

## **Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie badań w aglomeracji łódzkiej)**

### **Wprowadzenie**

Przemiany systemowe i strukturalne polskiej gospodarki zapoczątkowane na przełomie lat 80. i 90. wyzwoliły eksplozję prywatnej inicjatywy, prowadząc do niezwykle dynamicznego rozwoju sektora prywatnego, w tym zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. Sektor ten spełnia bardzo ważne funkcje, wpływając zarówno na sferę gospodarczą, jak również społeczną naszego kraju. Biorąc pod uwagę dotychczasowe dokonania małej i średniej przedsiębiorczości oraz dalsze perspektywy rozwojowe stanowi on praktycznie jedyną szansę zwiększenia zatrudnienia, eksportu oraz skutecznego konkurowania polskiej gospodarki na rynku europejskim oraz – w obliczu globalizacji – na rynkach światowych.

Mali i średni przedsiębiorcy borykają się jednak z poważnymi problemami, które stanowią istotne bariery w rozwoju ich przedsiębiorstw. Niniejsze opracowanie stanowi próbę identyfikacji barier rozwoju MSP, które powinny być brane pod uwagę, jako wnioski dla konstruowania systemu wspomagania sektora MSP w Polsce.

### **1. Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce**

Według danych za rok 2000 w Polsce zarejestrowanych było 3.176.161 małych i średnich firm, co stanowi 99,8% wszystkich przedsiębiorstw. Cechują się one jednak znacznym rozdrobnieniem, bowiem 95,20% to mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające do 9 osób, małe firmy (10-49 osób) stanowiły 3,70%, a średnie (do 249 zatrudnionych) 0,9%. Podobnie, spośród 1 766 073 przedsiębiorstw aktywnych, czyli rzeczywiście prowadzących działalność gospodarczą, w 2000 r. 99,83% stanowiły małe i średnie firmy, z tego 99,02% przedsiębiorstwa małe, zatrudniające do 49 osób. W 2000 r. po raz pierwszy od 1994 r. zanotowano spadek liczby przedsiębiorstw aktywnych o 2,9%.<sup>1</sup>

Tak duża liczba przedsiębiorstw ma znaczny wpływ na pomyślność gospodarczą kraju. Udział sektora MSP w tworzeniu PKB systematycznie wzrastał, osiągając w 2000 r. poziom 49,4%. Z rozwojem małego i średniego biznesu związana jest pomyślność ponad 66% zatrudnionych w gospodarce, w tym w małych firmach 47%, a w średnich 19,9%. Sektor MSP ma również znaczny udział w nakładach

---

<sup>1</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000-2001*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002, s. 28.

inwestycyjnych, które systematycznie ulegają zwiększeniu oraz w eksporcie, umożliwiającym rozwój gospodarki. Oprócz wskaźników ekonomicznych i gospodarczych sektor ten pozytywnie wpływa i kształtuje również sferę społeczną kraju. Niewątpliwym jest, że dalsze przemiany gospodarcze, a przede wszystkim integracja z Unią Europejską w znacznym stopniu uzależnione będą od siły i możliwości rozwojowych sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

## 2. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Małe i średnie przedsiębiorstwa uczestnicząc w grze rynkowej napotykać na istotne zagrożenia i bariery, które utrudniają rozwój sektora MSP, co wpływa negatywnie na dynamikę rozwoju całej gospodarki. Można zidentyfikować dwie grupy barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: bariery o charakterze zewnętrznym oraz bariery o charakterze wewnętrznym.

**Do zagrożeń o charakterze zewnętrznym** zalicza się bariery rynkowe, kadrowe, finansowe, wynikające z polityki gospodarczej rządu, prawne, wynikające z braku dostępu do informacji i edukacyjne, a także bariery związane ze stanem infrastruktury.

**Zagrożenia rynkowe** związane są z ogólnym spadkiem siły nabywczej społeczeństwa, czego wynikiem jest zmniejszenie popytu na rynku powodujące zmniejszenie obrotów małych przedsiębiorstw. Istotne zagrożenie dla rozwoju przedsiębiorstw stanowią agresywne działania konkurencji, w tym przede wszystkim rosnąca liczba konkurentów krajowych oraz zagrożenia związane z coraz większą liberalizacją wymiany handlowej, zwłaszcza z Unią Europejską. Sytuacja finansowa i rynkowa najmniejszych przedsiębiorstw handlowych pogarsza się nie tylko poprzez silną konkurencję dużych przedsiębiorstw, ale również wskutek ekspansji firm średniej wielkości. Wśród innych barier rynkowych wymienia się<sup>2</sup> spadek liczby zamówień, trudności w znalezieniu nowych rynków zbytu, szeroki import substytutów, a także nowych rodzajów usług i produktów, jak również trudności ze znalezieniem agentów i dystrybutorów dla swoich produktów.

**Bariery kadrowe** związane są z niechęcią niektórych grup pracowników do podejmowania pracy w sektorze MSP, w tym zwłaszcza w małych, prywatnych firmach. Taka postawa, zwłaszcza wśród osób o niższym poziomie wykształcenia może powodować trudności ze znalezieniem solidnych pracowników, zwłaszcza bezpośrednio produkcyjnych. Problemem jest również mała mobilność pracowników, niechęć do zmiany miejsca zatrudniania w związku z podjęciem pracy w innej miejscowości, co powoduje trudności w znalezieniu specjalistów na lokalnych rynkach pracy. Kadrowe zagrożenia dla małych i średnich firm stanowi również<sup>3</sup> wysoka fluktuacja kadry oraz niskie kwalifikacje pracowników. Fluktuacja kadry spowodowana jest przede wszystkim przez częstą zmianę miejsca pracy, zwłaszcza

<sup>2</sup> B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma, teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 164.

<sup>3</sup> K. Krajewski, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, <http://www.medianet.pl/~multikra/krajewsk.htm>.

przez pracowników mniejszych przedsiębiorstw. Ich zarobki oraz możliwości rozwoju zawodowego są często niezadowalające, co skłania ich do ciągłego poszukiwania nowego zajęcia. Z drugiej strony można też zauważyć niechęć pracodawców do zatrudniania pracowników na czas nieokreślony, by w ten sposób bliżej związać ich z przedsiębiorstwem. Częste zmiany pracowników utrudniają utrzymanie wartościowych pracowników oraz budowę zespołu. Wiązać się też mogą z nieetycznym postępowaniem: przejmowaniem klientów, czy wykradaniem *know-how*. Niskie kwalifikacje pracowników utrudniają natomiast pełne wykorzystanie możliwości stosowanych technologii oraz maszyn i urządzeń. Z problemem tym związane są również trudności z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry menedżerskiej, która z reguły znajduje lepsze warunki pracy, rozwoju i kształcenia w większych przedsiębiorstwach.

**Bariery społeczne** związane są między innymi z niskim prestiżem społecznym przedsiębiorcy<sup>4</sup>, który jest niższy od pracy noszącej znamiona służby społecznej (a więc lekarza, pielęgniarki, nauczyciela czy sędziego). Prestiż małego przedsiębiorcy (np. właściciela małego sklepu) według badań jest jeszcze niższy – gorzej oceniany jest tylko robotnik niewykwalifikowany i działacz partii politycznej. Takie odczucia społeczne z pewnością nie służą rozwojowi przedsiębiorczych postaw i nie skłaniają do podejmowania własnej działalności gospodarczej. Można jednak zauważyć poprawę wizerunku małego i średniego przedsiębiorcy w ciągu 10 ostatnich lat, a także lepszą niż przeciętna ocenę tej grupy społecznej wśród osób z wyższym wykształceniem. Wśród innych barier społecznych wymienia się trudności w akceptacji rozwarstwienia społecznego, spowodowane przez lata rzeczywistości socjalistycznej, a także niedostateczną kulturę przedsiębiorczości. Niedostatki te dotyczą braku poszanowania dla pracownika, agresywnego nastawienia na maksymalizację zysku, czy też dążenia do realizacji celów w sposób sprzeczny z zasadami etyki. W społeczeństwie polskim można spotkać się z pejoratywnym określeniem małego przedsiębiorcy, jako „kombinatora”, czy wręcz „oszusta”.

Szczególnym problemem dla małych i średnich przedsiębiorstw są **bariery finansowe**. Rozwój sektora MSP zależy bowiem w dużej mierze od wielkości kapitału, który pochodzi zarówno z zasobów własnych pracodawcy (samofinansowanie), jak też z zewnętrznych źródeł (kredyty, pożyczki, *venture capital*). Podstawową przeszkodą związaną ze sferą finansową są problemy wynikające z dostępu do kapitału z sektora komercyjnego. Na trudności te wpływa zarówno wysoki koszt kapitału (stopy procentowe), konieczność posiadania wysokich gwarancji kredytowych oraz długi i skomplikowany proces rozpatrywania wniosków kredytowych. Dla małych i średnich przedsiębiorców szczególnego znaczenia nabierają również warunki świadczenia usług bankowych, w przypadku których pojawiają się następujące problemy:

- niska jakość obsługi: kolejki, zbyt mała liczba placówek bankowych, długie terminy rozliczeń, wąska sieć bankomatów,
- zbyt skomplikowane procedury oraz zawile przepisy bankowe,
- wysokie prowizje i opłaty bankowe,

---

<sup>4</sup> 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. 238.

- zbyt małe kompetencje pracowników,
- niskie oprocentowanie depozytów w porównaniu z kosztem kredytu.

Finansową barierę rozwoju MSP stanowią też trudności w dostępie do kapitału pochodzącego ze źródeł publicznych. Niestety, dostęp do takich środków jest często ograniczony do wybranych województw i regionów lub uzależniony od zatrudniania osób zwalnianych z restrukturyzowanych przedsiębiorstw. Podstawową barierą korzystania MSP ze środków publicznych pozostaje wciąż także ich niewystarczająca wysokość. Ważnym problemem, szczególnie dla najmniejszych przedsiębiorstw są również długie terminy płatności oraz problemy z zapłatą należności przez nieuczciwych kontrahentów, co prowadzi do utraty płynności finansowej przez przedsiębiorców.

Zagrożeniem dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw może być również **niewłaściwa polityka gospodarcza**, w tym polityka rządu wobec MSP. Zbyt ogólne założenia programów, opóźnianie działań wykonawczych, brak informacji dla przedsiębiorców oraz niedostatki w finansowaniu, powodują negatywną ocenę działań rządu przez małe i średnie firmy. Poważne problemy pojawiają się również w sferze ubezpieczeń społecznych. Związane są one przede wszystkim z brakiem szerokiej informacji o zasadach reformy ubezpieczeń społecznych, skomplikowanymi procedurami przekazywania przez płatników danych do ZUS, błędami w oprogramowaniu oraz rozbieżnościami w interpretacji przepisów. Rozwój sektora MSP może być zagrożony także w wyniku błędnej polityki fiskalnej. Bariere jest brak jasnego stanowiska rządu odnośnie kształtu systemu podatkowego w najbliższych latach, skomplikowanie system podatkowy oraz zbyt wysokie podatki, rzutujące w dużym stopniu na opłacalność prowadzonej działalności. Z powyższymi barierami związane są również problemy przedsiębiorców wynikające z niewystarczającego udziału i wpływu na kształtowanie polityki i prawa gospodarczego.

Wśród **barier prawnych** ograniczających rozwój małych i średnich firm wymienia się skomplikowanie przepisów prawa gospodarczego, dotyczących uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej. Trudności wynikają także z niestabilności systemu prawnego, który cechuje się dużą liczbą różnorodnych aktów wykonawczych, a także wysokimi kosztami związanymi z dostosowaniem się do zmieniających się przepisów. Problemy stanowią trudności w interpretacji przepisów prawa, mnogość odesłań do innych przepisów oraz częste nowelizacje ustaw. Obecnie, z powodu harmonizacji przepisów z prawem Unii Europejskiej, w systemie prawnym pojawia się znaczna ilość zmian, co powoduje szczególne utrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw. Problemami związanymi z systemem prawnym w odniesieniu do sektora MSP jest również niewydolność wymiaru sprawiedliwości, w tym szczególnie kosztowne i przewlekłe postępowania sądowe oraz nieprzyjazna administracja i niskie kompetencje urzędników. Bariere w rozwoju MSP stanowi też korupcja i zagrożenie przestępczością. Należy pamiętać, że kradzieże i przestępstwa kryminalne są poważnym problemem zwiększającym koszty prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza najmniejszych przedsiębiorstw. Wysokie koszty pochłaniają także środki zapobiegawcze.

Barierą wykorzystania możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest **niewielki zakres informacji** o nowych rozwiązaniach prawnych, programach

skierowanych do sektora MSP, jak również wciąż niewystarczające informacje o konsekwencjach integracji z Unią Europejską. Trudność dla małych i średnich przedsiębiorców stanowią braki w procesie zdobywania i analizy informacji, wykorzystywanych później w procesie podejmowania decyzji oraz brak systemów sprawozdawczych pozwalających na szybką ocenę aktualnej sytuacji rynkowej. Wśród barier związanych z edukacją wyróżnia się brak efektywnego i dostępnego systemu kształcenia przedsiębiorców w zakresie *small businessu*, jak również niski stopień wykorzystania internetu w działalności gospodarczej.

Barierę rozwoju sektora MSP stanowić może również **niewystarczająca dostępność oraz jakość infrastruktury**, która ma wpływ na obniżanie kosztów inwestycji. Problem związany jest ze złym stanem dróg i brakiem autostrad, co przyczynia się do trudności w transporcie i komunikacji. W wielu rejonach, zwłaszcza wiejskich, barierę stanowi brak oczyszczalni ścieków oraz rozbudowana gospodarka wodna, co stanowi istotny problem rozwoju, zwłaszcza dla branży spożywczej czy budowlanej. Trudności wynikać też mogą ze stanu infrastruktury energetycznej. Na terenach wiejskich występuje często pozorna elektryfikacja, nie spełniająca podstawowych wymagań przedsiębiorstw. Problemem są tu trudności w korzystaniu z prądu elektrycznego o napięciu 380V, co niejednokrotnie wiąże się z koniecznością realizacji kosztownych inwestycji. Dodatkowe koszty mogą być również spowodowane przez awarie oraz niestabilność (nierównomierne, często niższe napięcie) sieci elektrycznej.

**Barierę o charakterze wewnętrznym** dotyczą słabości zarządzania, ograniczeń związanych z produkcją oraz rozmiarem działalności.

Istotną grupę zagrożeń działalności i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw stanowią **bariery związane z zarządzaniem**, szczególnie zaś związane z brakiem dostatecznych umiejętności przedsiębiorców w zakresie sprzedaży i marketingu, planowania działalności, zarządzania finansowego, jak również spowodowane niewłaściwym dostępem do źródeł informacji oraz szans pojawiających się na rynku.

Wśród problemów związanych z zarządzaniem można wymienić<sup>5</sup> błędy strategii rozwoju, błędy zarządzania operacyjnego, nieprzewidziany wzrost kosztów działalności oraz powody personalne. Błędy strategii rozwoju związane są z nieodpowiednio dobranym produktem lub usługą, złą lokalizacją firmy, zbyt niskim kapitałem początkowym, czy też uzależnieniem od określonej grupy odbiorców / dostawców. Do błędów zarządzania operacyjnego zalicza się brak środków na bieżącą działalność, brak środków na inwestycje, błędy popełnione przy planowaniu, wdrażaniu rozwiązań oraz kontroli. Bariery rozwoju przedsiębiorstwa może stanowić nieprzewidziany wzrost kosztów działalności, w tym: czynsze, opłaty dzierżawne, energia elektryczna, opłaty telekomunikacyjne, zbyt wysokie koszty surowców i półfabrykatów. W trakcie działalności mogą pojawić się też problemy personalne, takie jak pogorszenie stanu zdrowia właściciela, przejście na emeryturę, zmiana sytuacji rodzinnej, zmiana miejsca zamieszkania, czy też konieczność zdobycia większej ilości czasu wolnego dla siebie i dla rodziny. Bariery charakterystyczną dla małych i średnich

---

<sup>5</sup> B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma, teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 187.

przedsiębiorstw jest również słabość struktury organizacyjnej. Spowodowana jest ona brakiem rozgraniczenia odpowiedzialności, niewystarczającym stopniem delegowania zadań, czy też brakiem funkcji sztabowych, przygotowujących informacje w celu podjęcia właściwych decyzji. Analizując trudności wynikające ze słabości zarządzania należy brać pod uwagę również inne problemy, takie jak na przykład nieznajomość nowoczesnych technik zarządzania, brak wykorzystania informacji z otoczenia czy też brak skłonności przedsiębiorców do uczenia się.

W zakresie **barier produkcyjnych** problemem dla wielu małych i średnich przedsiębiorców jest przestarzały park maszynowy i stare technologie, czego konsekwencją jest konieczność modernizacji maszyn i urządzeń produkcyjnych, co wiąże się z koniecznością realizacji znacznych inwestycji. Problem ten może stanowić istotne zagrożenie w momencie integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej. Kolejną barierą są niewystarczające moce produkcyjne. Często powodują one trudności w wykorzystaniu szans płynących z otoczenia, takich jak niespodziewane, korzystne zamówienia, zwiększenie popytu na rynku, czy też wzrost eksportu. Problem stanowić mogą również trudności zaopatrzeniowe, związane nie tylko z zaopatrzeniem w surowce niezbędne do produkcji, ale również w części zamienne i elementy niezbędne do utrzymania parku maszynowego w odpowiednim stanie. Mali i średni przedsiębiorcy borykają się także z problemami związanymi z transferem technologii oraz trudnościami w nadążaniu za postępem technicznym w kraju i za granicą.

Wśród zagrożeń **związanych z rozmiarem działalności**, szczególnie uciążliwych dla małych i średnich przedsiębiorstw wymienia się bariery uwarunkowane niedostateczną bazą lokalową, problemy z wyborem oraz znalezieniem odpowiedniej lokalizacji przedsiębiorstwa, wysoką ceną gruntów oraz budynków, a także wysokie koszty wynajmu pomieszczeń. Innymi barierami rozwoju firm sektora MSP są koszty remontów pomieszczeń oraz dostosowania ich do specyfiki i rozmiaru prowadzonej działalności. Problem może stanowić również brak miejsc parkingowych w pobliżu siedziby firmy, czy też oddalenie od głównych szlaków komunikacyjnych.

Ogólnie należy stwierdzić, że niektóre problemy z którymi borykają się właściciele małych i średnich przedsiębiorstw są podobne do problemów identyfikowanych w dużych przedsiębiorstwach. Ze względu na specyfikę działania oraz ograniczone zasoby małych i średnich przedsiębiorstw mogą one jednak w większym stopniu spowodować trudności w rozwoju tego sektora, negatywnie wpływając na realizowane przez niego funkcje społeczne i gospodarcze.

### **3. Najważniejsze problemy w odczuciu przedsiębiorców z aglomeracji łódzkiej**

W celu identyfikacji najważniejszych barier rozwoju sektora MSP w 2001 roku przeprowadzono badania wśród małych i średnich przedsiębiorców mających swoje siedziby na terenie aglomeracji łódzkiej. Jako narzędzie badawcze zastosowano ankietę. W badaniu wzięło udział 88 małych i średnich przedsiębiorstw, z czego 56% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 5 osób), 41% małe firmy

(zatrudniające do 49 pracowników), a 3% przedsiębiorstwa średniej wielkości (o zatrudnieniu do 249 osób).

Typowy przedsiębiorca biorący udział w badaniu to mężczyzna (84% respondentów), w przedziale wieku 46-55 lat (43% badanych). Wykształceniem średnim technicznym legitymowało się 40% respondentów, a wyższym 35%. Charakterystyka respondentów według wieku, płci i wykształcenia została zaprezentowana w tabeli 1.

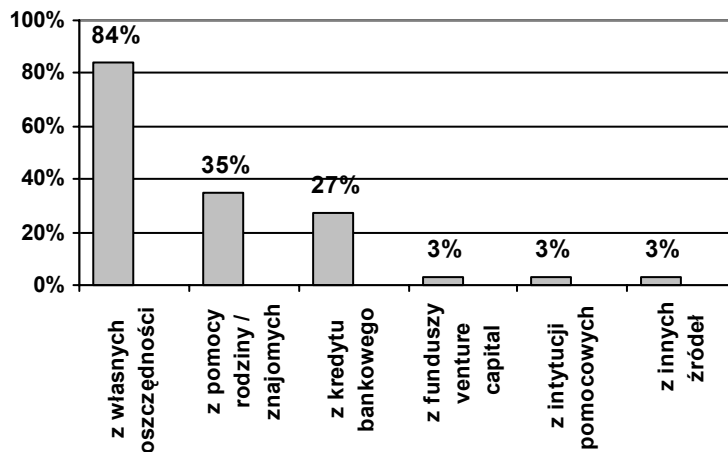
**Tabela 1.** Charakterystyka respondentów według wieku, płci i wykształcenia

Płeć		Wiek				
kobiety	mężczyźni	do 30 lat	31-45 lat	46-55 lat	pow. 55 lat	
16%	84%	7%	30%	43%	20%	
Wykształcenie						
wyższe	licencjat	policealne	ogólno-kształcące	średnie techniczne	zawodowe	podstawowe
35%	2%	2%	7%	40%	11%	2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Wśród motywów założenia firmy przedsiębiorcy najczęściej wymieniali potrzebę niezależności (63% firm) oraz zwiększenie swoich dochodów (55%). Istotną przesłankę stanowiła również okazja rynkowa (20%) oraz tradycje rodzinne (20%). Kapitał pozwalający na uruchomienie działalności gospodarczej przez respondentów pochodził w większości przypadków z własnych oszczędności (83% respondentów) oraz z pomocy rodziny i znajomych (34%). Istotny udział w tworzeniu nowych przedsiębiorstw miały też kredyty bankowe (24%).

**Rysunek 1.** Źródła pochodzenia kapitału na rozpoczęcie działalności gospodarczej



Wśród innych źródeł przedsiębiorcy wskazywali między innymi odprawę emerytalną oraz otrzymany spadek. Źródła pochodzenia kapitału zaprezentowano na rys. 1. Wynika z niego mała rola w kreowaniu nowych podmiotów gospodarczych przypada zarówno instytucjom wspierającym przedsiębiorczość, jak również, wciąż jeszcze rzadko wykorzystywanym w Polsce funduszom *venture capital*. O braku rozpowszechnienia wiedzy na temat funduszy wysokiego ryzyka może świadczyć fakt, że znaczna część respondentów, zwłaszcza właścicieli najmniejszych firm, nie wiedziała o istnieniu takich instytucji.

Większość badanych przedsiębiorców działa na rynku krajowym oraz lokalnym. Szczegółowe dane na temat zasięgu działania, branży oraz okresu działalności rynkowej przedstawiono w tabeli 2.

**Tabela 2.** Charakterystyka respondentów według zasięgu działania, branży oraz okresu działalności

<b>Zasięg działania</b>				
lokalny	regionalny	krajowy	międzynarodowy	
31%	27%	32%	10%	
<b>Branża, w której działa firma</b>				
usługi	handel	produkcja	budownictwo	
66%	23%	30%	1%	
<b>Okres działalności rynkowej</b>				
1-5 lat	6-10 lat	11-15 lat	16-20 lat	pow. 20 lat
20%	35%	17%	13%	15%

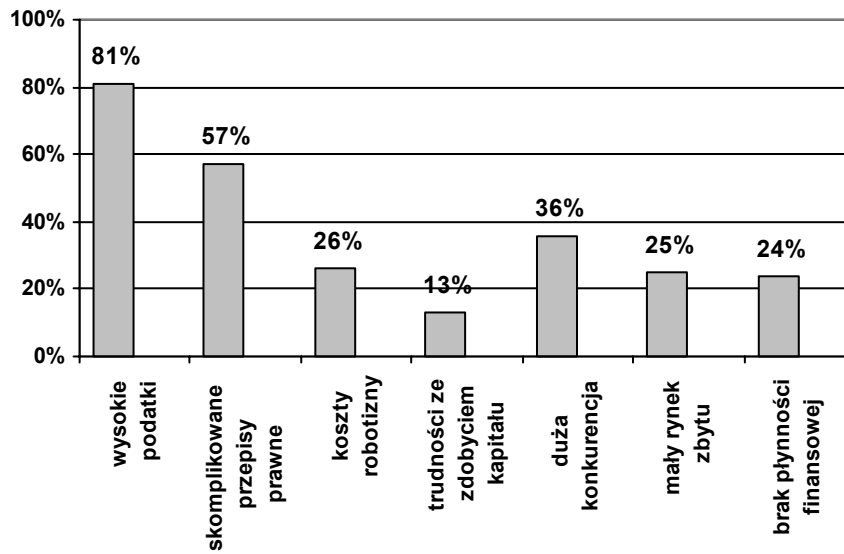
Za najtrudniejsze bariery działalności i rozwoju respondenci uznali wysokie podatki i inne przewidziane prawem opłaty. Wskazało na nie 81% przedsiębiorców. Kolejną grupę poważnych zagrożeń dla małych i średnich przedsiębiorstw stanowią skomplikowane przepisy prawne i biurokracja (wskazało na nie 57% przedsiębiorców). Mali i średni przedsiębiorcy borykają się również z dużą konkurencją na rynku (36%), przy czym wielu respondentów rozszerzyło tę pozycję o „nieuczciwą konkurencję rynkową”. Zestawienie wyników badań dotyczące najtrudniejszych barier w działalności i rozwoju wskazanych przez respondentów przedstawiono na rys. 2 (przedsiębiorcy mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź).

Na rys. 3 przedstawiono bariery które najbardziej dokuczają mikro przedsiębiorcom oraz małym/średnim firmom. Dla celów analizy połączono średnie firmy z małymi, ze względu na małą liczebność próby średnich przedsiębiorstw, a także specyfikę najmniejszych podmiotów.

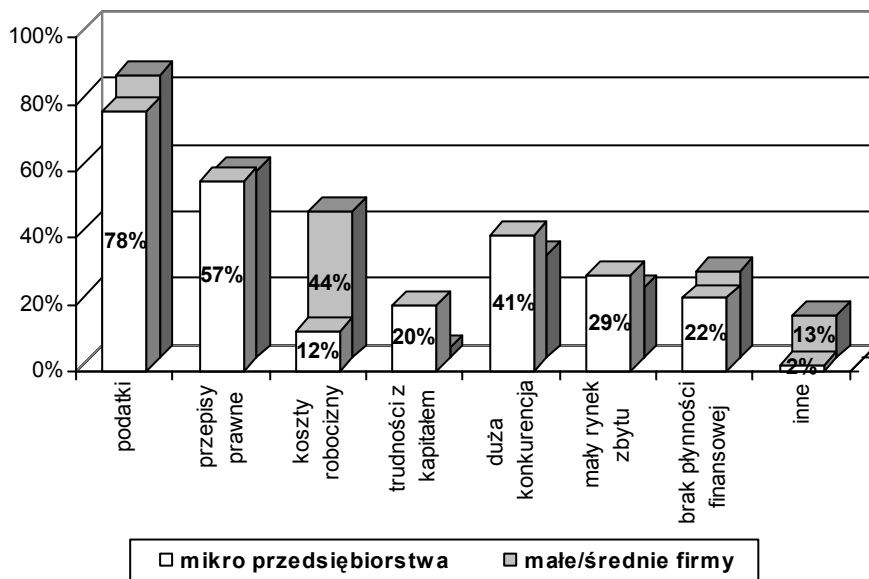
Jak wynika z rys. 3 wysokie podatki i inne przewidziane prawem opłaty bardziej „dokuczają” większym podmiotom. Wynikać to może z faktu, że płaca one podatki w większej wysokości. Również groźniejsze dla nich są koszty robocizny, ze względu na większe zatrudnienie. W przypadku mikro przedsiębiorstw większy, negatywny wpływ ma duża (często nieuczciwa) konkurencja rynkowa, trudności ze zdobyciem kapitału oraz mały rynek zbytu.



**Rysunek 2.** Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w odczuciu przedsiębiorców



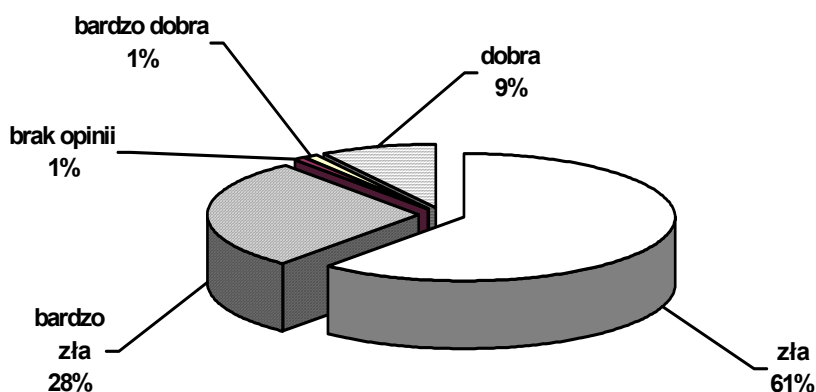
**Rysunek 3.** Najtrudniejsze bariery dla mikro oraz małych/średnich przedsiębiorstw



Wśród innych barier działalności i rozwoju respondenci wymieniali najczęściej problemy charakterystyczne dla swojej działalności/branży. Wskazywano na spadek popytu na oferowane usługi/produkty, brak świadomości konsumentów dotyczący oferowanych usług, czy też na nieprawidłową politykę kursową walut. Część respondentów jako przeszkodę działalności wymieniało również niedostosowanie Kodeksu Pracy.

Przedsiębiorcy w większości (61% respondentów) źle oceniają politykę rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Aż 89% badanych przedsiębiorców negatywnie ocenia politykę rządu wobec MSP. Wyniki przedstawiono na rys. 4.

**Rysunek 4.** Ocena polityki rządu wobec MSP dokonana przez respondentów



Najgorzej politykę rządu oceniają respondenci ze średnim wykształceniem (37% ocen bardzo złych), jednocześnie przyznając 14% ocen dobrych. Przedsiębiorcy z wykształceniem zawodowym/podstawowym, aż w 83% źle oceniają politykę rządu wobec MSP. Bardzo dobra ocena polityki pojawiła się jedynie w grupie osób o wykształceniu wyższym (3%).

## Podsumowanie

Powodzenie dzisiejszej gospodarki, zmniejszenie bezrobocia, wzrost konkurencyjności na rynkach Unii Europejskiej oraz polepszenie nastrojów społecznych jest nierozdzielnie związane z rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Niewątpliwie istnieje konieczność wspomaganie i stymulowanie tego rozwoju. Szansą na impuls i poprawę stanu sektora MSP może być niewątpliwie właściwe i efektywne wykorzystanie zarówno pomocy pochodzącej z budżetu państwa, jak również środków pomocowych z Unii Europejskiej. Punktem wyjścia projektowania programów i właściwej dystrybucji środków wspierających powinna być jednak w pierwszej kolejności identyfikacja podstawowych barier i zagrożeń rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

W odczuciu przedsiębiorców działających w aglomeracji łódzkiej główne bariery rozwoju związane są z wysokimi obciążeniami fiskalnymi oraz skomplikowanym systemem prawa. Niepokojąca jest bardzo negatywna ocena polityki rządu wobec MSP. Z przedstawionych danych wynika, że w pierwszej kolejności należy tworzyć kompleksowe i skuteczne programy wspierające nakierowane na system fiskalny i gospodarczy, a następnie stymulować rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie lokalnym.

## Bibliografia

1. Krajewski K., *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, <http://www.medianet.pl/~multikra/krajewsk.htm>.
2. Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma, teoria i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998.
3. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000-2001*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002.
4. *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.

Źródło:

Matejun M., Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (na podstawie badań w aglomeracji łódzkiej), [w:] Piech K., Kulikowski M. (red.), Przedsiębiorczość szansą na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa, Instytut Wiedzy SGH, Warszawa 2003, s. 235-245.