

# ŚCIEŻKI NIEPOWODZEŃ GOSPODARCZYCH REDUKCJA ZAGROŻENIA NIEPOWODZENIEM JAKO ELEMENT STRATEGII MAŁEJ FIRMY

Jarosław Ropęga



Jarosław Ropęga

**ŚCIEŻKI NIEPOWODZEŃ GOSPODARCZYCH**  
REDUKCJA ZAGROŻENIA NIEPOWODZENIEM  
JAKO ELEMENT STRATEGII MAŁEJ FIRMY



WYDAWNICTWA  
UNIWERSYTETU  
ŁÓDZKIEGO

Jarosław Ropęga

# **ŚCIEŻKI NIEPOWODZEŃ GOSPODARCZYCH**

REDUKCJA ZAGROŻENIA NIEPOWODZENIEM  
JAKO ELEMENT STRATEGII MAŁEJ FIRMY



WYDAWNICTWO  
UNIWERSYTETU  
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

Jarosław Ropega – Katedra Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej, Wydział Zarządzania  
Uniwersytet Łódzki, 90-237 Łódź, ul. Matejki 22/26  
ropega@uni.lodz.pl

RECENZENCI

*Stefan Lachiewicz, Aneta Zelek*

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

*Katarzyna Gorzkowska*

SKŁAD I ŁAMANIE

*Zdzisław Gralka*

OKŁADKĘ PROJEKTOWAŁA

*Monika Piasecka*

Wydrukowano z gotowych materiałów dostarczonych do Wydawnictwa UŁ

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I (dodruk). W.06243.13.0.H

ISBN (wersja drukowana) 978-83-7525-940-7

ISBN (ebook) 978-83-7969-600-0

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63; faks (42) 665 58 62

# Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	7
<b>Rozdział 1. Niepowodzenie gospodarcze w teorii i praktyce gospodarczej</b> .....	13
1.1. Ewolucja pojęcia niepowodzenia gospodarczego .....	13
1.2. Niepowodzenia gospodarcze na tle teorii ekonomicznych .....	18
1.3. Ekonomiczne i prawne ujęcie niepowodzenia gospodarczego małych firm .....	30
1.4. Skala niepowodzeń gospodarczych małych firm .....	43
<b>Rozdział 2. Uwarunkowania niepowodzeń gospodarczych w małych firmach</b> .....	51
2.1. Wybory strategiczne w małych firmach a ich zdolność do przetrwania .....	51
2.2. Przyczyny niepowodzenia gospodarczego małych firm .....	57
2.3. Symptomy niepowodzenia małych firm .....	88
2.4. Kryzys a niepowodzenie gospodarcze małych firm .....	102
<b>Rozdział 3. Ścieżki niepowodzeń gospodarczych małych firm</b> .....	109
3.1. Krytyczne punkty na ścieżkach niepowodzenia gospodarczego .....	109
3.2. Typologia ścieżek niepowodzenia .....	115
3.3. Cykl życia organizacji a przebieg ścieżek niepowodzenia gospodarczego .....	122
3.4. Ścieżki niepowodzenia charakterystyczne dla małych firm .....	132
3.5. Badania ścieżek niepowodzenia gospodarczego małych firm .....	142
<b>Rozdział 4. Zapobieganie niepowodzeniom jako element strategii małej firmy</b> .....	161
4.1. Założenia koncepcji zapobiegania niepowodzeniom w małych firmach .....	161
4.2. Ryzyko biznesowe w teorii i praktyce gospodarczej .....	170
4.3. Proces redukcji zagrożenia niepowodzeniem w małych firmach .....	187
4.4. Wyzwania stojące przed polityką wsparcia przedsiębiorstw w zakresie zapo- biegania niepowodzeniom gospodarczym .....	222
<b>Zakończenie</b> .....	233
<b>Aneks</b> .....	237
<b>Bibliografia</b> .....	253
<b>Spis tabel i rysunków</b> .....	271
<b>Od Redakcji</b> .....	273



## Wstęp

Niepowodzenie gospodarcze jest zjawiskiem towarzyszącym przedsięwzięciom podejmowanym w obszarze biznesu bez względu na jego skalę i profil. Przyjmując za punkt odniesienia zmiany w mechanizmach funkcjonowania współczesnych firm na rynku, należy zwrócić uwagę na zjawisko niepowodzeń gospodarczych wśród małych firm, w szczególności zaś na redukcję zagrożenia niepowodzeniem gospodarczym jako element strategii małej firmy. Niepowodzenie gospodarcze jest zjawiskiem budzącym zainteresowanie badaczy takich dyscyplin naukowych, jak: ekonomia, nauki o zarządzaniu, psychologia, socjologia. Literatura przedmiotu uwzględnia więc różne nurty i tworzy szereg odmiennych podejść do zagadnienia niepowodzenia. W pracy dominuje orientacja na małą firmę, której losy są bezpośrednio związane z osobą przedsiębiorcy. Studia literaturowe pozwoliły na wyróżnienie czterech obszarów, na których skupiają się badania dotyczące niepowodzenia gospodarczego. Kompleksowe podejście do tych zagadnień stwarza możliwość holistycznego spojrzenia na omawiane zjawisko (Pretorius 2008b, s. 411):

- przyczyny niepowodzenia,
- symptomy oraz metody predykcji niepowodzenia,
- działania zmierzające do odnowy, „uzdrowienia” biznesu,
- nauka na podstawie doświadczeń związanych z niepowodzeniem.

Obszary determinujące zjawisko niepowodzenia sprawiają, że jest ono złożone i wielowymiarowe, co stwarza problemy w ujednoczeniu podejścia do czynników niepowodzenia. Przyczyną tych trudności jest często nieprzewidywalna natura wzajemnych relacji między czynnikami związanymi z konkretnym przypadkiem niepowodzenia (Pretorius 2008b, s. 412). Specyfika małych firm warunkuje czynniki wpływające na niepowodzenie ich działalności, ścieżki przebiegu niepowodzeń gospodarczych tych podmiotów oraz postępowanie wobec zagrożenia niepowodzeniem. Przyczyny i warunki poprzedzające niepowodzenie oraz łańcuch zdarzeń nimi powodowany stwarzają określone sygnały pogorszenia sytuacji przedsiębiorstwa, wykorzystywane do przewidywania niepowodzenia. W zależności od rodzaju przyczyn, uwarunkowań otoczenia oraz relacji małego przedsiębiorstwa z otoczeniem powstaje specyficzna konfiguracja determinująca tworzenie strategii postępowania jako sposobu redukcji zagrożenia niepowodzeniem małej firmy.



Zjawisko niepowodzeń gospodarczych jest bardzo złożone i wymaga wielowymiarowego podejścia do tematu. Dotyczy to aparatu pojęciowego niezbędnego do jego opisu, egzemplifikacji poszczególnych czynników je charakteryzujących, mogących mieć na nie wpływ, wyodrębnienia obszarów, w których te czynniki występują i wskazania ich oddziaływania na przebieg tego zjawiska.

**Celem pracy** jest wyodrębnienie czynników wpływających na wystąpienie zdarzeń, które powodują wejście firm na ścieżki niepowodzenia gospodarczego, identyfikacja przebiegu tych ścieżek oraz zaproponowanie sposobów ograniczania zagrożenia niepowodzeniem dla małych podmiotów.

Tak postawiony cel wymaga silnej orientacji na mechanizmy kształtujące funkcjonowanie małych firm w Polsce. Jak wskazują wyniki studiów literaturowych oraz analiza danych statystycznych, małe firmy są szczególnie zagrożone niepowodzeniami gospodarczymi (*Warunki powstania...*, 2012). Ograniczoność ich zasobów często stawia je w znacznie gorszej sytuacji w stosunku do firm średnich i dużych. Na podstawie wiedzy z zakresu przedsiębiorczości i funkcjonowania małych firm można zauważyć szczególnie dotkliwe następstwa niepowodzeń gospodarczych tych podmiotów dla osób nimi zarządzających. Niepowodzenia gospodarcze oznaczają dla nich także niepowodzenia osobiste, przenoszone często na grunt życia rodzinnego i mające konsekwencje społeczne. Stąd coraz większa potrzeba określenia przesłanek dla poprawy warunków prowadzenia biznesu w Polsce w obszarze przeciwdziałania zagrożeniom dla funkcjonowania małych firm<sup>1</sup>.

### **Hipoteza główna**

Skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacji występowania różnorodnych relacji czynników mających wpływ na niepowodzenie gospodarcze małych firm wymaga od nich przyjęcia strategii ograniczania zagrożenia niepowodzeniem gospodarczym.

Na podstawie powyższej hipotezy głównej zostało przyjętych pięć hipotez szczegółowych.

### **Hipotezy szczegółowe**

**H1.** Można wyróżnić charakterystyczne dla większości małych firm etapy prowadzące do niepowodzenia, w szczególności początkową konfigurację przyczyn, wystąpienie problemów wtórnych, pojawienie się symptomów niepowodzenia, zarówno finansowych, jak i pozafinansowych.

---

<sup>1</sup> Na przykład działania podejmowane w ramach europejskiej polityki drugiej szansy dla przedsiębiorców.

**H2.** W zależności od początkowej konfiguracji czynników oraz następujących w ich wyniku zdarzeń można wyodrębnić różniące się od siebie charakterystyczne ścieżki prowadzące do niepowodzenia.

**H3.** Przedsiębiorcy zbyt późno identyfikują symptomy pogarszającej się sytuacji firmy, w szczególności nie dostrzegają znaczenia symptomów pozafinansowych.

**H4.** Przedsiębiorcy nie są świadomi znaczenia ryzyk, jakie występują w prowadzonej przez nich działalności gospodarczej.

**H5.** Brak analizy strategicznej w małych firmach powoduje niezdolność do podjęcia odpowiednich działań zapobiegających niepowodzeniu.

W celu weryfikacji postawionych hipotez przeprowadzono teoretyczną analizę i ocenę problemu badawczego na podstawie studiów literaturowych oraz analizę wyników badań empirycznych. W niniejszej pracy omówiono wyniki czterech niezależnych badań.

Pierwsze dwa badania empiryczne zostały wykonane w ramach projektu pt. *Symptomy upadku małej firmy. Konsekwencje społeczno-gospodarcze. Polityka przeciwdziałania* (1 H02D 055 30, nr umowy 0926/H03/2006/30), finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego i realizowanego pod kierunkiem prof. zw. dr. hab. Bogdana Piaseckiego – w tym projekcie autor był członkiem zespołu badawczego. Były to:

- badania ankietowe przeprowadzone w latach 2008–2009 – spośród wylosowanych 3000 podmiotów zlokalizowanych w Polsce i zarejestrowanych w systemie REGON otrzymano 314 odpowiedzi (badanie ilościowe nr 1),
- 51 studiów przypadków, zrealizowanych w latach 2008–2009 wśród firm wylosowanych z tej samej grupy oraz przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu (badanie jakościowe nr 1).

Dwa kolejne badania empiryczne stanowią efekt prac autora w ramach projektu finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego pt. *Proces niepowodzenia w małych firmach. Symptomy oraz strategia wczesnego ostrzegania* (N N115 298338, nr umowy 2983/B/H03/2010/38). Były to:

- badania ankietowe przeprowadzone w latach 2011–2012 na próbie mikro i małych przedsiębiorstw zlokalizowanych w całym kraju, które w latach 2006–2011 zostały wykreślone z systemu REGON (operat losowy udostępniony przez Centrum Informatyki Statystycznej (CIS)); otrzymano 65 odpowiedzi spośród wylosowanych 1000 firm (badanie ilościowe nr 2),
- 32 studia przypadków, wykonane w okresie od 2012 r. do stycznia 2013 r. wśród firm wylosowanych z tej samej grupy oraz 25 studiów przypadków spośród instytucji otoczenia małego biznesu (badanie skierowane m.in. do biur rachunkowych i doradców podatkowych, o ile to możliwe zlokalizowanych na obszarach rejestracji przedsiębiorców uwzględnionych w badaniu) (badanie jakościowe nr 2).

W badaniach ankietowych wykorzystano ankietę pocztową (dodatkowo wywiad telefoniczny w badaniu ilościowym nr 1), natomiast w studiach przypadków – technikę wywiadu osobistego. Metodyka prowadzonych badań empirycznych została opisana w rozdziałach drugim i trzecim.

Studia literaturowe oraz wspomniane badania, w których autor wziął udział (zarówno o charakterze ilościowym, jak i jakościowym) pozwoliły na wskazanie przebiegu ścieżek niepowodzenia charakterystycznych dla małych firm, zidentyfikowanie krytycznych punktów na ścieżce prowadzącej do niepowodzenia, a także wyodrębnienie etapów redukcji zagrożeń niepowodzeniem.

Szczegółowej analizie poddano aparat pojęciowy z zakresu tematu, zidentyfikowane ryzyka, przyczyny i symptomy niepowodzeń małych firm oraz powiązano je z orientacją strategiczną charakterystyczną dla tych podmiotów.

Układ pracy został podporządkowany założonemu celowi oraz przyjętym hipotezom. Rozprawa składa się ze wstępu, czterech rozdziałów, zakończenia oraz aneksu.

W rozdziale pierwszym zaprezentowano opis ewolucji pojęć z zakresu niepowodzenia gospodarczego, wymieniono różne sposoby definiowania tego pojęcia, zwrócono uwagę na perspektywy, z jakich to zjawisko było oceniane. Dużo uwagi poświęcono również niepowodzeniom gospodarczym na tle teorii ekonomicznych. Samo zaś ekonomiczne i prawne ujęcie niepowodzeń gospodarczych firm zostało powiązane z poziomami niepowodzenia przedsiębiorcy. Rozdział ten kończy się prezentacją skali niepowodzeń gospodarczych w Polsce i wybranych krajach europejskich.

Rozdział drugi zawiera przegląd czynników związanych z niepowodzeniem gospodarczym małych firm. Zaprezentowano model możliwych przyczyn niepowodzenia w małych firmach. Analiza literaturowa została rozszerzona o wyniki badań, w których uczestniczył autor. W podobny sposób omówiono symptomy niepowodzeń małych firm, ze szczególnym uwzględnieniem podziału na symptomy finansowe i pozafinansowe. Rezultaty badań uzupełniono o opinie doradców podatkowych i właścicieli biur rachunkowych na temat przyczyn i symptomów niepowodzenia. Podsumowaniem tej części pracy jest analiza kryzysu w niepowodzeniu gospodarczym.

W rozdziale trzecim omówiono ścieżki przebiegu niepowodzeń gospodarczych w małych firmach. Szczególnie istotną częścią opisu ścieżek niepowodzeń było zastosowanie teorii cyklu życia organizacji. Zostały one przybliżone w kontekście charakterystycznych etapów obejmujących zmiany mogące doprowadzić do niepowodzenia. Ponadto, na podstawie badań literaturowych, zostały wyodrębnione ścieżki niepowodzenia charakterystyczne dla małych firm, zawierające źródła niepowodzenia, bariery, symptomy i przyporządkowane im etapy cyklu życia organizacji, na których

mogą wystąpić dane ścieżki. Rozdział ten zawiera wyniki badań jakościowych przeprowadzonych przez autora, wnioski oraz autorskie propozycje modyfikacji trajektorii niepowodzeń. Uzupełnieniem tej części rozprawy jest aneks, zamieszczony na końcu pracy, prezentujący trajektorie niepowodzenia w 32 firmach analizowanych za pomocą studium przypadku.

Rozdział czwarty przybliży proces postępowania wobec zagrożenia niepowodzeniem jako element strategii małej firmy. Zaprezentowano założenia koncepcji zapobiegania niepowodzeniom w małych firmach. Szczególnie istotną częścią tego rozdziału jest autorska koncepcja wyróżnienia etapów i składowych odpowiedzialnych za redukcję niepowodzenia w małych firmach oraz prezentacja powiązań między nimi. Zidentyfikowane części procesu zarządzania ryzykiem wyraźnie eksponują znaczenie tego procesu jako składowej realizacji strategii zapobiegania niepowodzeniom gospodarczym. Analiza strategii ograniczania zagrożenia niepowodzeniem w małych firmach, powiązana z możliwością wyjścia przedsiębiorcy z biznesu, jest własną propozycją autora dotyczącą założeń do modelu zapobiegania niepowodzeniom w tych podmiotach. Ostatnia część pracy została poświęcona opisowi istniejących rozwiązań w zakresie polityki przeciwdziałania niepowodzeniom gospodarczym (w tym w obszarze powrotów byłych przedsiębiorców na rynek) oraz ich ocenie.

W przeprowadzonych badaniach wykorzystano dostępne materiały o charakterze teoretycznym i empirycznym pochodzące z literatury krajowej i zagranicznej. Uwzględniono monografie, artykuły, bieżące wydawnictwa i wydawnictwa okresowe, akty prawne, raporty z badań oraz ekspertyzy.

Autor pragnie podziękować recenzentom rozprawy, Profesorom Anecie Zelek i Stefanowi Lachiewiczowi, za cenne uwagi i sugestie, które pomogły w przygotowaniu ostatecznej wersji pracy.



## ROZDZIAŁ 1

# Niepowodzenie gospodarcze w teorii i praktyce gospodarczej

### 1.1. Ewolucja pojęcia niepowodzenia gospodarczego

Niepowodzenia gospodarcze, mimo iż są nieodłączną cechą gospodarki rynkowej, nie są przedmiotem odrębnej teorii ekonomicznej. Również sama definicja pojęcia jest niejednoznaczna i trudna do ujednoczenia. W literaturze anglojęzycznej, dotyczącej zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, opuszczenie rynku przez podmiot gospodarczy opisywane jest za pomocą takich terminów, jak: „śmierć” (ang. *death*), „ustanie działalności” (ang. *cease to trade*), „wyrejestrowanie” (ang. *deregister*), „wyjście” (ang. *exit*), „niepowodzenie” (ang. *failure*), „bankructwo” (ang. *bankruptcy*), „likwidacja” (ang. *liquidation*), „niewypłacalność” (ang. *insolvency*), „zaprzestanie działalności” (ang. *discontinuance*), „pozbycie się przedsiębiorstwa” (ang. *disposed of*), „upadłość” (ang. *collapse*) (por. Storey 1994, Watson, Everett 1996). W wielu przypadkach terminy te mają znaczenie pejoratywne. Wynikać to może z historycznego i społecznego postrzegania tego zjawiska.

Już w starożytnej Grecji i Rzymie wprowadzono unormowania dotyczące dłużników, którzy byli traktowani jak przestępcy, skazywani na niewolnictwo, pracę u wierzyciela czy więzienie. W czasach średniowiecza we Włoszech istniały regulacje dotyczące upadłości kupca, którego majątek był spieniężany dla pokrycia wierzytelności, a jeżeli jego wartość nie wystarczała na wykup długów, przedsiębiorcę czekała kara więzienia i wydalenie ze stowarzyszenia kupców<sup>1</sup>. W okresie przedindustrialnym kategorie moralne i gospodarcze były sobie bliskie; niepowodzenie gospodarcze było uważane za przyczynę niszczenia więzi społecznych i wzajemnego zaufania (Scott, Ritchie 1986, s. 32). M. Scott i J. Ritchie nawiązują do łacińskiej genezy angielskiego słowa „niepowodzenie” (łac. *fallere*), które oznacza: „oszustwo występujące w znaczeniu zawiedzenia oczekiwań, bycia niedoskonałym lub ułomnym, mamienia lub umykania, niespłacenia” (tamże). Takie poglądy na niepowodzenie zaważyły na teraźniejszym postrzeganiu

---

<sup>1</sup> Szerzej na ten temat w: Prusak 2011.

tego zjawiska jako czegoś złego i wpływającego niekorzystnie na relacje społeczne. Omawiany okres ww. autorzy określają mianem fazy norm moralnych, która daje początek definicjom niepowodzenia skupiającym się na niewypłacalności, utracie zaufania i winie<sup>2</sup>.

Drugi okres omawiany przez M. Scotta i J. Ritchiego to wczesny rozwój kapitalizmu przemysłowego. Po początkowej, sporadycznej i często przypadkowej aktywności gospodarczej, dzięki której osiągnano spektakularne korzyści, lecz często szybko tracono cały majątek, w wieku XVIII zaczął rozwijać się nowoczesny kapitalizm, z rosnącą liczbą nowych przedsięwzięć mających na celu systematyczne, oparte na wiedzy i doświadczeniu dążenie do zysku. Termin „niepowodzenie” rozpatrywany był w kategoriach racjonalnej kalkulacji; zwracano uwagę na rywalizację i proces ewolucji, który prowadził do naturalnej selekcji i przetrwania najsilniejszych jednostek<sup>3</sup>. W wieku XIX wykazywano ambiwalentne podejście do niepowodzenia. Z jednej strony istniała silnie ugruntowana moralna surowość w stosunku do uchybień w uczciwości osób prowadzących działalność gospodarczą, stygmatyzacja bankrutów. Z drugiej zaś strony gospodarka rynkowa wymuszała rywalizację i nieuniknione niepowodzenie nieefektywnych jednostek, aby stworzyć warunki rozwoju systemu jako całości.

Faza ewolucjonizmu gospodarczego dała początek postrzeganiu terminu „niepowodzenie” jako możliwości lub niemożliwości utrzymania się na rynku. Wprowadzenie w życie doktryn ewolucjonizmu ekonomicznego wymagało zastosowania pewnych ram i unormowań, dzięki którym niepowodzenie biznesu mogłoby być definiowane i mierzone. Niepowodzenie zaczęto traktować jako brak równowagi pomiędzy aktywami i pasywami przedsiębiorstwa w określonym czasie. Nastąpiło więc odejście od analizy niepowodzenia w kontekście zachowań ludzkich w stronę rachunkowości (Scott, Ritchie 1986, s. 36). M. Scott i J. Ritchie określają ten okres metaforą prawa i rachunkowości. W wielu krajach zaczęły się tworzyć podwaliny nowożytnego prawa upadłościowego, niepiętnującego dłużników<sup>4</sup>.

Dwudziestowieczny kapitalizm przyniósł wzrost liczby dużych korporacji, formalne rozdzielenie własności i kontroli, rozwój zarządzania oraz

---

<sup>2</sup> Zob. też Ropęga 2005.

<sup>3</sup> M. Scott i J. Ritchie powołują się na J. Burtona, który twierdzi, że proces naturalnej ekonomicznej selekcji w systemie kapitalistycznym naśladuje procesy ewolucyjne zachodzące w naturze, a czynnikiem wywołującym tę selekcję jest ponoszenie strat przez nieefektywne organizacje (Burton 1979, cyt. za: Scott, Ritchie 1986). Zjawisko naturalnej selekcji przedsiębiorstw jest nadal przedmiotem rozważań współczesnych teorii przedsiębiorstw, np. teorii ekologicznej czy ewolucyjnej.

<sup>4</sup> Na przykład w Wielkiej Brytanii umożliwiono redukcję zadłużenia tym dłużnikom, którzy współpracowali z sądem; w Stanach Zjednoczonych wprowadzono dobrowolną procedurę, w której sam dłużnik mógł wносить wniosek o upadłość. Niewypłacalność zaczęła być traktowana nie jako przestępstwo, lecz stan, który może wynikać z nieudolności przedsiębiorcy (Prusak 2011).

coraz większą aktywną rolę państwa w życiu ekonomicznym. W teorii ekonomii obok pojęcia „doskonała konkurencja” pojawiły się takie konstrukcje, jak: niedoskonała konkurencja, oligopol czy monopol. Działania te miały też wpływ na postrzeganie niepowodzenia gospodarczego. Nastąpiło odejście od pojęcia niepowodzenia gospodarczego jako wyniku indywidualnego działania lub braku indywidualnej odpowiedzialności. Wynikało to głównie z zastępowania indywidualnego właściciela przez profesjonalne kierownictwo. Spowodowało to trudności w zidentyfikowaniu jednostki, która popełniła błędy, ale także przyjęcie założenia, że profesjonalny zespół będzie podejmował odpowiednie kroki w celu uniknięcia strat. Rosła również świadomość istnienia cykli gospodarczych, które zakładają możliwość strukturalnych niepowodzeń, pojawiających się w wyniku przystosowywania się całego systemu gospodarczego (Scott, Ritchie 1986, s. 38–39).

Niepowodzenie postrzegane było więc jako konsekwencja działania „siły wyższej”, prawdopodobnie poza kontrolą uczestników. Traktowane było jako oznaka niedomagania części gospodarki lub gospodarki jako całości. W takim systemie gospodarczym oczekiwano, że firmy będą zachowywać ciągłość i trwałość; maksymalizacja zysku jako cel dużych organizacji ma zapewnić przetrwanie. Powinno się zapobiegać niepowodzeniu wszelkimi sposobami i kosztami. M. Scott i J. Ritchie ten etap rozwoju postrzegania niepowodzenia gospodarczego nazywają metaforą „ekonomii politycznej”.

Współczesna gospodarka światowa, ze swoim dynamizmem rozwoju, postępem technologicznym, gwałtownymi zmianami, dużą niepewnością w wielu obszarach, skłania do zadania sobie pytania, jakie zmiany społeczne i gospodarcze nastąpią w epoce postindustrialnej. M. Scott i J. Ritchie epokę tę nazywają metaforą dobrobytu, nadając nowe znaczenie definicji niepowodzenia, uwzględniającej niedopuszczalność ludzkich i społecznych kosztów ponoszonych w działaniach gospodarczych. Sukces i porażka nie mogą być dłużej definiowane przez pojęcia XIX i XX-wieczne z ich ograniczoną koncepcją aktywów i pasywów. Wiele organizacji, które „upadły” w sensie rachunkowym, nie może być zlikwidowanych z uwagi na społeczną odpowiedzialność, np. kopalnie czy huty, których zamknięcie spowodowałoby „śmierć” całych lokalnych społeczności. Niepowodzenie jest interpretowane jako oznaka choroby zarówno w społecznym, jak i ekologicznym kontekście (Scott, Ritchie 1986, s. 41–42). Trzeba zauważyć, że mimo iż od publikacji ww. autorów minęło już ponad ćwierć wieku, zmiany cywilizacyjne są tak wielkie, że np. według E. Mączyńskiej (2008b) koncepcja trzeciej fali Tofflera już zaczyna być zastępowana przez kolejne fale, a społeczny wyraz niepowodzenia nadal ma rację bytu. Trzecia fala opisywana przez A. Tofflera związana jest z: (i) powstaniem nowych technologii, które umożliwiają nieograniczoną komunikację między jednostkami, (ii) rozpadem masowego społeczeństwa przemysłowego, (iii) zmniejszeniem znaczenia



rynku i pieniądza, a zwiększeniem rangi innych, pozaekonomicznych wartości (Toffler, Toffler 1996)<sup>5</sup>. Następuje odejście od znaczenia materialnych środków produkcji na rzecz wiedzy i informacji. Kluczowym aspektem staje się zwłaszcza dostęp do kapitału intelektualnego, który jest podstawowym źródłem przewagi konkurencyjnej. Organizacje niedysponujące dostępem do wiedzy i informacji skazane są na wykluczenie i porażkę (Mączyńska 2008b). Wiedza jest dobrem specyficznym – w przeciwieństwie do dóbr materialnych i surowców jest niewyczerpywalna, nie zużywa się, można ją jednocześnie wykorzystywać do tworzenia bogactwa i pomnażania samej wiedzy<sup>6</sup> (Toffler, Toffler 1996). W obecnym, dynamicznym świecie cykle wiedzy są jednak coraz krótsze, a największą barierą rozwojową przedsiębiorstw staje się „niewiedza o własnej niewiedzy” (Mączyńska 2008c). Tabela 1.1 prezentuje istotę koncepcji niepowodzenia gospodarczego w poszczególnych podejściach oraz ich interpretację i znaczenie.

W rozważaniach na temat ewolucji poglądów na niepowodzenie można zauważyć dwa główne nurty. Pierwszy dotyczy **gospodarczego oddziaływania niepowodzeń** w biznesie zarówno na jednostkę, jak i całe społeczeństwo. Z drugiej strony podnoszona jest kwestia **uregulowań prawnych**, kształtujących procedury związane ze zjawiskiem niepowodzenia gospodarczego i roli, jaką w tym procesie odegrała zlikwidowana firma oraz inne organizacje stanowiące składową systemu gospodarczego. W praktyce oznacza to, że współczesne postrzeganie tego zjawiska będzie zawierało się w zakresie tych dwóch głównych nurtów. Różnić się mogą siły oddziaływania między nimi. W zależności od tego, kto analizuje zagadnienie niepowodzeń gospodarczych, wyróżnia się konkretne poglądy jako dominujące. Można wskazać przynajmniej cztery perspektywy postrzegania niepowodzeń gospodarczych przez przedstawicieli sfery nauki i praktyki, tj.: psychologów, socjologów, polityków, ekonomistów i prawników.

- Psychologowie – podkreślają rolę indywidualnego postrzegania niepowodzenia przez poszczególne osoby lub grupy osób. Widoczny staje się wzrost znaczenia orientacji zarówno właściciela-menedżera, jak i wszystkich bezpośrednio zaangażowanych w działalność biznesu na powstające poczucie niespełnienia, zawodu, ale także utraty nadziei przez osoby, na które miało wpływ niepowodzenie gospodarcze.

---

<sup>5</sup> Współczesna literatura ukazuje kolejne fale, których pojawienie się jest wynikiem m.in. rewolucji w sferze informacji, powstania Internetu (czwarta fala), ponadnarodowych fuzji i przejęć (piąta fala), pojawienia się koncepcji gospodarki opartej na wiedzy i potencjale intelektualnym (szósta fala) oraz w przyszłości koncepcji społeczeństwa czasu wolnego i rozrywki, które sprzyjać będą kreatywności (por. Mączyńska 2008b; 2008c).

<sup>6</sup> Z. Mikołajczyk mówi, że „wiedza stanowi pewien zasób treści (informacji i danych) gromadzonych i utrwalonych w umyśle ludzkim, stanowiących pochodną doświadczeń, ale i procesu uczenia się. Człowiek, przetwarzając w umyśle zmagazynowane informacje, wzbogacając je o nowe, poprzez uczenie się nadaje im nowy kształt, zdobywa doświadczenie, tworzy wiedzę” (Mikołajczyk 2003, s. 204–205).

Tabela 1.1. Ewolucja podejścia do niepowodzenia gospodarczego

Przemiany cywilizacyjne	„Metafory”	Definicje niepowodzenia	Interpretacja i znaczenie
Spółeczeństwo przedindustrialne	normy moralne	niewypłacalność powodująca utratę zaufania	wina, wstyd, kara
Cywilizacja industrialna	„ewolucjonizm gospodarczy”	niemożliwość przetrwania na rynku	zastąpienie słabych podmiotów przez nowe i silne
	„prawo i rachunkowość”	bankructwo właściciela i niewypłacalność	negatywna ocena osiągniętych wyników
	„ekonomia polityczna”	niepowodzenie systemu ekonomicznego – problemy strukturalne, cykle koniunkturalne	słabość gospodarki
Cywilizacja postindustrialna Trzecia fala Internet Ponadnarodowe fuzje i przejęcia Gospodarka oparta na wiedzy Wiek kreatywności	„dobrobyt”	brak akceptacji ponoszenia kosztów społecznych	słabość w kontekście społecznym i ekonomicznym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Scott, Ritchie 1986, s. 43 oraz Mączyńska 2008b, s. 29.

- Socjologowie – podkreślają znaczenie społecznego oddziaływania niepowodzenia gospodarczego, które m.in. powoduje ubożenie warstw społecznych, konflikty, kryzysy społeczne. Ponadto, znajdując się w pierwszym nurcie ewolucji poglądów na niepowodzenie gospodarcze, podejście socjologiczne dostrzega marginalizację grup społecznych, co stanowi element marginalizacji poszczególnych terenów tak w skali gmin, powiatów, województw, jak i całych krajów.

- Politycy – uwypuklają znaczenie związków niepowodzeń gospodarczych zarówno z samym człowiekiem, firmami, jak i całą gospodarką. W zależności od programu politycznego grupa ta uwypukla pierwszy lub drugi nurt, w większości przypadków eksponując pejoratywne znaczenie pojęcia niepowodzenia gospodarczego. W nielicznych wypadkach wykorzystywane są argumenty J. Schumpetera na temat kreatywnej destrukcji jako procesu uzdrawiającego potencjał danej gospodarki i jej perspektywy w przyszłości. W procesach legislacyjnych grupa ta współpracuje z ekonomistami i praktykami, dzięki czemu ambicje i programy wyborcze są konfrontowane z praktyką gospodarczą, prowadząc do dyskusji, negocjacji, które potencjalnie mają usprawnić przyszłe działanie systemu gospodarczego.