Adam Kałowski

Wewnętrzne determinanty inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 47, 231-243

2010

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.

MUZEUM HISTORII POLSKI

ADAM KAŁOWSKI

WEWNĘTRZNE DETERMINANTY INWESTYCJI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

1. WSTĘP

Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest pożądany z punktu widzenia gospodarki narodowej, gdyż stabilizuje procesy gospodarcze i niejednokrotnie jest inicjatorem rozwoju całej gospodarki. Teza ta znajduje szczególnie wielu zwolenników w obecnych czasach, gdy globalna gospodarka ulega kryzysowi „finansowemu". Polska gospodarka jako jeden z nielicznych przypadków na świecie nie odnotowała spadku PKB w okresie trwania kryzysu „finansowego". Oczywiście na taką sytuację złożyły się liczne czynniki, w tym również i dynamiczny rozwój sektora MSP. Dynamiczny rozwój sektora MSP nie pozwolił jednak na eliminacje słabych stron tego sektora, tzn.: niskiej innowacyjności, niskiej dynamiki inwestycji oraz złej struktury (dominacja przedsiębiorstw handlowych). Zmiany struktury MSP należy wspomóc poprzez stymulowanie inwestycji. Sam proces stymulowania musi się jednak opierać na prawidłowo określonych determinantach inwestycji w tej grupie przedsiębiorstw. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw proces inwestycyjny nierozerwalnie łączy się z kwestią podejmowania szeregu mniej lub bardziej skomplikowanych decyzji, którą najczęściej musi podejmować sam przedsiębiorca. Biorąc pod uwagę te rozważania, celem niniejszego artykułu jest identyfikacja kluczowych wewnętrznych czynników determinujących inwestycje w małych i średnich przedsiębiorstwach.

2. AKTYWNOŚĆ INWESTYCYJNA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE[1]

Wielkość nakładów inwestycyjnych w gospodarce polskiej w latach 1997-2007 uległa głębokim wahaniom (tabela 1). W badanym okresie za pierwszy trend można przyjąć wzrost inwestycji w gospodarce polskiej do 2000 roku. Trend ten jednak odwrócił się już w roku następnym. Po znacznym ograniczeniu nakładów inwestycyjnych na początku XXI wieku, w 2005 roku polskie przedsiębiorstwa ponownie weszły na ścieżkę dynamicznego rozwoju. Dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych w gospodarce polskiej w 2006 roku w stosunku do 2005 roku wyniosła aż 14,6%, a 26,7% w 2007 roku w stosunku do roku 2006. Szczegółowo we wszystkich grupach przedsiębiorstw (małych, średnich, dużych) wzrost nakładów inwestycyjnych w 2007 roku w stosunku do 2006 roku przekroczył 25%.

---

[1] Proces inwestowania stanowi podstawę każdego rozwoju przedsiębiorstwa. Podstawowym celem inwestowania jest natomiast transformacja środków płynnych (inwestora lub zewnętrznych) w aktywa produkcyjne (środki trwałe i/lub obrotowe) - W. Behrens, P. M. Hawranek, *Poradnik przygotowania przemysłowych studiów feasibility,* UNIDO, Warszawa 1993, s. 323.

Najwyższy wzrost nakładów inwestycyjnych w tym okresie zanotowano w sektorze średnich przedsiębiorstw, tzn. 29,2%. Grupa małych przedsiębiorstw osiągnęła również bardzo wysoki poziom dynamiki, bo aż 20%, ale najniższy spośród analizowanych grup.

Tabela 1
Wielkość nakładów inwestycyjnych (z pominięciem rolnictwa i administracji) w okresie 1997-2007 [w mln zł]

Rok	Ogółem	Podmioty zatrudniające osoby		
		0-49, małe	50-249, średnie	Pow. 249, duże
1997	68491	15684	12857	39951
2000	106328	28612	24579	53138
2005	99418	22241	21384	55793
2006	113895	26846	27648	59248
2007	144280	34148	34759	75373

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2001, 2002,2008,2009.

Analizując dynamikę wskaźnika nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego pracującego w analogicznym okresie, można zauważyć, iż najwyższy poziom wśród wszystkich grup przedsiębiorstw osiągnęły podmioty zatrudniające powyżej 250 osób (tabela 2). W badanym okresie wskaźnik ten dla wskazanej grupy przedsiębiorstw wzrósł aż dwuipółkrotnie. W grupie średnich wskaźnik ten wzrósł ok. dwukrotnie. Niepokoić może spadek nakładów inwestycyjnych na jednego pracującego w grupie małych przedsiębiorstw, stąd należy pogłębić analizę wyników tej grupy w badanym przedmiocie. W grupie małych przedsiębiorstw należy wyróżnić podgrupę mikroprzedsiębiorstw zatrudniających do 9 osób, w których poziom nakładów inwestycyjnych znacząco odbiega w stosunku do pozostałych grup przedsiębiorstw. Przykładowo, w roku 2007 wskaźnik nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego pracującego w grupie mikroprzedsiębiorstw wyniósł tylko 5,1 tys. zł, a w grupie małych podmiotów, zatrudniających od 10 do 49 osób, aż 15,7 tys. zł. Niski poziom wskaźnika nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego pracującego w grupie mikroprzedsiębiorstw może wynikać z procesu pozornej przedsiębiorczości, polegającej na przejściu ze świadczenia pracy jako pracownik na świadczenie usług tzw. „pracowniczych" w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Jest to proces zmierzający wyłącznie do redukcji kosztów osobowych u pracodawcy, a nie na świadczeniu odmiennych usług niż w ramach umowy o pracę. W ten sposób rozwój pozornej przedsiębiorczości obniża możliwości precyzyjnego badania wielkości inwestycji w tej grupie przedsiębiorstw.

Badając aktywność inwestycyjną podmiotów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, uwzględniając wielkość nakładów jako % przychodów ze sprzedaży, można zauważyć, iż co trzecia firma wskazuje na udział od 10% do 49%[2]. Jednak duże Rozbieżności istnieją w poziomie tego wskaźnika w grupie mikro i w pozostałych przedsiębiorstwach.

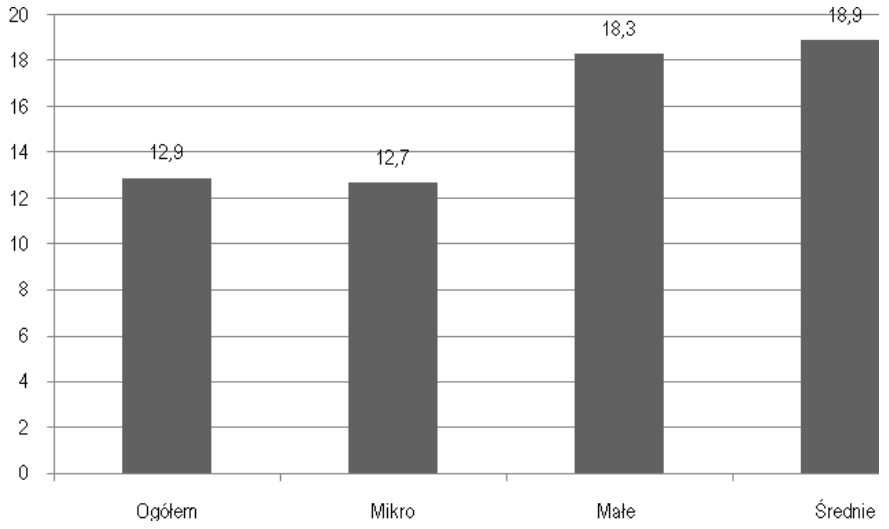
[2] *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w MSP,* Pentor Research Group dla PARP, Listopad 2007, s. 71.

Tabela 2
Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na jednego pracującego w sektorze rynkowym (w tys. zł.)

Podmioty/rok	1997	2000	2005	2007
Małe	3,7	5,0	10,8	7,4
Średnie	9,6	13,2	14,3	21,5
Duże	10,9	19,0	23,3	27,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów o stanie sektora MSP w Polsce z lat 1997-1998 i 2005-2006, 2007-2008, PARP.

W grupie mikroprzedsiębiorstw średni udział nakładów inwestycyjnych jako % w przychodach wyniósł jedynie 12,7%, podczas gdy w pozostałych przedsiębiorstwach sektora MSP wskaźnik ten osiągnął poziom powyżej 18% (wykres 1).



Wykres 1. Średnie wielkości nakładów inwestycyjnych jako % przychodów ze sprzedaży w podmiotach sektora MSP w 2006 roku [%]

Źródło*: Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w MSP,* Pentor Research Group dla PARP, Listopad 2007, s. 71.

Należy jednoznacznie stwierdzić, iż rola małych i średnich przedsiębiorstw w działalności przedsiębiorstw ogółem jest wymierna i istotna dla całej gospodarki. W przybliżeniu połowa nakładów inwestycyjnych jest poniesionych przez sektor MSP. Z drugiej jednak strony dynamika wielkości nakładów inwestycyjnych szczególnie w grupie przedsiębiorstw małych (w tym mikro) jest zdecydowanie niższa niż w przypadku średnich i dużych. Okres ostatnich trzech lat to czas dynamicznego rozwoju polskiej gospodarki, stąd przyczyn powodujących osłabienie dynamiki nakładów inwestycyjnych należy poszukiwać bardziej w otoczeniu wewnętrznym tych podmiotów niż w zewnętrznym, co jest przedmiotem dalszej części niniejszego opracowania.

3. KLASYFIKACJA CZYNNIKÓW WARUNKUJĄCYCH INWESTYCJE W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

W literaturze przedmiotu można spotkać szereg podejść do klasyfikacji parametrów wielkości inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach. Oceniając różne ujęcia czynników wpływających na inwestycje w przedsiębiorstwie, należy zauważyć, iż są one jedynie próbą objęcia wszystkich oddziaływań otoczenia na jednostkę gospodarczą. Stąd, podejmując się jednak klasyfikacji czynników warunkujących inwestycje w małym przedsiębiorstwie, należy zdefiniować pojęcie samego otoczenia. Otoczenie to *wszystkie zjawiska, procesy, podmioty, które są z nim związane przez proces wzajemnego oddziaływania*[3]. Oddziaływanie otoczenia na przedsiębiorstwo może następować w interakcjach wzajemnych lub jednostronnych w zależności od czynnika otoczenia i jego siły. Różnorodność otoczenia wynika z zasad funkcjonowania wolnego rynku, które nie są ani stałe, ani nie stanowią zbioru skończonego. Otoczenie jako zbiór w gospodarce wolnorynkowej można określić więc mianem zbioru nieskończonego. Cechą podstawową obecnego otoczenia jest stan jednoczesnej niepewności i złożoności[4]. Dlatego też R. Gajęcki uważał, iż nie można uznać klasyfikacji czynników otoczenia za modele po pierwsze stałe w czasie, a po drugie tak samo istotne dla wszystkich przedsiębiorstw[5].

Podział czynników otoczenia warunkujących inwestycje w przypadku małych i średnich podmiotów gospodarczych powinien więc odzwierciedlać specyfikę tych podmiotów. Przyjmując powyższą uwagę, E. Bitnerowa wyróżniła następujące elementy warunkujące rozwój drobnego przemysłu:

- uwarunkowania wewnętrzne: profil produkcji, siła robocza, majątek trwały i poziom techniki;
- uwarunkowania lokalne: zaopatrzenie, infrastruktura ekonomiczna i społeczna, środowisko geograficzne, warunki instytucjonalne;
- uwarunkowania zewnętrzne: rozwiązania normatywne, możliwości finansowe, wymiana międzynarodowa[6].

Podobną klasyfikację przytacza T. Romański, proponując podział czynników otoczenia na otoczenie dalsze i lokalne[7]. Do otoczenia dalszego przedsiębiorstwa przyporządkował on zbiór wartości i norm dominujących w danej społeczności, regulację prawną, zasady polityki podatkowej, system informacji będącej przejawem polityki państwa. Cechy tego otoczenia pokrywają się z ujęciem makrootoczenia według ujęcia G. Gierszewskiej i M. Romanowskiej. Więcej innowacyjnych elementów zauważamy jednak

---

[3] E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak, *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem,* PWE, Warszawa 2004, s. 138.

[4] Por. J. Bogdanienko, *Zarys koncepcji, metod i problemów zarządzania,* Dom Organizatora, Toruń, 2002, s. 115; Złożoność, zdaniem J. Bogdanienko, „oznacza, iż mamy do czynienia z dużą ilością i różnorodnością współdziałających ze sobą elementów, a niepewność jest wyrazem ograniczenia zdolności przewidywania przyszłych warunków". W tej sytuacji nauka, podejmując próbę wyznaczenia wszystkich czynników, proponuje różnego rodzaju klasyfikacje podzbiorów czynników otoczenia. Por. G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa,* PWE, Warszawa 1994, s. 32.

[5] R. Gajęcki, *Strategia rozwoju przemysłu. Prognozowanie zmian strukturalnych,* PWN, Warszawa 1990, s. 11.

[6] E. Bittnerowa, *Zmiana uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce,* Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 18.

[7] T. Domański, *Tworzenie i rozwój małego przedsiębiorstwa,* PWE, Warszawa 1991, s. 85.

w drugim układzie – otoczeniu lokalnym, które obejmuje politykę władz lokalnych, ogół zasobów dostępnych na danym rynku lokalnym, obecność na rynku lokalnym wykwalifikowanych pracowników, dobrze rozwinięty transport, łatwość uzyskania lokalu lub terenu. Klasyfikacja ta nie uwzględnia jednak uwarunkowań wewnętrznych, co ogranicza jej zastosowanie w charakterystyce czynników determinujących inwestycje w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Ponadto zbyt szczegółowy podział uwarunkowań powoduje znaczne trudności w ich klasyfikacji. Stąd należy przyjąć założenie, iż podział ten powinien być jak najprostszy. Aby wyeliminować tego rodzaju polemiki, uwarunkowania można podzielić na dwie grupy, czyli: wewnętrzną i zewnętrzną. Klasyfikacja ta jest bardzo popularna w literaturze przedmiotu. Z tego ujęcia czynników otoczenia skorzystał na przykład A. Świadek, klasyfikując uwarunkowania dla potrzeb badań innowacyjności przedsiębiorstw w dwóch grupach:

- wewnętrznej, czyli zasoby rzeczowe, finansowe, ludzkie;
- zewnętrznej, w tym ogólne: rozwiązania instytucjonalne, organizacyjne i informacyjne tworzące szeroko rozumiany system innowacji, polityka innowacyjna państwa, warunki ogólnorynkowe, infrastruktura, system edukacji i szkoleń oraz operacyjne: funkcjonalne źródła innowacji, instytucje i organizacje wspierające innowacyjność w przedsiębiorstwach, instytucje ze sfery nauki i techniki[8].

W niniejszym opracowaniu uwagę poświęcono wyłącznie identyfikacji czynników wewnętrznych przedsiębiorstwa, uznając je za kluczowe dla inwestycji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw[9]. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw charakterystyka otoczenia wewnętrznego koncentruje się wokół przedsiębiorcy – właściciela przedsiębiorstwa. On bowiem, jako decydent, ustala kształt tego otoczenia i siłę jego oddziaływania na otoczenie zewnętrzne. Otoczenie wewnętrzne małych i średnich przedsiębiorstw można analizować poprzez obszary: cele, funkcje, zasoby, organizacja, zarządzanie lub wg następujących aspektów: organizacyjnego, marketingowego, finansowego, personalnego, produkcyjnego.

Otoczenie wewnętrzne małych i średnich przedsiębiorstw determinujących wielkość ich inwestycji można sklasyfikować według ujęcia zasobowego. Ujęcie zasobowe dzieli czynniki otoczenia wewnętrznego na zasoby ludzkie, zasoby finansowe oraz zasoby rzeczowe.

4. DESKRYPCJA PARAMETRÓW PROCESU INWESTOWANIA W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

4.1. UWARUNKOWANIA LUDZKIE

Niezbędnym elementem analizy inwestycji w małym i średnim przedsiębiorstwie jest określenie postawy przedsiębiorcy – właściciela przedsiębiorstwa z punktu widzenia predyspozycji psychologicznych do podejmowania ryzyka inwestycyjnego. W małych i średnich przedsiębiorstwach, w odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw, ośrodkiem de-

---

[8] A. Świadek, *Mikroekonomiczne podstawy kształtowania innowacyjności przedsiębiorstw i ich zmienność w czasie,* [w:] *Innowacje w modelach działalności przedsiębiorstw,* W. Janusz (red.), WNUS, Szczecin 2003, s. 133.

[9] A. Kałowski, *Determinanty inwestycji małych przedsiębiorstw w Polsce,* [w:] *Kapitał Ludzki – Innowacje – Przedsiębiorczość,* P. Niedzielski, K. Poznańska, K. B. Matusiak (red.), Zeszyty Naukowe nr 525, Ekonomiczne Problemy Usług nr 28, WNUS, Szczecin 2009, s. 107-121.

cyzyjnym jest właściciel przedsiębiorstwa. Literatura teorii organizacji i zarządzania ogranicza się najczęściej do klasyfikacji uwarunkowań decyzji, w tym decyzji inwestycyjnych, do czynników o charakterze ekonomicznym, natomiast nie uwzględnia uwarunkowań zachowań przedsiębiorcy. O ile w przypadku dużych przedsiębiorstw ograniczenie ma pewne uzasadnienie, o tyle w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw należy to uznać za błąd.

O sukcesie przedsiębiorcy, również w zakresie prowadzenia inwestycji, nie rozstrzygają jedynie czynniki ekonomiczne, ale również psychologiczne predyspozycje samego przedsiębiorcy. W tym celu należy zapoznać się z podstawowymi koncepcjami nie tylko z zakresu zarządzania, ale też psychologii. Analizę psychologicznych uwarunkowań zachowań przedsiębiorcy należy zacząć od zrozumienia podstawy decyzji w małym przedsiębiorstwie, czyli podstaw motywacji człowieka do działania. Podstawową teorią w tym zakresie jest koncepcja A. Maslowa, który zauważył, iż ludzie podejmują decyzje w celu spełnienia potrzeb istotnych z ich punktu widzenia[10]. Ten prosty mechanizm motywacji jednostki do zaspokojenia potrzeb rozszerza J. W. Atkinson twierdząc, iż działanie jednostki jest wynikiem sumy następujących czynników: natężenia siły podstawowego motywu, nadziei na powodzenie podjętego działania, wartości zachęty związanej z celem[11]. W odróżnieniu od modelu A. Maslowa, J. W. Atkinson uważał, iż dążenie do zaspokojenia potrzeb już na wcześniejszych etapach, jak np. potrzeba osiągnięć, władzy, dominacji znacznie się różni wśród ludzi**.** Część osób czuje się lepiej będąc „zarządzanym", a druga część lubi zarządzać i podejmować decyzje oraz ponosić odpowiedzialność za własne decyzje.

D. C. McClelland z kolei w swoich badaniach zauważył, że ludzie o rozbudowanej potrzebie osiągnięć posiadają specyficzne cechy[12]. Po pierwsze, podejmują działania pomimo dużej odpowiedzialności. Po drugie zaś, są w stanie podjąć ryzyko w celu realizacji trudnych zadań. Po trzecie, poświęcają dużo uwagi informacjom uzyskanym w trakcie realizacji zadań. Teoria zachowań przedsiębiorczych D. C. McClellanda wyróżnia trzy podstawowe kategorie potrzeb: potrzebę osiągnięć, potrzebę władzy, potrzebę afiliacji[13]. Jego zdaniem tylko takim osobom, jak przedsiębiorcy i najwyższej rangi kierownictwo można przypisać potrzebę osiągnięć, natomiast pracownikom najemnym potrzebę afiliacji. Wynika stąd, że przedsiębiorcy lubią sytuacje dynamiczne występujące w otoczeniu konkurencyjnym, które w pewnym sensie wymuszają na nich działania.

Wśród nowszych teorii, przydatnych w analizie predyspozycji człowieka do podejmowania ryzyka inwestycyjnego, należy wyróżnić koncepcje G. S. Beckera, której podstawowym założeniem jest teza, iż istnienie alternatywy powoduje powstanie problemu wyboru i w ten sposób problemu ekonomicznego. Ludzie, podejmując decyzję i uwzględniając w swych planach przyszłość, zawsze starają się być racjonalni. Mając jednak możliwość skorzystania z alternatywnych rozwiązań, stwarzają sytuację konfliktu między dokonywanymi wyborami[14].

---

[10] A. Maslow, *Motywacja i osobowość,* Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1996, s. 140.

[11] J. A. F. Stoner, C. Wankel, *Kierowanie,* PWE, Warszawa 1994, s. 366.

[12] Tamże, s. 367.

[13] *Zarządzanie, Aspekty psychologiczne i socjologiczne,* J. Bugiel (red.), Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2002, s. 110.

[14] Tamże, s. 4.

Biorąc pod uwagę powyższe koncepcje, przedsiębiorca powinien być zdecydowany i skłonny do podjęcia osobistego ryzyka w celu realizacji własnych ambicji gospodarczych. Ambicje gospodarcze muszą się jednak opierać o takie podstawy, jak: pracowitość, duże aspiracje, kreatywność, jasno sprecyzowane wizje działania, rozbudowaną niezależność – nieograniczającą jednak chęci do współpracy z innymi przedsiębiorcami dla korzyści własnego przedsiębiorstwa. Niezwykłego znaczenia w przypadku polskich przedsiębiorstw w chwili obecnej nabiera cecha, jaką jest kreatywność, innowacyjność. Ponadto, zgodnie z twierdzeniem J. Schumpetera, prawdziwy przedsiębiorca to innowator, a nie imitator, chyba że imitator potrafi przeobrazić czyjąś innowację w większym i lepszym zakresie niż sam wynalazca. Jak pokazuje praktyka gospodarcza, wielu imitatorów nie jest jednak w stanie właściwie funkcjonować w oparciu o czyjś wynalazek i kończy swoją działalność niepowodzeniem. Celem tak określonych ambicji gospodarczych przedsiębiorcy nie może być wyłącznie chęć uzyskania środków pieniężnych, ale radość budowy silnie konkurencyjnego podmiotu, zdolnego do funkcjonowania nie jeden rok czy dwa, ale w dłuższym okresie.

Oparcie przedsiębiorstwa o cel krótkookresowy kończy się zawsze niepowodzeniem, stąd istotne jest, aby strategia przedsiębiorcy opierała się o długoterminowe cele strategiczne. Brak odpowiedniej wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem uwidocznia się w planowaniu celów i osiągnięć. Przedsiębiorstwa z sektora MSP działają raczej w oparciu o krótkotrwałe cele strategiczne i doraźne zaspokojenie potrzeb finansowych właścicieli niż w oparciu o długotrwałe plany strategiczne. Będące w dyspozycji przedsiębiorcy trzy cele, tj. zysk, wzrost i bezpieczeństwo, są w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw ograniczane wyłącznie do zysku. Zysk powinien być jednak celem każdego przedsiębiorstwa, ale w perspektywie długookresowej. Polscy przedsiębiorcy kierują przedsiębiorstwem w oparciu o cel, jakim jest szybkie uzyskanie zysku, bez uwzględnienia długoterminowych korzyści dla przedsiębiorstwa. Wiele badań wskazuje na zależność wzrostu użycia metod planowania strategicznego w długim okresie wraz ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstwa i posiadaniem wykształconej kadry menedżerskiej. Doświadczenie L. Berlińskiego[15], oparte na długoletnich badaniach i analizach sektora małych przedsiębiorstw, potwierdza, iż małym i średnim przedsiębiorstwom zagadnienie zarządzania strategicznego jest nieznane, a dowodzą tego również najnowsze badania[16]. Jeżeli małe przedsiębiorstwa zamierzają funkcjonować na rynku globalnym muszą zacząć stosować planowanie strategiczne długoterminowe[17]. Właściciel i wiedza są bowiem podstawą rozwoju małego przedsiębiorstwa, o ile jest ono prawidłowo zarządzane. Połączenie zarządzania z własnością jest przez wielu ekonomistów uważane za barierę rozwoju przedsiębiorstwa, z drugiej jednak strony w przypadku odpowiedniego poziomu wiedzy właściciela bariera ta jest znikoma.

Należy jednak pamiętać, iż posiadanie tych wszystkich predyspozycji psychologicznych oraz wiedzy do prowadzenia i inwestowania w małych i średnich przedsiębiorstwach nie oznacza, iż dana osoba rozpocznie inwestycje. Muszą bowiem istnieć również odpowiednie warunki w otoczeniu stymulujące do ukierunkowania swojego działania w tym kierunku. Jednocześnie liczba barier ograniczająca podjęcie działalności gospodarczej i inwestowania w jej rozwój musi być jak najmniejsza. Należy więc uwarunkowania

---

[15] L. Berliński, *Zarządzanie strategiczne małym przedsiębiorstwem,* OPO, Bydgoszcz 2002, s. 25.

[16] J. Kornecki, P. Głodek, S. Nowak, P. Czyż, *Raport Końcowy. Potencjał rozwojowy polskich MSP,* GFK, PSDB, Warszawa czerwiec 2008, s. 29.

[17] G. Gierszewska, *Strategie przedsiębiorstw w dobie globalizacji,* Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa 2003, s. 264.

te analizować łącznie w przypadku oceny uwarunkowań inwestycji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

4.2. ZASOBY FINANSOWE

Zasoby finansowe w małym i średnim przedsiębiorstwie są niezwykle ważne, z uwagi na to, iż łączą się bezpośrednio z postawą przedsiębiorcy i jego lub jego rodziny zasobami. Na przykładzie sposobu zarządzania finansami w małych i średnich przedsiębiorstwach najwyraźniej widać zależność inwestycji od determinant wewnętrznych. Wybór bowiem źródeł finansowania w procesie inwestowania w tych podmiotach jest bezpośrednio uzależniony od postawy przedsiębiorcy prowadzącego małe przedsiębiorstwo. Tradycyjna postawa (mentalność), jak podkreśla T. Łuczka, małego i średniego przedsiębiorcy wobec kapitału zewnętrznego to niechęć i lęk, przy jednoczesnej silnej preferencji finansowania wewnętrznego[18]. Charakterystyczne zachowania małego przedsiębiorstwa umożliwiło wyróżnienie dwóch postaw: przedindustrialnej i industrialnej w zakresie korzystania z usług zewnętrznego finansowania[19]. Postawa przedindustrialna opiera się właśnie na niechęci przedsiębiorcy do zewnętrznego finansowania, w szczególności bankowego, i dominacji kapitału własnego nawet kosztem ograniczenia rozwoju przedsiębiorstwa. T. Łuczka twierdzi w dodatku, iż istnieją dwa podstawowe czynniki determinujące różnice między gospodarką finansową małych i średnich a dużych przedsiębiorstw. Są to: możliwość wykorzystania efektu skali w produkcji i zbycie, dostęp do wysoko zorganizowanego rynku kapitałowego. Dla dużego przedsiębiorstwa bank nie jest jedynym źródłem kapitału, gdyż może ono skorzystać na przykład z rynku kapitałowego, funduszy emerytalnych, inwestorów zagranicznych oraz innych instytucji, które wyłącznie ograniczają swoje zainteresowania do dużych projektów inwestycyjnych. Dostęp do rynku kapitałowego dla małego przedsiębiorstwa jest po prostu niemożliwy.

Obserwując podejście polskich przedsiębiorców w tym zakresie w okresie ostatnich 20 lat, nie zauważa się głębokich zmian na rzecz zwiększenia źródeł zewnętrznych w finansowaniu inwestycji badanej grupy przedsiębiorstw. W początkach okresu funkcjonowania gospodarki rynkowej w Polsce (1991-1993) podstawą finansowania inwestycji w MSP były zdecydowanie własne środki właściciela i przedsiębiorstwa[20]. Obecnie wynika, iż ok. 75% badanych firm wskazało środki własne jako źródło finansowania inwestycji, a jedynie co piąte wskazało na kredyt bankowy (tabela 3)[21]. Nie należy również oczekiwać zmian w najbliższej przyszłości w tym zakresie, z uwagi na zwiększoną ostrożność banków i innych instytucji finansowych po fali upadłości i problemów wywołanych kryzysem „finansowym" z początku XXI wieku.

Ograniczone wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowych, w tym przede wszystkim kredytów, w rozwoju sektora MSP nie wynika wyłącznie z postawy banków (czy też innych zewnętrznych właścicieli kapitału) wobec MSP. Większość kredytów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw ma na celu sfinansowanie: inwestycji modernizacyjnych, zakupu towarów do odsprzedaży, prowadzenie działalności handlowej

---

[18] T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne,* PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 51-52.

[19] Tamże, s. 54.

[20] Z. Konieczny, *Działalność inwestycyjna łódzkich małych firm prywatnych w latach 1991-1993,* [w:] *Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach centralnej i wschodniej Europy,* B. Piasecki, Z. Konieczny (red.), Wydawnictwo UŁ, Łódź 1995, s. 135.

[21] J. Kornecki, P. Głodek, S. Nowak, dz. cyt., s. 26.

lub sklepu[22]. Rzadko wykorzystywane są kredyty na: kupno licencji, wdrożenie innowacji technicznych i technologicznych, wykup przedsiębiorstwa.

Tabela 3
Główne sposoby finansowania inwestycji w polskich przedsiębiorstwach w 2005 roku [%]

Źródło finansowania	Ogółem	Przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych:		
		10-49	50-249	Pow. 249
Środki własne	76,8	71,9	74,1	78,5
Kredyty i pożyczki krajowe	9,2	20,9	14,9	5,2
Środki z zagranicy	4,7	2,0	3,8	5,5
Nakłady niesfinansowane	5,1	1,4	1,9	6,8

Źródło: J. Kornecki, P. Głodek, S. Nowak, P. Czyż, *Raport końcowy, Potencjał rozwojowy polskich MSP, GFK, PSDB,* Warszawa czerwiec 2008, s. 26.

Małe i średnie przedsiębiorstwa niechętnie biorą pod uwagę finansowanie bankowe dla finansowania inwestycji. Wraz ze wzrostem zatrudnienia kredyt bankowy staje się coraz bardziej niezbędny dla finansowania inwestycji. Polscy przedsiębiorcy, jeżeli już korzystają z kredytów bankowych, to wykorzystują również dla celów inwestycyjnych kredyt krótkoterminowy[23]. Postawę taką nie tylko kreuje typowa mentalność przedsiębiorcy, ale również warunki określone przez banki dla kredytów długoterminowych.

Pomimo iż rola kapitału w *Nowej gospodarce* się zmniejszyła, niemniej jednak wciąż istnieje potrzeba posiadania zasobów finansowych, jeżeli mówimy o znaczącym zdynamizowaniu procesu rozwoju, w tym inwestycji sektora MSP. Bez tego elementu wiele przedsięwzięć, włącznie z tymi o charakterze innowacyjnym, nie będzie zrealizowanych.

4.3. ZASOBY RZECZOWE

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku XXI wieku wymaga podwojonego wysiłku w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej. Zdaniem W. M. Grudzewskiego i I. K. Hajduk, osiąganie przewagi konkurencyjnej w chwili obecnej na rynku globalnym zależy od stałego rozwoju nowych produktów i wdrażania nowoczesnych technologii, co ma służyć osiągnięciu wysokiej zyskowności.

Powstaje również pytanie, jaka była struktura rzeczowa inwestycji w badanych przedsiębiorstwach. Jest to istotne, ponieważ w obecnej chwili oprócz analizy poziomu inwestycji nie można ograniczyć się wyłącznie do inwestycji w środki trwałe, ale również należy badać inwestycje małych przedsiębiorstw w rozwój wiedzy. Wiedza bowiem, zdaniem wielu ekonomistów, *znalazła się na szczycie zasobów firmy*[24]. Wiedza w dobie umiędzynarodowienia wirtualnego stanowi wyznacznik rozwoju małej i średniej firmy. Zdaniem W. Bańka, jest angażowana w takie czynności, jak: budowa struktury przedsię-

---

[22] *Przedsiębiorczość i rozwój firmy,* J. Targalski (red.), Wydawnictwo AE., Kraków 1999, s. 15.

[23] A. Kałowski, *Inwestycje w sektorze małych przedsiębiorstw w Polsce – stymulatory i bariery,* praca doktorska obroniona w KNoP SGH, maj 2004.

[24] W. Bańka, *Wiedza w małej i średniej firmie,* Zeszyty Naukowe, Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica, Płock 2002, Vol. 20, s. 12.

biorstw wrażliwej na klientów, zastosowanie technologii, zwiększenie rentowności sprzedaży, przygotowanie przedsiębiorstwa na zmiany, tworzenie nowoczesnych modeli zarządzania pracownikami, zatrzymanie talentów, budowa potencjału firmy, transformacja. W świetle badań własnych autora[25], można stwierdzić, iż inwestycje niematerialne nie odgrywały większego znaczenia jako cel podjętych inwestycji tych podmiotów na początku XXI wieku. Inwestycje w podwyższanie kwalifikacji pracowników wskazywane były bardzo rzadko przez badanych przedsiębiorców. Rzadko występuje lub w ogóle nie występują inwestycje w badania i rozwój, co można tłumaczyć brakiem działalności badawczo-rozwojowej w tej grupie przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa w nielicznych przypadkach korzystały z zewnętrznego transferu technologii. Do podobnych wniosków doszli inni autorzy badań, wskazując na główny cel inwestycji inwestycje rzeczowe, a inwestycje typu B+R były rzadko wymieniane[26].

Jednak są obszary, w których małe i średnie przedsiębiorstwa przekonały się, iż kierując swoją uwagę na czynniki technologiczne, mogą osiągnąć sukces. Najlepszym przykładem jest zastosowanie w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstwach Internetu. Globalna sieć komunikacji została rozpowszechniona od 1994 roku, a obecnie jest jednym z najważniejszych rynków na świecie[27]. Z punktu widzenia działalności małych przedsiębiorstw otworzył się globalny rynek wymagający małych nakładów. Zastosowanie Internetu w przedsiębiorstwie, zdaniem J. Wysokiego, *kreuje nowe możliwości w zakresie kierowania przedsiębiorstwem i mogą być uzyskiwane do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej*[28]. Można więc stwierdzić, iż sieć internetowa znacznie wzmacnia konkurencyjność małych przedsiębiorstw względem pozostałych grup.

Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa bardzo chętnie stosują w swojej działalności Internet, szczególnie w zakresie e-handlu. Szacuje się, iż 60% przedsiębiorstw z sektora MSP prowadzi sprzedaż towarów i usług poprzez własny sklep internetowy, a 41,1% poprzez internetowe aukcje[29]. Pozytywne podejście do Internetu wiążę się również z małymi potrzebami inwestycyjnymi w stosunku do korzyści, jakie one generują. Wynik przykładowo przytoczonych badań wskazuje ewidentnie, iż małe i średnie przedsiębiorstwa doceniły możliwości Internetu jako narzędzia konkurencji z dużymi podmiotami. Z drugiej strony, małe i średnie przedsiębiorstwa poprzez ograniczenie zastosowania Internetu do działalności handlowej, nie wykorzystują Internetu w pozostałych obszarach przedsiębiorstwa. Należy jednak wierzyć, iż pierwszy sukces zastosowania Internetu w obszarze handlu skłoni przedsiębiorców do zastosowania tego narzędzia w pozostałych sferach działania przedsiębiorstwa.

---

[25] A. Kałowski, *Inwestycje* ..., dz. cyt.

[26] Kierunki inwestowania …, dz. cyt., s. 74.

[27] E. da Costa, Global *E-commerce strategies for small businesses,* The MIT Press Cambridge, Massachusetts, Londyn, England 2001, s. 5.; w Polsce szacuje się, iż 17,3 mln osób posiada dostęp do Internetu, a średnioroczny przyrost internautów w ostatnich latach wyniósł 1,7 mln osób – R. Flis, [w:] Raport ….., dz. cyt., s. 72.

[28] J. Wysocki, *Wykorzystanie technologii informatycznych w przedsiębiorstwie,* [w:] *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia,* I. Lichniak (red.), SGH w Warszawie, Warszawa 2009, s. 356.

[29] R. Flis, *Perspektywy rozwoju e-biznesu* [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008,* A. Żołnierski (red.), PARP, Warszawa 2009, s. 73.

5. PODSUMOWANIE

Podjęcie badań w zakresie uwarunkowań wewnętrznych inwestycji małych przedsiębiorstw należy uznać za wskazane. Dotychczasowy dynamiczny rozwój małych przedsiębiorstw ochronił naszą gospodarkę przed globalnie występującym kryzysem finansowym z początku XXI wieku. Należy więc dążyć do wspierania dalszego rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce narodowej. Efektywność polityki wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw zależy od prawidłowo zidentyfikowanych parametrów określających inwestycje w tym sektorze. Tym bardziej, iż, jak na wstępie zauważono, determinanty inwestycje są zmienne w czasie. Analiza determinant inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw powinna obejmować jak najszerszy zakres czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. W niniejszym opracowaniu uwypuklono wagę parametrów wewnętrznych, nadając im główną rolę jako czynnikom wyznaczającym poziom inwestycji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Podkreślenie wagi czynników wewnętrznych określających inwestycje w grupie małych i średnich przedsiębiorstw nie wyklucza parametrów inwestycji o charakterze zewnętrznym. Biorąc jednak pod uwagę specyfikę tej grupy przedsiębiorstw, skoncentrowano się na czynnikach wewnętrznych.

Przytoczona w niniejszym opracowaniu klasyfikacja wewnętrznych parametrów inwestycji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw nie wyczerpuje zagadnienia, jakim jest otoczenie wewnętrzne małego przedsiębiorstwa. Niemniej jednak obejmuje swym zakresem podstawowe elementy dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, które powinny podlegać stałym badaniom ze strony instytucji wspierających rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Zwrócenie uwagi na zasoby ludzkie, finansowe i techniczne umożliwia gruntowne zidentyfikowanie wewnętrznych czynników determinujących poziom inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach. Wśród najważniejszych czynników wewnętrznych determinujących poziom inwestycji w tych przedsiębiorstwach wyróżniono:

- predyspozycje właściciela przedsiębiorstwa do podejmowania ryzyka inwestycyjnego, w tym potrzebę osiągnięć,
- wiedzę i doświadczenie do wyznaczania prawidłowych kierunków inwestowania,
- postawę przedsiębiorcy wobec zewnętrznych źródeł finansowania.

Analiza czynników wewnętrznego otoczenia małych i średnich przedsiębiorstw o charakterze technicznym wskazała, iż aspekt techniczny w małych i średnich przedsiębiorstwach nie jest doceniony. Zastosowanie Internetu wyłącznie w zakresie usprawnienia funkcji sprzedażowych nie wystarczy, aby zmienić tę opinię. Małe i średnie przedsiębiorstwa powinny ukierunkować swoje działania inwestycyjne nie tylko na remont maszyn i urządzeń, ale również i na inwestycje np. w działalność B+R.

Sporządzona analiza wewnętrznych uwarunkowań procesu inwestycji w małym i średnim przedsiębiorstwie wskazuje na potrzebę zwiększenia oddziaływania instrumentów wspierania inwestycji w badanym obszarze. Zwiększenie bowiem konkurencyjności polskiej gospodarki, poprzez unowocześnienie struktur małych i średnich przedsiębiorstw, w chwili obecnej jest celem możliwym do osiągnięcia, jednak wymaga po pierwsze prawidłowej identyfikacji czynników determinujących inwestycje, a po drugie celnego ukierunkowania kierunku polityki wspierania tego zjawiska.

SUMMARY

The paper aims to determine the internal factors of an investment process in small and medium enterprises since the SME sector can play a very important role in overcoming the probable recession in Poland, which may result from a global financial crisis. However, the country's further development depends on investments made by entrepreneurs. Unfortunately, the process of investment in this group has a lot of internal determinants which not only support this process but also harm it. It is worth underlining that the entrepreneur's approach to take a risk and the external sources of financing matter. Moreover, an entrepreneur should represent appropriate experience to point out the right aim of investment.

Translated by Adam Kałowski

LITERATURA:

1. Bańka W., *Wiedza w małej i średniej firmie,* Zeszyty Naukowe Wiedza w Małej i Średniej Firmie, Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica, Płock 2002, Vol. 20;
2. Bittnerowa E., *Zmiana uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce,* Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002;
3. Bogdanienko J., Zarys *koncepcji, metod i problemów zarządzania,* Dom Organizatora, Toruń 2002;
4. Costa E., *Global E-commerce strategies for small businesses,* The MIT Press Cambridge, Massachusetts, Londyn, England 2001;
5. Gajęcki R., *Strategia rozwoju przemysłu. Prognozowanie zmian strukturalnych,* PWN, Warszawa 1990;
6. Gierszewska G., *Strategie przedsiębiorstw w dobie globalizacji,* Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa 2003;
7. *Innowacje w modelach działalności przedsiębiorstw,* W. Janusz (red.), WNUS, Szczecin 2003;
8. Kałowski A., *Inwestycje w sektorze małych przedsiębiorstw w Polsce – stymulatory i bariery*, praca doktorska obroniona w KNoP SGH, maj 2004;
9. *Kapitał Ludzki – Innowacje – Przedsiębiorczość,* P. Niedzielski, K. Poznańska, K. B. Matusiak (red.), Zeszyty Naukowe nr 525, Ekonomiczne Problemy Usług nr 28, WNUS, Szczecin 2009;
10. *Kierunki inwestowania w nowoczesne technologie w MSP,* Pentor Research Group dla PARP, listopad 2007;
11. Kornecki J., Głodek P., Nowak S., Czyż P., *Raport końcowy, Potencjał rozwojowy polskich MSP, GFK, PSDB,* Warszawa czerwiec 2008;
12. Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne,* PWN, Warszawa-Poznań 2001;
13. Maslow A., *Motywacja i osobowość,* Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1996;
14. *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia,* Lichniak I. (red.), SGH w Warszawie, Warszawa 2009;

15. Urbanowska-Sojkin E., Banaszyk P., Witczak H., *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem,* PWE, Warszawa 2004;
16. *Uwarunkowania rozwoju sektora MSP w krajach centralnej i wschodniej Europy,* Piasecki B., Konieczny Z. (red.), Wydawnictwo UŁ, Łódź 1995;
17. *Zarządzanie, Aspekty psychologiczne i socjologiczne,* J. Bugiel (red.), Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków 2002.