

Katarzyna Szymańska

Bariery rozwoju przedsiębiorczości w sektorze MSP

Ekonomiczne Problemy Usług nr 109, 181-195

2013

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.

DR KATARZYNA SZYMAŃSKA

Politechnika Łódzka

BARIERY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W SEKTORZE MSP

Wstęp

Ważnym problemem w rozwoju przedsiębiorczości w sektorze małych i średnich przedsiębiorstwach jest pokonanie wielu barier blokujących w znaczny sposób ten proces. Bariery te są efektem występowania bardzo wielu istotnych uwarunkowań zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Uważa się bowiem, że uwarunkowania wewnętrzne wpływają na poziom przedsiębiorczości, innowacyjności oraz możliwości przedsiębiorstwa w zakresie sprawności i skuteczności zarządzania oraz posiadanych zasobów. Natomiast uwarunkowania zewnętrzne to rezultat zmian w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. Wszelkie działania polegające na minimalizowaniu różnorodnych barier blokujących rozwój przedsiębiorczości w MSP muszą więc uruchomić pokłady stymulatorów, które będą jednocześnie wsparciem dla tego procesu.

Celem artykułu jest rozpoznanie głównych barier wpływających na rozwój przedsiębiorczości w sektorze małych i średnich przedsiębiorstwach.

1. Przegląd głównych barier i stymulatorów rozwoju przedsiębiorczości w sektorze MSP

Małe i średnie przedsiębiorstwa, choć stanowią jedną z największych i najważniejszych grup gospodarczych w Polsce, na drodze swojego rozwoju zmuszone są walczyć z wieloma przeszkodami. Przybierają one najczęściej charakter barier, będących często przyczyną występowania wielu słabości w tym sektorze. Można więc uznać, że wrażliwość małych i średnich przedsiębiorstw na warunki wewnętrzne i zewnętrzne, w których muszą funkcjonować, jest cechą charakterystyczną zarządzania w tym sektorze.

Jak wyżej stwierdzono, przedsiębiorcza działalność małych i średnich firm jest zagrożona przez szereg barier, które uniemożliwiają ich swobodny rozwój i konkurowanie na rynku. Bariery te przybierają charakter wewnętrzny bądź zewnętrzny. Ograniczenia wewnętrzne wynikają ze słabości tego sektora i obejmują głównie niedostatki zasobowe czy ograniczenia kompetencyjne¹; ograniczenia zewnętrzne najczęściej są efektem wielu niedopasowań, jaki i dynamicznych zmian zachodzących w otoczeniu. Zainteresowani tym zagadnieniem znaleźli wiele kryteriów, które pozwoliły na sklasyfikowanie głównych barier rozwoju MSP. Istotne miejsce w literaturze przedmiotu zajmuje kryterium dzielące bariery rozwoju wspomnianego sektora ze względu na długość czasu ich występowania w poszczególnych fazach cyklu życia firmy. Według tego kryterium bariery dzieli się na bariery wejścia, rozwoju oraz wyjścia².

Bariery wejścia występują w trakcie zakładania firmy i dotyczą problemów związanych z jej zaistnieniem na rynku. Do tej grupy barier najczęściej należą: niejasność przepisów, zła koniunktura, korupcja i niekompetencja urzędników, niewystarczający popyt, wysokie koszty inwestycji, prawa patentowe itp.³

¹ S. Lachiewicz, M. Matejun, *Specyfika zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, Difin, Warszawa 2012, s. 30–37.

² N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, PARP, Warszawa 2006, s. 25–28.

³ Zob. szerzej: E. Gołata, *Mikroprzedsiębiorstwa w badaniu SP3 oraz dodatkowych źródeł informacji*, w: *Statystyka małych obszarów w badaniach podmiotów gospodarczych*, red. J. Paradyś, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 23. Według autora wskaźnik przeżycia pierwszego roku wynosi 60 % dla wszystkich firm rozpoczynających działalności w danym czasie, przetrwać dwa lata udaje się 50% firm, trzy – 40%, a cztery – 30%. Z jednej strony jest to efekt niskiego poziomu inwestycji, z drugiej – braku możliwości korzystania z kapitału obcego.

Bariery rozwoju bezpośrednio związane są z wysoką kosztocłonnością w generowaniu dochodów, w szczególności w mikroprzedsiębiorstwach. Najczęściej bariery rozwoju pojawiają się w punkcie krytycznym przetrwania, kiedy firma przechodzi do fazy wzrostu lub upadku. Dlatego ważne jest, aby przedsiębiorca dokonał oceny zasadności powstania firmy i jej możliwości adaptacji do wymogów dynamicznie zmieniającego się otoczenia. Na tym etapie może wystąpić wiele barier związanych ze zmianą faz cyklu życia przedsiębiorstwa, jak i takich, które bezpośrednio dotyczą danego typu działalności.

Bariery wyjścia są związane z wycofaniem się przedsiębiorstwa z działalności w życiu gospodarczym. Najczęściej wynikają one z różnego rodzaju dość wysokich kosztów, które występują w trakcie rezygnacji przedsiębiorstwa z danego przedsięwzięcia (choćby inwestycji), branży, rynku lub konkretnej aktywności gospodarczej, co jest związane z wyrejestrowaniem działalności⁴.

Inne kryterium podziału barier wpływających na rozwój przedsiębiorczy MSP zaproponowali D. Felsenstein i D. Swartz. Autorzy ci, biorąc pod uwagę cykl życia firmy, przeanalizowali bariery, które występują w poszczególnych fazach cyklu. W pierwszej fazie – koncepcji – występują bariery związane z określeniem przyszłej działalności firmy. W drugiej fazie – wejścia – elementem blokującym są finanse, gdyż na tym etapie znacznie wzrasta zapotrzebowanie na kapitał. Kolejna faza to etap działania, w którym pojawiają się nowe problemy, głównie związane z finansami. Na tym etapie najczęściej kończy się wielozadaniowa rola przedsiębiorcy i pojawia się konieczność zastąpienia go przez specjalistów, co często jest dużym problemem, w szczególności w przypadku małych firm. Ostatni z etapów to etap ekspansji, wymagający zwiększenia nakładów w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa, np. w rozszerzeniu asortymentu, rozbudowie infrastruktury czy pozyskaniu nowych informacji⁵.

Powyższy podział barier wpływających na rozwój przedsiębiorczy małych i średnich przedsiębiorstw należy uzupełnić jeszcze o inne ważne bariery, do których należą⁶:

- bariery prawne,
- bariery rynkowe,

⁴ *Ibidem*, s. 23.

⁵ N. Daszkiewicz, *op.cit.*, s. 62.

⁶ *Zarządzanie małą i średnią firmą. W teorii i ćwiczeniach*, red. M. Matejun, Difin, Warszawa 2012, s. 233–234.

- bariery ekonomiczne,
- bariery zarządzania,
- bariery edukacyjne,
- bariery społeczne,
- bariery finansowe.

Bariery prawne wynikają bezpośrednio ze stanowienia i z wykonania prawa, a należą do nich m.in. uciążliwe przepisy podejmowania działalności gospodarczej w Polsce oraz skomplikowane przepisy regulujące jej późniejsze prowadzenie. Dodatkowo w tym obszarze wymienia się: niestabilność i niejasność polskiego prawa oraz skomplikowaną i czasochłonną procedurę przetargową.

Bariery rynkowe są efektem występowania dużego nasilenia różnych zjawisk związanych z rynkowym otoczeniem MSP, wpływającym na zawężanie się rynków zbytu, duży nacisk konkurencji oraz spadek obrotów spowodowany silną konkurencją w tzw. szarej strefie⁷.

Bariery ekonomiczne pojawiają się z powodu braku spójnej polityki państwa wobec sektora MSP. Z jednej strony bowiem państwo ustala przepisy określające narzędzia pomocy dla tego sektora, z drugiej korzystanie ze wsparcia jest bardzo skomplikowane. Przedsiębiorcy muszą płacić wysokie składki na ubezpieczenie społeczne, co w rezultacie przekłada się na wysokie koszty pracy. Ciągłe bowiem uważa się, że w Polsce prowadzona jest niestabilna, skomplikowana i restrykcyjna polityka fiskalna, która hamuje rozwój przedsiębiorczy MSP. Zdaniem wielu właścicieli małych i średnich firm jednym z największych problemów są duże obciążenia podatkowe.

Bariery zarządzania, edukacji oraz społeczne występują z powodu niskiego poziomu wiedzy właścicieli i pracowników MSP o rozwoju przedsiębiorczości. Rozwój zaawansowanych technologii, nastawienie na innowacyjność i narodziny nowej gospodarki opartej na wiedzy wymuszają na MSP podjęcie działań mających na celu rozwój oraz zdobycie przewagi nad konkurencją. W wyniku tych zmian przedsiębiorstwa stają się kreatorami wspomnianych przekształceń, nabywając umiejętność adaptacji do nowych sytuacji i ich antycypowania. W tym celu, aby efektywnie wykorzystać nowoczesne narzędzia pracy powstałe wskutek postępu technologicznego

⁷ *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, red. B. Pławgo, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2001, s. 105.

i społecznego, koniecznością jest nieustanne podnoszenie swoich kwalifikacji przez właścicieli i pracowników firm.

Barier finansowe, jak już wspomniano, stanowią podstawową przeszkodę utrudniającą prowadzenie przedsiębiorczej działalności gospodarczej firm MSP. Sektor ten ciągle napotyka na duże trudności związane z dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania. Główna przyczyna tego zjawiska wynika z samej specyfiki MSP i jest następstwem wielu problemów, najczęściej związanych z⁸:

- niskim poziomem zdolności akumulacyjnych, który nie daje gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów,
- wysokimi kosztami funkcjonowania firm, a co za tym – idzie niskim poziomem rentowności,
- ograniczeniami związanymi ze specyficzną gospodarką finansową przedsiębiorstw sektora MSP,
- trudnościami w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej, która stanowi główny warunek pozyskania zewnętrznych kapitałów,
- skomplikowanymi i czasochłonnymi procedurami związanymi z pozyskaniem kapitałów z różnych źródeł,
- wysokimi kosztami kredytów bankowych,
- wysokimi zabezpieczeniami kredytów, które są wymagane przez instytucje finansujące,
- dużą ilością wymagań formalnych, z którymi borykają się przedsiębiorstwa, oraz koniecznością wysokiego prawdopodobieństwa sukcesu realizowanej inwestycji,
- trudnościami z uzyskaniem kredytów na zasadach komercyjnych, w szczególności dla małych i średnich firm, które rozpoczynają działalność.

Do wymienionych grup barier wpływających na rozwój przedsiębiorczy MSP należy również dodać grupę barier bezpośrednio związanych z zasobami ludzkimi, do których należą⁹: poziom wykształcenia i kwalifikacje personelu

⁸ Por. A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 12–15.

⁹ Zob. szerzej: P. Przepióra, *Zasoby ludzkie jako bariera rozwoju małych firm w Wielkopolsce*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 389.

przedsiębiorstwa, koszty pracy oraz wielkość dostępnych zasobów ludzkich. Dodatkowo A. Skowronek-Milczarek dzieli bariery wpływające na finansowanie MSP, biorąc pod uwagę długość okresu, w którym występują. Według autora są to¹⁰:

- bariery rozpatrywane w krótkim horyzoncie, do których należą: brak mocy przerobowych, brak kadry kierowniczej, wysokie koszty finansowania działalności, brak zamówień, brak wykwalifikowanej kadry, brak kapitału obrotowego, zmienne kursy walut, krajowe przepisy prawa oraz wysokie koszty badań i rozwoju;
- bariery analizowane w odległym horyzoncie czasu, jak: brak ciągłości zarządzania, ograniczenia eksportowe, wysokie koszty finansowania rozwoju, ograniczony popyt na produkty, brak długoterminowych źródeł finansowania, krajowe przepisy prawa i trudności w dostępie do nowych rynków.

Należy również zaznaczyć, że listę barier, które utrudniają rozwój MSP, cyklicznie bada i uzupełnia o nowe Ministerstwo Gospodarki. Według najnowszego raportu Ministerstwa Gospodarki opublikowanego w sierpniu 2012 roku, zauważa się pewne zmiany w stosunku do lat ubiegłych. Badani przedsiębiorcy stwierdzili znaczną poprawę w obszarach związanych z: zakładaniem i zamykaniem firmy, rozliczaniem z kontrahentami czy kontrolą działalności gospodarczej. Według respondentów niezmienną się barierą jest prawo podatkowe obowiązujące w Polsce i wysokie koszty płacy¹¹.

Należy również zaznaczyć, że sektor MSP może korzystać z różnych źródeł finansowania, których wykorzystanie w istotny sposób determinuje przedsiębiorcze możliwości rozwojowe nawet najmniejszych podmiotów gospodarczych. Jednak dostęp do znacznej części środków, pochodzących najczęściej z Unii Europejskiej, również napotyka bariery utrudniające starania MSP o ich uzyskanie. Czynniki, które w znaczny sposób ograniczają wykorzystanie środków pochodzących z Unii Europejskiej, są¹²:

- rygorystyczne i sformalizowane kontrole o biurokratycznym charakterze, kładące głównie nacisk na spełnienie proceduralnych wymo-

¹⁰ *Ibidem*, s. 14–16.

¹¹ Zob. szerzej: *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.

¹² R. Lisowska, K. Szymańska, *Wsparcie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych*, w: *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. M. Matejun, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 234.

gów, bez uwzględnienia realizowanych działań czy osiągniętych rezultatów;

- nieprzygotowanie systemu prawnego do sprawnego wdrażania projektów inwestycyjnych/infrastrukturalnych;
- brak, ograniczenie lub rozproszenie informacji dla potencjalnych wnioskodawców i beneficjentów na temat dostępnych schematów oraz zasad dotyczących wsparcia,
- chaos informacyjny – różne definiowanie tych samych pojęć na poziomie programów czy działań w ramach tego samego programu,
- procedura odwoławcza,
- brak własnych środków wymaganych w staraniach o pomoc finansową,
- problemy związane z ostatecznym rozliczeniem dotacji.

Podsumowując powyższe rozważania, należy zaznaczyć, że wszystkie podane bariery w znaczny sposób ograniczają przedsiębiorczy rozwój firm z sektora MSP. Dodatkowo, dynamiczne zmiany otoczenia, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa, uaktywniają ciągle inne, nowe i istotne dla przedsiębiorczego rozwoju bariery. W celu ich pokonania koniecznością jest udostępnienie MSP szeregu stymulatorów, implikujących liczne szanse rozwoju tego sektora. Należy stwierdzić, że stymulatory te na poziomie ogólnym dzielą się zewnętrzne i wewnętrzne. Ponadto wszystkie stymulatory mają charakter dość uniwersalny, a ich siła i znaczenie oddziaływania mogą się zmieniać wraz ze zmianą otoczenia. Do zewnętrznych stymulatorów rozwoju przedsiębiorczości można zaliczyć¹³:

- tendencje rozwoju technologicznego w skali globalnej i możliwości adaptacji nowoczesnych technologii w skali kraju;
- rozwój integracji regionalnej;
- ogólny poziom rozwoju regionalnego kraju, w tym stopień otwartości oraz możliwości inwestycyjne;
- uwarunkowania systemu społeczno-gospodarczego i prawnego;
- zasady i praktykę prowadzenia polityki gospodarczej;

¹³ A. Sosnowska, *Innowacje – podstawowe pojęcia*, w: *Jak wdrażać innowacje technologiczne w firmie. Poradnik dla przedsiębiorców*, red. A. Sosnowska, S. Łobejko, A. Kłopotek, J. Brdulak, A. Rutkowska-Brdulak, K. Żbikowska, PARP, Warszawa 2005, s. 15–16.

- sytuację na rynku produktów przemysłowych, konsumpcyjnych i usług;
- inne czynniki wynikające z makrootoczenia firmy.

Z kolei wewnętrzne stymulatory rozwoju przedsiębiorczego MSP dzieli się w zależności od tego, z czym są powiązane lub z czego wynikają. Do tej grupy można zaliczyć stymulatory¹⁴:

- wynikające z osobowości przedsiębiorcy, jak kreatywność, otwartość na zmiany, chęć wyróżnienia się itp.;
- wiążące się z doświadczeniem przedsiębiorcy, jak wykształcenie w danej dziedzinie, umiejętności zawodowe, umiejętność pracy z ludźmi, motywacja przedsiębiorcza, potrzeba sukcesu itp.;
- związane z personelem firmy, jak wykwalifikowana i ambitna kadra, utożsamianie się z firmą, warunki pracy i płacy, motywacja do rozwoju itp.;
- związane bezpośrednio z otoczeniem rynkowym, jak współpraca z klientami, innowacyjność konkurencji, dostęp do rynków, sytuacja na rynku pracy itp.;
- wynikające z lokalizacji, jak dogodna infrastruktura, konieczność współdziałania z władzami lokalnymi oraz instytucjami naukowymi itp.¹⁵;
- związane z przeszłymi i bieżącymi wynikami działalności firmy, jak wynik finansowy, płynność finansowa, wartość eksportu, zobowiązania na rzecz dostawców itp.;
- związane z uwarunkowaniami prawnymi i finansowymi dotyczące firmy, jak prawo podatkowe, prawo rejestracji firmy, warunki kredytowania, uprawnienia klientów, prawna ochrona własności intelektualnej itp.

¹⁴ *Ibidem*, s. 20.

¹⁵ Zob. szerzej: *Współpraca nauki i biznesu jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego*, red. J. Różański, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź 2013. W publikacji tej prezentowane są wyniki badań literaturowych i empirycznych dotyczących współpracy sfery nauki i biznesu w regionie łódzkim. W pracy oceniono główne bariery występujące we wdrażaniu innowacji w przedsiębiorstwach regionu łódzkiego.

Podane stymulatory nie zamykają ogólnej listy czynników, dzięki którym może nastąpić rozwój przedsiębiorczy MSP. Warto również wymienić:

- Kulturę organizacyjną, która – właściwie zbudowana – ma wspierać wszelkie działania przedsiębiorcze w firmie. Dodatkowo należy uznać, że kultura organizacyjna powinna stanowić czynnik motywujący MSP do współpracy ze sferą nauki i administracji publicznej. Dla MSP jest to zagadnienie szczególnie ważne, gdyż ze względu na ograniczone możliwości finansowe w zakresie tworzenia i komercjalizacji zarówno innowacji, jak i nowych technologii – współpraca ta powinna stać się dla nich priorytetem. Widoczna jest zatem zależność zachodząca między kulturą organizacyjną MSP a rozwojem ich współpracy ze sferą nauki i administracją publiczną. Świadomość tej zależności wydaje się szalenie istotna, zwłaszcza dla MSP, gdyż efektem jej jest oczekiwany rozwój w zakresie przedsiębiorczości¹⁶.
- Otwartość i gotowość do zmian przedsiębiorczych, co jest koniecznością w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu, gdyż pomiędzy MSP a ich otoczeniem zachodzi swoista wymiana opierająca się na zasadzie sprzężeń zwrotnych (otoczenie – firma, firma – otoczenie).
- Nastawienie na wysoką jakość produktów/usług, co powinno stanowić istotny problem w obecnej fazie rozwoju polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Jego rozwiązanie prowadzi do zwiększenia poziomu innowacyjności technologicznej, nowoczesności produktów oraz konkurencyjności na rynku globalnym.

Przedstawione powyżej stymulatory, które sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczych MSP, odnaleźć można w różnych obszarach funkcjonowania tego sektora. Występują one bowiem w samym przedsiębiorstwie, jak i instytucjach oraz podmiotach jego otoczenia. Istotną rolę odgrywa unijna i krajowa polityka wsparcia dla MSP, instytucje otoczenia biznesu, narzędzia i instrumenty pomocowe czy procesy wsparcia transferu technologii. Jak już wspomniano, duże znaczenie ma również utworzenie pewnej sieci swoistych powiązań zachodzących między sferą nauki, biznesu (MSP) i administracji publicznej.

¹⁶ Zob. szerzej: *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie*, red. A. Adamik, Difin, Warszawa 2012. W podanej publikacji, w rozdziale *Kultura organizacyjna MSP jako narzędzie kształtujące rozwój regionu*, zwrócono uwagę na stymulator rozwoju przedsiębiorczego w MSP, jakim jest kultura organizacyjna i zinterpretowano główne jej składniki.

Należy bowiem zauważyć, że małe i średnie firmy posiadają liczne powiązania zewnętrzne obejmujące, oprócz standardowych ogniw (dostawca, klient, konkurencja, urzędy), również takie, do których zalicza się wymienione sfery. Głównym aktorem tych relacji powinien być przedsiębiorca, który, chcąc rozwijać swą firmę, musi uczestniczyć w łańcuchu działań przedsiębiorczych. Tylko tak postrzegana współpraca jest sposobem na rozwój i doskonalenie działań przedsiębiorczych w zakresie zarządzania i rozwiązywania wielu problemów na co dzień występujących w MSP.

2. Identyfikacja barier i stymulatorów rozwoju przedsiębiorczości w sektorze MSP – wyniki i wnioski z badań

W celu identyfikacji głównych barier i stymulatorów rozwoju wpływających na działalność przedsiębiorczą MSP, w latach 2011–2013 przeprowadzono badania ankietowe wśród właścicieli i współwłaścicieli małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w województwie łódzkim. W pierwszym etapie badania wylosowano z rejestru REGON 1000 podmiotów gospodarczych spełniających następujące kryteria:

- przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynku co najmniej jeden rok (tzn. założone zostało przed 31 grudnia 2010 roku),
- przedsiębiorstwo należy do sektora prywatnego,
- przedsiębiorstwo należy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, tj. liczba pracujących nie przekracza 249 osób.

Nie została zastosowana selekcja ze względu na rodzaj działalności, tj. do populacji zalicza się podmioty ze wszystkich sekcji PKD – pod warunkiem, że nie należą do sektora publicznego. Do wszystkich wylosowanych podmiotów wysłano pocztą tradycyjną i elektroniczną kwestionariusz ankiety i otrzymano zwrot na poziomie 112 ankiet (stopa zwrotu 11,2%).

W badanej grupie przedsiębiorstw dominowały mikrofirmy – 49,2%, małe firmy stanowiły 36,9%, zaś 13,9% to firmy średnie. Większość badanych przedsiębiorstw zajmowała się działalnością usługową i handlową – 61,2%, a niecałe 40% produkcyjną. Analiza obszaru działania badanych przedsiębiorstw ujawniła, że większość z nich operowała na rynku regionalnym i krajowym – 86,6%, w niewielkim zakresie na rynku międzynarodowym – 13,4%.

W jednym z obszarów badawczych oceniono bariery, które mogą wpływać na rozwój przedsiębiorczości w sektorze MSP. Respondenci wskazane bariery oceniali w skali od 1 do 5, gdzie 1 to bariera najmniej istotna, 5 znaczne utrudnienie (bariera uniemożliwiająca wdrażanie inicjatyw) – por. tabela 1.

Tabela 1

Barierzy rozwoju z zakresu przedsiębiorczości MSP

Barierzy utrudniające rozwój z zakresu przedsiębiorczości MSP	1	2	3	4	5
	% wskazań				
Utrudniony dostęp do środków finansowych na wdrażanie inicjatyw przedsiębiorczych	2	6	28	36	42
Trudności w nawiązaniu współpracy z administracją publiczną, ośrodkami naukowymi i badawczymi	9	10	18	41	23
Brak dostępu do informacji na temat stymulatorów rozwoju z zakresu przedsiębiorczości	9	13	26	39	13
Wysoki poziom biurokratyzacji procesów i procedur, trudności administracyjne	11	15	22	46	11
Skomplikowany system prawny i polityka fiskalna	8	10	12	38	26
Brak kluczowej wiedzy i kompetencji z zakresu wdrażania innowacji	13	7	32	36	12
Tworzenie klimatu dla rozwoju przedsiębiorczego	7	14	26	31	35
Wysokie koszty wprowadzania nowych inwestycji	7	12	16	33	48
Silna konkurencja	6	11	17	29	36
Ograniczony rynek zbytu na nowe (przedsiębiorcze) rozwiązania	11	23	23	22	21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań¹⁷.

W ocenie badanych przedsiębiorców wdrażanie inicjatyw z zakresu przedsiębiorczości ograniczone w największym stopniu jest przez wysokie koszty prowadzenia inwestycji (81% wskazań, z tego 33% w stopniu dużym i 48% w stopniu kluczowym). Na podobnym poziomie został oceniony utrudniony dostęp do środków finansowych na wdrażanie wszelkich inicja-

¹⁷ Badani mogli wskazać więcej niż 1 czynnik.

tyw przedsiębiorczych (78% wskazań, z tego 36% w stopniu dużym i 42% w stopniu kluczowym). Trzecią istotną w opinii respondentów barierą jest silna konkurencja występująca w sektorze (75% wskazań, z tego 29% w stopniu dużym i 36% w stopniu kluczowym). Kolejną wskazaną barierą jest brak klimatu do rozwoju przedsiębiorczości, który mógłby sprzyjać MSP (66% wskazań, z tego 31% w stopniu dużym i 35% w stopniu kluczowym). W następnej kolejności respondenci stwierdzili, że barierą blokującą rozwój przedsiębiorczości ich firm są trudności w nawiązaniu współpracy z administracją publiczną, ośrodkami naukowymi i badawczymi (66 % wskazań, z tego 36% oceniono w stopniu dużym i 12% w stopniu kluczowym). Na podobnym poziomie podano trudności związane z niezrozumiałym systemem prawnym i polityką fiskalną (62% wskazań, z tego 38% oceniono w stopniu dużym i 26% w stopniu kluczowym). Wysoki poziom biurokratyzacji procesów i procedur oraz trudności administracyjne to kolejna wskazana bariera (57% wskazań, z tego 46% w stopniu dużym i 11% w stopniu kluczowym). Następną barierą to brak dostępu do informacji na temat stymulatorów rozwoju przedsiębiorczości (52% wskazań, z tego 39% w stopniu dużym i 13% w stopniu kluczowym). Na ostatnich miejscach respondenci podali, że dużym problemem rozwoju ich firm jest brak kluczowej wiedzy i kompetencji z zakresu wdrażania innowacji (48% wskazań, z tego 36% w stopniu dużym i 12% w stopniu kluczowym) oraz ograniczony rynek zbytu na nowe (przedsiębiorcze) rozwiązania (43% wskazań, z tego 22% w stopniu dużym i 21% w stopniu kluczowym).

Po przeprowadzonych badaniach należy stwierdzić, że oceniane przez respondentów czynniki były dla części barierami, a dla innych stymulatorami rozwoju przedsiębiorczego firm z sektora MSP. Dodatkowo można spostrzec, że podane przez respondentów bariery zaliczają się do ogólnych grup barier, do których należą:

- bariery finansowe, wśród których respondenci wymieniali: wysokie koszty pozyskania informacji o nowych technologiach, brak środków finansowych na zakup nowych technologii i utrudniony dostęp do środków finansowych;
- bariery prawne, bezpośrednio związane z dużymi trudnościami administracyjnymi respondentów i wysokim poziomem biurokratyzacji procesów oraz procedur, które wspierają procesy technologiczne;

- bariery zarządzania, edukacji oraz społeczne, które występowały najczęściej z powodu niskiego poziomu wiedzy właścicieli oraz pracowników małych i średnich firm w zakresie przedsiębiorczości;
- bariery rynkowe, związane z tzw. „zawężaniem się” rynków zbytu czy szybkim wzrostem konkurencji.

Proces zlikwidowania opisanych powyżej barier powinien uruchomić niezbędne stymulatory, dzięki którym będzie możliwy rozwój i wsparcie w zakresie przedsiębiorczości MSP. Stymulatory te muszą więc być zorientowane na: tworzenie klimatu sprzyjającego zmianom i współpracy z innymi podmiotami; pogłębianie wiedzy oraz umiejętności przez właścicieli i pracowników MSP; rozwijanie tolerancji dla ryzyka, niepewności i ciągłych poszukiwań nowych przedsiębiorczych rozwiązań; wspieranie budowania atmosfery uznania i szacunku dla innowatorów; wspieranie twórczych sposobów myślenia i rozwiązywania problemów; kształtowanie świadomości dotyczącej wprowadzania zmian; propagowanie bezpośrednich kontaktów i wymiany poglądów oraz dzielenie się wiedzą i informacją

Podsumowanie

Konkludując: aby rozwój w zakresie przedsiębiorczości stał się wyznacznikiem sukcesu działalności MSP, należy eliminować wszelkie bariery oraz aktywizować stymulatory, które dają szansę rozwoju tego procesu. Jest to na pewno proces złożony, polegający na dostosowaniu zarówno strategii, struktury, zasobów, jak i technologii do wymagań kreowanych przez dynamicznie zmieniające się otoczenie. Dodatkowo, dla zapewnienia rozwoju przedsiębiorczego MSP istotny jest rozwój wszelkich relacji zachodzących między sferami biznesu, nauki i administracji publicznej. Dla sektora małych i średnich firm jest to zagadnienie szczególnie ważne, gdyż ze względu na ograniczone możliwości finansowe w zakresie tworzenia i komercjalizacji – zarówno innowacji, jak i nowych technologii – współpraca ta pozwoli na eliminację głównych barier, co powinno stać się priorytetem.

Literatura

- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006*, PARP, Warszawa 2006.
- Golata E., *Mikroprzedsiębiorstwa w badaniu SP3 oraz dodatkowych źródłach informacji*, w: *Statystyka małych obszarów w badaniach podmiotów gospodarczych*, red. J. Paradysz, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Lachiewicz S., Matejun M., *Specyfika zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, Difin, Warszawa 2012.
- Lisowska R., Szymańska K., *Wsparcie działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw z funduszy unijnych*, w: *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, red. M. Matejun, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, red. B. Pławgo, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2001.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
- Przepióra P., *Zasoby ludzkie jako bariera rozwoju małych firm w Wielkopolsce*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
- Sosnowska A., *Innowacje – podstawowe pojęcia*, w: *Jak wdrażać innowacje technologiczne w firmie. Poradnik dla przedsiębiorców*, red. A. Sosnowska, S. Łobejko, A. Kłopotek, J. Brdulak, A. Rutkowska-Brdulak, K. Żbikowska, PARP, Warszawa 2005.
- Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie*, red. A. Adamik, Difin, Warszawa 2012.
- Współpraca nauki i biznesu, jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego*, red. J. Różański, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź 2013.
- Zarządzanie małą i średnią firmą. W teorii i ćwiczeniach*, red. M. Matejun, Difin, Warszawa 2012.

Streszczenie

Rozwój przedsiębiorczości w sektorze MSP jest blokowany przez szereg istotnych barier, które wpływają na ten proces. Dlatego więc należy dążyć do ich likwidacji, uruchamiając jednocześnie pokłady stymulatorów napędzających szeroko rozumiany rozwój przedsiębiorczości w MSP. Celem artykułu jest rozpoznanie głównych barier i stymulatorów wpływających na rozwój w zakresie przedsiębiorczości

w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Aby zrealizować przyjęty cel, sporządzono kwestionariusz ankiety. Na podstawie uzyskanych wyników określono główne bariery i stymulatory rozwoju, które w latach 2011–2013 wpływały na działalność przedsiębiorczą MSP zlokalizowanych w województwie łódzkim.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, innowacyjność, sektor małych i średnich przedsiębiorstw.

BARRIERS AND DEVELOPMENT STIMULATORS OF ENTREPRENEURSHIP IN THE SME SECTOR

Summary

This article aims to identify the main barriers the development of entrepreneurship in the SME sector. To this end, in the years 2011 -2013 was conducted surveys of owners and co-owners of small and medium-sized enterprises located in the Lodz region. Respondents recognized the major barriers of development in the tested range. The study confirmed the assumption that the development of entrepreneurship has become a determinant of business success of SMEs should eliminate all barriers and activate promoters that provide opportunities for the development of this process.

Keywords: entrepreneurship, innovation, SME sector.

Translated by Katarzyna Szymańska