

Dabuta Andrzejczyk

Ograniczenia rozwoju sektora MSP w Polsce po 1990 roku

Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy 1,
141-161

2008

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.

DANUTA ANDRZEJCZYK

OGRANICZENIA ROZWOJU SEKTORA MSP W POLSCE PO 1990 ROKU

Streszczenie: W perspektywie minionych niemal dwóch dekad zdecydowanie pozytywnie ocenia się wkład sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw w rozwój polskiej gospodarki. Byłby on zapewne jeszcze większy gdyby potencjał tego obszaru mógł się w pełni ujawnić i dynamiczniej rozwijać. Można wskazać wiele barier ograniczających rozwój małych i średnich przedsiębiorstw towarzyszących polskiemu przedsiębiorcy od wielu lat. Niestety, wiele z nich ma trwały charakter, nie ulega likwidacji czy złagodzeniu a dodatkowo pojawiają się kolejne. Są one zdiagnozowane jednak nie doświadczamy w praktyce wyraźnych zmian w sferze regulacyjnej, w otoczeniu biznesu będących konsekwencją tego poznania. Podejmowane przez różne gremia działania nie doprowadziły do osiągnięcia w Polsce takich standardów, dla prowadzenia działalności gospodarczej, które osiągnęły inne kraje. Nie pobudziły również do wykorzystania tych zasobów, które mogłyby zapewnić przewagi polskiemu sektorowi MSP. Artykuł jest głosem w szeroko prowadzonej dyskusji o determinantach wzrostu sektora i napotykanym barierach.

Słowa kluczowe: sektor MSP, bariery wzrostu sektora, czynniki pobudzające wzrost, otoczenie biznesu.

1. WSTĘP

Przedsiębiorczość społeczeństwa, zarówno w wymiarze jednostkowym, indywidualnym jak i zespołowym, korporacyjnym w znacznym zakresie wyznacza osiągnięte przez gospodarkę krótko- i długookresowe efekty. Współcześnie jest ona traktowana jako szczególnie cenny zasób, którego poziom i jakość ma olbrzymi wpływ na osiągnięte przez gospodarkę rezultaty. Aby stać się w doświadczeniu determinantą rozwoju społeczno-ekonomicznego przedsiębiorczość wymaga stworzenia takich warunków w sferze realnej i regulacyjnej, które pozwolą na jej swobodne ujawnianie się i nie tłumiony wzrost. Otoczenie podmiotów gospodarujących winno nabierać takiego kształtu, zawierać takie mechanizmy i ele-

menty, które mogą skutecznie wspierać, pobudzać i pogłębiać przedsiębiorczość. Równocześnie niezbędne jest ciągle diagnozowanie i jeśli nie eliminacja, to przynajmniej ograniczenie barier, które powodują, że tkwiący w gospodarce potencjał nie może się w pełni ujawnić i zostać efektywnie wykorzystany.

Dla funkcjonowania przedsiębiorstw, przy uwzględnieniu ich znacznej różnorodności i odmienności, niezmiernie ważne jest oddziaływanie otoczenia w wymiarze globalnym, w przypadku polskiej gospodarki otoczenia wewnętrznego Unii Europejskiej a także kraju macierzystego. Polityka gospodarcza UE i przyjęte w jej strukturach normy prawne kreują otoczenie polityczno-prawne polskiego przedsiębiorstwa. Liczba ludności, wzrost udziału kobiet aktywnych zawodowo w całej populacji, postępujący proces starzenia się społeczeństwa i coraz większa liczba gospodarstw domowych jednoosobowych stanowią o jakości otoczenia demograficznego. Otoczenie technologiczne stanowi wypracowany poziom technologiczny, przyjęte normy i standardy jakościowe, rozwój sieci komputerowej. Coraz większego znaczenia nabiera, w ostatnich latach, otoczenie ekologiczne postrzegane między innymi poprzez wprowadzane wymogi odpowiedniego oznakowania produktów czy też stosowania przyjaznych środowisku opakowań.

Aby możliwy stał się w miarę pełny opis i dostatecznie precyzyjne rozpoznanie warunków w jakich działają przedsiębiorcy, jak również dla ustalenia listy postulowanych i oczekiwanych przez nich nowych rozwiązań w bliższym i dalszym środowisku, należy zdefiniować, w możliwie wyczerpujący sposób, istotę otoczenia podmiotu, dokonać jego typologii i klasyfikacji. Korzystając z bardzo bogatych w tym zakresie publikacji, uwzględniając najczęściej przyjmowane przez autorów¹ sposoby porządkowania otoczenia współczesnego przedsiębiorstwa można sformułować następujące, schematyczne, służące jego charakterystyce, podziały:

- I.1. Otoczenie bezpośrednie o rynkowym charakterze, z którym relacje podmiotu kształtują się przy zachowaniu zasady samodzielności i partnerstwa. Jego elementami są dostawcy, nabywcy, pracownicy, konkurencja.
2. Otoczenie pośrednie czyli system polityczny, prawny, ekonomiczny i zasady funkcjonowania wytyczone dla podmiotu przez organy władzy i administracji. Tu wskazuje się również warunki przyrodniczo-demograficzne, postęp naukowo-techniczny, kulturę, tradycję i religię.
- II.1. Makrootoczenie czyli uwarunkowania ekonomiczne, prawne, polityczne, społeczne, technologiczne, międzynarodowe, demograficzne.

¹ Porównaj np. w pracach: K. Wach, *Identyfikacja otoczenia przedsiębiorstwa*, „Zagadnienia Techniczno-Ekonomiczne”, Kwartalnik AGH im. St. Staszica w Krakowie, T. 48: 2003/2.1, Kraków 2003, s. 299–311; W. Szymański, M. Szczawiński, *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo SGGW w Warszawie, Warszawa 2005, s. 46–50; F. Bławat (red.) *Przewodzenie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Scientific Publishing Group 2004, s. 40 i następane.

2. Otoczenie przemysłowe, które tworzą takie składowe jak konkurencja obecna i potencjalna, substytuty produktów istniejące i mogące pojawić się w przyszłości, dostawcy i odbiorcy.
- III.1. Otoczenie zewnętrzne
 - a. celowe – konkurenci, klienci, dostawcy, zasoby pracy, właściciele, sojusznicy strategiczni, instytucje regulujące;
 - b. ogólne – ekonomiczne, techniczne, socjokulturowe, prawno-polityczne, międzynarodowe.
 2. Otoczenie wewnętrzne: zarząd, pracownicy, kultura organizacji.
- IV.1. Makrootoczenie (zewnętrzne, ogólne): ekonomiczne, polityczno-prawne, socjokulturowe.
 2. Mikrootoczenie: klienci, dostawcy, konkurencja, właściciele przedsiębiorstwa, sojusznicy strategiczni.

2. OTOCZENIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

W gospodarce europejskiej istotną rolę odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa. Stanowią one około 98% wszystkich przedsiębiorstw i tworzą ponad 75 mln miejsc pracy. Również w Polsce sektor MSP ma znaczący wkład w funkcjonowanie całej gospodarki. Stwarza on miejsca pracy dla około 70% aktywnych zawodowo, tworzy niemal 50% PKB, ma istotny udział w wymianie międzynarodowej. Na dość jednolitym unijnym rynku prowadziły i prowadzą działalność podmioty, które wyczerpywały kryteria przyjęte dla firm sektora małych i średnich przedsiębiorstw odmiennie formułowane w różnym czasie i w różnych krajach. Między innymi dla poprawy spójności i skuteczności działań uruchamianych przez Unię Europejską i dla zniesienia ograniczeń nie pozwalających na pełne wykorzystanie potencjału tego sektora wprowadzono jednolitą definicję dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.² W szczególności celem dla którego zdecydowano wprowadzić na obszarze UE wspólne kryteria rozstrzyga-

² W Polsce klasyfikacja przedsiębiorstw dokonuje się w oparciu o Ustawę z dnia 2 lipca 2004 roku o Swobodzie Działalności Gospodarczej (Dz. U. 04. 173.1807). Z dniem 1 stycznia 2005 roku załącznik I do rozporządzenia 364/2004 zastąpił dotychczas obowiązujący załącznik I do rozporządzenia 70/2001. Zgodnie z art. 2 załącznika wyodrębnia się następujące kategorie przedsiębiorstw: średnie przedsiębiorstwo zatrudnia mniej niż 250 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 50 mln EUR lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln EUR; małe przedsiębiorstwo zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 10 mln EUR lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln EUR; mikroprzedsiębiorstwo zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz jego obrót roczny nie przekracza 2 mln EUR lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln EUR. Definicje MSP rozróżniają trzy kategorie przedsiębiorców zgodnie z ich wzajemnymi stosunkami i relacjami z innymi przedsiębiorstwami w zakresie własności kapitału, prawa głosu lub prawa do wywierania decydującego wpływu tj. przedsiębiorcy niezależni, partnerscy, związani. Wypełnione zostało tym samym zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/UE (Dz. U. UE L 124 z 20 maja 2003 roku).

jące o przyporządkowaniu podmiotu do sektora MSP było złagodzenie trudności w pozyskiwaniu kapitału przez mniejsze jednostki, pobudzenie regionalnego rozwoju, zniesienie ograniczeń wynikających z konkurencji.³ Było to zgodne z oczekiwaniami przedsiębiorców co potwierdzają między innymi wyniki badań Eurobarometru dotyczące dostępu MSP do źródeł finansowania przeprowadzone w 2005 roku. Objęci badaniem wskazali, jako szczególnie ważne, następujące czynniki zapewniające rozwój firmy:

- lepsze dopasowanie uregulowań fiskalnych i socjalnych dla danej branży,
- dostępność lepiej kwalifikowanych pracowników,
- ułatwiony dostęp do wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania,
- ostrzejsze regulacje dotyczące konkurencji spoza UE,
- zwiększenie zdolności produkcyjnych,
- rozwinięty system doradztwa i wsparcia dla sektora w różnych dziedzinach.⁴

Aby sprostać tym oczekiwaniom, w latach 2001–2006, Unia Europejska przeznaczyła około 500 mln EUR uruchomionych poprzez stworzone kierunkowe instrumenty finansowe z których skorzystało 250 tysięcy przedsiębiorstw, z czego 92% o zatrudnieniu mniejszym niż 10 pracowników. Chodzi tu przede wszystkim o System Poręczeń dla MSP oraz instrumenty na rzecz Wysokiego Wzrostu i Innowacyjności w sektorze. Znaczenie sieci innowacyjnych, parków technologicznych, klastrów dla rozwoju przedsiębiorstw w warunkach konkurencji jako nowoczesnych elementów otoczenia instytucjonalnego firmy wyraża się między innymi w synergii zasobów, pobudzaniu związków Badania + Rozwój, komplementarności działań podmiotów, osiąganym zysku ekonomicznym.⁵ Dla tych obszarów w ramach Programu SPO Wzrost Przedsiębiorczości Przedsiębiorstw w latach 2001–2004 gdzie celem był i rozwój i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu wydano w Polsce 746 469,3 (tys. PLN) a w ramach bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw 927 935,2 (tys. PLN).⁶

W ujęciu instytucjonalnym otoczenie biznesu w Polsce stanowią różnorakie jednostki dysponujące odmiennymi uprawnieniami, powołane dla realizacji celów bieżących i długofalowych, nakierowane w swym działaniu na konkretnego odbiorcę lub pełniące zadania i funkcje o wymiarze uniwersalnym. Ich dzia-

³ *Nowa definicja MSP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Komisja Europejska, Wydawnictwo Wspólnoty Europejskiej 2006.

⁴ *Przed wszystkim MSP*, Komisja Europejska DG ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu, Wydawnictwo Wspólnoty Europejskiej 2007.

⁵ A. Sosnowska, S. Łobejko, *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytyw i trudności w rozwoju*, PARP, Warszawa 2006, s. 18–25.

Porównaj również w: *Korzyści dla firm klastrów*, Spotkanie panelowe w ramach projektu Centrum Rozwoju Klastrow Świątokrzyskich, 22–23. IV. 2008 rok.

⁶ Porównaj: *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.

łania winny być jednak skoordynowane, spójne, zaangażowane i uzupełniające się jeśli mają skutkować pobudzeniem i rozwojem przedsiębiorczości. W szczególności są to:

- jednostki administracji centralnej,
- agencje rozwoju regionalnego,
- jednostki zaplecza badawczo-rozwojowego,
- organizacje pracodawców i pracobiorców,
- izby i stowarzyszenia producenckie,
- instytucje szkoleniowo-doradcze,
- szkolnictwo wyższe,
- jednostki wspierające przedsiębiorczość,
- sieci wspierające przedsiębiorczość i innowacyjność.⁷

Zapewnienie przedsiębiorstwom odpowiednich warunków dla prowadzenia efektywnej działalności gospodarczej, w ujęciu krótko i długofalowym, jest bez wątpienia ogromnym wyzwaniem dla wszystkich uczestników pozostających w różnie definiowanym otoczeniu firmy. Aktualny stan środowiska gospodarczego jest wynikiem działań i zdarzeń przeszłych mniej lub bardziej zależnych od decyzji człowieka. Konieczne jest ciągłe dokonywanie takich zmian, które pozwolą uzyskać nową jakość odpowiadającą aktualnym oczekiwaniom przedsiębiorców z jednej strony ale będą uwzględniały również interesy innych uczestników życia społeczno-gospodarczego.

W związku z powyższym wiele instytucji pozostających w otoczeniu firm prowadzi badania których celem jest ujawnienie barier ograniczających rozwój sektora MSP. Wydaje się zasadnym prześledzić jakie bariery i z jakim nasileniem występowały w ostatnich latach w polskiej gospodarce oraz czy zostały utrwalone w czasie.

3. BARIERY OGRANICZAJĄCE SEKTOR MSP PO 1990 ROKU

Początek lat 90-tych to czas żywiłowego rozwoju drobnych form gospodarowania dokonujący się pod rządami Ustawy o działalności gospodarczej⁸, która stworzyła nowe możliwości i dała nowe szanse sektorowi prywatnemu.⁹ W tym okresie można wymienić długą listę przyczyn osłabiających dynamikę powstawania nowych firm, zmniejszających możliwości ich rozwoju a także przyspieszających proces bankructwa i upadłości. Jako szczególnie istotne można tu wskazać bariery finansowe przejawiające się poprzez poziom trudności w pozyskiwa-

⁷ M. Górczyński, W. Pander, P. Koć, *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006, s. 13–23.

⁸ Ustawa z dnia 28 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej, Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324 z późn. zmianami.

⁹ K. Krajewski, *Kreowanie miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wynagrodzenia nr 19/1999 r., dodatek miesięczny nr 9.

niu środków na uruchomienie przedsiębiorstwa oraz poszerzenie działalności już prowadzonej. Dla celów bieżących i inwestycyjnych przedsiębiorcy wykorzystują przede wszystkim środki własne. Z powodu wysokiego oprocentowania rzadko korzystają z kredytu bankowego, nie wykazują zainteresowania dla finansowania poprzez emisje papierów dłużnych, niechętnie sięgają do leasingu obawiając się ryzyka i kosztów związanych z tymi, na polskim rynku finansowym, nowymi sposobami pozyskiwania kapitału. Przedsiębiorcy wskazują na zbyt ni fiskalizm i nieprawidłowe administrowanie podatkami przez państwo. Dużym problemem jest nadmierna zmienność przepisów, obszerne delegowanie uprawnień regulacyjnych do instytucji wykonawczych, krótkie *vacatio legis*, niejasność przepisów i niejednoznaczność interpretacji prawa, brak precyzyjnych sformułowań i tendencja do przeregulowania życia gospodarczego. Na rynku pracy ujawniają się ograniczenia wynikające z trudności w pozyskiwaniu pracowników i zbyt daleko idącej, na tym obszarze, ingerencji państwa. Wyraźnie pokazują się niedostatki funkcjonowania społeczeństwa demokratycznego czego przykładem mogą być zgłaszane przez przedsiębiorców zastrzeżenia dotyczące sposobu reprezentowania ich interesów na forum publicznym.¹⁰

W kolejnych latach silnie ujawniają się bariery rynkowe, głównie w postaci ograniczonego popytu i przewag konkurencyjnych dużych firm. Nadal duże trudności wywołuje dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania małych i średnich jednostek. Kredyty i pożyczki bankowe są dla tych podmiotów relatywnie droższe niż dla dużych przedsiębiorstw, wymagają zabezpieczeń, którym drobni producenci nie mogą sprostać. Przyjmowany w praktycznych działaniach poziom obciążeń finansowych towarzyszący zamówieniom publicznym wyłącza z nich podmioty sektora MSP. Wydłużają się terminy płatności. W systemie podatkowym utrwalają się niejasne, złożone, niespójne uregulowania. Przedsiębiorcy podkreślają nadmierny fiskalizm jako dotkliwą barierę w pobudzeniu aktywności gospodarczej. W obszarze uregulowań legislacyjnych powstają utrudnienia wynikające z harmonizacji prawa krajowego z prawem Unii Europejskiej. Samo wykonywanie prawa jest źle oceniane przez przedsiębiorców. Ujawnia się nowa bariera związana z dostępem do informacji. Działania rządu ocenia się jako nieskoordynowane i niewystarczające w jednych obszarach i równocześnie w innych zbyt ingerujące w decyzje podmiotów i ograniczające swobody rynkowe.¹¹

W 1999 roku pogarszają się wskaźniki makroekonomiczne obrazujące stan gospodarki. Przy obniżonej koniunkturze utrwalają się bariery wskazane w poprzednim roku co zdecydowanie ogranicza rozwój małej przedsiębiorczości. Wśród barier prawnych dodatkowo podkreśla się zbyt dużą reglamentację i kon-

¹⁰ *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995–1996*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997, s. 205–215.

¹¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–1998*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, s. 235–247.

cesjonowanie co nasila zachowania korupcyjne. Administrację i wymiar sprawiedliwości ocenia się jako nieudolne. Krytyczne opinie formułuje się w odniesieniu do polityki fiskalnej wskazując na wysokie podatki i skomplikowanie systemu podatkowego. Na rynku pracy i w obszarze ubezpieczeń społecznych rysują się utrudnienia wynikające między innymi z wprowadzanej reformy systemu ubezpieczeń. Ujawnia się niechęć do podejmowania pracy w małych firmach, niski jest w społecznej ocenie prestiż przedsiębiorców, pracownicy są mało mobilni. Bariery rynkowa jest nadal ograniczony popyt. Finansowanie przedsiębiorstw opiera się o środki własne. Podstawowe źródło zewnętrzne obce to obrotowy i inwestycyjny kredyt bankowy złotowy i zadłużenie w rachunku bieżącym. Realne oprocentowanie kredytów nieco obniżyło się ale w ocenie ludzi biznesu nadal jest za wysokie (ok. 10%). Z kredytów korzysta niewiele bo około 15% firm. Ze względu na wymogi formalne, koszty, konieczne zabezpieczenia tylko nieco ponad 1% przedsiębiorstw korzysta z finansowania przez leasing, poręczenie czy faktoring, mimo, że coraz częściej są one w ofercie banków. Nadal problemem jest dostęp do informacji a dodatkowo pojawiają się ograniczenia wynikające z niedorozwoju infrastruktury (transport, odpady, telekomunikacja, energetyka).¹²

W 2000 roku, mimo pewnego spowolnienia, nadal notuje się wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Podstawowym czynnikiem napędzającym koniunkturę staje się popyt zewnętrzny. Tempo wzrostu eksportu jest wyższe od tempa wzrostu importu. W tym czasie dynamika rozwoju sektora MSP nieco obniża się, wolniej rośnie jego udział w tworzeniu PKB, wolniej zwiększa się liczba działających firm, maleje zatrudnienie w tym sektorze gospodarki. Małe firmy lepiej niż duże jednostki radzą sobie w złożonej sytuacji gospodarczej. Przyszłość postrzegają optymistycznie o czym może świadczyć utrzymująca się skłonność do inwestowania. Należy tu jednak podkreślić, że jako podmioty o niewielkim potencjale ekonomicznym są one szczególnie wrażliwe na warunki w jakich funkcjonują. Podatki w ocenie przedsiębiorców to najistotniejszy element otoczenia prawnego i zarazem największa bariera rozwoju firmy. W 1998 roku taką opinię wyrażało około 18% jednostek, w 1999 roku około 34% a w 2000 roku już około 40%. Wskazuje się na obciążenia w podatkach pośrednich i likwidację ulg w podatku dochodowym oraz składki na ubezpieczenia społeczne jako szczególnie uderzające w sektor MSP. Nadal podstawowym źródłem finansowania dla małych firm są środki własne i pożyczki rodzinne. W niewielkim zakresie korzysta się z kredytu bankowego, leasingu i pomocy z funduszy publicznych. W grupie średnich przedsiębiorstw korzystanie z kredytu występuje częściej, choć też nie jest zbyt popularne. Taka struktura finansowania wynika między innymi z niestabilności rynków finansowych, wahań kursów walutowych, zmian stóp %, kosztów dostępu do kapitału, niedostatecznego dostosowania ofert usług finansowych do oczekiwań przedsię-

¹² *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 29–65; 200–217; 265–272.

biorców.¹³ Firmy wykazują małe zainteresowanie dla procedur innowacyjnych. Z przeprowadzonego na zlecenie PARP¹⁴ badania wynika, że wśród firm zatrudniających do 5 pracowników tylko 8% wykorzystuje planowanie strategiczne, 5% korzysta z patentów, licencji i know-how nabywanych odpłatnie, 3% posiada własne patenty, 5% przeznacza specjalne środki na cele badawczo-rozwojowe a 6% współpracuje z ośrodkami naukowymi i uczelniami. W grupie średnich i dużych przedsiębiorstw 40% firm prowadzi własne prace badawczo-rozwojowe, 20% współpracuje z ośrodkami naukowymi, 15% korzysta z patentów i licencji zakupionych a 10% ma własne patenty. Tylko 13% jednostek przeznacza specjalne środki na prace B + R. Świadczy to między innymi o wewnętrznych ograniczeniach przedsiębiorstw sektora MSP o myśleniu krótkookresowym i marginalizowaniu problemów przyszłej, nie cenowej konkurencji na rynku.

W kolejnym roku występują w gospodarce polskiej symptomy recesji w przemyśle i budownictwie rekompensowane wzrostem usług. Popyt wewnętrzny ocenia się jako niedostateczny przy równoczesnym korzystnym oddziaływaniu popytu zewnętrznego. Udział MSP w tworzeniu PKB nieznacznie się obniża, notuje się również spadek udziału małych jednostek w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw ogółem. Maleje skłonność do zaciągania kredytów długoterminowych, inwestycje finansowane są głównie z zysku (w 80%) a w drugiej kolejności kredytem bankowym. Obniżają się udziały MSP w obrotach zagranicznych.

Rok 2002 okazuje się bardzo niekorzystny dla małych i średnich przedsiębiorców co przekłada się na osiągnięte wyniki finansowe, liczbę zatrudnionych i ilość aktywnych firm. Stan sektora jest znacznie gorszy niż można by zakładać na podstawie notowanych wskaźników makroekonomicznych. Oceny przedsiębiorców dotyczące przewidywań warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce są w tym roku bardzo negatywne (por. rys. 1) co wpływa zapewne na ich zachowania w obszarze inwestycji i podejmowania procedur innowacyjnych.

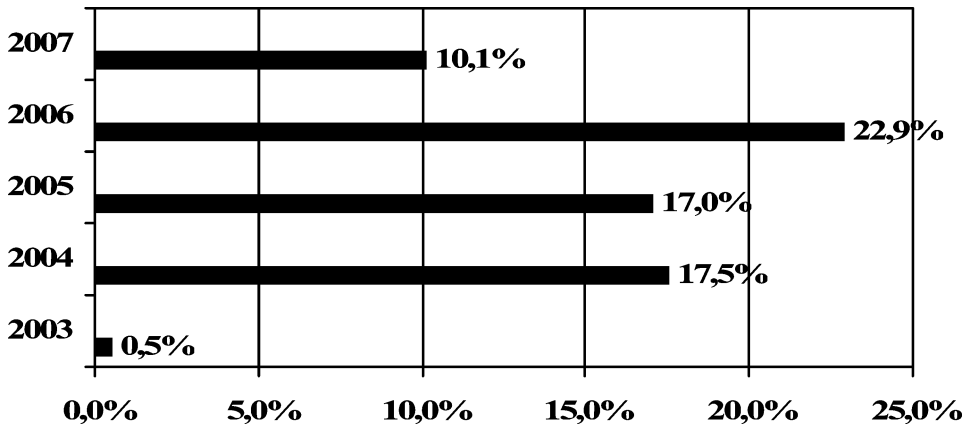
W opinii przedsiębiorców jedną z przyczyn tej sytuacji są zmiany w prawie gospodarczym niezgodne z oczekiwaniami sektora. Utrwaloną barierą jest dostęp do informacji i ułomności systemu podatkowego. Formy i jakość świadczonej pomocy publicznej ocenia się negatywnie przez około 60% przedsiębiorców. Oferty instytucji powołanych dla wspierania małej i średniej przedsiębiorczości są niedostosowane do oczekiwań zainteresowanych.¹⁵ W otoczeniu instytucjonalnym podmiotów dostrzega się szczególną rolę niedocenianych do tej pory klastrów, których potencjał może skutecznie pobudzić sektor do ożywienia działalności i rozwoju.¹⁶ Stają się one szansą dla sektora MSP. Ich bu-

¹³ *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000*, PARP, Warszawa 2001.

¹⁴ *Raport z badania „Wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce”* przeprowadzonego przez Ipsos – Demoskop w 2001 roku na zlecenie PARP, Warszawa 2001, <http://www.parp.gov.pl>

¹⁵ *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2001–2002*, PARP, Warszawa 2003, s. 292–300.

¹⁶ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, 2002, nr 4, s. 45–60.



Rys. 1. Wskaźnik przewidywań na lata 2003–2007 – warunki prowadzenia działalności gospodarczej

Źródło: Badanie klimatu biznesowego w Polsce w ramach EUROCHAMBRES European Economic Survey 2007, Warszawa, grudzień 2006.

dowanie wymaga jednak zmiany sposobu myślenia, przełamania barier wewnętrznych u wielu tradycyjnie, zachowawczo myślących i działających właścicieli.

W roku 2003 pojawiają się oznaki ożywienia, głównie za sprawą wzrastającego popytu krajowego i zewnętrznego. Wzrasta spożycie dóbr konsumpcyjnych, eksport netto działa pozytywnie na koniunkturę. Inflacja maleje i mierzona stopą inflacji ustala się na poziomie 1,7%. W tych warunkach udział MSP w tworzeniu PKB wynosi około 48,5%. Nadal (począwszy od 1997 roku) spadają w sektorze nakłady na inwestycje. Te realizowane w przeważającej części (ponad 50%) finansowane są ze środków własnych.¹⁷ Z przeprowadzonego na zlecenie PARP badania oceniającego bariery dla rozwoju przedsiębiorstwa (strona 178 raportu) wynika, że zarówno dla wiodących w sektorze firm, jak i pozostałych najważniejsze bariery mają wymiar prawny. Wskazuje się tu na niestabilność przepisów, ich skomplikowanie, biurokrację. Równie uciążliwy, we wskazaniach ankietowanych, jest nadmierny fiskalizm. Wysokość kosztów pracy, trudny dostęp do kredytów bankowych i do kapitałów z innych źródeł finansowania to bardzo istotne czynniki hamujące rozwój polskich firm.¹⁸ Bariera dostępu do informacji bardzo ogranicza korzystanie z usług nakierowanych na wspieranie jednostek sektora MSP. Jak pokazują badania¹⁹ 30% firm nie posiada wystarczającej informacji o występowaniu dostępności takich usług, około 13% badanych

¹⁷ G. Gołębiowski, M. Smolińska, *Struktura źródeł finansowania MSP*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna w Warszawie, Zesz. Nauk. Nr 17/2004.

¹⁸ *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2002–2003*, PARP, Warszawa 2004, s. 202–206.

¹⁹ *Raport z badania „Usługi wspierające mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa i samo zatrudnionych”* przeprowadzonego przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową w ramach międzynarodowego projektu badawczego dla PARP, Warszawa 2003, <http://www.parp.gov.pl>

korzysta z nich ale nie regularnie a 50% nie widzi potrzeby wsparcia. Może to też świadczyć o wewnętrznych ograniczeniach podmiotów.

Lata 2004 i 2005 nie przynoszą istotnych zmian w otoczeniu prawnym sektora. MSP – główny pracodawca w każdym regionie kraju (zatrudnia około 70%) nadal działa głównie na rynku krajowym. Jego podstawowy kierunek eksportu to kraje UE. Podejmowane inwestycje są wyraźnie skorelowane z realizacją przez firmy celów krótkookresowych i stają się reakcją na zwiększony popyt. Finansowanie działalności bieżącej i inwestycyjnej dokonuje się przede wszystkim w oparciu o środki własne. Dostęp do środków, które mogłyby wspomóc firmy w przełamaniu np. bariery niedostatecznych kwalifikacji pracowników jest niezadowalający, głównie za sprawą braku wystarczająco szczegółowych informacji na temat możliwości wykorzystania środków publicznych, niezgodności zakresu współfinansowania z potrzebami firmy i pracochłonności procedur pozyskiwania środków publicznych.²⁰

Niestety, nadal niewielkie jest zainteresowanie sektora projektami innowacyjnymi. Liczba przedsiębiorstw przemysłowych prowadzących działalność innowacyjną w latach 2003–2005 wynosiła odpowiednio: 7997, 8021, 8119. Udział przedsiębiorstw zatrudniających od 50 do 249 pracowników wynosił odpowiednio 79,8%, 80,2% i 80,4% przy udziale 12,0%, 11,7% i 11,5% firm zatrudniających od 250 do 499 pracowników. Działania te (w podmiotach zatrudniających ponad 49 osób) były finansowane przede wszystkim środkami własnymi (odpowiednio 66,9%, 78,9% i 76,2%) oraz kredytami bankowymi (odpowiednio 13,7%, 15,6% i 13,6%). Bezzwrotna pomoc zagraniczna stanowiła 1% poniesionych nakładów.²¹ Pewne nadzieje dla intensyfikacji działań innowacyjnych budzić może realizowany od kilku lat proces tworzenia, w otoczeniu instytucjonalnym biznesu, jednostek działających na rzecz pobudzania i wspierania postępu. Na początku 2006 roku działają już 542 ośrodki. Są to centra transferu technologii, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, lokalne fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeń kredytowych, parki technologiczne i inne.²² Jednak efekty ich prac są jeszcze dalekie od oczekiwań. W opisywanym okresie gospodarka osiąga wysokie tempo wzrostu PKB. Wynika to między innymi ze znacznego wzrostu popytu krajowego (o 5,8%) i zewnętrznego. Eksport netto nadal jest istotnym czynnikiem wzrostu ale wymiana handlowa nie jest już jego główną determinantą. Spożycie ogółem wzrasta o 4,8%, rośnie też produkcja sprzedana ogółem. W gospodarce rosną wydatki na inwestycje, stopa inwestycji przekracza 20%. Dokonuje się obniżka stóp % i podatków. Przedsiębiorstwa uzyskują dobre wyniki finansowe. W sektorze MSP obserwuje się w tym czasie

²⁰ Ekspertyza „Kierunki wspierania przedsiębiorstw w zakresie szkoleń zawodowych” opracowana przez Fundację Rozwoju Kapitału Ludzkiego na zlecenie PARP, Warszawa 2004, <http://www.parp.gov.pl>

²¹ *Nauka i Technika w 2003 r., 2004 r., 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006.

²² *Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce*, PARP: Innowacje i przedsiębiorczość dla przyszłości, SOOIP Annual 2006, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław 2006.

obniżenie skłonności do inwestowania, wzrasta ona tylko w około 24% podmiotów. Niewiele, bo tylko około 19,8% jednostek podjęło w 2006 roku działania inwestycyjne a około 48% nie inwestuje w ogóle. Te które podejmują takie czynności, głównie mikro-przedsiębiorstwa, angażują środki w nowe obiekty i ulepszenia, średnie firmy dokonują zakupu używanego sprzętu i coraz częściej korzystają z leasingu. Mniej przedsiębiorstw inwestuje w majątek trwały, w nowe produkty i usługi, w badania i rozwój. Finansowanie, tak jak w latach poprzednich, opiera się na własnych środkach przy malejącym zainteresowaniu kredytami bankowymi. (por. tab. 1)

Tabela 1. Źródła finansowania inwestycji w sektorze MSP w latach 2005–2006

LATA	ŹRÓDŁA FINANSOWANIA (w %)					
	Zysk	Fundusze UE	Kapitał własny	Inne	Leasing	Kredyt bankowy
2005	1,9	1,4	37,2	2,0	10,5	15,6
2006	8,7	1,9	54,4	3,0	9,0	12,7

Źródło: Badanie „Monitoring kondycji sektora MSP” za kolejne lata, PKPP Lewiatan, Warszawa, 2007.

Jako powód niechęci do inwestycji rozwojowych, w badaniach dotyczących początku 2006 roku, firmy podają złą koniunkturę i ograniczony popyt. Jednak, mimo że w ciągu roku popyt rośnie, łatwiejszy staje się dostęp do kredytu i leasingu przedsiębiorcy nie podejmują działań pozwalających im na zbudowanie przewag długookresowych. Nie angażują się w procesy skutkujące poprawą jakości produktu, nie usprawniają dystrybucji. Wykorzystując poprawiającą się sytuację gospodarczą koncentrują się na celach krótkookresowych. Nie planują w dłuższej perspektywie ponieważ, jak twierdzą objęci badaniami, w otoczeniu biznesu napotykać od wielu lat istotne ograniczenia. Wskazują na bardzo wysokie koszty pracy, nieprzejrzyste i wygórowane podatki, nieelastyczne prawo pracy, oddziaływanie szarej strefy, brak wykwalifikowanych pracowników, złożone procedury administracyjne, uprzywilejowanie sektora publicznego.²³

Jak pokazują badania największą przeszkodą we wdrażaniu inwestycji innowacyjnych dla sektora stanowi ich finansowanie.²⁴ W badaniach Ministerstwa Gospodarki na tę barierę wskazuje 42% ankietowanych przedsiębiorców. Oczekują oni konkretnego wsparcia od otoczenia, takiego które pozwoli skutecznie przełamać dostrzegane ograniczenia finansowe²⁵ występujące mimo tego, że jed-

²³ *Monitoring kondycji sektora MSP za kolejne lata*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2007, s. 4–51.

²⁴ P. Głodek, M. Gołębiowski, *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Vademecum Innowacyjnego Przedsiębiorcy, Tom II, Warszawa 2006, s. 12–37.

²⁵ I. M. Brojakowska, *Możliwości finansowania mikro i małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr specjalny, 2007, s. 19–24. 2. K. Wach, *Wsparcie finansowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 7, 2007, s. 45–51.

nostki osiągają zadowalający poziom samofinansowania.²⁶ W następnej kolejności wymienia się ryzyko związane z działaniami innowacyjnymi (31%) oraz brak zainteresowania nowymi ofertami ze strony otoczenia rynkowego (16%).²⁷

Napotykanne przez biznes bariery²⁸ utrudniające bądź też wykluczające wprowadzanie działań innowacyjnych można pogrupować jako zewnętrzne względem firmy i dla niej wewnętrzne, których często przedsiębiorcy nie dostrzegają a jednak i one decydują o kondycji przedsiębiorstwa i całego sektora. (por. tab. 2) Pokonanie wielu z nich wymaga, w opinii badanych jednostek, rozszerzenia usług doradczych świadczonych nieodpłatnie a dotyczących przygotowania wniosków o finansowanie kredytem lub pożyczką, pomocy prawnej, wsparcia w zakresie marketingu i sprzedaży oraz nawiązywania i prowadzenia współ-

Tabela 2. Bariery dla rozwiązań innowacyjnych

OGRANICZENIA DLA PROCEDUR INNOWACYJNYCH	
ZEWNĘTRZNE	WEWNĘTRZNE
Wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji, przekraczające możliwości kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw.	Zbyt wysokie ryzyko inwestycji innowacyjnych w ocenie przedsiębiorców.
Niska dostępność środków finansowych zewnętrznych, w tym uruchamianych przez banki.	Opór pracowników i związków zawodowych związany z koniecznością przeszkolenia i przekwalifikowania załogi.
Trudności w dostępie do rozwiązań wypracowanych przez jednostki z otoczenia biznesu.	Niedoceniaenie roli „aniołów biznesu”.
Brak dostatecznej infrastruktury technicznej.	Brak przedsiębiorczości wewnętrznej i wsparcia kierownictwa.
Działalność aparatu fiskalnego i rozwiązania systemu podatkowego.	Nieskuteczny motywacyjny system wynagrodzeń.
Niestabilność i niejasność uregulowań prawnych.	Nastawienie na cele bieżące i maksymalizację zysku krótkookresowego.
Nieprawidłowe działanie aparatu administracji, biurokracja.	Konkurencja ceną a nie jakością i nowoczesnością produktu.
Obawa przed recesją.	Nastawienie na rywalizację a nie kooperację.
	Niechęć do współpracy ze sferą B + R.
	Niskie rozpoznanie mocnych i słabych stron firmy.

Źródło: Opracowanie własne

²⁶ J. Jędrzejczak-Gas, *Samofinansowanie przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 2, 2008, s. 69–73.

²⁷ *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 47–53.

²⁸ *Spoleczne determinanty przedsiębiorczości innowacyjnej*, PARP, Warszawa 2007; I. Steinerowska-Streb, *Sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 8, 2006, s. 27–33.

pracy gospodarczej.²⁹ Oczekuje się uruchomienia instrumentów o charakterze organizacyjnym pomocnych przy wdrażaniu nowych technologii a także pełniejszego dostępu do informacji i szkoleń.³⁰

Z raportu Krajowej Izby Gospodarczej³¹ wynika, że władze publiczne nie spełniają oczekiwań przedsiębiorców związanych z likwidacją lub złagodzeniem barier. Na pytanie „Czy władze publiczne są zainteresowane usuwaniem barier dla funkcjonowania firm?” 3,2% objętych badaniem przedsiębiorców uznało, że władze są aktywne, 11,2% – podejmują ograniczone działania, 47,1% – ograniczają się do deklaracji o konieczności usunięcia barier i 35,2% – nie są zainteresowane usunięciem barier. Wskazują przy tym na podstawowe bariery takie jak: zła jakość prawa, wady systemu podatkowego, niedostosowania prawa pracy do warunków funkcjonowania firm, działanie szarej strefy, nieuczciwą konkurencję i pozapłacowe koszty pracy.

Jak pokazują różnego rodzaju studia prowadzone przez jednostki naukowo-badawcze, administrację rządową, organizacje społeczne, reprezentantów świata biznesu wiele barier o ściśle ekonomicznym wymiarze i pierwszoplanowym znaczeniu dla rozwoju przedsiębiorczości i gospodarki jest stale obecnych w życiu sektora MSP. I tak w badaniach PKPP Lewiatan³² 90% ankietowanych wskazuje jako najistotniejsze ograniczenie koszty pracy a niemal równie dotkliwie odczuwa bariery wynikające z wysokości podatków (84%). Przedsiębiorcy objęci badaniami ankietowymi przez Ministerstwo Gospodarki³³ wskazują przede wszystkim na wysokie podatki i opłaty, małe obroty, skomplikowane przepisy, konkurencję dużych firm i koszty siły roboczej. Z badań przeprowadzonych przez NBP wynika, że najważniejsze to utrudnienia wynikające ze zmiany kursów walutowych, konkurencja innych firm, niski popyt i inflacja.

Zachowując świadomość, że badania prowadziły podmioty mające różne, często odmienne interesy, że metodologia badań nie była jednolita oraz fakt, że przedsiębiorcy widzą przyczyny swych niepowodzeń na zewnątrz podmiotu a często wręcz nie dostrzegają barier wewnętrznych należy wskazać obszary utrudniające sprawne i skuteczne działanie. Temu celowi służyło między innymi powołanie na początku 2006 roku Międzyresortowego Zespołu do Spraw Nowoczesnych Regulacji Gospodarczych. Jednym z rezultatów działania tej instytucji było zdiagnozowanie najistotniejszych barier dla MSP. Wskazuje się tu na:

- bariery związane z systemem podatkowym (jego złożoność, niejasność przepisów, zmienność interpretacji),

²⁹ H. Ćwikliński, T. Jurkiewicz, J. Kempa, G. Pawłowski, *Raport z badań MSP na Pomorzu*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2006, s. 2 i następne.

³⁰ M. Oliński, *Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 9, 2006, s. 31–36.

³¹ *Raport z badania warunków dla funkcjonowania firm z sektora MSP*, Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa 2006, s. 1 i następne.

³² *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006, s. 31 i następne.

³³ *Raport o stanie gospodarki 2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s. 383–389.

- bariery wynikające z prawa pracy (przeregulowanie Kodeksu Pracy, brak elastycznych rozwiązań dotyczących czasu pracy),
- bariera sądownictwa (księgi wieczyste, koszty i przewlekłość postępowania),
- bariery pojawiające się w związku z Ustawą o swobodzie działalności gospodarczej (koncesje, pozwolenia),
- bariery związane z zamówieniami publicznymi,
- bariery regulacji dotyczące procesów inwestycyjnych (infrastruktura techniczna i komunalna).

W opinii Zespołu niewłaściwe standardy w tych elementach otoczenia firm są mocno utrwalone i artykułowane przez różne grupy przedsiębiorców bez względu na czas i cel badania oraz jednostkę prowadzącą analizę.

W 2007 roku utrzymywały się pozytywne tendencje w polskiej gospodarce. Działalność rozpoczęło około 300 tysięcy podmiotów (por. tab. 3) z czego 96% to firmy prywatne.

Tabela 3. Podmioty gospodarki narodowej według liczby pracujących oraz wybranych sekcji PKD

Wyszczególnienie a - 31.12.2006 b - 31.12.2007 c - 30.06.2008		Ogółem	0 - 9	10 - 49	50 - 249	250 - 999	1000 i więcej
Górnictwo i kopalnictwo	a	2 273	1 837	298	102	22	14
	b	2 424	1 982	305	102	21	14
	c	2 521	2 066	314	106	21	14
Przetwórstwo przemysłowe	a	375 118	333 777	31 805	7 898	1 412	226
	b	375 015	333 426	32 100	7 864	1 406	219
	c	373 205	331 432	32 240	7 912	1 411	210
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektr. gaz i wodę	a	3 738	2 303	817	478	97	43
	b	4 018	2 551	836	484	106	41
	c	4 234	2 766	842	486	102	38
Budownictwo	a	367 513	351 765	13 547	2 006	178	17
	b	392 844	376 254	14 367	2 025	182	16
	c	410 411	393 372	14 818	2 029	175	17
Handel i naprawy	a	1 160 914	1 127 470	29 724	3 362	315	43
	b	1 149 810	1 115 953	30 125	3 355	333	44
	c	1 137 661	1 103 375	30 515	3 395	330	46
Hotele i restauracje	a	112 736	107 660	4 752	291	25	8
	b	113 263	108 017	4 912	295	31	8
	c	115 863	110 493	5 033	297	32	8
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	a	259 423	253 912	4 551	727	194	39
	b	263 423	257 645	4 829	714	194	41
	c	266 334	260 324	5 038	739	192	41
OGÓLEM	a	3 636 039	3 455 565	147 393	28 406	3 863	812
	b	3 685 608	3 502 303	150 128	28 462	3 911	804
	c	3 716 939	3 531 531	152 039	28 665	3 902	802

Źródło: Obliczenia własne na podstawie źródeł: GUS, Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006, 2007 i I połowie 2008 roku

W badanym okresie wzrasta PKB (o 6,6 % w stosunku do roku poprzedniego), rośnie popyt krajowy zarówno konsumpcyjny jak i inwestycyjny. Spożycie indywidualne wzrasta o około 6%. Rosną nakłady brutto na środki trwałe. Utrzymuje się pozytywna tendencja we wzroście nakładów inwestycyjnych. (por. tab. 4) Może to wynikać z poprawy drożności przepływu środków unijnych, dobrej sytuacji finansowej przedsiębiorstw, utrzymującej się dobrej koniunktury, obniżonego ryzyka inwestycji oraz wyczerpywania się zdolności produkcyjnych. Coraz wyższe jest zainteresowanie inwestycjami mikro-przedsiębiorstw. Finansowanie odbywa się w oparciu o środki własne, kredyt bankowy i leasing. Nadal bardzo niewiele firm (około 3%) korzysta z funduszy unijnych. Ciągłe niedostateczne jest zainteresowanie innowacjami. (por. tab. 5). W drugiej połowie 2007 roku takie działania wprowadziło około 16% mikro, 30% małych i 36% średnich przedsiębiorstw.

Tabela 4. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 pracowników

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>wartość nakładów inwestycyjnych (mld zł)</i>								
pow. 9 pracujących	95,6	67,2	65,6	64,7	73,8	79,7	99,3	126,3
10 – 49	11,9	67,2	7,6	7,6	9,5	9,4	12,2	14,3
50 – 249	21,7	15,9	15,5	15,3	18,3	19,9	25,1	31,1
pow. 249	52,0	43,0	42,4	41,7	46,0	50,4	62,0	80,9
<i>wartość nakładów inwestycyjnych na 1 przedsiębiorstwo (tys. zł)</i>								
pow. 9 pracujących	1 847,4	1 388,8	1 488,1	1 526,9	1 707,8	1 830,8	2 230,5	2 802,0
10 – 49	407,1	257,2	269,1	287,0	345,5	339,1	430,2	504,2
50 – 249	1 555,5	1 195,1	1 200,6	1 161,2	1 403,6	1 515,2	1 890,1	2 281,6
pow. 249	16 851,9	15 195,5	15 451,3	15 944,0	17 164,2	18 308,8	21 171,7	25 594,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie źródeł: Ministerstwo Gospodarki, Przedsiębiorczość w Polsce w 2007 i w I połowie 2008 roku

Najważniejszą barierą we wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych był brak możliwości sfinansowania takich rozwiązań. Równocześnie, jak pokazują badania, około 80% przedsiębiorców ma świadomość konieczności wprowadzania takich przedsięwzięć ze względu na aspekt konkurencyjności.³⁴

³⁴ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców II połowa 2007 r.*, Raport Ministerstwa Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s. 2 i następne.

Tabela 5. Wskaźniki innowacyjności dla Polski oraz UE w latach 2006–2007 w sektorze MSP

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika		
	Polska (2006)	Polska (2007)	UE – 27 (2007)
1. Udział (%) MSP wprowadzających własne innowacje w ogólnej liczbie MSP	12,5	13,8	21,6
2. Udział (%) MSP kooperujących w zakresie innowacji w ogólnej liczbie MSP	9,1	9,1	9,1
3. Udział (%) MSP wykorzystujących innowacje organizacyjne w ogólnej liczbie MSP	19,3	19,3	34,0

Źródło: European Innovation Scoreboard 2006 i 2007

Bariery rozwoju w roku 2007 są takie z jakimi przedsiębiorcy spotykali się w latach poprzednich. Te wyraźnie utrwalone to:

- pozapłacowe koszty pracy,
- brak przejrzystości, jednoznaczności podatków pośrednich,
- nieelastyczne prawo pracy,
- konkurencja ze strony szarej strefy,
- brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
- brak wykwalifikowanych pracowników,
- procedury administracyjne,
- konkurencja ze strony uprzywilejowanych przedsiębiorstw.³⁵

Uwzględniając wielkość przedsiębiorstwa można dostrzec, że dla mikroprzedsiębiorstw utrwalone bariery to: wysokie podatki i opłaty, małe obroty, skomplikowane przepisy prawa, konkurencja dużych firm, koszt siły roboczej, odpowiednie kwalifikacje siły roboczej. Małe przedsiębiorstwa wskazują na: wysokość podatków i opłat, konkurencje dużych firm, koszt siły roboczej, odpowiednie kwalifikacje siły roboczej, skomplikowane przepisy prawa, biurokrację. Średnie podmioty wymieniają barierę kwalifikacji siły roboczej, skomplikowane przepisy prawa, wysokość podatków i opłat, konkurencje dużych jednostek, czas oczekiwania na zapłatę.

Według PKPP Lewiatan³⁶ niewiele barier znika a w szybkim tempie pojawiają się nowe. Wskazuje się na problemy wynikające z harmonizacji prawa polskiego z europejskim, trudności towarzyszące inwestycjom budowlanym, niewiadome towarzyszące wdrażaniu nowych programów operacyjnych i systemu wsparcia przedsiębiorczości w latach 2007–2013.

³⁵ M. Starczewska-Krzysztożek, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2008, s. 1 i następane.

³⁶ *Czarna lista barier*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2008, <http://www.pkpplewiatan.pl>

Jak wynika z informacji GUS³⁷ w roku 2008 obserwuje się spowolnienie wzrostu gospodarczego, choć nadal jest dodatni wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury. Popyt krajowy w dalszym ciągu rośnie. Jednak słabnie tempo wzrostu produkcji sprzedanej, występuje ujemne saldo obrotu towarami wysokiej techniki, rosą ceny w sferze konsumpcji i produkcji. Tworzy się mniej nowych miejsc pracy niż przed rokiem. W małych przedsiębiorstwach jest to spadek o 37,3%, w średnich o 19,4% i dużych o 14,4%. W dalszym ciągu utrzymują się bariery właściwe dla lat poprzednich to jest: wysokie koszty zatrudnienia, konkurencja innych firm. Pojawiają się też nowe np. w budownictwie ujawnia się bariera podażowa w postaci niedoboru pracowników o określonych kwalifikacjach. Coraz wyraźniej rysują się ograniczenia mające źródło w stopniu wykorzystania mocy produkcyjnych. Likwidacja tych barier jest możliwa w dłuższej perspektywie ale wymaga procesów inwestycyjnych i innowacyjnych. Konieczna jest reforma systemu edukacyjnego a podejmowane tu działania są niewspółmierne do oczekiwań. Wiele barier ogranicza przedsiębiorczość młodzieży. Można wskazać na niewykształcony w młodych twórczy sposób myślenia, brak pomysłów, umiejętności i odwagi do prowadzenia własnej działalności oraz utrudniony dostęp do środków finansowych a także brak informacji o instrumentach wspomagających ich aktywność. Szczególnym utrudnieniem dla mikro-przedsiębiorstw jest dostęp do funduszy unijnych, mało elastyczne prawo pracy, biurokracja i szara strefa. Oczekuje się zdjęcia z firm biurokratycznych obciążeń, ciężarów finansowych oraz uruchomienia dodatkowego systemu pomocy dla inwestycji i innowacji. Utrzymują się bariery instytucjonalne to jest wiele instytucji funkcjonuje niezgodnie z oczekiwaniami rynku, urzędy działają nieefektywnie, zbyt duży jest udział państwa w obrocie gospodarczym (koncesje i zezwolenia), często nie stwarza się równych warunków dla działalności podmiotów (od strony obsługi instytucjonalnej).

4. PODSUMOWANIE

Formułując głos w sprawie warunków dla działalności sektora MSP w Polsce zachowujemy przekonanie, że w otoczeniu (różnorodnym i zmieniającym się) w jakim przyszło prowadzić firmę zawsze występują elementy utrudniające, spowalniające lub wręcz blokujące rozwój przedsiębiorczości. Samo zidentyfikowanie barier to warunek konieczny ale nie wystarczający aby je zlikwidować. W praktyce można tylko zmniejszyć ich negatywny wpływ a w wielu przypadkach nie ma możliwości ich eliminacji. Ważne jest aby zapobiegać powstawaniu nowych i obniżać koszty, które przez bariery są tworzone a wywołują utratę przewag konkurencyjnych. Znamionym jest jednak, że bariery rozpoznane już w 1995 roku utrzymują się nadal mimo deklaracji ich likwidacji (ograniczeń) czynionych zapewne tylko w ramach marketingu politycznego (wyborczego). Przedsię-

³⁷ Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju maj 2008 r., GUS, Warszawa 2008.

biorycy w swym codziennym działaniu odczuwają brak zapowiadanej od wielu lat reformy finansów publicznych i systemu ubezpieczeń społecznych. Wiele agend rządowych, funduszy generuje wysokie koszty co nie przekłada się na działania oczekiwane jako wsparcie dla MSP. Istniejące nieprawidłowości w otoczeniu polskiego przedsiębiorcy są trwałe i bardzo głębokie. Potwierdza to „Doing Business 2008” – ranking gospodarek przyjaznych biznesowi opublikowany przez Bank Światowy. Polska zajęła tam 74 miejsce jako ostatni kraj Unii. Na tak negatywną ocenę wpłynęło szerokie koncesjonowanie działalności, panujący porządek prawny i sprawność instytucji publicznych obsługujących przedsiębiorców. Również w Indeksie Wolności Gospodarczej 2008 konstruowanym przez Heritage Foundation i Wall Street Journal na 162 oceniane kraje Polska zajęła 83 miejsce mając najniższą pozycję z wszystkich krajów Unii. Tu dostrzeżono bariery w postaci nadmiernego interwencjonizmu rządu w gospodarce, nieelastycznego prawa pracy, ograniczonej swobody działalności gospodarczej oraz wysokiej korupcji.

Negatywne skutki opisywanych ograniczeń nabierają większej mocy w okresie spowolnienia wzrostu gospodarczego a z tą sytuacją mamy obecnie do czynienia. Tym bardziej koniecznym jest aby wdrażać procedury, uruchamiać instrumenty, które okażą się wreszcie skuteczne. Poprzestanie na analizach, ocenach, raportach, które generują koszty a nie skutkują oczekiwanymi zmianami nie pobudzi przedsiębiorczości i nie wpłynie na jakość gospodarki. Wydaje się, że szczególnie należałoby się skoncentrować na działaniach prowadzonych w następujących obszarach. Po pierwsze innowacyjność. W sytuacji gdy gospodarka nie dysponuje zasobami strategicznymi takimi jak np. ropa naftowa zbudowanie przewag konkurencyjnych dających szanse na utrzymanie pożądanego tempa wzrostu może się dokonywać przez uruchamianie procedury innowacyjne. Przy obecnym bardzo niskim poziomie innowacyjności szanse na utrwalony wzrost zdecydowanie obniżają się.

Obok propagowania postaw proinnowacyjnych należy również wykorzystać możliwości jakie w dłuższej perspektywie niesie rozwój nauki, wiedzy i kwalifikacji. Należy również wprowadzać od dawna zapowiadane ułatwienia dla działalności gospodarczej oraz przekonstruować system podatkowy. Jest to drugi istotny obszar w którym należy wprowadzać zmiany zapowiadane już od kilku lat. Pozwoliłoby to osiągnąć standardy jakie konkurencyjne gospodarki wprowadziły już wiele lat temu. Następna grupa działań winna skutkować poprawą jakości i stanowienia prawa oraz stworzyć otoczenie przyjazne przedsiębiorcy.

Problemy z jakimi muszą się uporać podmioty sektora MSP dotyczą nie tylko polskiej gospodarki. 25 czerwca 2008 roku Komisja Europejska opublikowała Komunikat A „Small Business Act «» for Europe, COM (2008) dotyczący stymulowania wzrostu i rozwoju sektora MSP na poziomie wspólnotowym oraz krajowym określający zasady i konkretne środki wsparcia MSP. W dokumencie wskazuje się na konieczność uruchomienia następujących działań:

- ułatwienia rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej,
- ograniczenie obciążeń administracyjnych o 25% do 2012 roku,

- ułatwiony dostęp do wsparcia finansowego na B+R,
- obniżenie VAT,
- znoszenie zatorów płatniczych,
- dostępność zamówień publicznych.³⁸

Są one zgodne z tymi, których od wielu lat domagali się polscy przedsiębiorcy. Jeśli nadal nie będą realizowane w odpowiednim zakresie i tempie utrzymanie tempa wzrostu gospodarczego zostanie niewątpliwie bardzo zagrożone.

BIBLIOGRAFIA

- Bławat, F. (red.) *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Scientific Publishing Group 2004.
- Brodzicki, T., Szultka, S. *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, 4/2002.
- Brojakowska, M. *Możliwości finansowania mikro i małych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr specjalny 2007.
- Ćwikliński, H., Jurkiewicz, T., Kempa, J., Pawłowski, G. *Raport z badań MSP na Pomorzu*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2006.
- Głodek, P., Gołębiowski, M. *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Vademecum Innowacyjnego Przedsiębiorcy, Warszawa 2006.
- Gołębiowski, G., Smolińska, M. *Struktura źródeł finansowania MSP*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna w Warszawie, Zesz. Nauk. 17/2004.
- Górzyński, M., Pander, W., Koć, P. *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006.
- Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju maj 2008 r.*, GUS, Warszawa 2008.
- Jędrzejczak-Gas, J. *Samofinansowanie przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, 2/2008.
- Komisja Europejska DG ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu, *Przede wszystkim MSP*, Wydawnictwo Wspólnoty Europejskiej 2007.
- Komisja Europejska, *Nowa definicja MSP*. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Wydawnictwo Wspólnoty Europejskiej 2006.
- Krajewski, K. *Kreowanie miejsc pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wynagrodzenia 19/1999.
- Krajowa Izba Gospodarcza, *Raport z badania warunków dla funkcjonowania firm z sektora MSP*, Warszawa 2006.
- Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce 2008*, Warszawa 2008.
- Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce 2007*, Warszawa 2007.
- Ministerstwo Gospodarki, *Raport o stanie gospodarki 2006*, Warszawa 2006.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych UE*, Warszawa 2007.

³⁸ *Przedsiębiorczość w Polsce 2008*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 50 i następne.

- Nauka i Technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004.
- Nauka i Technika w 2004 roku*, GUS, Warszawa 2005.
- Nauka i Technika w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006.
- Oliński, M. *Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, 9/2006.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000*, Warszawa 2001.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2001–2002*, Warszawa 2003.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2002–2003*, Warszawa 2004.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Spoleczne determinanty przedsiębiorczości innowacyjnej*, Warszawa 2007.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce*, SOOIP Annual 2006, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław 2006.
- Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa 1997.
- Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–1998*, Warszawa 1999.
- Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999*, Warszawa 2000.
- Polska Konfederacja Polskich Przedsiębiorców Lewiatan, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Warszawa 2006.
- Polska Konfederacja Prywatnych Przedsiębiorców Lewiatan, *Monitoring kondycji sektora MSP za kolejne lata*, Warszawa 2007.
- Sosnowska, A., Łobejko S. *Małe i średnie polskie przedsiębiorstwa w Polsce w warunkach konkurencji: pozytyw i trudności w rozwoju*, PARP, Warszawa 2006.
- Starczewska-Krzysztozek, M. *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2008.
- Steinerowska-Streb, I. *Sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, 8/2006.
- Sudoł, S. *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2006.
- Szymański, M., Szczawiński M. *Elementy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo SGGH w Warszawie, Warszawa 2005.
- Wach, K. *Wsparcie finansowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, 7/2007.
- Wach, K. *Zagadnienia Techniczno-Ekonomiczne*, Kwartalnik AHG im. St. Staszica w Krakowie, Kraków 2003.
- Wachowiak, P. (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2006.

TITLE THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN POLAND

Summary: The article deals with the obstacles of developing of small and medium enterprises in Poland. The sector of these enterprises has had a very good influence on Polish economy for the last two decades. Unfortunately small and medium enterprises have not been able to expand in a large scale. There have been a lot of well known obstacles in the way to development. More of them are permanent. Since 1990 a little has changed. The entrepreneurs are eager to develop but the government cannot create favorable conditions for them.

Key words: small and medium enterprises, obstacles of developing, conditions for business

*dr Danuta Andrzejczyk
Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa
w Bydgoszczy
ul. Piotrkowskiego 12-14
85-098 Bydgoszcz
e-mail: dandrzejczyk@op.pl*