

*Maria Kurowska\**

## BARIERY FUNKCJONOWANIA SEKTORA MSP

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) stanowi istotny element gospodarki Polski. Wnosi znaczący wkład w tworzenie dochodu narodowego, kreuje nowe miejsca pracy. Liczba zarejestrowanych małych i średnich firm wynosi ponad 2 mln, co stanowi 99% wszystkich działających przedsiębiorstw. Udział MSP w tworzeniu produktu krajowego brutto wzrasta z każdym rokiem (według danych na 2003 r. wynosi 50% PKB). Firmy małe i średnie zatrudniają 70% ludności czynnej zawodowo. Wartość sprzedaży segmentu małych i średnich przedsiębiorców wynosi 64% sprzedaży wszystkich przedsiębiorstw. Udział MSP w nakładach inwestycyjnych wynosi 50%, a w eksporcie 46%.

Małe i średnie przedsiębiorstwa produkują z lokalnych surowców i na lokalne potrzeby. Przyczyniają się zatem do rozwoju gospodarek lokalnych i stabilizują porządek demokratyczny. Zapewniają efektywną infrastrukturę ekonomiczną, w szczególności dzięki rozwojowi kooperacji firm różnej wielkości.

Obok wielu cech pozytywnych, funkcji unikalnych, a także poziomu efektywności, jakie można przypisać sektorowi małych i średnich przedsiębiorstw, należy podkreślić występowanie pewnych ograniczeń i barier w funkcjonowaniu tych przedsiębiorstw w gospodarce. Nie wynikają one tylko z ogólnych uwarunkowań procesów gospodarowania, ale często mają swe źródło w istocie i funkcjach tych przedsiębiorstw w gospodarce<sup>1</sup>.

Celem artykułu jest przedstawienie głównych barier rozwojowych, jakie napotykają na swej drodze mali i średni przedsiębiorcy, które określają specyfikę rynku, na jakim przychodzi im działać. Większość tych barier ogranicza szybkość i skuteczność dalszych przekształceń systemowych w całej gospodarce.

Z badań Banku Światowego wynika, że niedobór kapitałów własnych i utrudniony dostęp do obcych źródeł finansowania to podstawowe bariery prowadzenia działalności gospodarczej i rozwoju firm z regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Ponadto wśród czynników hamujących rozwój tego segmentu można wymienić:

\* Dr w Katedrze Finansów i Bankowości UŁ.

<sup>1</sup> Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa: źródła finansowania*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003, s. 9.

- utrudniony dostęp do środków kredytowych;
- wysokie podatki i rozbudowane procedury rozliczeń;
- wysokie składki ZUS;
- skomplikowane przepisy prawne;
- wysokie koszty zatrudniania pracowników.

Bariera w zakresie intensyfikacji wykorzystania różnorodnych źródeł finansowania w sektorze MSP mają związek z ograniczeniami funkcjonalnymi, formalnymi i jednocześnie z wewnętrznymi barierami, w zasadzie o charakterze jakościowym, dotyczącymi sprawności i efektywności zarządzania konkretnym przedsiębiorstwem.

Bariera, ograniczająca dostęp małych i średnich przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania, to<sup>2</sup>:

- niski poziom zdolności akumulacyjnych tych przedsiębiorstw, niedający gwarancji zwrotu zainwestowanych kapitałów;
- wysokie koszty funkcjonowania firmy, a co się z tym wiąże niski poziom rentowności, niesprzyjający akumulacji środków;
- ograniczenia, związane ze specyficzną gospodarką finansową przedsiębiorstw tego sektora; księgowość oparta głównie na księdze przychodów i rozchodów;
- trudności w dokonaniu obiektywnej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej tych przedsiębiorstw, która stanowi niejednokrotnie warunek pozyskania zewnętrznych kapitałów;
- wysokie koszty pozyskiwania kapitałów z sektora bankowego, jak też z innych źródeł, wymagane zabezpieczenia, konieczne w sytuacjach korzystania z określonych źródeł finansowania zewnętrznego;
- skomplikowane i czasochłonne procedury, związane z pozyskiwaniem kapitałów z różnych źródeł;
- ograniczenia, związane z formą prawną prowadzenia działalności gospodarczej; dominującą formą jest indywidualna działalność gospodarcza, prowadzona przez osoby fizyczne, a nie spółki kapitałowe, które mają najszersze możliwości pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych, m. in. poprzez rynek kapitałowy;
- niewielki poziom środków publicznych, przeznaczanych na wsparcie rozwoju sektora MSP w porównaniu z jego potrzebami, a także z potencjałem ekonomicznym, jaki ten sektor reprezentuje.

Na intensywność wykorzystywania różnorodnych źródeł finansowania w sektorze MSP wpływają też czynniki o charakterze subiektywnym, związane z konkretnym przedsiębiorcą czy przedsiębiorstwem. Chodzi tu w szczególności o:

- poziom wiedzy kadr zarządzających i właścicieli firm;

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 14.

- stan umiejętności w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstwa;
- poziom kwalifikacji i świadomości, dotyczący stosowania nowoczesnych instrumentów finansowania i zarządzania przy pozyskiwaniu kapitałów z różnych źródeł;
- umiejętności wykorzystywania różnorodnych informacji o dostępnych funduszach, programach itp.;
- konieczność ciągłego dopasowywania ofert różnych form finansowania do potrzeb przedsiębiorstwa;
- stała obserwacja szeroko rozumianego otoczenia biznesowego pod kątem wykorzystania pojawiających się szans i okazji rynkowych w tworzeniu dodatkowych zewnętrznych źródeł finansowania;
- kreatywne podejście do tworzenia kombinacji różnych źródeł finansowania, w zależności od kondycji finansowej przedsiębiorstwa i zewnętrznych warunków.

Według kilkuletnich badań, dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw z krajów Unii Europejskiej, wśród finansowych uwarunkowań rozwoju tego sektora także w Polsce wyróżnia się bariery funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw w krótkiej i dłuższej perspektywie czasowej. Do barier funkcjonowania MSP zaliczono<sup>3</sup>:

- w krótkim horyzoncie czasowym: brak mocy przerobowych, brak kadry kierowniczej, koszty finansowania działalności, brak zamówień, brak wykwalifikowanych pracowników, brak kapitału obrotowego, kursy walut, krajowe przepisy prawa (podatki, przepisy prawne UE), koszty badań i rozwoju;
- w dłuższym horyzoncie czasowym: ciągłość zarządzania, ograniczenia eksportowe, koszty finansowania rozwoju, ograniczony popyt na rynku, brak długoterminowych źródeł finansowania, trudności w dostępie do nowych rynków.

Wiele z wymienionych barier ma charakter finansowy i znacząco wpływa na intensywność wykorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania.

Ponadto segment małych i średnich przedsiębiorstw jest podatny na zagrożenia, płynące ze strony niestabilnego otoczenia zewnętrznego. Bariery, na jakie napotykają małe i średnie firmy, bezpośrednio oddziałują na tworzenie i funkcjonowanie tych jednostek w warunkach gospodarki rynkowej. Znacząco wpływają także na charakter i tempo rozwoju małych i średnich podmiotów.

Uwzględniając „młody wiek” większości polskich małych i średnich przedsiębiorstw, a tym samym ograniczone doświadczenie w prowadzeniu firmy w realiach gospodarki rynkowej, ich niewielkie doświadczenie w kontaktach z odbiorcami, relatywnie skąpą wiedzę na temat zachowań konsumentów w warunkach bogatego rynku, słabą odporność na „przeczekanie”

<sup>3</sup> Europejski sondaż małych i średnich przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, s. 75; Warszawa 2002, s. 70.

dekonstrukcji itd., okaże się, że te zewnętrzne uwarunkowania stanowią istotne bariery, hamujące ogólną dynamikę rozwoju sektora MSP<sup>4</sup>.

Warunki otoczenia zewnętrznego sektora MSP mają silny wpływ na zdolność tych przedsiębiorstw do przetrwania, rozwoju i przekształcania się w firmy konkurencyjne w skali międzynarodowej.

Słabe strony małych i średnich firm pogłębiane są określonymi zagrożeniami zewnętrznymi, z jakimi musi liczyć się w najbliższym czasie sektor MSP. Do zagrożeń tych przede wszystkim trzeba zaliczyć<sup>5</sup>:

- warunki popytu krajowego;
- rosnącą konkurencję;
- wysokie obciążenia podatkowe;
- słabość rynku finansowego;
- brak efektywnej i wszechstronnej infrastruktury, wspierającej działalność firm;

- trudności w dostosowaniu się do nowych standardów i regulacji UE.

Wysoki poziom bezrobocia w Polsce można uznać jednocześnie za czynnik stymulujący, jak i ograniczający rozwój małych i średnich firm usługowych. Niezaprzeczalnym faktem, obserwowanym w niektórych krajach o wysokiej stopie bezrobocia, jest wysoki udział zatrudnienia w sektorze MSP. Zjawisko to w znacznym stopniu dotyczy również Polski. Wzrost zatrudnienia w naszym kraju został osiągnięty głównie dzięki samozatrudnieniu, poprzez dynamiczny rozwój małych, jednoosobowych lub rodzinnych firm, pracujących na własny rachunek. Sfera usług niewątpliwie przyczyniała się do ograniczenia rozmiarów bezrobocia i dla wielu osób, które utraciły pracę, stworzyła szansę zatrudnienia. Z drugiej strony bezrobocie jest zjawiskiem negatywnie oddziałującym na możliwości rozwoju gospodarczego (utracony produkt narodowy), powodującym obniżenie poziomu dochodów ludności, sprzyjającym powstawaniu sfer ubóstwa, prowadzącym do utraty kwalifikacji oraz do obniżenia poziomu życia społeczeństwa itp., a więc – w konsekwencji – ograniczającym popyt na wiele rodzajów dóbr i usług. Osoby o niskich dochodach często w pierwszej kolejności rezygnują z konsumpcji wielu rodzajów usług<sup>6</sup>.

Specyfiką rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest bariera wygospodarowania w niezbędnych rozmiarach środków pieniężnych, koniecznych do finansowania działalności bieżącej i przeprowadzania przedsięwzięć inwestycyjnych. Mimo wysokiej skłonności do oszczędzania, ograniczony zasób kapitałów własnych niekorzystnie wpływa na płynność finansową małych i średnich firm, jak również nie pozwala realizować w niezbędnej skali programów inwestycyjnych.

<sup>4</sup> Progi i bariery, „Twój Biznes”, 28.07.2000, s. 15.

<sup>5</sup> B. Piasecki (red.), *Przedsiębiorczość i mała firma – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 187.

<sup>6</sup> L. Kuczevska, *Polski handel usługami na arenie międzynarodowej*, „Handel Wewnętrzny” 2002, nr 3, s. 18.



Stosunkowo niewielkie inwestycje małych i średnich firm są uzależnione od wysokości zakumulowanego kapitału oraz bieżącej efektywności ekonomicznej, obowiązkowe płatności z tytułu podatku dochodowego dodatkowo redukują potencjalny kapitał inwestycyjny. Stąd możemy w Polsce zaobserwować pewne nieprawidłowości. Jedną z nich jest niewątpliwie korzystanie z pracy na czarno przez przedsiębiorców małych i średnich podmiotów gospodarczych. Główną przyczyną nielegalnego zatrudniania jest chęć osiągnięcia wyższych zarobków przez pracowników, a właściciele wolą nie płacić za nich wysokich podatków i składek ubezpieczeniowych. Najczęstszymi powodami, które skłaniają ludzi do podjęcia pracy na czarno, są:

- niewystarczające wynagrodzenia (59% respondentów);
- problemy ze znalezieniem innej pracy (47%);
- wysokie obciążenia podatkowe (24%);
- zbyt wysoka składka na ZUS (17%).

Powyższe dane zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Przyczyny podejmowania pracy na czarno przez osoby zatrudnione w sektorze MSP

Powody	Przedsiębiorstwa (w %)		
	ogółem	małe	średnie
Niewystarczające wynagrodzenie	59	41	33
Problemy ze znalezieniem innej pracy	47	23	39
Chęć utrzymania dotychczasowej posady	x	14	11
Zbyt wysokie obciążenia podatkowe	24	x	x

Źródło: *Małe i średnie firmy korzystają z pracy na czarno*, „Rzeczpospolita”, 7.02.2000.

W małych przedsiębiorstwach 41% pracujących na czarno, wskazało wyższy zarobek jako główny powód podjęcia takiej pracy. Natomiast w średnich firmach 33% osób wymieniło tę przyczynę. Troską o utrzymanie pracy kierowało się odpowiednio 14% i 11% ankietowanych. Motyw niemożności znalezienia innej pracy wskazało 23% zatrudnionych w małych firmach i aż 39% osób ze średnich przedsiębiorstw. Dla porównania, w dużych podmiotach gospodarczych ok. 1/3 pracowników podało dwa powody podjęcia pracy nielegalnie: chęć zarobienia więcej oraz żądania pracodawcy. Osoby z wyższym wykształceniem są skłonne do pracowania nielegalnie ze względu na wyższe podatki (ponad 28%) i składki na ZUS (24,5% badanych). Natomiast ludzie z wykształceniem podstawowym i zawodowym najczęściej jako przyczynę pracy na czarno wymieniali trudności w znalezieniu innej pracy<sup>7</sup>.

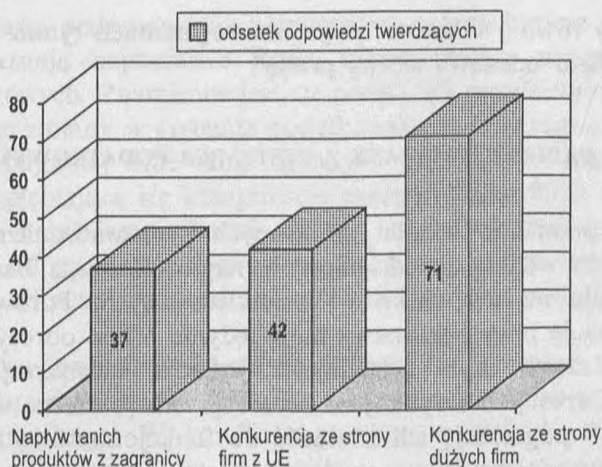
<sup>7</sup> *Małe i średnie firmy korzystają z pracy na czarno*, „Rzeczpospolita”, 7.02.2000.

Do badania wielkości szarej strefy używa się kategorii ekonomicznej, jaką jest przeciętna liczba pracujących w ciągu roku. Odpowiednie szacunki wykazują, że przeciętna liczba pracujących legalnie w małych przedsiębiorstwach prywatnych (bez rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa, lecz z uwzględnieniem edukacji i ochrony zdrowia) wynosiła w 1998 r. nieco powyżej 4670 tys. osób, natomiast w 1999 r. ok. 4385 tys. osób. Dodatkowo w małych przedsiębiorstwach prywatnych pracowało przeciętnie w 1998 r. ok. 750 tys. osób niezarejestrowanych, a w 1999 r. w przybliżeniu 715 tys. osób. Ogółem w 1998 r. pracowało w małych przedsiębiorstwach prywatnych legalnie i nielegalnie ok. 5420 tys. osób. Pracujący w szarej strefie (wspomniane 750 tys. osób) stanowili więc w tej ogólnej liczbie udział, wynoszący ok. 13,9%. Analogiczny wskaźnik, obliczony dla 1999 r., wyniósł 14%, a zatem udział pracujących w szarej strefie nieznacznie się zwiększył po 5 latach ciągłego spadku. Ze wspomnianej liczby 715 tys. osób pracujących w szarej strefie w 1999 r., stosunkowo niewiele, bo ok. 55 tys., znalazło zajęcie w przemyśle, ok. 80 tys. osób pracowało w budownictwie, nieco ponad 200 tys. osób – w handlu, 12 tys. – w transporcie i ok. 365 tys. w szeroko rozumianych usługach, na które składają się wszystkie niewymienione wcześniej sekcje, łącznie z edukacją i ochroną zdrowia, oprócz pośrednictwa finansowego. Wspomniany poprzednio spadek liczby pracujących w szarej strefie o nieco ponad 35 tys. osób, jaki miał miejsce w 1999 r., dotyczył głównie usług (spadek o prawie 30 tys. osób) i w niewielkim stopniu handlu. Udział pracujących nielegalnie w małych prywatnych przedsiębiorstwach przemysłowych wyniósł w 1999 r. 5,5%, a więc nielegalnie zatrudniony był tam prawie co dwudziesty pracownik. W małych przedsiębiorstwach budowlanych nielegalnie pracowało 13,1% osób, w małych handlowych – 10,8%, w transportowych – 4,3%, a w szeroko rozumianych usługowych najwięcej, bo aż 27,7%, a więc w przybliżeniu co czwarty pracownik<sup>8</sup>.

## 1. PRESJA KONKURENCJI

Stosunek do konkurencji na rynku jest wśród badanych firm bardzo zróżnicowany. Badano ją w czterech wymiarach: wzrostu konkurencji ze strony przedsiębiorstw polskich, napływu produktów z krajów o wyjątkowo niskich kosztach produkcji (Turcja, USA, Daleki Wschód), wzrostu konkurencji ze strony firm z Unii Europejskiej oraz konkurencji ze strony dużych przedsiębiorstw. Najsilniej odczuwana jest konkurencja ze strony dużych firm (65,5% odpowiedzi twierdzących), najslabiej zaś – konkurencja z takich krajów, jak: Chiny, Turcja, Stany Zjednoczone, oferujących na naszym rynku tanie towary i usługi. Sytuacja ta została zilustrowana na rysunku 1.

<sup>8</sup> W. Kozek, P. Mielczarek, *Opinie przedsiębiorców sektora MSP o prowadzeniu działalności gospodarczej*, Instytut Technologii Eksploatacji, Radom 2000, s. 26.

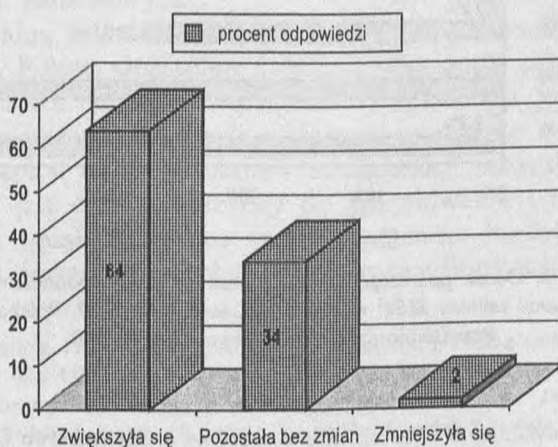


Rys. 1. Konkurencja ze strony taniej produkcji z zagranicy, firm europejskich i dużych firm – dane ważone

Źródło: W. Kozek, P. Mielczarek, *Opinie przedsiębiorców sektora MSP o prowadzeniu działalności gospodarczej*, Instytut Technologii Eksploatacji, Radom 2000, s. 27

Również konkurencję ze strony przedsiębiorstw polskich ocenia się jako większą na przestrzeni roku (jako zwiększoną wskazało 64% badanych, bez zmian zaś 34%), co zilustrowano na rysunku 2.

Tylko nieco ponad 2% badanych uznało, że zmniejszyła się konkurencja ze strony polskich firm. Opinie te nie zależą w istotnym stopniu od wielkości zatrudnienia w firmie, prawnej formy działania ani regionu, w którym działa firma. Oznacza to, że wzrost konkurencji ze strony polskich przedsiębiorstw



Rys. 2. Konkurencja ze strony polskich przedsiębiorstw – dane ważone

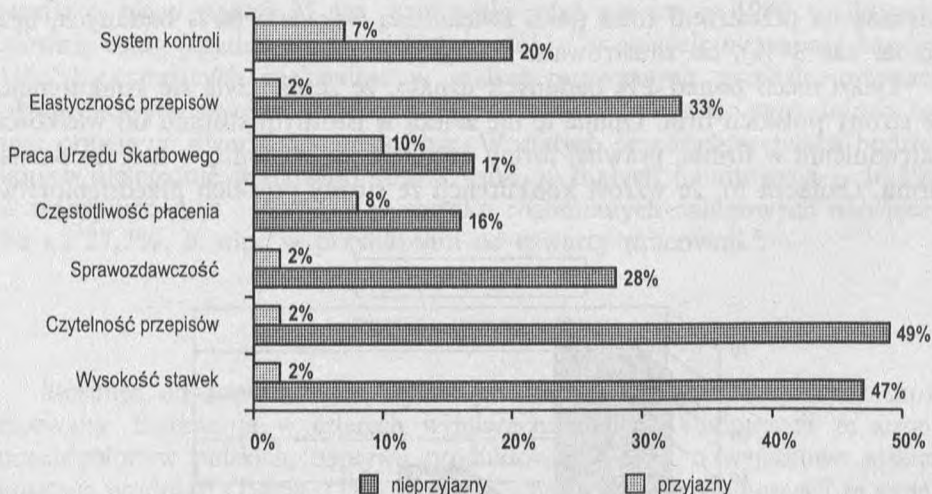
Źródło: jak do rysunku 1

jest odczuwany równie silnie we wszystkich segmentach rynku i że właściwie w większości firm odczuwa się jej presję<sup>9</sup>.

## 2. BARIERY ZWIĄZANE Z SYSTEMEM PODATKOWYM

Wysokość podatków i opłat, związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, to według przedsiębiorców najpoważniejsza bariera rozwoju firmy. Wskazuje na nią blisko 40% ankietowanych. Porównywalnie zły wpływ na sytuację przedsiębiorstwa mają jedynie niskie obroty, wymieniane przez 1/4 badanych. Inne uciążliwości (inflacja, biurokracja, koszt siły roboczej, konkurencja na rynku) w ocenie przedsiębiorców w bardzo nieznaczny sposób pogarszają ich zdolność do funkcjonowania na rynku<sup>10</sup>.

W opinii przedsiębiorców to właśnie kształt prawa, a nie jego funkcjonowanie, jest szczególnie nieprzyjazny dla podatników. Pytani o ocenę poszczególnych elementów systemu podatkowego, za najbardziej przyjazną uznali pracę urzędników Urzędu Skarbowego. Zdecydowanie najgorzej oceniono czytelność przepisów oraz wysokość stawek<sup>11</sup>. Zostało to zilustrowane na rysunku 3.



Rys. 3. Ocena poszczególnych elementów systemu podatkowego

Źródło: Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 270

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 28.

<sup>10</sup> *Sytuacja ekonomiczna MSP w ocenie przedsiębiorców*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła MSP, Warszawa 2000.

<sup>11</sup> *Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 1999–2000*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 270.



Kształt prawa podatkowego za szczególnie istotną barierę rozwoju przedsiębiorstwa uznają najmniejsze firmy, nieposiadające wyspecjalizowanych służb rachunkowych. Znamienne jest, że ponad 2/3 przedsiębiorców, pytanych o niekorzystne zmiany w systemie podatkowym w przeciągu ostatnich 3 lat, wskazało co najmniej dwie takie zmiany – najczęściej wzrost faktycznych obciążeń i pogłębiającą się komplikację przepisów. Aż 80% ankietowanych nie potrafiło natomiast wskazać żadnej korzystnej zmiany w ustawach podatkowych od roku 1997. Jedynie przedsiębiorcy, objęci ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych, wskazywali obniżenie podatku jako zmianę pozytywną.

Istotne zagrożenie dla rozwoju gospodarki i sfery usług stanowi wyższe tempo wzrostu importu niż eksportu, oznaczające pogłębianie się deficytu handlu zagranicznego. W handlu zagranicznym Polski najwyższy udział mają obroty z krajami Unii Europejskiej, a nadwyżka importu nad eksportem w wymianie z tymi krajami stale rośnie<sup>12</sup>. Oznacza to przepływ pracy uprzedmiotowionej w postaci towarów i usług, który przyniósł pośrednio utratę popytu polskich przedsiębiorstw, stanowiącą równowartość 500–600 tys. miejsc pracy, uwzględniając mniejszą produktywność w Polsce w porównaniu do UE<sup>13</sup>. Wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki, intensyfikacja eksportu i ograniczenie deficytu handlu zagranicznego stanowią istotne warunki wzrostu liczby przedsiębiorstw, produkujących na eksport, a pośrednio poprzez ograniczenie utraty miejsc pracy w gospodarce w efekcie importu pracy uprzedmiotowionej. Zmniejszenie deficytu handlowego będzie wymagać znacznej intensyfikacji eksportu, co z kolei będzie zależęć od tempa wdrażania postępu technicznego w celu podniesienia efektywności polskiej gospodarki oraz tempa prywatyzacji i komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych<sup>14</sup>.

Fundamentalną jednak barierą uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, szczególnie dotkliwie odczuwaną przez małe i średnie firmy są niedostatki kapitału. Infrastruktura finansowa jest podstawowym czynnikiem, ograniczającym możliwości rozwoju małego i średniego przedsiębiorstwa. Kapitał własny (rodzinne oszczędności, pożyczki od znajomych itp.) z czasem jest coraz trudniejszy do pozyskiwania i ma tendencję do wyczerpywania się. Uzupełnianie kapitału własnego kredytami bankowymi także nastęrcza poważne trudności. Małe i średnie firmy usługowe nie zawsze

<sup>12</sup> Jedynie w latach 1994–1996 nadwyżka Unii w handlu z Polską zwiększyła się z 1,6 mld USD do ponad 9 mld USD, czyli ponad 5-krotnie (M. Kabaj, *Dostosowanie rynku pracy do warunków Unii Europejskiej*, Materiały na konferencję naukową nt.: *Dostosowanie w sferze realnej gospodarki Polski do Integracji z Unią Europejską*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1998, s. 21).

<sup>13</sup> M. Kabaj, *Import bezrobocia?*, „Polityka Społeczna” 1997, nr 11–12, s. 12.

<sup>14</sup> L. Kuczevska, *op. cit.*, s. 17.

mogą korzystać z pomocy banków w pożądanym przez siebie wymiarze, przede wszystkim ze względu na wysokie oprocentowanie kredytów, skomplikowaną procedurę ich pozyskiwania, uciążliwy system gwarancji. Banki zaś traktują biznes usługowy jako sektor, któremu udzielanie kredytów jest wysoce ryzykowne. Obawiają się trudności w ich ściąganiu, głównie ze względu na dużą liczbę bankructw w tym sektorze. W szczególnie trudnej sytuacji są osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, im bowiem najtrudniej jest zaoferować odpowiednie zabezpieczenie spłaty kredytu<sup>15</sup>.

### 3. BARIERY ZWIĄZANE ZE STANEM INFRASTRUKTURY

Wśród pozostałych barier rozwoju sektora MSP wymienić można stan infrastruktury – jej dostępność oraz jakość. Rozwój infrastruktury oznacza dla przedsiębiorcy obniżenie kosztów inwestycji. Według najpowszechniejszej definicji, za infrastrukturę techniczną najczęściej uważane są cztery działy infrastruktury ekonomicznej<sup>16</sup>:

- transport i komunikacja;
- gospodarka wodna i zagospodarowanie odpadów;
- telekomunikacja;
- energetyka.

#### 3.1. Transport i komunikacja

Wskaźnik długości dróg w Polsce – zarówno w przeliczeniu na km<sup>2</sup>, jak i na mieszkańca – jest niższy niż w większości państw Unii Europejskiej. Zasadniczym problemem jest nie tyle rozbudowa, ile modernizacja i poprawienie jakości sieci dróg, szczególnie dróg gminnych.

#### 3.2. Gospodarka wodna i zagospodarowanie odpadów

Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości najbardziej dokuczliwy jest brak oczyszczalni ścieków. Obsługują one jedynie ok. 3% mieszkańców wsi i ok. 65% mieszkańców miast, podczas gdy w Unii Europejskiej ponad 90% ludności.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 16.

<sup>16</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000, s. 246.

Problem, szczególnie na terenach wiejskich, stanowi również zagospodarowanie i utylizacja odpadów. Niecałe 5% wsi posiada zorganizowane wysypiska śmieci. Inne formy zagospodarowywania odpadów, w tym odpadów niebezpiecznych, stanowią margines gospodarki odpadami. Wymagania, dotyczące ochrony środowiska, i kary za jego zanieczyszczenie, wynikające z przepisów Unii Europejskiej, mogą w takim stanie rzeczy praktycznie uniemożliwić lub uczynić nieopłacalnym prowadzenie wielu rodzajów działalności gospodarczej.

### 3.3. Telekomunikacja

Stan telekomunikacji w Polsce odbiega od standardów europejskich. Liczba abonentów telefonicznych na 1000 mieszkańców w krajach Unii Europejskiej wynosiła na początku lat dziewięćdziesiątych od 362 w Portugalii do 994 w Danii, przy czym najczęściej było to 500–600 abonentów. W Polsce w roku 1998 liczba ta wynosiła ok. 230 abonentów na 1000 mieszkańców. Przedsiębiorcy, ankietowani w badaniu Banku Światowego, wskazują ponadto na zbyt długi, najczęściej przekraczający 6 miesięcy okres oczekiwania na podłączenie linii telefonicznej.

### 3.4. Energetyka

Stan infrastruktury energetycznej szczególnie niekorzystnie wpływa na rozwój sektora MSP na terenach wiejskich, a elektryfikacja wsi z punktu widzenia przedsiębiorstw jest elektryfikacją pozorną, gdyż nie spełnia podstawowych kryteriów. Podstawowym brakiem są trudności w korzystaniu z prądu elektrycznego o napięciu 380 V. Wymaga to częstokroć inwestycji, których wartość stawia pod znakiem zapytania opłacalność planowanego przedsięwzięcia gospodarczego. Kolejną wadą wiejskich sieci energetycznych jest ich awaryjność. Przerwy w dostawach energii elektrycznej dla odbiorców wiejskich występują 10-krotnie częściej niż w miastach. Nagminne są sytuacje, gdy dochodzący prąd ma napięcie niższe niż 220V. Uniemożliwia to praktycznie prowadzenie wielu rodzajów działalności gospodarczej bez zapewnienia alternatywnego źródła zasilania w energię.

## 4. BRAK WYKWALIFIKOWANYCH PRACOWNIKÓW

Na ogół w sektorze MSP znajdują pracę osoby słabiej wykształcone od ludzi zatrudnianych przez duże przedsiębiorstwa. Strukturę wykształcenia osób zatrudnionych w sektorze MSP przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wykształcenie osób zatrudnionych w sektorze MSP

Wykształcenie	Przedsiębiorstwa (w %)	
	małe	średnie
Wyższe	3	8
Średnie pomaturalne	23	37

Źródło: J. B. Lipszyc, *Jakie doświadczenie zawodowe mają ludzie zakładający własne firmy?*, „Rzeczpospolita”, 13.03.2000.

W średnich firmach osoby, zatrudnione z wyższym wykształceniem, stanowią zaledwie 8%. Natomiast 37% pracowników średnich podmiotów ukończyło szkoły średnie i policealne. W mikroprzedsiębiorstwach pracuje tylko 3% absolwentów szkół wyższych, a 23% ogółu zatrudnionych ma wykształcenie średnie. Odsetek osób z wyższym wykształceniem zależy nie tylko od wielkości przedsiębiorstwa, ale także od rozmiarów miejscowości, w której funkcjonuje podmiot. Badania, przeprowadzone w roku 1999, wykazały, że w miastach liczących ponad 500 tys. mieszkańców udział ludzi wykształconych stanowi 10% personelu MSP. Znajomość języka obcego w stopniu umożliwiającym porozumiewanie się wykazało 37% ogółu zatrudnionych w MSP, przy czym dominuje język rosyjski (46%), język angielski zna 45%, a biegłych w języku niemieckim jest 35%. Osoby, starające się o pracę w małych i średnich przedsiębiorstwach, muszą wykazywać się uniwersalnymi zdolnościami, elastycznością i pełną dyspozycyjnością<sup>17</sup>.

W celu dokonania identyfikacji barier i ograniczeń, negatywnie wpływających na rozwój, poproszono przedsiębiorców małych i średnich firm o wskazanie (maksymalnie trzech) największych, ich zdaniem, zagrożeń w tym zakresie. Małe przedsiębiorstwa (1010) dokonały łącznie 1542 wskazań, a średnie (1001) ogółem 1496 wskazań. Oznacza to, że 65% małych i 64% średnich przedsiębiorstw, poddanych badaniu, wskazało więcej niż jeden czynnik, negatywnie wpływający na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Zdecydowanie najczęściej MSP wskazywały na trudności zbytu swoich produktów (usług) jako na czynnik, który stanowi największe zagrożenie dla ich rozwoju (ponad 49% ogólnej liczby wskazań bezpośrednio lub pośrednio związanych jest z barierą popytu). Należy zwrócić uwagę na fakt, że 38% małych i 41% średnich przedsiębiorstw wskazało na narastającą presję konkurencyjną, na trudności w realizacji sprzedaży odpowiednio ponad 16% i ponad 23%, poza tym 10% małych firm wśród zagrożeń wymieniło supermarkety. 12% małych i 8% średnich firm było zdania, że poważnym

<sup>17</sup> J. B. Lipszyc, *Jakie doświadczenie zawodowe mają ludzie zakładający własne firmy?*, „Rzeczpospolita”, 13.03.2000.



zagrożeniem dla ich rozwoju jest ubożenie społeczeństwa, a 3% spośród nich wskazało na bezrobocie. Prawie co piąta mała i średnia firma skarżyła się też na zbyt wysokie, jej zdaniem, obciążenie podatkowe<sup>18</sup>. Dane, dotyczące barier rozwojowych małych przedsiębiorstw, przedstawiono w tabeli 3.

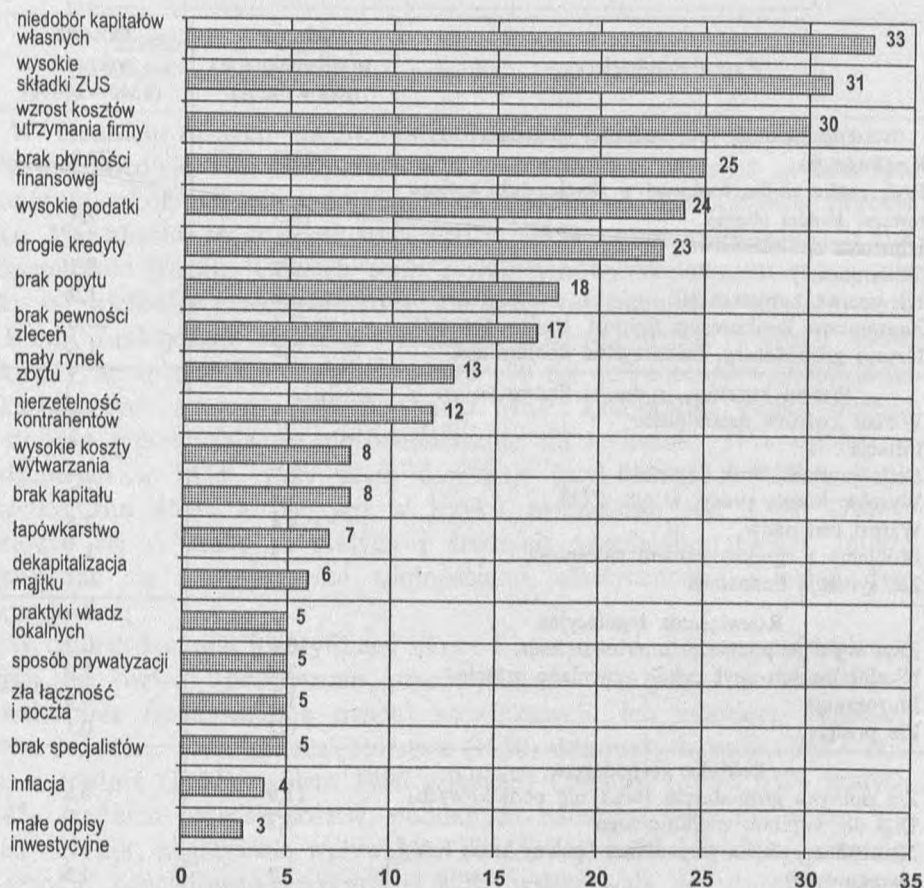
Tabela 3. Zagrożenie dla rozwoju małych przedsiębiorstw

Zagrożenia/bariery	Odsetek przedsiębiorstw (888 = 100%)	Odsetek wskazań (1540 = 100%)
<b>Ograniczenia lub trudności sprzedaży</b>		
Konkurencja	38,2	22,0
<b>Brak rynku zbytu, trudności w zbyciu, dużo taniego towaru, handel uliczny</b>		
Ubożenie społeczeństwa	16,3	9,4
Supermarkety	12,4	7,1
Nieuczciwa konkurencja	9,9	5,7
Zagraniczna konkurencja (import, trudny eksport)	3,4	1,9
Kryzys gospodarczy, niekorzystna koniunktura	2,7	1,6
	2,8	1,6
<b>Wzrost kosztów, trudności finansowe</b>		
Wzrost kosztów działalności	7,7	4,4
Inflacja	7,7	4,4
Brak kapitału, brak płynności	5,6	3,2
Wysokie koszty pracy, w tym ZUS	5,4	3,1
Wzrost cen paliw	4,4	2,5
Problemy z egzekwowaniem należności	2,3	1,3
Zła sytuacja finansowa	0,9	0,5
<b>Rozwiązania regulacyjne</b>		
Zbyt wysokie podatki i inne obciążenia	18,6	10,7
Niestabilne lub zbyt często zmieniane przepisy	3,4	1,9
Biurokracja	1,1	0,6
Złe przepisy	0,2	0,1
<b>Polityka gospodarcza</b>		
Zła polityka gospodarcza (brak ulg podatkowych)	11,9	6,9
Ulgi dla kapitału zagranicznego	3,2	1,8
<b>Niestabilna polityka gospodarcza (zmiany kursu i stóp procentowych)</b>	2,7	1,6
Trudny dostęp do kredytu (wysokie oprocentowanie)	1,5	0,8
<b>Inne</b>		
Brak możliwości wykupu lokalu	3,3	1,9
Bezrobocie	2,9	1,7
Przestępczość, korupcja	2,7	1,6
Inne	2,5	1,4

Źródło: P. Karpiński, *Bankowy rynek małych przedsiębiorstw*, „Bank” 2000, nr 11, s. 41.

<sup>18</sup> P. Karpiński, *Bankowy rynek małych przedsiębiorstw*, „Bank” 2000, nr 11.

Podsumowaniem barier rozwoju sektora MSP mogą być zaprezentowane poniżej wyniki badań, uzyskane w sondażu, przeprowadzonym przez Pracownię Badań Społecznych wśród małych i średnich przedsiębiorców na temat najistotniejszych zagrożeń dla interesów firmy, co zostało zilustrowane na rysunku 4.



Rys. 4. Bariery zagrażające interesom firmy (w %)

Źródło: Sondaż Pracowni Badań Społecznych, [w:] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju MSP, Warszawa 2000, s. 247

Wysoki wskaźnik „śmiertelności” małych i średnich przedsiębiorstw oraz zwolnienie tempa formowania nowych podmiotów, obserwowane w obecnej fazie procesu transformacji i rozwoju sektora MSP, są wyrazem rosnącej konkurencji i innych barier rozwojowych, na jakie zaczyna napotykać żywiołowy do tej pory rozwój sektora MSP. Większość tych barier ogranicza szybkość i skuteczność dalszych przekształceń systemowych<sup>19</sup>.

Jeśli w Polsce pragnie się wykorzystać zalety małej i średniej przedsiębiorczości, powinno się usuwać bariery, uniemożliwiające jej rozwój. Oczywiście wprowadzając programy, promujące małą przedsiębiorczość, należy zadbać, by społeczeństwo nie ponosiło zbyt wysokich kosztów ich realizacji. Powinny być one wyrażone tak, aby nie demobilizowały przedsiębiorców, czego rezultatem bywa zachowanie rozwoju technologicznego, spadek jakości produktów i efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw<sup>20</sup>.

Likwidacja barier i ograniczeń – tak zewnętrznych, jak i wewnętrznych – z pewnością przyczyni się do zintensyfikowania wykorzystywania różnorodnych źródeł finansowania w bieżącej i rozwojowej działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Sprzyjająca rozwojowi przedsiębiorczości w Polsce sytuacja gospodarcza, a także zmiany, idące w kierunku uproszczenia systemu podatkowego, systemu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz uproszczenie przepisów proceduralnych powinny się przyczynić do korzystnych zmian w potencjale ekonomicznym sektora MSP oraz do powiększania skali jego zdolności akumulacyjnych. A taki rozwój sytuacji powinien wywołać możliwość szerszego sięgania po różnorodne źródła finansowania w strategiach finansowania przedsiębiorstw tego sektora. W tym jednak zakresie istotna jest również edukacja i poziom wiedzy przedsiębiorców, by mogli oni efektywnie dokonywać wyboru z całej dostępnej palety źródeł finansowania.

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w dużej mierze uzależniony jest od stabilnego, korzystnego otoczenia zewnętrznego, które zapewni mu właściwe warunki tworzenia i funkcjonowania. Niewątpliwie podstawową rolę w tym zakresie ma do spełnienia państwo i skuteczna polityka gospodarcza. Rola ta ma polegać przede wszystkim na oddziaływaniu na sektor MSP poprzez stymulowanie jego rozwoju za pomocą instrumentów prawnych, finansowych, informacyjnych, szkoleniowych, organizacyjnych, doradczych. Bez tej pomocy, pozostawiona jedynie sama sobie mała i średnia przedsiębiorczość może nie pokonać istotnych barier rozwojowych, jakie napotka na swej drodze.

<sup>19</sup> B. Piasecki (red.), *op. cit.*, s. 162.

<sup>20</sup> L. Lewandowska, *Niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorczości*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1999, s. 16.

*Maria Kurowska*

**THE BARRIERS FOR THE ACTIVITY OF THE SMALL  
AND MEDIUM ENTERPRISES**

(Summary)

This paper presents the barriers for development which the small and medium entrepreneurs encounter and which define the characteristics of the market the entrepreneurs operate.

The majority of these barriers limit the fastness and the effectiveness of the further comprehensive changes in the whole economy.