonalistyczna teoria ekonomii, określana jako ewolucyjna lub postdarwinowska, utożsamiana jest przede wszystkim z pracami T. Veblena<sup>12</sup> i jego następców, którzy, używając określenia ekonomia ewolucyjna, mają na myśli ekonomię instytucjonalną, stosując pojęcia zamiennie.

Rysunek 1



Źródło: W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa” 10/1996, s. 3.

Wobec powyższego nie można pominąć wkładu takich przedstawicieli teorii ewolucyjnej, jak R. Nelson i S. Winter. Według nich występuje silny związek między przyrodą a gospodarką, co podkreślali na łamach wielu prac<sup>13</sup>. Tłu-

<sup>12</sup> T. Veblen, *Why is economics not an evolutionary science?*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 12, 1898; T. Veblen, *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, Heubsch, New York 1919.

<sup>13</sup> Szerzej np.: R.R. Nelson, S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press 1982; S.G. Winter, *Economical Natural Selection and the Theory of the Firm*, Yale Economic Essays 1964; S.G. Winter, *An Essay on the Theory of Production*, [w:] S.H. Humans (red.), *Economics and the World Around It*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1982; S.G. Winter, *The Research Program of the Behavioral Theory of the Firm: Orthodox Critique and Evolutionary Perspective*, [w:]

macząc zachowania przedsiębiorstw za pomocą mechanizmów adaptacyjnych znanych w naukach biologicznych. Autorzy ci podkreślają, że przedsiębiorstwa, które wraz z upływem czasu zmieniają wzorce swoich zachowań, lepiej dostosowują się do zmieniających się warunków rynkowych. Te podmioty, które tego nie robią, nie radzą sobie z funkcjonowaniem w realiach gospodarczych i w konsekwencji nie mają szans na utrzymanie się na rynku.

Wśród innych przedstawicieli, poza R. Nelsonem i S. Winterem, można wymienić np.: D.J. Teece<sup>14</sup>, G. Dosi<sup>15</sup> czy W. Kwaśnickiego<sup>16</sup>. Znaczący wkład

---

B. Gilad, S. Kaish (red.), *Handbook of Behavioral Economics*, JAI Press, Connecticut, Greenwich 1986; S.G. Winter, *Competition and Selection*, [w:] *The New Palgrave of Economics*, Vol. 2, Macmillan 1987a; S.G. Winter, *Natural Selection and Evolution*, [w:] *The new Palgrave of Economics*, Vol. 3, Macmillan 1987b; S.G. Winter, *On Coase, Competence, and the Corporation*, [w:] O.E. Williamson, S.G. Winter (red.), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, New York 1991; R.R. Nelson, S.G. Winter, *Evolutionary Theorizing in Economics*, „Journal of Economic Perspectives”, 16(2)/2002; R.R. Nelson, *Production Sets, Technological Knowledge and R and D: Fragile and Overworked Constructs for the Analysis of Productivity Growth?*, „American Economic Review”, 70/1980; R.R. Nelson, *Understanding Technical Change as an Evolutionary Process*, North Holland 1987; R.R. Nelson, *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge MA 1996.

<sup>14</sup> D.J. Teece, *Economies of Scope and the Scope of the Enterprise*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 3/1980; D.J. Teece, *Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 1/1982; D.J. Teece, *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, Ballinger, Cambridge 1987; D.J. Teece, *Technical Change and the Nature of the Firm*, [w:] G. Dosi (red.), *Technical Change and Economic Theory*, New York 1998; D.J. Teece, *Managing Intellectual Capital: Organizational, Strategic and Policy Dimensions*, Oxford University Press, New York 2000.

<sup>15</sup> G. Dosi, *Technical Paradigms and Technical Trajectories, the Determinants and Directions of Technical Change and Transformation of the Economy*, Research Policy, March 1984; G. Dosi, *Perspectives on Evolutionary Theory*, „Science and Public Policy”, 18/1991b; G. Dosi, L. Marengo, *Some Elements of an Evolutionary Theory*, Pinter Publishes 1993.

<sup>16</sup> W. Kwaśnicki, *Ewolucyjny model rozwoju przemysłu – perspektywy badawcze i dydaktyczne*, „Ekonomista”, 2000, nr 4.



w rozwój współczesnej ekonomii ewolucyjnej wniósł także G.M. Hodgson<sup>17</sup>, E.S. Andersen<sup>18</sup>, U. Witt<sup>19</sup> oraz Y. Shiozawa<sup>20</sup>.

Definicja, która chyba najlepiej oddaje istotę ekonomii ewolucyjnej, jest następująca:

Ekonomia ewolucyjna analizuje i wyjaśnia procesy wewnętrznej transformacji wiedzy stosowanej w systemach ekonomicznych dotyczącej podejmowania decyzji, metod produkcji, form organizacyjnych życia ekonomicznego, zachowania się konsumentów i psychologii jednostek gospodarujących<sup>21</sup>.

Można wymienić kilka zalet takiego podejścia. Po pierwsze, badanie zachodzących procesów ekonomicznych, w ujęciu dynamicznym (nieustannie zmieniających się warunkach zakłócanych przez różne czynniki) a nie statycznym. Po drugie, widzenie procesu przez pryzmat wzajemnie wpływających na siebie elementów (podmiotów). Po trzecie, uwzględnianie różnorodności i heterogeniczności podmiotów. Po czwarte, koncentracja na obserwacji procesów w stanach dalekich od równowagi. Po piąte, dostrzega konieczność poszukiwania nowości oraz wartość wiedzy. Po szóste, realistycznie nawiązuje do podejmowania decyzji przez człowieka (przedsiębiorcę). Po siódme, można ją odnieść zarówno do sektora MSP, jak i dużych przedsiębiorstw. Wobec czego cały proces widziany oczami ekonomistów ewolucyjnych jest spontaniczny, a jego ważnym elementem jest mechanizm selekcji, segregacji oraz wykluczenia (por. rys. 2).

To właśnie ten mechanizm znajduje się w kręgu zainteresowań ekonomistów ewolucyjnych. Z natury jest to proces skomplikowany, ponieważ

---

<sup>17</sup> G.M. Hodgson, *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus*, University of Chicago Press, 2012; G.M. Hodgson, T. Knudsen, *Darwin's Conjecture: The Search for General Principles of Social and Economic Evolution*, University of Chicago Press, 2010; G.M. Hodgson, *Choice, Habit and Evolution*, „Journal of Evolutionary Economics”, 2010, nr 1.

<sup>18</sup> E.S. Andersen, *Schumpeter's Evolutionary Economics: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Engine of Capitalism*, Anthem Press, London 2009; E.S. Andersen, *Joseph A. Schumpeter: A Theory of Social and Economic Evolution*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York 2011.

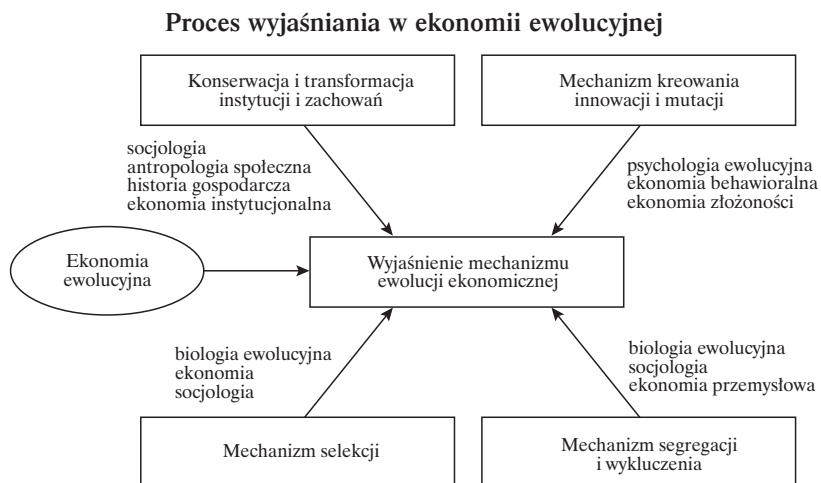
<sup>19</sup> U. Witt, *What is specific about Evolutionary Economics?*, „Journal of Evolutionary Economics”, 2008, Vol. 18, No. 5.

<sup>20</sup> Y. Shiozawa, *Evolutionary Economics in the 21<sup>st</sup> Century: A Manifesto*, „Evolutionary and Institutional Economics Review” 2004.

<sup>21</sup> W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej*, Międzynarodowy Kongres Ekonomistów 2001 – materiały kongresowe.

obejmuje wiele rodzajów mechanizmów zaliczanych do różnych dyscyplin naukowych. Nieodłącznym elementem ekonomii ewolucyjnej jest poszukiwanie odpowiednich narzędzi służących wyjaśnianiu zachodzących procesów<sup>22</sup>.

Rysunek 2



Źródło: A. Głapiński, *Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, 5–6/2013, s. 9.

Oceniając proces wyjaśniania mechanizmu w ekonomii ewolucyjnej, moim zdaniem w teorii brzmi przekonująco, ale praktyka znacznie różni się od teorii, którą można znaleźć w podręcznikach. Może nie do końca zdajemy sobie z tego sprawę, ale mamy do czynienia z sytuacją, w której wiedza pochodząca z własnych obserwacji i doświadczenia często jest sprzeczna z modelowymi zachowaniami przedsiębiorstw, które wpisują się w teorię ekonomii i ewolucję sektora MSP. Wynika to z faktu, że stopień stosowanego mechanizmu cechuje wysoki poziom skomplikowania oraz wielość wykorzystywanych do jego opisu zmiennych. To właśnie wybór tych zmiennych oraz ich segregacja i selekcja sprawiają największą trudność, ponieważ to co w jednym przedsiębiorstwie jest ważne, w drugim może odgrywać marginalną rolę. Wówczas z jednej strony próba uogólnienia otrzymanych wyników dla części populacji przedsiębiorstw może być skazana na niepowodzenie, natomiast z drugiej nie da się stworzyć dla każdego przedsiębiorstwa innej teorii.

<sup>22</sup> M. Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, [w:] M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1953, s. 3–43.

Należy także zauważyć, że z dorobku ekonomii ewolucyjnej czerpią np. teorie wzrostu firmy E. Penrose<sup>23</sup>, R. Marissa<sup>24</sup> i J. Downiego<sup>25</sup>, ale także teoria porterowska, która tworzyła nie tylko na podstawie głównego nurtu, ale także ekonomii ewolucyjnej oraz Szkoły Austriackiej.

### 3. CECHY CHARAKTERYSTYCZNE PODEJŚCIA EWOLUCYJNEGO ORAZ ROZUMIENIE PRZEDSIĘBIORSTWA

Podejście ewolucyjne znacznie pełniej i lepiej oddaje obraz rzeczywistych zachowań podmiotów gospodarczych aniżeli podejście neoklasyczne. Wśród głównych cech paradygmatu ewolucyjnego należy wymienić<sup>26</sup>:

- brak pełnej informacji o ludziach i organizacji,
- proces decyzyjny jest związany z zasadami, normami i instytucjami,
- ludzie i organizacje mogą w pewnym stopniu uczyć się nawzajem, a także kreować innowacje,
- przesunięcie centrum zainteresowania z badań stanów równowagi na badanie procesów zachodzących zmian,
- dopuszczenie funkcjonalnego charakteru wyjaśnienia,
- historyczny charakter analiz gospodarczych,
- proces ewolucji ekonomicznej ma charakter nieodwracalny,
- podkreślanie roli innowacji technicznych w procesach zmian,
- odejście od koncepcji przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”.
- odejście od założeń o racjonalności i maksymalizacji zysku firm na rzecz ograniczonej racjonalności i zachowania satysfakcjonującego.

Jak już wspomniano, zdaniem R. Nelson i S. Winter występuje silny związek między przyrodą a gospodarką. Zatem ekonomia ewolucyjna oparta na teorii doboru naturalnego traktuje przedsiębiorstwo (w tym także te zaliczane

<sup>23</sup> E. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford 1959.

<sup>24</sup> R. Marris, *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London 1964.

<sup>25</sup> J. Downie, *The Competitive Process*, Duckworth, London 1958.

<sup>26</sup> Problematyka szeroko omówiona przez autorów P.P. Saviotti, J.S. Metcalfe (red.), *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change: Present Status and Future Prospects*, Harwood, London 1991; G. Dosi, *Some Thoughts on the Premises, Challenges and Dangers of an „Evolutionary Perspectives” in Economics*, „Journal of Evolutionary Economics”, Vol. 1/1991a; G. Hodgson, *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*, Cambridge, Polity Press 1993; R.R. Nelson, S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, 1982.

do sektora MSP) jak organizm, który jest zbiorem współdziałania wielu rutyn (odpowiednik genów) oraz otoczenia. Rutyny w przedsiębiorstwie można dzielić na<sup>27</sup>:

- techniczne, pozwalające produkować,
- marketingowe, pozwalające nabywać najlepsze zasoby i je sprzedawać,
- inwestycyjne, pozwalające tworzyć nowe zdolności wytwórcze,
- dywersyfikacyjne, pozwalające konkurować,
- wiedzy ukrytej i idiosynkratycznej,
- zmian innowacyjnych.

Rutyny mają charakter aktywny i nadmiarowy (ukryty). Ich układ w interakcji z otoczeniem ulega: mutacji (powstają nowe rutyny, innowacje), rekombinacji (naśladownictwo rutyn konkurentów, włączenie ich do rutyn aktywnych), tranzykcji (naśladownictwo konkurencji, włączenie ich do rutyn nadmiernych) oraz transpozycji (włączenie rutyn nadmiernych do aktywnych)<sup>28</sup>. Każde przedsiębiorstwo funkcjonujące na rynku ma swój zestaw rutyn. Jednak, aby się na nim utrzymać, nieustannie poszukuje lub modyfikuje te rutyny w celu polepszenia swojej sytuacji w stosunku do konkurentów. Zatem to konkurencja stanowi naturalny proces selekcji, w wyniku którego przedsiębiorstwa się rozwijają albo bankrutują. Należy także zauważyć, że to właśnie ekonomiści ewolucyjni dostrzegli pozytywną rolę rutyn, postrzegając je jako potencjalne źródło trwałej przewagi konkurencyjnej, co jest niewątpliwie prawdą.

Jednak jednocześnie uważam, że nie można nie dostrzec wad i niedoskonałości tych rutyn (pomimo ich interakcji z otoczeniem), które można znaleźć w każdym z sześciu wymienionych obszarów. Można je podzielić na zewnętrzne (na które przedsiębiorstwo nie ma wpływu) oraz na wewnętrzne (na które ma lub powinno mieć wpływ). Pomiędzy jednym a drugim typem istnieje cienka granica, ponieważ w dużej części można je zaliczyć zarówno do jednych, jak i drugich. Wśród najważniejszych zewnętrznych czynników należy wymienić przede wszystkim niepewność (co do zmieniających się warunków), rozumianą tutaj bardzo szeroko, wielowymiarowo, gdyż jednocześnie można ją zaliczyć do czynników wewnętrznych, np.: nieudana kampania marketingowa, która teoretycznie miała przyczynić się do zwiększenia sprzedaży, a niestety z różnych przyczyn tak się nie stało, nieudane, czy też nietrafione inwestycje, które pierwotnie dobrze się zapowiadały. Wśród wewnętrznych i często nie-

<sup>27</sup> A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 179.

<sup>28</sup> W. Kwaśnicki, *Knowledge, Innovation and Economy. An Evolutionary Exploration*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1994, s. 37.

możliwych do przewidzenia zaliczyłabym rutyny techniczne (wszelkie awarie, przestoje) oraz przede wszystkim działalność człowieka (menedżera), który jest jednocześnie najmocniejszym, jak i najsłabszym ogniwem w przedsiębiorstwie, gdyż to od jego nastawienia oraz motywacji zależy przyszłość firmy. Stosowana polityka może czasowo powstrzymać niekorzystne zjawiska, jednak w dłuższym okresie (w wyniku ewolucji) prawdopodobnie zostaną one wyeliminowane z rynku.

Podstawowym modelem wykorzystywanym przez ekonomistów ewolucyjnych jest równanie R.Fischera<sup>29</sup>:

$$\frac{df_i}{dt} = A(E_i - \bar{E})f_i$$

gdzie:

$f_i$  – udział rynkowy firmy  $i$ ,

$\frac{df_i}{dt}$  – zmiana udziału rynkowego firmy  $i$ ,

$E_i$  – miara wyników działalności firmy  $i$  (zyskowność lub koszt jednostkowy) przedstawiająca jego poziom dostosowania do otoczenia,

$\bar{E}$  – średnia miara wyników działalności firm funkcjonujących na rynku obliczana według wzoru:  $\bar{E} = \sum_i f_i E_i$ ,

$A$  – parametr dostosowania.

Z powyższego równania wynika, że przedsiębiorstwa zwiększają swój udział w rynku, gdy osiągają lepsze wyniki swojej działalności (wyższy zysk lub niższe koszty jednostkowe) w odniesieniu do poziomu przeciętnego. Natomiast te podmioty, których wyniki są niższe od średniego poziomu, są niekonkurencyjne, a w konsekwencji będą one traciły swoje udziały w rynku. Ważne są także koszty jednostkowe (stałe lub zmienne w czasie), które im są niższe (od średniego poziomu) tym wyższy jest udział w rynku tej firmy. Jeśli jednostkowe koszty są stałe w czasie, to w wyniku ewolucji rynek zostanie zmonopolizowany przez podmiot, który ma najniższe koszty wytwarzania jednostki, przy czym wzrost jego udziału w rynku z okresu na okres będzie coraz mniejszy. Natomiast jednostkowe koszty stają się zmienne na skutek wprowadzania przez przedsiębiorstwa, np. innowacji lub zmian w dostępnych technologiach, wówczas proces ewolucji rynku jest stochastyczny. W takim przypadku kluczową rolę odgrywa modelowanie losowych wariantów technologii, co pozwala na bezpośrednie wyznaczenie ich trajektorii.

<sup>29</sup> P. Hall, *Innovation, Economics and Evolution. Theoretical Perspectives on Changing Technology in Economic System*, Harvester Wheatsheaf, London 1994, s. 276.

W ekonomii ewolucyjnej podkreśla się rolę rutyn i wzorców zachowań organizacyjnych postrzeganych przez pryzmat umiejętności, które są potencjalnym źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Jednak dużą rolę odgrywają także zasoby posiadane przez przedsiębiorstwo. Podmiot gospodarczy jest postrzegany, jako depozytariusz zasobów niematerialnych, przede wszystkim wiedzy<sup>30</sup>. N. Foss dostrzega cztery cechy definiujące kompetencje firmy oparte na wiedzy<sup>31</sup>:

- są one kapitałem informacyjnym, który pomaga zrozumieć i rozwiązywać problemy, podejmować decyzje i rozwijać posiadane kompetencje,
- są niematerialne i powiązane z konkretnymi podmiotami,
- są niesymetrycznie rozdzielone pomiędzy osoby i firmy,
- ich zasoby są trudne do zmierzenia i porównywania.

Tylko szerokie spektrum posiadanych zasobów może mieć przełożenie na wytworzenie takich produktów, które będą odpowiadały zróżnicowanym wymaganiom poszczególnych segmentów rynku. Mają one zastosowanie zarówno do populacji MSP, jak i dużych podmiotów gospodarczych.

W literaturze bardzo często dokonuje się porównania między podejściem ewolucyjnym a neoklasycznym. Ekonomia ewolucyjna, w przeciwieństwie do paradygmatu neoklasycznego, uznaje motywy działalności ludzi w procesy ekonomiczne, łącząc tym samym prawa rozwoju gospodarczego oraz aktywność podmiotów gospodarczych z naukami przyrodniczymi. Najważniejsze różnice pomiędzy ujęciem neoklasycznym i ewolucyjnym dotyczą pięciu obszarów, tj.: kwestii optymalizacji i równowagi, roli wiedzy w rozwoju gospodarczym, koncepcji firmy, rozumienia czasu, a także roli czynników losowych. Z uwagi na tematykę artykułu w tabeli 1 zaprezentowano różnice w rozumieniu przedsiębiorstwa.

Pomiędzy ekonomią ewolucyjną a neoklasyczną istnieje ogromna przepaść. Zaprezentowane w tabeli 1 różnice pomiędzy nimi pozwalają stwierdzić, że z punktu widzenia nieustannie zmieniających się warunków funkcjonowania przedsiębiorstw to właśnie ekonomia ewolucyjna najbardziej odzwierciedla rzeczywistość z kilku powodów. Po pierwsze uwzględnia ona różnorodność i heterogeniczność podmiotów. Po drugie dostrzega motywy działalności ludzi w procesy ekonomiczne. Po trzecie bierze pod uwagę wzajemnie wpływające

<sup>30</sup> M. Sulimowska-Formowicz, *Nurt zasobowy w teorii firmy*, „Gospodarka Narodowa”, 2002, nr 5–6; S.D. Hunt, *A General Theory of Competition*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks, London, New Delhi 2000, s. 22.

<sup>31</sup> N. Foss, *Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives*, „Journal of Evolutionary Economics”, 3/1993.

na siebie elementy. Po czwarte ma chęć poznawczą i docenia wartość wiedzy. Po piąte nie wyklucza procesu selekcji czy wykluczenia. Po szóste uwzględnia dynamicznie zmieniające się warunki, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa i zachodzące w nich procesy przejściowe. Wobec powyższych argumentów to właśnie ekonomia ewolucyjna najpełniej i najbardziej realistycznie traktuje przedsiębiorstwo i jego otoczenie.

Tabela 1

**Różnice pomiędzy ekonomią neoklasyczną a ewolucyjną  
– rozumienie przedsiębiorstwa**

<b>Ekonomia neoklasyczna</b>	<b>Ekonomia ewolucyjna</b>
<b>Koncepcja firmy</b>	
Obserwowana różnorodność podmiotów gospodarczych sprowadzona do „reprezentatywnej firmy” (A. Marshall)	Różnorodność procesów gospodarczych może być przedstawiona poprzez modele matematyczne (nieliniowe). Są rozwiązywane za pomocą symulacji komputerowych
Ograniczone możliwości analizy rozbudowanych modeli matematycznych	Konkurencja powoduje eliminację podmiotów niespełniających oczekiwań (rywalizacja)
	Występuje konkurencja technologiczna
Konkurencja powoduje zbliżanie się do stanu równowagi	Przy ograniczonej wiedzy możliwości dokonania maksymalizacji zysku są ograniczone. Celem może być maksymalizacja zysku w długim okresie (przy nieoptymalnych decyzjach krótkookresowych)
Konkurencja cenowa	
Kryterium działania podmiotów gospodarczych to maksymalizacja zysku	Celem przedsiębiorców jest także rozwój firmy
	Przedsiębiorcy stosują kombinację kryterium krótkookresowego (maksymalizację zysku) i długookresowego (rozwój firmy)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia...*, op. cit.

## PODSUMOWANIE

Z niniejszego artykułu wypływa wiele wniosków, wśród najważniejszych należy wymienić:

- Do nurtów współczesnej teorii przedsiębiorstwa zalicza się neoklasyczną teorię firmy, menedżerskie teorie przedsiębiorstw oraz behawioralną teorię firmy<sup>32</sup>. Wśród innych teorii, których założenia mają wpływ na kształt obecnych teorii przedsiębiorstw, należy zaliczyć, np.: ewolucyjną teorię firmy (*evolutionary theory of the firm*), kompetencyjną teorię firmy (*competence theory of the firm*), zasobową teorię firmy (*resource-based theory of the firm*) oraz teorię firmy opartą na wiedzy (*knowledge-based theory of the firm*). Należy także zauważyć, że znajomość tych znajdujących się na pierwszych miejscach jest wysoka, jednak stopień znajomości pozostałych maleje wraz z kolejnością ich wymieniania.
- Ekonomię ewolucyjną można rozpatrywać w dwóch ujęciach. W tym najbardziej ogólnym przywiązuje ona wagę do zachodzących zmian gospodarczych i rozwoju. Natomiast w węższym sensie nawiązuje do ewolucji biologicznej.
- W konsekwencji ekonomia ewolucyjna reprezentowana jest przez trzy szkoły: Neoschumpeterianie (Schumpeter, Nelson, Winter), Instytucjonalistów (Veblen) oraz Szkołę Austriacką (Menger, von Hayek). Wobec czego można powiedzieć, że podejście ewolucyjne czerpie z dorobku innych nauk (biologia, socjologia, psychologia), ale także opiera się na założeniach ciągłego rozwoju poprzez poszukiwanie i wykorzystywanie innowacji.
- Wśród barier rozwoju ekonomii ewolucyjnej należy wymienić np.: brak zgodności wśród ekonomistów, co do rozumienia pojęcia *ekonomii ewolucyjnej* czy też wysokie skomplikowanie budowy modeli. Jednak te elementy, choć w pewnym stopniu są barierami, nie powinny znacząco wpływać na przyszły program badań ekonomii ewolucyjnej w odniesieniu do sektora MSP, który jest pożądaný zarówno z punktu widzenia rozwoju nauki, jak i samej populacji tych przedsiębiorstw.

<sup>32</sup> Kompleksowy przegląd teorii przedsiębiorstw został szeroko omówiony na łamach wielu publikacji, np.: A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, op. cit.; M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, AE, Poznań 1998; J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki...*, op. cit.; T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002; J. Engelhardt (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo*, CeDeWu, Warszawa 2009.



- Wśród charakterystycznych obszarów analizy ewolucyjnej należy wymienić: nieodwracalność czasu i następstwo zachodzących zdarzeń, występowanie zjawisk dynamicznych i stanów dalekich od równowagi, tzw. *widzenie populacyjne* procesu, rozumiane jako zbiór podmiotów wzajemnie na siebie oddziałujących, oraz postrzeganie rozwoju gospodarczego jako spontanicznego procesu (uwzględniającego różnorodność przedsiębiorstw), w którym zachodzi mechanizm selekcji.
- Różne elementy sprawiają, że ekonomię ewolucyjną można rozpatrywać zarówno w stanach równowagi, jak i przejściowych, uwzględniając przy tym zmiany ilościowe i jakościowe, czyli takich, które występują w przedsiębiorstwach MSP.
- Nie sposób nie zauważyć znaczących różnic pomiędzy podejściem ewolucyjnym a paradygmatem neoklasycznym, przy czym ten pierwszy zdecydowanie lepiej wyjaśnia i tłumaczy rzeczywiste zachowania przedsiębiorstw.
- Pomimo niewątpliwych zalet omawianego podejścia nie można zapominać o wielu argumentach negatywnych, jakie ono za sobą niesie, np.: co do problemu wyboru zmiennych, skomplikowania modelu czy też warunków niepewności.
- Renesans przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MSP rozpoczął się w latach 80. ubiegłego wieku. Od tej chwili ewolucja populacji małych i średnich przedsiębiorstw przebiega według modelu składającego się z trzech agregatów<sup>33</sup>. Pierwszy związany był z procesem transformacji, np.: wprowadzanie zasad, regulacji, procesów prywatyzacyjnych. Drugi dotyczył transformacji ekonomicznej w trzech obszarach: struktury własności, liberalizacji oraz przebudowy instytucjonalnej. Trzeci natomiast obejmuje zmiany o charakterze ilościowym w obrębie sektora MSP publikowane w postaci statystyk.
- Sektor MSP zarówno w Polsce, jak i na świecie, obejmuje największą liczbę przedsiębiorstw. Z uwagi na tę cechę ma on kluczowe znaczenie zarówno na poziomie mikro, jak i makroekonomicznym. Sektor ten tworzy znaczącą liczbę miejsc pracy oraz od lat generuje prawie połowę polskiego PKB. Jest on więc najliczniejszym i najbardziej dynamicznie rozwijającym się segmentem.
- Zachowań przedsiębiorców, pojedynczych podmiotów czy też całych grup przedsiębiorstw tak naprawdę w stu procentach nigdy nie da się przewidzieć i wyjaśnić pomimo różnych teorii, koncepcji czy odmiennych podejść. Można je obserwować, badać i wyciągać wnioski, a także pró-

<sup>33</sup> B. Piasecki, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce...*, op. cit., s. 337–338.

bować je wtapiać w mechanizmy bardziej lub mniej znanych koncepcji ekonomii. Jednak z uwagi na skomplikowany rynek oraz mechanizmy nim kierujące prezentujące interesy różnych środowisk, przedsiębiorców, instytucji czy też państwa tak do końca pozostaną nie wyjaśnione.

- W odniesieniu do teorii prezentującej etapy ewolucji sektora MSP należy zauważyć, że różnią się one od siebie zwykle stopniem uszczegółowienia poszczególnych faz czy zakresem lat zaliczanych do poszczególnych etapów. Podział najlepiej i niemal najpełniej odzwierciedlający ewolucję tej populacji przedsiębiorstw został przedstawiony przez B. Piaseckiego. Aczkolwiek należy uwzględnić szósty etap ewolucji sektora MSP obejmujący jego rozwój po zakończonym procesie pomocy unijnej. Wobec tego piąty etap powinien być nazwany fazą akcesyjną, a szósty traktowany jako faza poakcesyjna. Wówczas wszystkie etapy łącznie najpełniej by odzwierciedlały pełen proces ewolucji populacji całego sektora MSP.
- Udział rodzaju przedsiębiorstw (mikro, małych, średnich) w strukturze populacji MSP ewoluuje w zależności od sytuacji rynkowej (poszczególne etapy ewolucji). W okresach dekoniunktury niektóre podmioty upadają, część poprzez procesy restrukturyzacji przechodzi do grupy firm małych lub mikro. Wobec tego ich liczba jest względnie stabilna.

## BIBLIOGRAFIA

- Andersen E.S., *Schumpeter's Evolutionary Economics: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Engine of Capitalism*, Anthem Press, London 2009.
- Andersen E.S., *Joseph A. Schumpeter: A Theory of Social and Economic Evolution*, Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York 2011.
- Dosi G., *Technical Paradigms and Technical Trajectories, the Determinants and Directions of Technical Change and Transformation of the Economy*, Research Policy, March 1984.
- Dosi G., *Some Thoughts on the Premises, Challenges and Dangers of an „Evolutionary Perspectives” in Economics*, „Journal of Evolutionary Economics”, 1991a, Vol. 1.
- Dosi G., *Perspectives on Evolutionary Theory*, „Science and Public Policy”, 1991b, 18.
- Dosi G., Marengo L., *Some Elements of an Evolutionary Theory*, Pinter Publishes, 1993.
- Downie J., *The Competitive Process*, Duckworth, London 1958.

- Drab-Kurowska A., Sokół A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Engelhardt J. (red.), *Współczesne przedsiębiorstwo*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Friedman M., *The Methodology of Positive Economics*, [w:] M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1953.
- Foss N., *Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives*, „Journal of Evolutionary Economics”, 1993, nr 3.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, AE, Poznań 1998.
- Głapiński A., *Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, 5–6/2013.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Hall P., *Innovation, Economics and Evolution. Theoretical Perspectives on Changing Technology in Economic System*, Harvester Wheatsheaf, London 1994.
- Hayek von F., *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Routledge and P. Kegan, London 1978.
- Hayek von F., *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, The University of Chicago Press, Chicago 1988.
- Hunt S.D., *A General Theory of Competition*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks, London, New Delhi 2000.
- Hodgson G., *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*, Polity Press, Cambridge 1993.
- Hodgson G.M., Knudsen T., *Darwin's Conjecture: The Search for General Principles of Social and Economic Evolution*, University of Chicago Press, 2010.
- Hodgson G.M., *Choice, Habit and Evolution*, „Journal of Evolutionary Economics”, 2010, nr 1.
- Hodgson G.M., *From Pleasure Machines to Moral Communities: An Evolutionary Economics without Homo Economicus*, University of Chicago Press, 2012.
- Kwaśnicki W., *Knowledge, Innovation and Economy. An Evolutionary Exploration*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1994.
- Kwaśnicki W., *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, 1996, nr 10 i 11.
- Kwaśnicki W., *Ewolucyjny model rozwoju przemysłu – perspektywy badawcze i dydaktyczne*, „Ekonomista”, 2000, nr 4.

- Kwaśnicki W., *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej*, Międzynarodowy Kongres Ekonomistów – materiały kongresowe, 2001.
- Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Maślak E., *Paradygmat ekonomii ewolucyjnej*, „Gospodarka Narodowa”, 2000, nr 1–2.
- Marris R., *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London 1964.
- Menger C., *Principles of Economics*, New York University, New York 1871.
- Menger C., *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York University Press, New York 1883.
- Menger C., *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois Press, Urbana 1963.
- Nelson R.R., *Production Stets, Technological Knowledge and R and D: Fragile and Overworked Constructs for the Analysis of Productivity Growth?*, „American Economic Review”, 1980, 70.
- Nelson R.R., Winter S.G., *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, 1982.
- Nelson R.R., *Understanding Technical Change as an Evolutionary Process*, North Holland 1987.
- Nelson R.R., *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge 1996.
- Nelson R.R., Winter S.G., *Evolutionary Theorizing in Economics*, „Journal of Economic Perspectives”, 2002, 16(2).
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, OPO, Bydgoszcz 2004.
- Penrose E., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford 1959.
- Piasecki B., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – paradygmaty rozwoju*, [w:] B. Piasecki (red.), *Entrepreneurship and Small Business Development in the 21<sup>st</sup> Century. Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI w.*, Wyd. UŁ, Łódź 2002.
- Saviotti P.P., Metcalfe J.S. (red.), *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change: Present Status and Future Prospects*, Harwood, London 1991.

- Schumpeter J.A., *Teoria wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960 – tłumaczenie polskie. (Oryginał pt. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker und Humboldt, Leipzig 1912).
- Sobczyk G., *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. M. Skłodowskiej-Curie, Lublin 2006.
- Shiozawa Y., *Evolutionary Economics in the 21<sup>st</sup> Century: A Manifesto*, „Evolutionary and Institutional Economics Review”, 2004.
- Sulimowska-Formowicz M., *Nurt zasobowy w teorii firmy*, „Gospodarka Narodowa”, 2002, nr 5–6.
- Teece D.J., *Economies of Scope and the Scope of the Enterprise*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 1980, 3.
- Teece D.J., *Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, 1982, 1.
- Teece D.J., *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, Ballinger, Cambridge 1987.
- Teece D.J., *Technical Change and the Nature of the Firm*, [w:] G. Dosi (red.), *Technical Change and Economic Theory*, New York 1998.
- Teece D.J., *Managing Intellectual Capital: Organizational, Strategic and Policy Dimensions*, Oxford University Press, New York 2000.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 173/2004, poz. 1807 z póź. zm.
- Veblen T., *Why is economics not an evolutionary science?*, „Quartely Journal of Economics”, 1898, Vol. 12.
- Veblen T., *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, Heusch, New York 1919.
- Witt U., *What is specific about Evolutionary Economics?*, „Journal of Evolutionary Economics”, 2008, Vol. 18, No. 5.
- Winter S.G., *Economical Natural Selection and the Theory of the Firm*, Yale Economic Essays, 1964.
- Winter S.G., *An Essay on the Theory of Production*, [w:] S.H. Humans (red.), *Economics and the World Around It*, University of Michigan Press, Ann Arbour 1982.
- Winter S.G., *The Research Program of the Behavioral Theory of the Firm: Orthodox Critique and Evolutionary Perspective*, [w:] B. Gilad, S. Kaish (red.), *Handbook of Behavioral Economics*, JAI Press, Connecticut, Greenwich 1986.
- Winter S.G., *Competition and Selection*, [w:] *The New Palgrave of Economics*, Vol. 2, Macmillan 1987a.
- Winter S.G., *Natural Selection and Evolution*, [w:] *The new Palgrave of Economics*, Vol. 3, Macmillan 1987b.

Winter S.G., *On Coase, Competence, and the Corporation*, [w:] O.E. Williamson, S.G. Winter (red.), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, New York 1991.

Zalecenie Komisji Europejskiej nr 2003/361/WE z 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikro-, małych oraz średnich przedsiębiorstw, Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003 r.

## MSP W POLSCE W PERSPEKTYWIE EKONOMII EWOLUCYJNEJ

### Streszczenie

Artykuł podejmuje problematykę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w perspektywie ekonomii ewolucyjnej. Ewolucja sektora MSP i kształtowanie w Polsce jego obecnej postaci rozpoczęło się w latach 80. ubiegłego wieku, w tym samym czasie (początek lat 80.) w ekonomii ewolucyjnej pokładano największe nadzieje na powstanie teorii alternatywnej w odniesieniu do ujęcia neoklasycznego. Ostatecznie sektor ten przechodził przez różne fazy ewolucji, które były odmiennie definiowane i inaczej określane przez autorów. Odmienność w tym zakresie nie jest niczym złym, wręcz przeciwnie – pozwoliła ona na wypracowanie wielu wzajemnie uzupełniających się tez i spojrzenie na tę problematykę w szerokim ujęciu. Jednak zdaniem autorki należy uwzględnić szósty etap ewolucji tego sektora (w literaturze zwykle podaje się ich pięć), który odzwierciedlałby stan rozwoju populacji sektora po zakończonym procesie pomocy unijnej.

## SMBS IN POLAND FROM THE EVOLUTIONARY ECONOMICS PERSPECTIVE

### Summary

The article discusses the issue of development of small and medium-sized businesses in Poland from the perspective of evolutionary economics. The evolution of the SMBs sector and the development of its present shape in Poland started in the 1980s. At the same time (in the early 80s), evolutionary economics placed hopes on the creation of alternative theory in relation to

the neoclassical approach. Eventually, the sector went through various stages of evolution, which authors defined and specified differently. Diversity was nothing bad in this area, just the opposite – it made it possible to work out many mutually supplementing theses and views on the issue from a broad perspective. However, in the author's opinion, it is necessary to take into account the sixth stage of the sector's evolution (five stages are usually discussed in literature), which would reflect the development state of the sector's population after the completed process of assistance of the European Union.

## МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В ПОЛЬШЕ С ПЕРСПЕКТИВЫ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИИ

### Резюме

Статья касается проблематики развития малого и среднего бизнеса в Польше с перспективы эволюционной экономики. Эволюция малого и среднего бизнеса и его формирование в современной Польше ведут своё начало с 80-х годов прошлого столетия, и в это же время (начало 80-х годов) в эволюционной экономике самые большие надежды возлагались на создание альтернативной теории в связи с неоклассическим подходом. Данный сектор экономики проходил различные этапы эволюции, которые по-разному толковались и иначе определялись авторами. Отсутствие сходства в данной области не является отрицательным явлением, а – совсем наоборот – позволяет сформулировать множество взаимодополняющих тезисов и взглянуть на данную проблематику с широкой перспективы. Однако, по мнению автора, следует взять во внимание шестой этап эволюции этого сектора (в литературе, как правило, перечисляются только пять этапов), который отражал бы состояние развития популяции сектора после завершения процесса помощи со стороны ЕС.