

Alfreda Kamińska

Stymulatory i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Zarządzanie. Teoria i Praktyka nr 1 (11), 25-32

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Stymulatory i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce / Stimulators and barriers of the development of small and medium size enterprises in Poland

ABSTRACT

The sector of small and medium size enterprises plays a substantial role in the economic development of regions and countries. A purpose of the article is a diagnosis of stimulators and barriers of the development of small and

medium size enterprises with particular attention to regional factors made on own surveys .

KEYWORDS : SECTOR SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES, GROWTH, STIMULATORS AND BARRIERS OF DEVELOPMENT

WPROWADZENIE

Znacząca rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w rozwoju gospodarczym regionów i krajów wynika z szeregu przesłanek. Uważa się, iż sektor MSP [Strużycki 2002]:

- przyczynia się do dynamicznych zmian w strukturze gospodarczej kraju,
- umacnia własność prywatną środków produkcji,
- wykorzystuje pojawiające się możliwości w dziedzinie dekoncentracji i demonopolizacji,
- zagospodarowuje zasoby wolnej siły roboczej powstałej w wyniku restrukturyzacji dużych jednostek państwowych,
- tworzy nowe podmioty gospodarcze, działające jako kooperanci, podwykonawcy lub na zasadzie outsourcingu.

Małe i średnie firmy stanowią 99,8% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce, generują 48,5% PKB, w tym mikroprzedsiębiorstwa 29,7%. W podmiotach sektora MSP pracuje ok. 6,3 mln osób, co stanowi 70,1% pracujących we wszystkich przedsiębiorstwach. W ciągu ostatnich 10 lat udział MSP w tworzeniu PKB nie uległ znaczącym zmianom, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw dużych w przypadku których nastąpił wzrost udziału o 2,5 pkt proc. W Polsce niższy jest udział sektora MSP w wytworzeniu wartości dodanej brutto przez przedsiębiorstwa w stosunku do średniej UE (Polska – 50,9%, UE – 57,9%). Polskie przedsiębiorstwa charakteryzują się także mniejszą skalą prowadzonej działalności w porównaniu do średniej UE, co znajduje swój wyraz w mniejszej liczbie pracujących przypadających na jedno przedsiębiorstwo, niższych obrotach, mniejszym poziomie umiędzynarodowienia oraz niższej produktywności [PARP 2014]. Wymienione, niekorzystne atrybuty polskiego sektora MSP, rodzą potrzebę podejmowania

ze strony władz krajowych i samorządowych, działań zaradczych zmierzających do poprawy pozycji i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. J. Cieślik proponuje wyodrębnienie siedmiu grup przedsiębiorstw (kandydaci, solo, mikropracodawcy, przedsiębiorstwa małe, średnie, duże, filie zagraniczne), którym w oparciu o określone kryteria i zasady powinno być udzielane wsparcie w pokonywaniu „rozwojowych punktów zwrotnych”. „Wdrażając selektywne instrumenty wsparcia, państwo pomaga przedsiębiorcom w pokonaniu barier, ułatwiając tym samym przejście na wyższy etap rozwoju.” [Cieślik 2014].

Celem artykułu jest diagnoza stymulatorów i barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, ze szczególnym zwróceniem uwagi na czynniki regionalne, dokonana w oparciu o własne badania ankietowe.

1. STYMULATORY I BARIERY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Pojęcie rozwoju oznacza proces przeobrażeń, zmian, przechodzenie do stanów lub form bardziej złożonych lub doskonalszych pod określonymi względami [Słownik j. polskiego 1981]. W odniesieniu do przedsiębiorstw rozwój oznacza celowe, skuteczne i skoordynowane zmiany systemów przedsiębiorstwa, które dostosowują je do zmieniającego się otoczenia [Pierścionek 1998]. Cechami szczególnymi rozwoju przedsiębiorstwa są: proces zmian, jakościowe podejście do procesu, cel w postaci dostosowania do otoczenia, koncentracja na różnych obszarach działań przedsiębiorstwa istotnych w kontekście osiągnięcia celu, długookresowość [Leszczyński 2013].

Analiza literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, iż większość badań koncentruje się na określaniu barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw [por. Kamińska 2011]. Przedsiębiorcy mówiąc o barierach mają na myśli wszelkie problemy sprawiające im kłopoty, jak wysokie podatki, duże obciążenia pozapłacowe, nielegalną konkurencję, trudności w pozyskaniu kapitału zewnętrznego. Stosując szerokie rozumienie barier, można stwierdzić, że wszystkie ograniczenia hamujące wzrost i rozwój firmy można nazwać barierami [Daszkiewicz 2004].

Literatura przedmiotu wymienia różnorodne klasyfikacje barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę czas ich występowania, miejsce oraz otoczenie z którego wynikają [Skowronek-Mielczarek 2013]. Przyjmując za kryterium podziału czas występowania barier można wyróżnić bariery wejścia (*entry barriers*) oraz bariery rozwoju (*development barriers*) [por. Kamińska 2011]. Bariery wejścia występują w momencie

uruchamiania działalności i obejmują: bariery psychologiczne właściciela związane z decyzją założenia firmy, brak kapitału, brak dostępu do wykwalifikowanych pracowników, niejasność przepisów, niewystarczający popyt na produkt lub usługę. Natomiast bariery rozwoju dotyczą dalszych etapów funkcjonowania przedsiębiorstwa i wynikają z różnego zapotrzebowania firmy na kapitał finansowy, ludzki, rzeczowy i informacyjny w poszczególnych fazach rozwoju. Występują również bariery niezależne od fazy cyklu życia przedsiębiorstwa oraz specyfiki sektora MSP w danym regionie lub kraju, tzw. bariery uniwersalne. Ich występowanie łączy się z trzema obszarami: zarządzania i motywacji, zasobów oraz potencjałem i strukturą rynku [Barber, Metcalfe, Porteous 1989].

D.J. Storey wyróżnia trzy grupy barier rozwoju przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku: finansową, zarządzania oraz barierę popytu [Storey 1996]. Bariera finansowa jest wynikiem ograniczonych możliwości pozyskania środków zewnętrznych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Na etapie zakładania firmy przedsiębiorcy mogą liczyć przede wszystkim na środki własne oraz rodziny i znajomych. Niski poziom kapitału w momencie startu, jest często problemem przez cały czas istnienia firmy. Wraz z rozwojem firmy wzrasta jej zapotrzebowanie na kapitał pożyczkowy, a potrzeby finansowe z reguły wyprzedzają poziom jej rozwoju. Wprawdzie w fazie rozwoju, dostęp do kredytów staje się łatwiejszy, ale ich koszt pozyskania oraz biurokratyzacja procedur, stwarzają kolejne bariery. Większość małych przedsiębiorstw to firmy niedoinwestowane, a ich mały kapitał zakładowy jest przyczyną chronicznego niedoboru kapitału obrotowego [Daszkiewicz 2004].

Bariery w zakresie wykorzystania różnorodnych źródeł finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, mają także związek z barierami wewnętrznymi, dotyczącymi sprawności i efektywności zarządzania [Kamińska 2011]. Bariera zarządzania jest wynikiem niewystarczających umiejętności menedżerskich właścicieli firm, a jej wpływ jest szczególnie widoczny w przedsiębiorstwach działających w tradycyjnych branżach. Im lepiej wykształcony właściciel-menedżer, im większą posiada wiedzę i umiejętności, tym słabszy hamujący wpływ bariery zarządzania na rozwój firmy. W firmach innowacyjnych, działających w oparciu o nowoczesne technologie, wymagających specjalistycznej wiedzy, często spotyka się wysokie kompetencje właścicieli-menedżerów, a bariera zarządzania nie występuje. Bariera popytu jest naturalną barierą wynikającą z możliwości rynku i ograniczoności popytu. W okresie dobrej koniunktury gospodarczej, ba-

riera ta jest słabiej odczuwalna przez przedsiębiorstwa. Natomiast w fazie recesji oraz wzrostu konkurencji, np. na skutek eliminacji barier pomiędzy gospodarkami poszczególnych krajów, bariera popytu silniej hamuje rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.

W literaturze można spotkać inny podział barier rozwoju przedsiębiorstw, biorący pod uwagę miejsce ich występowania, tzn. bariery wewnętrzne i zewnętrzne. Bariery wewnętrzne mają swe źródło w przedsiębiorstwie, są związane z osobą właściciela-menedżera i prowadzoną przez niego strategią zarządzania oraz posiadanymi zasobami. Bariery zewnętrzne wynikają z sytuacji na rynku, poziomu popytu i podaży, sytuacji ekonomicznej, demograficznej, polityki rządu i władz lokalnych, a więc są efektem oddziaływania poszczególnych czynników otoczenia przedsiębiorstw.

Podział na bariery wewnętrzne i zewnętrzne jest szczególnie istotny przy identyfikacji przyczyn braku wzrostu firm. Liczne badania empiryczne, prowadzone w latach dziewięćdziesiątych XX w., stawiały sobie za cel badawczy ustalenie rodzaju i miejsca występowania (wewnątrz, na zewnątrz firmy) barier wzrostu przedsiębiorstw. Rzeczą niezwykle interesującą jest fakt, że firmy wzrastające dopatrują się barier rozwoju wewnątrz firmy (np. w braku nowoczesnej technologii, ograniczeniach finansowych), natomiast firmy niewzrastające doszukują się barier rozwoju poza firmą (np. silna konkurencja, wysokie podatki).

M. Strużycki wraz z zespołem, za najważniejsze ograniczenia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw uważa bariery: finansowe, rynkowe, prawne, społeczne i informacyjne [Bojewska 2002]. Bariery rynkowe wynikają z występowania konkurencji ze strony dużych polskich i zagranicznych przedsiębiorstw, skutkującej zmniejszaniem popytu na produkowane przez polskie MSP wyroby. Jednocześnie ograniczony potencjał małych i średnich przedsiębiorstw uniemożliwia zdobywanie, w oczekiwanym przez nie zakresie, zagranicznych rynków. Bariery prawne wynikają ze skomplikowanych i ciągle zmieniających się przepisów, bariery społeczne wiążą się z trudnościami w pozyskaniu wykwalifikowanych pracowników, zaś brak informacji i wiedzy na temat rynku i konsumentów uniemożliwia właściwe funkcjonowanie każdej firmy. Badania wskazują, że ponad połowa MSP ma trudności ze zdobyciem potrzebnych informacji z zewnętrznych źródeł [Maik, Gołoś, Szczerbac 2010].

Wśród czynników otoczenia zewnętrznego oddziałujących na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw coraz

większego znaczenia nabierają uwarunkowania regionalne kształtowane w dużej mierze przez władze samorządowe [Kamińska 2011]. Badania przeprowadzone przez M. Strużyckiego wraz z zespołem, pozwoliły na identyfikację wielu barier rozwoju przedsiębiorczości wywodzących się z otoczenia regionalnego. Na pierwszym miejscu znalazły się zbyt wysokie stawki podatków, a następnie skomplikowany system podatkowy, bezrobocie, mała chłonność lokalnego rynku, niskie nakłady inwestycyjne i trudności w uzyskaniu kredytu [Bojewska 2004]. Badania te potwierdziły dużą rolę władz oraz organizacji lokalnych w rozwoju przedsiębiorczości. Natomiast w kolejnych badaniach realizowanych przez ten zespół, analizowana była grupa barier zewnętrznych obejmująca czynniki ekonomiczne, rynkowe i prawne oraz obszar barier wewnętrznych. Wśród uwarunkowań ekonomicznych najważniejsze okazały się bariery rozwoju w postaci poziomu podatków, systemu finansowo-prawnego i pozapłacowych kosztów pracy, zaś z czynników rynkowych najpoważniejszą barierę stanowi silna konkurencja regionalna [Leszczyński 2008].

T. Łuczka identyfikuje następujące bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: prawne, ekonomiczne, zarządzania, edukacyjne i społeczne [Łuczka 2005]. Rozszerza listę barier o czynniki edukacyjne związane z niewłaściwym kształceniem nakierowanym na wiedzę bardziej teoretyczną, a nie umiejętności oraz z brakiem skłonności społeczeństwa polskiego do ustawicznego kształcenia. Bariera społeczna znajduje swój wyraz w nierównomiernej infrastrukturze przedsiębiorczości oraz, zdaniem autorki, w nadal nie najlepszym *image'u* przedsiębiorcy [por. Kamińska 2011].

A. Nehring analizuje bariery we wprowadzaniu innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach, spowodowane m.in.:

- zmniejszaniem wydatków budżetu państwa na badania i rozwój,
- ograniczonym transferem wiedzy z polskich uczelni do gospodarki,
- niskim potencjałem innowacyjnym sektora MSP,
- ograniczeniami natury ekonomicznej – brak środków finansowych oraz ograniczone możliwości finansowania zewnętrznego przez MSP, wysokie koszty innowacji,
- czynnikami rynkowymi – niepewność popytu, konkurencja ze strony dużych firm polskich i zagranicznych,

- innymi czynnikami wynikającymi z ograniczonego dostępu do wiedzy – problem ze znalezieniem właściwych partnerów do współpracy innowacyjnej, brak wykwalifikowanych pracowników [Nehring 2007].

Wymienione bariery hamują lub uniemożliwiają rozwój firm oraz powodują obniżenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan wspólnie z Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) od wielu lat bada konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw i publikuje listę czarnych barier. Wśród wielu barier zewnętrznych wpływających na rozwój firmy, przedsiębiorcy wymieniają na pierwszych miejscach [Lewiatan 2014]:

- Zbyt wysokie, biorąc pod uwagę obecny poziom rozwoju gospodarczego i jakość otoczenia biznesu, podatki i składki na ubezpieczenia społeczne. A do tego niejasne przepisy podatkowe prowadzące do licznych konfliktów między przedsiębiorcami i organami skarbowymi.
- Zbyt sztywne, jak na obecny poziom rozwoju gospodarczego, prawo pracy
- Niedopasowanie systemu edukacji do bieżących potrzeb i trendów gospodarki.

Wysokość podatków oraz obowiązujący system podatkowy uznawane są za istotną barierę rozwoju również w badaniach prowadzonych wśród przedsiębiorstw sektora MSP przez Ministerstwo Gospodarki [Ministerstwo Gospodarki 2013].

Oprócz barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, naukowcy i praktycy analizują również czynniki sprzyjające rozwojowi sektora MSP, określane mianem stymulatorów. Liczni autorzy (m.in. G. Burke i D. Jurrat, K. Maki i T. Pukkinen, C. Gray, S. Bridge, K. O'Neill i S. Cromie, A. Morrison, M. Rimmington i C. Williams, M. Heffernan i P. Flood, A.M. Sherwood)¹ dzielą czynniki rozwoju na ułatwiające wzrost małych firm i utrudniające go, a więc na stymulatory i bariery. Wymieniają trzy obszary stanowiące źródła tych czynników: planowanie, kompetencje oraz okazje na rynku (tabela 1).

Tabela 1. Czynniki sprzyjające i niesprzyjające wzrostowi małych firm

Obszary/źródła stymulatorów i barier	Czynniki sprzyjające wzrostowi	Czynniki niesprzyjające wzrostowi
Planowanie	Zmienne demograficzne Cechy osobiste Wartości i przekonania	Brak ambicji i wizji Podejście „antybiznesowego” hobbisty Protekcjonizm w stylu życia Etap dojrzałości w cyklu życia
Kompetencje	Poziom edukacji Wiedza z różnych dziedzin biznesu Wzrost liczby produktów i aktywów Forma prawna firmy Aktywne uczenie się poprzez nieformalne sieci	Wymuszone kompetencje kierownicze Wąski profil umiejętności Materialna ekspansja/ograniczenia produkcji Budowa struktury organizacyjnej przy braku czasu i zasobów
Okazje rynkowe	Warunki na rynku Dostęp do finansów Regulacje sektora publicznego Rynek pracy	Słaba pozycja wewnątrz sektora i na rynku Duża zależność od otoczenia zewnętrznego Niekorzystne warunki finansowe Nieprzychylny stosunek władz lokalnych do rozwoju przedsiębiorczości Regulacje rządowe ograniczające działalność gospodarczą

Źródło: A. Morrison, J. Breen, S. Ali, *Small Business Growth: Intention, Ability and Opportunity*, „Journal of Small Business Management” 2003, Vol. 41, No. 4, s. 419.

B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz wyróżniają z kolei konstruktywne i destruktywne determinanty funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Obie grupy dzielą na determinanty zewnętrzne i wewnętrzne, wyszczególniając dodatkowo wśród czynników zewnętrznych czynniki makrootoczenia oraz otoczenia konkurencyjnego [Nogalski, Karpacz, Wójcik-Karpacz 2004]. Przeprowadzona przez nich analiza pozwoliła na rozpoznanie stymulatorów i barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, które przedstawia tabela 2.

M. Strużycki wraz z zespołem, oprócz barier rozwoju sektora MSP, badał czynniki stwarzające szanse rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wyróżniając w każdej z grup czynniki zewnętrzne i wewnętrzne oraz rynkowe, ekonomiczne i prawne [Strużycki 2008]. Za najbardziej istotne czynniki rozwoju sektora MSP, przedsiębiorcy uznali uwarunkowania rynkowe, tzn. wzrost gospodarczy, wielkość popytu konsumentów oraz wejście Polski do Unii Europejskiej. Większość przedsiębiorców trak-

¹ Cyt. za: A. Morrison, J. Breen, S. Ali, *Small Business Growth: Intention, Ability and Opportunity*, „Journal of Small Business Management” 2003, Vol. 41, No. 4, s. 419.

tuje dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania oraz warunki do tworzenia, prowadzenia i rozwoju firmy jako szanse rozwoju, a nie bariery. Natomiast wśród czynni-

ków wewnętrznych, największą szansę rozwoju, przedsiębiorcy upatrują w odpowiednim poziomie kapitałów własnych.

Tabela 2. Konstrukttywne i destruktywne determinanty funkcjonowania i rozwoju MSP

	Determinanty zewnętrzne		Determinanty wewnętrzne
	Makrootoczenie	Otoczenie konkurencyjne	
Determinanty konstruktywne:	<ul style="list-style-type: none"> • otoczenie międzynarodowe (globalizacja i umiędzynarodowienie gospodarki), • polityka państwa (korzystne warunki dla przedsiębiorczości w kraju), • polityka władz lokalnych (korzystne warunki dla przedsiębiorczości w regionie), • otoczenie technologiczne, • działalność instytucji pozarządowych (wspieranie przedsiębiorczości). 	<ul style="list-style-type: none"> • bliskość i dobre kontakty z nabywcami i dostawcami, • szybka reakcja na zachodzące w nim zmiany, • możliwość wykonywania jednostkowych wyrobów, • możliwość podwykonawstwa na rzecz dużych przedsiębiorstw. 	<ul style="list-style-type: none"> • sposób zarządzania organizacją (często zdeterminowany osobą właściciela), • przejrzystość struktur organizacyjnych, • strategię rozwoju nakierowane na określoną niszę rynkową, • proinnowacyjne nastawienie
Determinanty destruktywne:	<ul style="list-style-type: none"> • otoczenie międzynarodowe (globalizacja i umiędzynarodowienie gospodarki), • polityka państwa (niekorzystne warunki dla przedsiębiorczości w kraju), • polityka władz lokalnych (niekorzystne warunki dla przedsiębiorczości w regionie), • niekorzystne warunki finansowania. 	<ul style="list-style-type: none"> • ekspansja rynkowa dużych przedsiębiorstw zmierzająca do wyeliminowania małych i średnich przedsiębiorstw, • ostra walka konkurencyjna pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami, • presja ze strony dostawców, • przewaga siły nabywców. 	<ul style="list-style-type: none"> • ograniczony dostęp do odpowiednich zasobów kadrowych, • niewielki stopień planowania w perspektywie długookresowej, • ograniczona realizacja funkcji marketingowych, • ograniczone możliwości finansowe prowadzące do utraty płynności finansowej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Nogalski, J. Karpacz, A. Wójcik-Karpacz, *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, AJG i OPO, Bydgoszcz 2004, s. 40-82.

Rozwój przedsiębiorstw związany jest z innowacyjnością. Wdrażanie przez organizację innowacji produkcyjnych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych sprzyja zwiększaniu wielkości sprzedaży i udziału w rynku, pozwala wejść na nowe rynki i zaspokajać nowe potrzeby nowych klientów. S. Sudoł wraz z zespołem zidentyfikował następujące najważniejsze w opinii przedsiębiorców stymulatory działalności innowacyjnej²: występowanie atmosfery wzajemnego zaufania pomiędzy pracownikami, a zwłaszcza między pracownikami wykonawczymi a kadrą kierowniczą, posiadanie wystarczających własnych środków finansowych do realizacji innowacji, silna konkurencja motywująca do doskonalenia własnych wyrobów. Natomiast w grupie barier ograniczających innowacyjność, a więc i rozwój przedsiębiorstw, znalazły się: brak pracowników o wysokich kwalifikacjach, niewystarczające własne zasoby finansowe, brak zainteresowania jednostek naukowych współpracą z przedsiębiorstwami w zakresie komercjalizacji ich wyników badawczych, brak wiedzy na temat

potrzeb i wymagań klientów oraz nieprowadzenie przez przedsiębiorstwo wyprzedzających analiz rynku.

Pomiędzy poszczególnymi czynnikami wpływającymi na pozycję przedsiębiorstw, zachodzą ściśle wielostronne relacje, a wpływ jednego czynnika decyduje o mocy innych. Aby przedsiębiorstwo mogło rozwijać się, zarówno konstruktywne czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne muszą zostać zespolone w jeden logiczny łańcuch działań wykorzystujących szanse zewnętrzne w oparciu o mocne wewnętrzne strony tych przedsiębiorstw [Nogalski, Karpacz, Wójcik-Karpacz 2004].

Niewielu autorów tematem swoich badań czyni uwarunkowania regionalne oraz wynikające z nich stymulatory i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

2. REGIONALNE STYMULATORY I BARIERY ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH

Identyfikacja regionalnych stymulatorów i barier rozwoju przedsiębiorstw została dokonana w oparciu o badania ankietowe przeprowadzone na grupie 103 małych i średnich przedsiębiorstw województwa lubelskiego. Struktura badanych firm nie odbiegała znacząco pod względem rodzaju prowadzonej działalności od struk-

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/H54/02700. Kierownikiem projektu jest Pan prof. zw. dr hab. Stanisław Sudoł, dr h.c.

tury próby. 77,5% badanych przedsiębiorstw prowadzi działalność usługową, w tym 21,6% zajmuje się handlem, zaś dla 22,5% przedsiębiorstw głównym rodzajem działalności jest produkcja. Najczęściej wymienianymi stymulatorami rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionie lubelskim był poziom życia lokalnej społeczności i wynikająca z niego chłonność rynku lokalnego oraz dotacje unijne (po 42,4% wskazań). Dla prawie 65% badanych przedsiębiorstw chłonność rynku lokalnego stanowiła natomiast barierę rozwoju. Czynniki chłonności rynku lokalnego oceniany jest znacznie częściej jako hamulec rozwoju firm, jednak istnieje dość duża grupa przedsiębiorstw, która prawdopodobnie dostosowała swoją ofertę do poziomu życia lokalnej społeczności i dostrzega w tym szansę dla siebie. Traktowanie dotacji unijnych jako drugiego ważnego stymulatora rozwoju przedsiębiorstw świadczy o dostrzeganiu przez przedsiębiorców znaczenia pomocy unijnej oraz pokładaniu w niej dużych nadziei.

Kolejne najczęściej wymieniane stymulatory rozwoju to: wsparcie finansowe ze strony państwa i samorządu (39,4% wskazań), szybkie podejmowanie decyzji przez samorząd i administrację (36,4% wskazań), polityka władz lokalnych i regionalnych (35,4%) oraz możliwości pozyskania kredytów i pożyczek (32,3%).

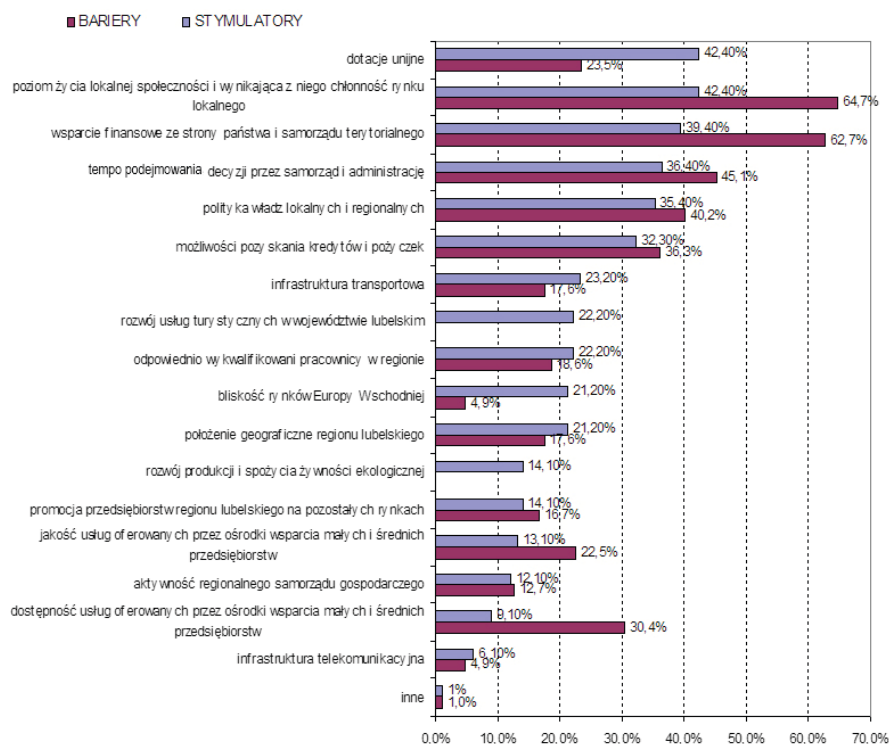
W ocenie wymienionych czynników badani podzielili się, gdyż jednocześnie znaczna część respondentów uznaje je za bariery rozwoju: brak odpowiedniego wsparcia finansowego – 62,7% wskazań, opieszałość w podejmowaniu decyzji przez samorząd i administrację – 45,1% odpowiedzi, polityka władz lokalnych i regionalnych – 40,2% wskazań, trudności w pozyskaniu kredytów i pożyczek – 36,3%. Z wyjątkiem dostępu do dotacji unijnych, omawiane czynniki oceniane są częściej jako bariery, a nie szanse.

Podobnie jak we wcześniej prezentowanych wynikach badań, większość przedsiębiorców twierdzi, że możliwości uzyskania pomocy finansowej od władz państwowych i samorządowych oraz otrzymania kredytów i pożyczek, stanowią dla nich barierę.

Znaczna część czynników stanowiących w opinii przedsiębiorców najważniejsze bariery, znajduje się w gestii władz samorządowych.

Wśród stymulatorów rozwoju przedsiębiorstw na dalszych miejscach znalazł się rozwój usług turystycznych w województwie lubelskim oraz bliskość rynków Europy Wschodniej [Kamińska 2011].

Rysunek 1. Regionalne stymulatory i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (% odpowiedzi)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Średni % odpowiedzi dla stymulatorów rozwoju wynosi 22,7%, natomiast dla barier 26,2%. Wynika z tego, że badane czynniki bardziej utożsamiane są jako bariery, a nie szanse rozwoju przedsiębiorstw.

Traktowanie tych samych czynników przez jednych przedsiębiorców za stymulatory, a przez innych za bariery, świadczy o dużej randze tych uwarunkowań oraz o zróżnicowanych potrzebach przedsiębiorstw.

Badanie pozwoliło na zidentyfikowanie podstawowych regionalnych stymulatorów i barier rozwoju MSP w regionie lubelskim. Poznanie regionalnych stymulatorów i barier powstania, funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest konieczne dla opracowania przez władze samorządowe właściwej polityki regionalnej, która powinna być skupiona na wspieraniu działalności

i rozwoju podmiotów o kluczowym znaczeniu dla gospodarki regionu i kraju, jakimi są małe i średnie przedsiębiorstwa.

PODSUMOWANIE

Wzrost konkurencyjności firm z sektora MSP to jeden z 11 celów tematycznych polityki spójności UE na lata 2014–2020. Planowane są także dodatkowe inwestycje w sektorze MSP w ramach innych celów tematycznych, zwłaszcza takich jak badania naukowe i innowacje, gospodarka niskoemisyjna oraz technologie informacyjno-komunikacyjne. Na inwestycje w sektorze MSP przeznaczono bezpośrednio 57 miliardów euro, czyli około 20% środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR)³.

Analiza stymulatorów i barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw pozwala na identyfikację najbardziej uciążliwych obszarów funkcjonowania sektora MSP oraz podjęcie środków zaradczych w celu poprawy warunków działania oraz konkurencyjności tego sektora.

Większość badań empirycznych skupia się na identyfikacji barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw występujących na poziomie krajowym, a ich wyniki są zgodne i wskazują na pozapłacowe koszty pracy oraz wysokość podatków, jako podstawowe bariery rozwoju MSP w Polsce. Przedstawione wyniki badań pozwoliły na zidentyfikowanie podstawowych barier oraz stymulatorów rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie regionalnym. W opinii przedsiębiorców, najpoważniejszą barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionie lubelskim jest poziom życia lokalnej społeczności i wynikająca z niego chłonność rynku. Interesujący jest fakt, że czynnik ten, obok dotacji unijnych, został wytypowany jednocześnie za najważniejszy stymulator rozwoju MSP w regionie lubelskim. Świadczy

to o dużej randze tego czynnika oraz o zróżnicowanych potrzebach i umiejętnościach przedsiębiorców, którzy w różny sposób postrzegają czynniki otoczenia.

Pozostałe najważniejsze stymulatory i bariery, jak wsparcie finansowe ze strony państwa i samorządu lokalnego, tempo podejmowania decyzji przez samorząd i administrację, polityka władz lokalnych i regionalnych, pozostają w gestii władz samorządowych i można określić je mianem kluczowych regionalnych determinantów rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Natomiast na kolejnych pozycjach znalazły się stymulatory związane z sytuacją społeczno-gospodarczą regionu, jak: infrastruktura transportowa, rozwój usług turystycznych, odpowiednio wykwalifikowani pracownicy w regionie, bliskość rynków Europy Wschodniej i położenie geograficzne regionu, rozwój produkcji i spożycia żywności ekologicznej. Za wyjątkiem rozwoju usług turystycznych oraz produkcji i spożycia żywności ekologicznej, które uzyskały miano zdecydowanych stymulatorów, wszystkie pozostałe czynniki wskazywane były przez część badanych jako bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

³ http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/themes/sme-competitiveness/ (10.05.2015)

LITERATURA

1. Barber J., Metcalfe J.S., Porteous M., *Barriers to Growth in Small Firms*, Routledge, London 1989.
2. Bojewska B., *Przedsiębiorczość w zarządzaniu i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Warszawa 2002, s. 137-139.
3. Cieślak J., *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*, Wydawnictwo Akademickie SEDNO, Warszawa 2015, s. 215-236.
4. *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2014*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2014.
5. Daszkiewicz N., *Bariery wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] F. Bławat (red.) *Przetrawianie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, SPG, Gdańsk 2004, s. 61-63.
6. Kamińska A., *Wpływ samorządu terytorialnego na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, „Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego”, 2012, nr 1.
7. Kamińska A., *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011.
8. Leszczyński Z., *Zewnętrzne i wewnętrzne uwarunkowania rozwoju sektora MSP*, [w:] M. Strużycki (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle Strategii Lizbońskiej*, SGH, Warszawa 2008, s. 222 – 230.

9. Leszczyński Z., Badanie fazy rozwoju przedsiębiorstwa, [w:] A. Skowronek-Mielczarek (red.), *Zasobowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 12-13.
10. Łuczka T., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] T. Łuczka (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa – szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005, s. 27- 46.
11. Maik R., Gołoś A., Szczerbacz K., *Strategiczne źródła informacji w działalności przedsiębiorstw. Raport z badań*, PARP, Warszawa 2010, s. 101-106.
12. Matejun M., Motyka A., Dynamika barier rozwoju w cyklu życia firm sektora MSP - wyniki badań monograficznych, „Marketing i Rynek”, nr 05/2015, s. 665-683.
13. Nehring A. (red.), *Rozwój i konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, UE, Kraków 2007, s. 155-157.
14. Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, AJG i OPO, Bydgoszcz 2004, s. 40-82.
15. PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013.*, Warszawa 2014, s. 14-43.
16. Skowronek-Mielczarek A., *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, OW SGH, Warszawa 2013, s. 86-87.
17. Stupińska M., *Regionalna polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Studium porównawcze regionu łódzkiego i regionu Umbrii.*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
18. Szymczak M. (red.), *Słownik języka polskiego*, WN PWN, Warszawa 1981, s. 131.
19. Storey D.J., *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London 1996.
20. Strużycki M. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle Strategii Lizbońskiej*, SGH, Warszawa 2008, s. 222-279.
21. Strużycki M. (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie.*, Difin, Warszawa 2002, s. 40.
22. *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2012 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, marzec 2013.