

Mgr inż. Beata Onak-Szczepanik

Katedra Teorii Ekonomii

Uniwersytetu Rzeszowskiego

Miejsce i rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Polski

WSTĘP

Zmiany systemowe i strukturalne polskiej gospodarki zapoczątkowane na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych doprowadziły do niezwykle dynamicznego rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Sektor ten spełnia bardzo ważne funkcje, wpływając zarówno na sferę gospodarczą, jak i społeczną kraju. Biorąc pod uwagę dotychczasowe osiągnięcia małej i średniej przedsiębiorczości oraz dalsze perspektywy jej rozwoju, stanowi ona praktycznie jedyną szansę zwiększenia zatrudnienia, eksportu oraz skutecznego konkurowania polskiej gospodarki na rynku europejskim, a w obliczu globalizacji – na rynkach światowych¹. Jednocześnie małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają na swojej drodze liczne bariery, które doprowadzają do ograniczenia ich dalszego rozwoju, a niekiedy do ich upadku.

W artykule przedstawiono klasyfikacje i definicje małego i średniego przedsiębiorstwa, ukazano charakterystykę sektora MŚP w gospodarce polskiej w latach 2000–2002 oraz wskazano na najważniejsze bariery ograniczające jego działalność.

DEFINICJA I KLASYFIKACJA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. prawo działalności gospodarczej zastąpiła termin podmiot gospodarczy, którym posługiwała się ustawa o działalności gospodarczej z 1988 r., pojęciem przedsiębiorcy. (Dz.U.Nr 101, poz.1178, z 2000 r.

¹ Patrz szerzej: M. Matejun, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie aglomeracji łódzkiej)*, [w:] *Przedsiębiorczość: szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, pod red. K. Piech, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003, s. 235.

Nr 86, poz. 958 i Nr 114, poz. 1193). Przedsiębiorcą zgodnie z art. 2 ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna oraz niemająca osobowości prawnej spółka prawa handlowego, która zawodowo, we własnym imieniu podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą, o której mowa w ust. 1. ustawy.

Definicje małego i średniego przedsiębiorcy zostały zawarte w artykule 54 i 55 ustawy – Prawo działalności gospodarczej (Dz.U.z 1999 r. Nr 101, poz. 1178, ze zm.).

Zgodnie z treścią ustawy, za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w poprzednim roku obrotowym zatrudniał średnio rocznie mniej niż 50 pracowników, osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczających równowartości w złotych 7 milionów euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 5 mln euro (tabela 1). Nie uważa się jednak za małego przedsiębiorcy, w którym przedsiębiorcy inni niż mali posiadają więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji oraz prawa do ponad 25% udziału w zysku, więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

Ustawa określa również definicję średniego przedsiębiorcy, czyli takiego, który w poprzednim roku obrotowym zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników, osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczających równowartości w złotych 40 milionów euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 27 mln euro (tabela 1). Nie uważa się jednak za średniego przedsiębiorcy, w którym przedsiębiorcy inni niż mali i średni posiadają więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji oraz prawa do ponad 25% udziału w zysku, więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

W przypadku przedsiębiorcy działającego krócej niż rok, o uznaniu przedsiębiorcy za małego lub średniego stanowi tylko wysokość średniomiesięcznego zatrudnienia za ostatni, pełny miesiąc jego działania.

Tabela 1

Klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce do 2004 roku

Wyszczególnienie	Małe przedsiębiorstwa	Średnie przedsiębiorstwa
Maksymalna liczba zatrudnionych pracowników	poniżej 50	poniżej 250
Maksymalny przychód przedsiębiorstwa (w mln euro)	7	40
Suma aktywów bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego (w mln euro)	5	27

Źródło: Opracowano na podstawie I. Czaja, R. Śliwa, *System wspierania przedsiębiorczości w Polsce. Pomocnicze materiały dydaktyczne*, Wyd. AE, Kraków 2003, s.28.

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej zmienia wymogi w zakresie małych i średnich przedsiębiorstw. Zgodnie z tą ustawą, za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro. Z kolei za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

W przypadku przedsiębiorcy działającego krócej niż rok, jego przewidywany obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych, a także średnioroczne zatrudnienie oszacowuje się na podstawie danych za ostatni okres, udokumentowany przez przedsiębiorcę².

CHARAKTERYSTYKA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Sektor MŚP w Polsce, podobnie jak w krajach wysoko rozwiniętych odgrywa ważną rolę w gospodarce. Przede wszystkim stanowi źródło dochodów dla budżetu państwa i budżetu gmin, bierze udział w tworzeniu produktu krajowego brutto, tworzy nowe miejsca pracy, przyczynia się do kreowania zmian społecznych i funkcjonalnych obszaru, na którym działają (regionu, województwa, gminy) oraz wpływa na innowacyjność gospodarki.

Małe i średnie przedsiębiorstwa odznaczają się znaczną elastycznością i operatywnością w działaniach na rynku. Są one zdolne skutecznie konkurować nawet z największymi przedsiębiorstwami ze względu na bardzo ścisłą kontrolę kosztów, szybką dyfuzję innowacji, a nade wszystko ze względu na wysoką motywację osiągnięć właściciela i pracowników³. Dodatkowo M. Strużycki uważa, że małe i średnie firmy mogą mieć przewagę nad firmami dużymi, zwłaszcza w zakresie następujących czynników⁴:

- szybka reakcja na zmieniające się wymagania rynku;

² Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, rozdz. 7, art. 105, 106, 109.

³ J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 12.

⁴ *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, pod red. M. Strużyckiego, Difin, Warszawa 2002, s. 20–21.

- niezbiurokratyzowane struktury zarządzania;
- wykorzystywanie okazji gospodarczych przez przedsiębiorczych kierowników, którzy umieją wykorzystać przewagę konkurencyjną na rynku i są skłonni do podjęcia ryzyka;
- racjonalny przepływ informacji wewnątrz firmy w celu najlepszego dostosowania się do zmian i wymagań zewnętrznych;
- lepsze wykorzystanie specjalistów o szerszym zakresie wiedzy, którzy dobrze znają się nie tylko na nowoczesnych technologiach, ale także na rynku, na konkurentach, itp.;
- łatwe wchodzenie w układy kooperacyjne przez szybkie organizowanie nowych miejsc pracy, częste wykorzystywanie metody nakładczej, itp.;
- wykorzystywanie uprzywilejowanych warunków do uzyskiwania środków finansowych ze źródeł specjalnie uruchamianych dla wspierania rozwoju gospodarki lokalnej.

Z kolei na tych obszarach rynku, gdzie nie są w stanie konkurować, przyjmują strategię współpracy. Często zostają kooperantami lub podwykonawcami produktów lub usług niezbędnych dla większych firm. Region nasycony małymi i średnimi podmiotami tworzy rynek odporniejszy na wahania koniunkturalne, gdyż charakteryzuje się on dużą odpornością na wszelkie „zakłócenia” oraz znaczną elastycznością i łatwością pod względem dostosowania do zmieniających się warunków rynkowych.

Oddzielna grupa czynników charakteryzujących pozycję i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wynika z faktu ich rozproszenia w różnorodnych układach lokalnych, które z reguły przybliżają ich działalność do obszaru występowania różnych zakresów popytu. Pozwala to na⁵:

- znaczną redukcję kosztów transportu;
- szybsze zwiększenie lub zmniejszenie produkcji danego wyrobu;
- ograniczenie kosztów przechowywania wyrobów;
- zmniejszenie kosztów ogólnych, co wpływa na konkurencyjność firmy;
- rozwijanie możliwości indywidualnego sprawdzania się twórczych i przedsiębiorczych pracowników i kierowników;
- indywidualizowanie kontaktów między pracownikami a klientami;
- kształtowanie reputacji lokalnej we wszystkich przejawach orientacji marketingowej, a także tradycji firmy, jej wielopokoleniowych kontaktów, itp.;
- kształtowanie lojalności wobec marki oraz firmy nawet wówczas, jeśli łączy się to z wyższą ceną.

W 2002 r. Krajowy Rejestr Urzędowy Podmiotów Gospodarki Narodowej REGON liczył ponad 3 miliony 514 tysięcy małych i średnich przedsiębiorstw,

⁵ Tamże, s. 21–22.

co stanowiło 99,8% ogólnej liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, przedsiębiorstwa małe stanowiły 99,9%, zaś przedsiębiorstwa średnie zaledwie 0,1% (tabela 2).

Tabela 2

Liczba przedsiębiorstw wg REGON

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	3 182 577	3 176 161	3 147 059	29 102	6416
2001	3 374 956	3 368 366	3 337 557	30 809	6589
2002	3 521 189	3 514 859	3 484 461	30 398	6330

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/01.php.

W praktyce okazuje się, że oszacowanie rzeczywistej liczby małych i średnich przedsiębiorstw jest trudne do ustalenia. Rejestr REGON służy wprawdzie do ewidencji przedsiębiorstw działających w Polsce, jednakże ukazuje on jedynie liczbę przedsiębiorstw zarejestrowanych, a nie działających, czyli aktywnych. Przedsiębiorstwa aktywne są szacowane na podstawie liczby jednostek przysyłających do GUS tzw. ankietę strukturalną⁶. Różnice te wynikają między innymi z nieterminowego zgłaszania zaprzestania aktywności gospodarczej przez przedsiębiorców (zwłaszcza tych drobnych), jak również z różnych powodów rejestracji działalności gospodarczej, która faktycznie nigdy nie została zrealizowana. Dla przykładu, na koniec 2002 roku wg REGON było zarejestrowanych ponad 3 miliony 514 tysięcy przedsiębiorstw małych i średnich (tabela 2), z tego 49,3%, tj. ponad 1,7 miliona, firm aktywnych (tabela 3). Dodatkowo w grupie małych i średnich przedsiębiorstw aktywnych zdecydowanie dominują firmy małe – w 2002 roku było ich ponad 1,7 miliona, zaś firm średnich ponad 13 tysięcy. Omawianą tendencję zawiera tabela 3.

Tabela 3

Liczba przedsiębiorstw aktywnych

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	1 766 073	1 763 002	1 748 775	14 227	3071
2001	1 657 630	1 654 822	1 641 403	13 419	2808
2002	1 735 424	1 732 701	1 719 615	13 086	2723

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/02.php.

⁶ W odniesieniu do jednostek o liczbie pracujących do 9 osób, które sprawozdań nie przysyłają, szacunek liczby przedsiębiorstw aktywnych został oparty na wynikach badań GUS przeprowadzonych metodą reprezentacyjną.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce cechuje znaczne rozdrobnienie. Przejawia się to wysokim udziałem przedsiębiorstw bardzo małych, tzw. mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), który w 2002 r. wynosił 95,2% oraz niskimi udziałami przedsiębiorstw małych (10–49 pracujących) – 3,9% i średnich (50–249 pracujących) – 0,9%.

Struktura branżowa sektora MŚP w Polsce obejmuje niemal całą strukturę gospodarczą i wykazuje znaczne zróżnicowanie w zależności od prowadzonej działalności. Najwięcej małych i średnich przedsiębiorstw (36% ogółu przedsiębiorstw zaliczanych do MŚP) w 2002 roku funkcjonowało w sekcji – handel i naprawy. Stosunkowo wysokie udziały miały sekcje: inne usługi – 32,6%, przemysł – 12,1%, budownictwo – 10,5% oraz transport i łączność – 8,8%⁷.

Struktura przestrzenna małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce nie jest równomierna. W 2002 roku na ogólną liczbę 3 514 859 MŚP, ponad połowa (54,2%) zlokalizowana była na obszarze pięciu województw: mazowieckiego, śląskiego, wielkopolskiego, dolnośląskiego i małopolskiego. Najmniej przedsiębiorstw natomiast działało na terenie województw: opolskiego, podlaskiego, lubuskiego i świętokrzyskiego⁸. Skupiska MŚP powstają więc w pobliżu dużych aglomeracji miejskich oraz w okręgach o dobrze rozwiniętym i zróżnicowanym przemyśle.

Według stanu na 31 grudnia 2002 r., w gospodarce narodowej (oprócz rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa) pracowało ok. 10 290,2 tys. osób, w tym prawie 7006,2 tys. (68,15%) w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw⁹. W tymże roku małe przedsiębiorstwa zatrudniały około 4726 tys. osób (tj. 67,5% ogółu zatrudnionych w MŚP), zaś średnie przedsiębiorstwa ponad 2280 tys. osób (tj. 32,5% ogółu zatrudnionych w MŚP). Jednocześnie obserwuje się wzrost zatrudnienia w małych przedsiębiorstwach i spadek zatrudnienia w przedsiębiorstwach średnich. Omawianą tendencję przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Liczba pracujących w gospodarce narodowej

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	10 782 132	7 061 967	4 541 555	2 520 412	3 720 165
2001	10 344 725	6 943 299	4 593 724	2 349 575	3 401 426
2002	10 290 180	7 006 181	4 725 893	2 280 288	3 283 999

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/04.php.

⁷ www.parp.gov.pl/doc/msp2002.pdf

⁸ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, PARP, Warszawa 2004, s. 62.

⁹ Tamże, s. 34.

Małe i średnie przedsiębiorstwa pozostają siłą napędową polskiej gospodarki. W 2000 roku ich udział w tworzeniu produktu krajowego brutto wyniósł 48,6%, z tego małych przedsiębiorstw 39%, natomiast średnich 9,6%. W latach 2001 – 2002 wskaźnik udziału MŚP w tworzeniu PKB utrzymywał się na zbliżonym poziomie 48,3–48,6%. Jednocześnie w ostatnich latach, obserwuje się wzrost udziału małych przedsiębiorstw w tworzeniu produktu krajowego brutto. Udział małych przedsiębiorstw w tworzeniu PKB wzrósł między rokiem 2000 i 2002 z 39% do 40,5%, podczas gdy udział przedsiębiorstw średnich zmniejszył się z 9,6% do 8,1%. Omawianą tendencję ilustruje tabela 5.

Tabela 5

Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	69,4%	48,6%	39,0%	9,6%	20,8%
2001	68,25%	48,3%	39,3%	9,0%	19,9%
2002	68,7%	48,6%	40,5%	8,1%	20,1%

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/03.php.

W 2002 r. nakłady inwestycyjne sektora MŚP stanowiły 43,8% nakładów inwestycyjnych wszystkich przedsiębiorstw. W stosunku do roku 2001, nakłady inwestycyjne MŚP w 2002 r. zmniejszyły się o 29,7%, zaś w stosunku do roku 2000 o ponad 40%. Warto podkreślić, że ponad 42% nakładów inwestycyjnych w sektorze MŚP ponoszą średnie przedsiębiorstwa, które stanowią zaledwie 0,9% wszystkich przedsiębiorstw MŚP, zaś przedsiębiorstwa małe około 58% (tabela 6).

Tabela 6

Nakłady na inwestycje przedsiębiorstw (w mln zł)

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	106 328,30	53 190,50	28 611,70	24 578,80	53 137,90
2001	93 259,66	44 975,20	25 955,30	19 019,87	48 284,47
2002	72 229,10	31 612,90	18 260,10	13 352,80	40 616,20

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/06.php.

W 2002 r. wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw wynosiła ponad 18,2 mld USD (wobec 15,8 mld USD w roku poprzednim), co oznaczało wzrost o 15,1% w stosunku do 2001 r. (tabela 7). Natomiast eksport Polski ogółem osiągnął wartość 41 mld USD (wobec 36,1 mld USD w 2001 r.), zwiększając się o 13,6%. Wzrost eksportu MŚP był zatem wyższy niż eksportu ogółem, co wzmocniło rolę MŚP w całym polskim eksporcie. W poprzednich latach, zarówno w 2001 r.,

jak i 2000 r., roczne przyrosty eksportu małych i średnich przedsiębiorstw były niższe niż eksportu ogółem (w 2001 r. odpowiednio 8,6% i 14%, a w 2000 r. 11,6% i 15,5%). Została zatem zahamowana tendencja spadkowa udziału MŚP w eksporcie ogółem, występująca w latach 2000 i 2001¹⁰.

Tabela 7

Eksport przedsiębiorstw (w mln USD)

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	31 651,3	14 592,3	7845,8	6746,6	17 059,0
2001	36 092,2	15 847,6	8022,4	7825,3	20 244,6
2002	b.d.	18 242,0	8800,2	9441,8	b.d.

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/09.php.

Cechą charakterystyczną w działalności MŚP obserwowaną od szeregu lat jest wyraźnie silniejsze zaangażowanie w działalność importową niż eksportową. W warunkach relatywnie niskiego poziomu konkurencyjności oferty podażowej ze strony polskich przedsiębiorstw, przy prawie pełnej otwartości gospodarki na konkurencję zagraniczną, dla małych i średnich przedsiębiorstw działalność importowa jest bardziej rentowna niż eksportowa. W 2002 r. wartość importu MŚP wynosiła około 33,5 mld USD (wobec 29,8 mln USD w 2001 r.), zwiększając się o 12,1% w porównaniu z rokiem poprzednim (tabela 8). Ponieważ wartość całego polskiego importu wzrosła w 2002 r. o 9,6%, a więc mniej niż małych i średnich przedsiębiorstw, to w rezultacie udział MŚP w imporcie zwiększył się z 59,4% w 2001 r. do 60,7% w 2002 roku¹¹.

Tabela 8

Import przedsiębiorstw (w mln USD)

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Przedsiębiorstwa MŚP	0–49 osób	50–249 osób	ponad 250 osób
2000	48940,2	29992,5	19 214,7	10 777,9	18 947,7
2001	50 275,1	29 845,2	18 489,1	11 356,0	20 429,9
2002	b.d.	33 462,0	20 312,0	13 150,0	b.d.

Źródło: Opracowano na podstawie www.parp.gov.pl/11.php.

W 2002 roku spadło ujemne saldo obrotów towarowych całego polskiego handlu zagranicznego. Rozmiary deficytu handlowego osiągnęły wartość 14,1 mld USD i były tylko o 0,6% niższe niż w roku poprzednim. Natomiast deficyt w wy-

¹⁰ Tamże, s. 54.

¹¹ Tamże, s. 54–55.

mianie z zagranicą sektora MŚP w 2002 r. zwiększył się o 8,6% w porównaniu z rokiem 2001 (z 14 mld USD do 15,2 mld USD). Należy podkreślić, że chociaż małe i średnie przedsiębiorstwa miały we wcześniejszych latach zasadniczy wpływ na rozmiary deficytu całego polskiego handlu zagranicznego, to w 2002 r. wpływ ten znacznie się wzmacnił¹².

Przytoczone dane pokazują, że tendencje wzrostowe sektora MŚP z lat dziewięćdziesiątych zostały zahamowane w roku 2000. W tym roku po raz pierwszy zmniejszyła się liczba aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw, spadła rentowność obrotu brutto oraz liczba osób pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach. Dodatkowo przedsiębiorcy na swej drodze zaczęli napotykać coraz liczniejsze bariery ograniczające ich działalność.

BARIERY ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Małe i średnie przedsiębiorstwa działając na współczesnym rynku napotykają istotne zagrożenia i bariery, które utrudniają rozwój sektora MŚP, co negatywnie wpływa na rozwój całej gospodarki. W literaturze przedmiotu można zidentyfikować dwie grupy barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: bariery o charakterze zewnętrznym (makroekonomiczne) oraz bariery o charakterze wewnętrznym (mikroekonomiczne). Najważniejsze bariery makro- i mikroekonomiczne przedstawia tabela 9.

Badanie stanu sektora MSP jest jednym ze statutowych zadań Departamentu Przedsiębiorczości. Dlatego też, począwszy od 1998 roku, w każdym półroczu przeprowadzana jest wśród przedsiębiorców ankieta, której celem jest zbadanie zmian zachodzących w tym sektorze, zidentyfikowanie głównych problemów, przed którymi stoją przedsiębiorstwa, a także ocena skuteczności prowadzonej polityki gospodarczej. Ostatnie badanie zakończono, styczniu 2005 roku. W każdym półroczu ankieta jest rozsyłana do wylosowanej grupy 6000 przedsiębiorstw. Zwrotność odpowiedzi wahała się od 15% w drugim półroczu 1999 roku, do niecałych 9% w pierwszym półroczu 2004 roku. W obecnym badaniu otrzymano 655 ankiet, co stanowi zwrot na poziomie 11%¹³. W niniejszym referacie ograniczono się wyłącznie do przedstawienia barier rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w opinii przedsiębiorców.

Według przedsiębiorców objętych ankietyzacją, do najważniejszych barier ograniczających przedsiębiorczość należą:

¹² Tamże, s. 55.

¹³ Patrz szerzej: *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2005 roku. (Numer 1/2005)*. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa, maj 2005, s. 3–4.

- wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem,
- małe obroty,
- skomplikowanie przepisów prawnych,
- konkurencja dużych przedsiębiorstw,
- konkurencja innych małych przedsiębiorstw.

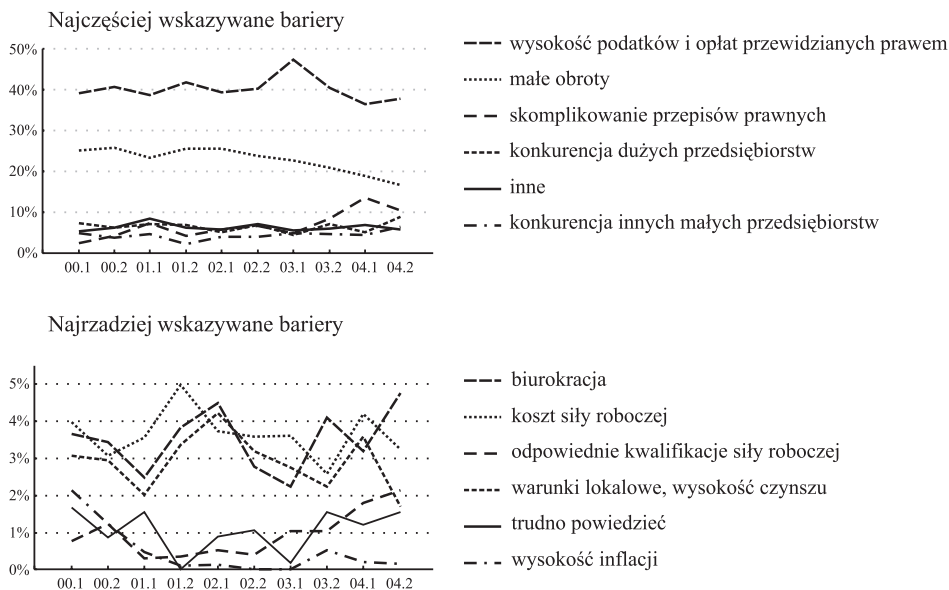
Tabela 9

Wybrane bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Bariery zewnętrzne	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> bariera rynkowa – w tym czynniki obejmujące ograniczony popyt krajowy, wysoki poziom konkurencji, spadek liczby zamówień, trudności w znalezieniu nowych rynków zbytu, szeroki import substytutów oraz nowych produktów i usług, trudności ze znalezieniem agentów i dystrybutorów dla własnych produktów; <input type="checkbox"/> bariery wynikające z polityki państwa – w tym regulacje prawne, poziom opodatkowania, przepisy, koncesje; <input type="checkbox"/> bariera kadrowa – w tym niedostateczne kwalifikacje pracowników, brak możliwości pozyskania wykwalifikowanej kadry, wysoka fluktuacja pracowników; <input type="checkbox"/> bariera finansowa – w tym ograniczony dostęp do źródeł finansowania, w tym: kapitału udziałowego, kredytów i pożyczek; <input type="checkbox"/> bariera edukacyjna – w tym brak efektywnego i dostępnego systemu kształcenia przedsiębiorców w zakresie <i>small businessu</i>, niski stopień wykorzystania Internetu w działalności gospodarczej, niedostateczny dostęp do informacji gospodarczej; <input type="checkbox"/> bariera infrastrukturalna – wynikająca z niedostatecznego rozwoju struktury techniczno-organizacyjnej; <input type="checkbox"/> bariera informacyjna – wynikająca z ograniczonego dostępu do informacji technicznej i rynkowej; <input type="checkbox"/> bariera korupcyjna – związana z nieuczciwą konkurencją i korupcją; <input type="checkbox"/> bariera społeczna – w tym niedostateczna kultura przedsiębiorczości, brak akceptacji i poparcia społecznego, niski prestiż społeczny przedsiębiorcy (częste określanie małego przedsiębiorcy jako „kombinatora” czy wręcz „oszust”).
Bariery wewnętrzne	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> bariera produkcyjna – w tym konieczność modernizacji maszyn, ograniczona podaż części i materiałów, niska jakość wyrobów, przestarzały park maszynowy i technologie; <input type="checkbox"/> bariera lokalowa – uwarunkowana niedostateczną bazą lokalową zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym (standard lokali); <input type="checkbox"/> bariery związane z zarządzaniem – związane z brakiem dostatecznych umiejętności przedsiębiorców w zakresie sprzedaży i marketingu, planowania działalności, zarządzania finansowego, jak również spowodowane niewłaściwym dostępem do źródeł informacji oraz szans pojawiających się na rynku; <input type="checkbox"/> bariera kapitałowa – związana z niedostateczną ilością kapitału rzeczowego i finansowego.

Źródło: opracowano na podstawie W. Danielak, *Problemy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem*, IV Konferencja Naukowa, Zielona Góra 1999, s. 87–91; K. Krajewski, *Funkcjonowanie MŚP w warunkach gospodarki rynkowej i ich możliwości rozwojowe*, <http://www.medianet.pl/~multikra/ips2.htm>; M. Matejun, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie aglomeracji łódzkiej)*, [w:] *Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, pod red. K. Piech, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003, s. 236–240, M. Martin, *Bariery rozwoju małych firm technologicznych w aglomeracji łódzkiej*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 5–6, s. 92–94; *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, pod red. M. Strużycki, Difin, Warszawa 2002, s. 137–139.

Na pozostałe bariery takie jak: biurokracja, koszt siły roboczej, odpowiednie kwalifikacje siły roboczej, warunki lokalowe wskazało po kilka procent przedsiębiorców. Począwszy od 2001 r. na wysokość inflacji wskazało poniżej 1% respondentów. Omawianą tendencję ilustruje rysunek 1.



Rysunek 1. Bariery jakie napotykają przedsiębiorcy prowadząc działalność gospodarczą.

Źródło: *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2005 roku. (Numer 1/2005)*. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa, maj 2005, s. 7.

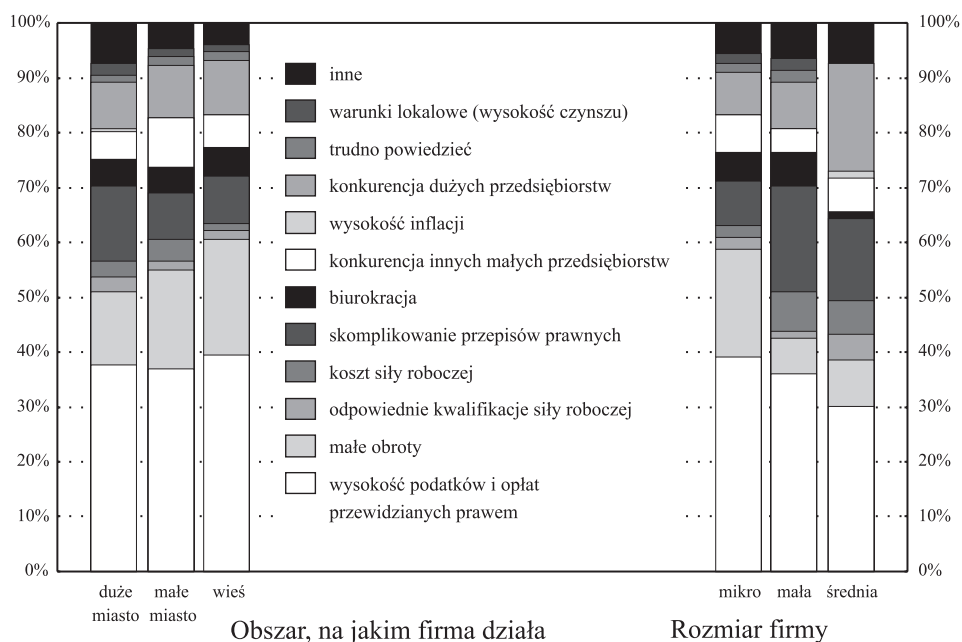
Rozpatrując problemy, na jakie wskazują przedsiębiorcy w zależności od obszaru, na jakim działają, a także w zależności od liczby zatrudnionych można zaobserwować następujące związki¹⁴:

- niezależnie od rozmiaru firmy, a także obszaru, na jakim firma działa, najczęściej wskazywaną barierą była wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem,
- firmy działające na wsi częściej niż firmy działające w miastach wskazywały na dwa najważniejsze problemy, czyli wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem oraz małe obroty,

¹⁴ Źródło: *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2005 roku. (Numer 1/2005)*. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa, maj 2005, s. 8.

- z kolei firmy działające w dużych miastach dużo częściej wskazywały na skomplikowanie przepisów prawnych, zaś dla firm z małych miast ważnymi barierami są: konkurencja innych przedsiębiorstw oraz koszt siły roboczej,
- firmy mikro wskazywały głównie na wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem oraz małe obroty jako na ważne bariery (łącznie wskazało na nie blisko 60% firm mikro), na pozostałe bariery wskazywało po kilka procent najmniejszych firm,
- firmy małe i średnie rzadko wskazywały na małe obroty jako na barierę (wynika to z tego, że drugie półrocze było bardzo dobre dla tych firm – potwierdzają to udzielone odpowiedzi na inne pytania ankiety),
- małe firmy często wskazywały na skomplikowanie przepisów prawnych (druga najczęściej wskazywana bariera) oraz koszt siły roboczej,
- dla średnich firm poważną barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej staje się konkurencja dużych przedsiębiorstw (na tę barierę wskazała co piąta średnia firma).

Omawiane zjawisko prezentuje rysunek 2.



Rysunek 2. Główny problem, z jakim borykała się firma pod koniec 2004 roku w zależności od jej rozmiaru i obszaru, na jakim działała.

Źródło: *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2005 roku. (Numer 1/2005)*. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa, maj 2005, s. 8.

ZAKOŃCZENIE

Analiza sektora MŚP wskazuje, że jego wzrostowe tendencje na przestrzeni lat dziewięćdziesiątych zostały zahamowane w 2000 roku. Po raz pierwszy zmniejszyła się liczba aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw, spadła rentowność obrotu brutto oraz liczba osób pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach. Dodatkowo przedsiębiorcy na swej drodze napotykają coraz liczniejsze bariery ograniczające ich działalność.

Należy pamiętać, że powodzenie polskiej gospodarki, zmniejszenie bezrobocia, wzrost konkurencyjności na rynkach Unii Europejskiej oraz polepszenie nastrojów społecznych nierozzerwalnie związane jest z rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego też bardzo ważna jest postawa i polityka władz rządzących, które powinny wspierać rozwój małych i średnich przedsiębiorstw przez uproszczenie regulacji prawnych, zmianę systemu podatkowego, ułatwienie dostępu do źródeł finansowania, wspieranie nowych technologii i zastosowań e-biznesu, wspieranie edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości.

LITERATURA

- Czaja I., Śliwa R., *System wspierania przedsiębiorczości w Polsce. Pomocnicze materiały dydaktyczne*, Wyd. AE, Kraków 2003.
- Danielak W., *Problemy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem*, IV Konferencja Naukowa, Zielona Góra 1999.
- Krajewski K., *Funkcjonowanie MŚP w warunkach gospodarki rynkowej i ich możliwości rozwojowe*, <http://www.medianet.pl/~multikra/ips2.htm>.
- Matejun M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie aglomeracji łódzkiej)*, [w:] *Przedsiębiorczość: szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*, pod red. K. Piech, M. Kulikowski, Instytut Wiedzy, Warszawa 2003.
- Martin M., *Bariery rozwoju małych firm technologicznych w aglomeracji łódzkiej*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 5–6.
- Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Przedsiębiorczości, *Trendy rozwojowe sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2005 roku. (Numer 1/2005)*, Warszawa, maj 2005.
- Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, PARP, Warszawa 2004.
- www.parp.gov.pl/01.php.
- www.parp.gov.pl/02.php.
- www.parp.gov.pl/03.php.
- www.parp.gov.pl/04.php.
- www.parp.gov.pl/06.php.

www.parp.gov.pl/09.php.

www.parp.gov.pl/11.php.

www.parp.gov.pl/doc/msp2002.pdf.

Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie, pod red. Strużycki, Difin, Warszawa 2002.

Place and Role of the Sector of Small and Medium Enterprises in Polish Economy

Summary

The article presents the characteristics of the sector of small and medium enterprises and the role it plays in the Polish economy. It also contains major barriers limiting their activity and development.