

GENOWEFA SOBCZYK

*Analiza sytuacyjna polskiego sektora
małych i średnich przedsiębiorstw*

A Situational Analysis of the Polish Sector of Small and Medium-Size Enterprises

PODSTAWOWE PRZYCZYNY I KORZYŚCI ROZWOJU SEKTORA
MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej sektor małych i średnich przedsiębiorstw w dużym stopniu decyduje o prężności i dynamice ich gospodarek. W systemie rynkowym przedsiębiorczość zyskuje bowiem znaczenie siły napędowej ludzkiej działalności, prowadzącej do osiągania sukcesów na rynku, wzrostu i racjonalnego wykorzystania zasobów, a w rezultacie – powiększania wartości materialnych i niematerialnych. W Polsce rozwój małych i średnich przedsiębiorstw był jednym z czynników motorycznych postępującej transformacji społeczno-gospodarczej. Ekspansja przedsiębiorczości była rezultatem odblokowania formalno-prawnych i politycznych barier rozwoju aktywności gospodarczej jednostek na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych.¹ Do innych motywów tworzenia od 1989 r. licznych firm prywatnych (tab. 1) należy zaliczyć braki towarów na rynku po okresie gospodarki niedoborów, restrukturyzację przedsiębiorstw i instytucji, zagrożenie bezrobociem.

Dynamiczny ilościowy rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), do którego w Polsce zaliczamy podmioty zatrudniające od 1 do 250

¹ Najistotniejsze znaczenie w tym procesie miała ustawa o działalności gospodarczej z dn. 23.12.1988 r. (Dz. U. 1988, nr 41, poz. 324 z późn. zm.) oraz ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych i utworzeniu Urzędu Ministra Przekształceń Własnościowych z dn. 13.07.1990 r. (Dz. U. 1990, nr 51, poz. 298).

Tab. 1. Podmioty gospodarki narodowej w latach 1990-1996
(stan w dniu 31 XII)
Subjects of the national economy in the years 1990-1996
(the state on 31 Dec.)

Lata	Przedsiębiorstwa państwowe i komunalne	Spółki prawa handlowego	Spółdzielnie	Przedsiębiorstwa zagraniczne d.w.*	Własność osób fizycznych
1990	8485	36 267	18 575	862	1 135 492
1992	7787	69 907	19 372	686	1 630 629
1994	5519	95 017	19 816	587	1 718 381
1995	4838	104 922	19 822	548	1 693 427
1996	4291	115 739	19 868	535	1 949 986

* Przedsiębiorstwa zagraniczne drobnej wytwórczości.

Źródło: Rocznik Statystyczny 1994, GUS, Warszawa 1994, s. LXII; Rocznik Statystyczny 1997, GUS, Warszawa 1997, s. 540-541, tabl. 29 (741); Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 1996 r., GUS, Warszawa 1997, s. 10; obliczenia własne.

Tab. 2. Liczba podmiotów gospodarczych i przeciętne zatrudnienie w gospodarce narodowej w latach 1991-1995
The number of economic subjects and the average employment in the national economy in the years 1991-1995

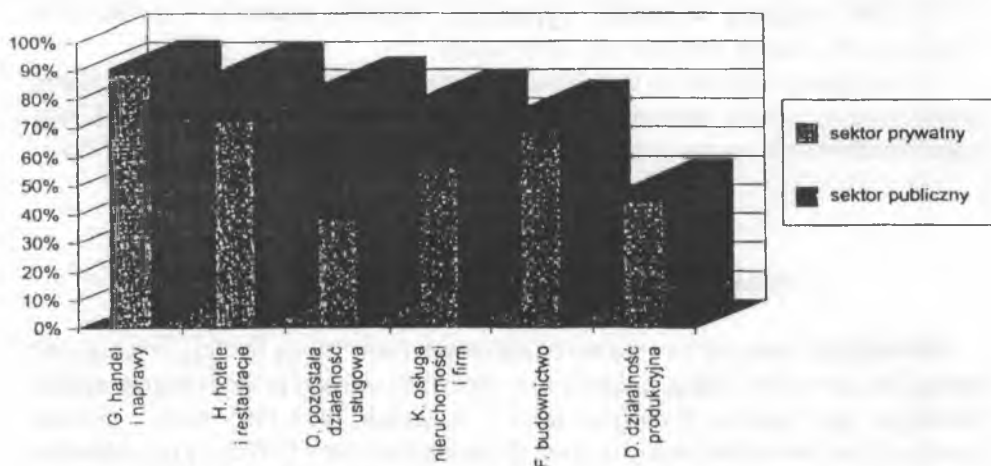
Wyszczególnienie	Liczba podmiotów (lb)			Przeciętne zatrudnienie* (tys. osób)	
	1991	1993	1995	1993	1995
Ogółem	502 275	1 988 079	2 099 577	8844	9126
w tym: MSP	494 211	1 980 705	2 093 148	4206	4675
0-50 osób	469 436	1 957 209	2 069 930	2244	2616
w tym: 0-5 osób	345 560	1 812 347	1 921 151	521	708
51-250 osób	24 775	23 496	23 218	1963	2059

* Obejmuje zatrudnionych na pełnych etatach na podstawie stosunku pracy.

Źródło: *Syntetyczna informacja o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1997 (m.p.), s. 304.

osób,² spowodował, iż na koniec 1995 r. ich liczba wynosiła prawie 2,1 mln i stanowiły one 99,7% ogólnej liczby podmiotów gospodarczych (tab. 2). Sektor ten wytwarzał prawie 1/3 PKP (w sekcjach rynkowych nawet 48%) i zatrudniał

² Autorka nie wdaje się w tym opracowaniu w dyskusję na temat sporów definicyjnych małych i średnich firm przyjmując, że przez małe przedsiębiorstwo rozumiemy firmę o zatrudnieniu do 50 osób, a średnie o liczbie pracujących od 51 do 250 osób. W pierwszej zbiorowości przedsiębiorstw wyróżnia się przedsiębiorstwa bardzo małe, inaczej mikroprzedsiębiorstwa, w których liczba pracujących nie przekracza 5 osób. Zob. także: H. Mizgajska, *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w regionie poznańskim*, „Gospodarka Narodowa” 1997 nr 10, s. 59; *Syntetyczna informacja o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1997 (m.p.), s. 2.



Źródło: *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, op. cit., s. 23.*

Ryc.1. Pracujący w MSP według sekcji EKD i sektorów własności w 1995 r. (w %)
The employed in MSP according to EKD sections and the ownershi sectors in 1995 (in %)

57,8% pracujących w gospodarce (bez rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa).³ Liczba małych i średnich przedsiębiorstw wzrosła w latach 1991-1995 ponad czterokrotnie, w tym bardzo małych firm (o zatrudnieniu od 0 do 5 osób) – pięciokrotnie.

Na ryc. 1 przedstawiono udział pracujących w MSP wśród ogółu pracujących w wybranych sekcjach o największym znaczeniu badanego sektora. Jak wynika z danych, małe i średnie firmy mają najwyższy udział w zatrudnieniu w sekcji handel i naprawy. Przeważająca większość pracujących jest zatrudniona przez firmy prywatne. Niewiele mniejszy udział pracujących w MSP obserwuje się w sekcji hotele i restauracje – ok. 88%. Znacząca ilość miejsc pracy związana jest z budownictwem i działalnością przemysłową. W polskim przemyśle małe firmy przeważają w przemyśle spożywczym, odzieżowym, a także produkującym na potrzeby budownictwa.

Wyróżnić można kilka grup korzyści makroekonomicznych związanych z rozwojem i funkcjonowaniem sektora małego biznesu. Należą do nich:

- 1) istotny udział w przekształceniach własnościowych (prywatyzacji założycielskiej) i tworzeniu się klasy średniej oraz restrukturyzacji gospodarki,
- 2) aktywizacja gospodarcza regionów, tworzenie nowych miejsc pracy i łagodzenie skutków bezrobocia,

³ *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995 -1996, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997, s. 13.*

3) efekt rynkowy w postaci wypełniania deficytu towarów i szybkie dostosowywanie oferty na potrzeby nabywców,

4) tworzenie warunków stopniowego zwiększania efektywności gospodarki poprzez generowanie wewnętrznych źródeł finansowania rozwoju firm, niższą kapitałochłonność wzrostu produkcji, zainteresowanie obniżką kosztów itp.

WYBRANE RELACJE EKONOMICZNE CHARAKTERYZUJĄCE KONDYCJĘ SEKTORA MSP

Miernikami warunków i szans rozwojowych firmy mogą być jej przychody ze sprzedaży towarów i usług, nakłady inwestycyjne i wartość posiadanego majątku trwałego. Jak wynika z danych tab. 3, w latach 1993-1995 małe i średnie przedsiębiorstwa odnotowały wyższą dynamikę wzrostu (209,2%) przychodów ze sprzedaży produktów i usług niż gospodarka ogółem (186%). Udział sektora MSP w przychodach ze sprzedaży w gospodarce krajowej zwiększył się z 40% do 45%. Prawie 90% osiągniętych przez małe i średnie firmy przychodów ze sprzedaży pochodziło z sektora prywatnego.

Dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP była w badanym okresie niższa w porównaniu z gospodarką ogółem (o 13 punktów procentowych), przez co udział tego sektora w krajowych nakładach inwestycyjnych zmalał (w 1993 r. wynosił 38,4%, zaś w 1995 – 36%). W praktyce może to oznaczać, że znaczna część firm nie prowadziła żadnych inwestycji i przeważały inwestycje małe o niedużej wartości jednostkowej.⁴ Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na jednego zatrudnionego rosły w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa. Udział maszyn i urządzeń w nakładach inwestycyjnych wzrastał w sektorze prywatnym wraz z przejściem do kolejnej klasy przedsiębiorstw (z małych do średnich i dużych).

Posiadane zasoby środków trwałych decydują przede wszystkim o możliwościach produkcyjnych przedsiębiorstwa, a także wydajności pracy, poziomie obsługi nabywców, konkurencyjności. Stosunkowo niskie wymagania kapitałowe przy tworzeniu nowych miejsc pracy w małych i średnich firmach powodują, że wartość środków trwałych przypadających na jednego pracownika jest z reguły najmniejsza w firmach małych, a największa w dużych firmach przemysłowych i budowlanych oraz w przedsiębiorstwach średnich (51-250 zatrudnionych), należących do pozostałych sekcji.⁵ Dynamika wartości brutto środków trwałych w sektorze prywatnym MSP była w latach 1993-1995 znacznie szybsza od przyrostu majątku trwałego w sektorze publicznym, a także

⁴ G. Sobczyk, *Sytuacja rozwojowa w małych firmach województwa lubelskiego*, Prace Naukowe Instytutu Zarządzania i Marketingu UMCS 1996, nr 1, Transformacja w zarządzaniu gospodarką, s. 199.

⁵ *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 25.

Tab. 3. Przychody ze sprzedaży, nakłady inwestycyjne i wartość brutto środków trwałych w sektorze MSP w latach 1993-1995 (w mln zł)
 Incomes from sales; investments and the gross value of permanent means in MSP sector in the years 1993-1995 (in millions PZL)

Wyszczególnienie	Gospodarka ogółem	MSP	Udział MSP ogółem (%)	W tym sektor				
				publiczny	prywatny	w tym		
						0-50	51-250	
Przychody ze sprzedaży								
1993	240 887	96 312	40,0	14 375	81 937	46 253	35 684	
1995	448 120	201 439	45,0	21 860	179 579	101 474	78 105	
Nakłady inwestycyjne								
1993	17 427	6 701	38,4	1 076	5 625	3 837	1 788	
1995	35 358	12 718	36,0	1 146	11 572	7 780	3 792	
Wartość brutto środków trwałych przedsiębiorstw								
1993	210 652	71 862	34,1	23 043	48 819	22 960	25 859	
1995	442 588	173 317	39,1	39 918	133 399	62 405	70 994	

Źródło: Syntetyczna informacja o stanie małych i średnich..., op. cit., s. 6-13, obliczenia własne.

w gospodarce ogółem (tab. 3). Obserwuje się ponadto, iż firmy prywatne więcej inwestują w majątek produkcyjny (maszyny i urządzenia) niż w budynki i budowle, a stopień zużycia ich środków trwałych ogółem jest niższy od firm sektora publicznego i w gospodarce krajowej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonują w silnie konkurencyjnym otoczeniu. Konkurencja jest traktowana przez te podmioty jako jedna z istotnych barier zwiększania produkcji na rynek krajowy. W tych warunkach szczególnego znaczenia nabiera większa sprawność i konkurencyjność polskiego sektora MSP. W ich ocenie możemy posłużyć się przeciętną wielkością przedsiębiorstwa, produktywnością pracy, zyskowością i innowacyjnością.

Sektor małych i średnich firm w Polsce jest znacznie bardziej rozdrobniony niż ma to miejsce w krajach Unii Europejskiej. Przeciętna wielkość przedsiębiorstwa w naszym kraju wynosi 4,4 osoby na firmę, zaś w krajach UE – 6,3 osoby.⁶ Przykładowo, w Niemczech i Irlandii wskaźnik ten wynosi 9 osób, ale we Włoszech tylko 4 osoby.

Przeciętna wartość dodana na zatrudnionego, czyli produktywność pracy w sektorze MSP w Polsce była w 1995 r. wyższa niż w dużych przedsiębiorstwach i średnio w gospodarce. Podobne wnioski wynikają z analizy zyskowości przedsiębiorstw,⁷ która była również wyższa w małych i średnich firmach. Względna produktywność pracy i zyskowość MSP (odniesione do całej gospodarki) w Polsce są wyższe niż przeciętnie w krajach Unii Europejskiej.

Porównanie efektywności przedsiębiorstw według wielkości i sektorów własnościowych wskazuje na znaczne jej zróżnicowanie. W sektorze prywatnym najefektywniejsze są średnie firmy, a mniej efektywne małe i duże. Jednakże udział średnich przedsiębiorstw w sektorze prywatnym wynosi tylko 23%, gdyż jest on zdominowany przez małe firmy.

Z własnych badań autorki prowadzonych od kilku lat nad funkcjonowaniem polskiego sektora małych i średnich form wynika, że poziom jego innowacyjności jest niższy od dużych przedsiębiorstw. W szczególności odnosi się to do wprowadzanych zmian w technologii produkcji, nowych i modyfikowanych produktów.⁸ Fakt ten może być jednym z czynników stosunkowo niskiej konkurencyjności małych i średnich firm na rynkach zagranicznych. Wielkość eksportu realizowanego przez MSP nie przekracza 20% całkowitej wartości eksportu.⁹ Największy udział w tym eksporcie mają wyroby przemysłu lekkiego, meblowego, produkcja plastików, przetworów owocowo-warzywnych, mącznych i prostych wyrobów metalowych. Często polscy przedsiębiorcy przemysłowi zawierają umowy o podwykonawstwo z partnerami zagranicznymi.

⁶ *Ibid.*, s. 134.

⁷ Zyskowość mierzona jest wartością dodaną pomniejszoną o koszty pracy w stosunku do wartości dodanej w ujęciu procentowym; *Stan sektora małych i średnich...*, *op. cit.*, s. 134.

⁸ Na niższą innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw wskazują też inne wyniki badań; B. Dobiegała-Korona, *Ocena poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 1996, nr 8-9, s. 19-31.

⁹ *Stan sektora małych i średnich...*, *op. cit.*, s. 149.

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE ROZWÓJ MSP

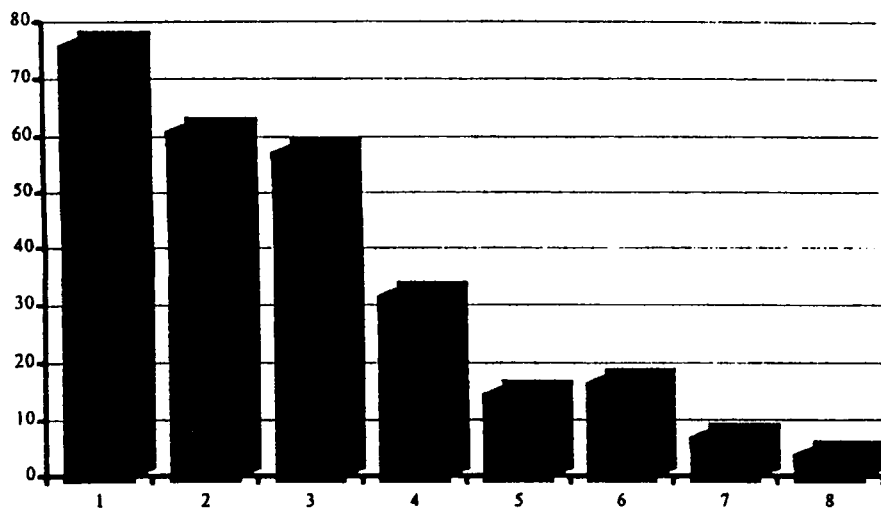
Uwarunkowania ogólnogospodarcze i możliwości przystosowawcze do warunków rynkowych były głównymi przesłankami kształtującymi zmienną dynamikę rozwoju i sytuację ekonomiczną małych i średnich przedsiębiorstw w okresie transformacji ustrojowej. Po okresie dynamicznego rozwoju w latach 1989-1991, od drugiej połowy 1992 r., nastąpiła wyraźna stabilizacja ilościowa sektora MSP w wyniku obniżenia się tempa przyrostu nowych firm przy wysokim tempie likwidacji firm najsłabszych ekonomicznie i nie wytrzymujących konkurencji rynkowej. Odtąd można mówić o wkroczeniu małych i średnich przedsiębiorstw w fazę samoregulacji rynkowej. Od 1994 r. następuje wzrost wartości podstawowych wskaźników gospodarczych (PKB, produkcji przemysłowej, dochodów realnych ludności), spadek inflacji i stopy bezrobocia. W sektorze MSP dokonują się zmiany strukturalne, obejmujące ograniczenie przyrostu szczególnie firm handlowych (nastąpił spadek udziału tej sekcji w ogólnej liczbie firm), a także wyhamowanie tempa tworzenia nowych przedsiębiorstw w pozostałych sekcjach. Faza samoregulacji rynkowej oznacza zmiany jakościowe i większe trudności nowo powstających firm w korzystnej ich lokalizacji na rynku. Z kolei firmy mające ustabilizowaną już pozycję rynkową i finansową mają większe szanse na przetrwanie i dalszy rozwój.

Słabnąca dynamika rozwoju nowego sektora prywatnego wynika z barier rozwojowych, tkwiących zarówno w otoczeniu zewnętrznym, jak i słabych stronach samych firm. Zagrożenia płynące ze strony niestabilnego otoczenia mogą mieć w naszym kraju znacznie większy wpływ na powstawanie i rozwój firm niż ma to miejsce w krajach dojrzałej gospodarki rynkowej.

Główne bariery ograniczające rozwój przedsiębiorstw w połowie lat 90. można podzielić na następujące grupy: 1) rynkowe, 2) finansowe, 3) prawne, 4) związane z infrastrukturą, 5) wewnątrzsektorowe. Dla bliższej ich identyfikacji posłużymy się wynikami badań przeprowadzonymi w 1995 r. wśród 300 prywatnych firm przemysłowych zatrudniających od 0 do 100 osób.¹⁰

Jak wynika z przytoczonych badań, najsilniej odczuwane były przez przedsiębiorców ograniczenia rynkowe (ryc. 2) w postaci niskiego popytu, silnej konkurencji, trudności ze znalezieniem nowych rynków zbytu, konkurencji ze strony sektora nieformalnego. Niemalże znaczenie przypisywano także trudnościom zaopatrzeniowym w niezbędne materiały, surowce i ograniczeniom po stronie rynku pracy. Okazuje się bowiem, iż w sytuacji kilkunastoprocentowej

¹⁰ Badania prowadzone były w ramach programu PHARE równolegle przez trzy ośrodki: gdański, łódzki i lubelski. W tym ostatnim prowadził je Zakład Ekonomiki Przedsiębiorstwa i Marketingu UMCS pod kierunkiem autorki artykułu, a obejmowały 100 firm z województw: lubelskiego, rzeszowskiego i zamojskiego. Wyniki badań znajdują się w opracowaniu: B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki*, Łódź 1996 (m.p.).



1 – Bariery rynkowe, 2 – Bariery finansowe, 3 – Bariery związane z polityką rządu, 4 – Bariery związane produkcją, 5 – Bariery związane z siłą roboczą, 6 – Bariery związane z pomieszczeniami, 7 – Bariery związane z infrastrukturą, 8 – Bariery związane z zarządzaniem.

Źródło: badania własne.

Ryc. 2. Podstawowe rodzaje ograniczeń rozwojowych MSP (w %)
The basic kinds of developmental limitations of MSP (in %)

stopy bezrobocia w Polsce występują trudności ze znalezieniem odpowiednich pracowników.¹¹

Wśród najważniejszych przeszkód w zwiększeniu sprzedaży na rynku krajowym wymieniono silną konkurencję, której źródłem są podobne firmy działające na rynku lokalnym lub regionalnym. Pewnym zagrożeniem legalnie działających firm jest jeszcze ciągle „szara strefa” (wskazywana szczególnie przez przedsiębiorstwa produkcyjne odzieżowe i meblarskie). Najsilniejsi konkurenci w opinii badanych dysponowali bardziej nowoczesnym wyposażeniem technicznym, efektywniejszymi metodami marketingu, lepszymi źródłami finansowania swojej działalności. Trudności ze sprzedażą produktów są w zróżnicowany sposób oceniane przez poszczególne rodzaje przedsiębiorstw, o czym świadczy wskaźnik 45% odpowiedzi na temat wzrostu popytu w ciągu ostatnich dwóch lat. Ok. 39% ogółu badanych firm wskazało na braki zmian, a 16% na spadek popytu. Następstwa istnienia konkurencji w swoim sektorze przedsiębiorcy oceniali również pozytywnie, widząc w niej bodziec mobilizujący do staranniejszej i wydajniejszej pracy.

¹¹ Do podstawowych przyczyn tego zjawiska można zaliczyć względnie wysokie i łatwe do otrzymania zasiłki dla bezrobotnych oraz ustawową płacę minimalną, które osłabiają motywację do poszukiwania stałego zatrudnienia i ewentualnej zmiany kwalifikacji.

Bariery finansowe stanowiły drugą co do ważności barierę rozwojową małych i średnich firm produkcyjnych. Deficyt kapitału w sektorze MSP ma swoje źródło w uwarunkowaniach ogólnogospodarczych, w szczególności w ograniczonym dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, a także słabej konkurencji finansowej firm. Szczególnym problemem jest uzyskanie środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej, które pochodzą głównie z własnych oszczędności i pożyczek rodzinnych. Korzystanie z kredytów bankowych jest nadal ograniczone z powodu wysokiej stopy procentowej oraz wymogów zabezpieczeń. Większość inwestycji jest finansowana z zysków firmy.¹² Niskie z tego źródła sumy środków mają swoje konsekwencje w ograniczonych możliwościach unowocześniania techniki i technologii produkcji, rozwoju nowych produktów i wejścia na nowe rynki krajowe i zagraniczne. Brak środków finansowych szczególnie ogranicza potrzeby modernizacyjne i wzrost zatrudnienia przedsiębiorstw najmniejszych, o liczbie pracujących do 5 osób.

Usuwaniu bariery finansowania małych i średnich przedsiębiorstw może służyć tworzenie rynku i instytucji finansowych wspierających ryzykowne przedsięwzięcia, takich jak faktoring (stwarza on możliwości uzyskania wyższej płynności finansowej), czy venture capital, którego istota polega na udostępnieniu przedsiębiorstwu w fazie poprzedzającej wprowadzenie wyrobu na rynek nieprocentowanego kapitału.¹³ W rezultacie możliwe jest szybkie wdrożenie innowacji lub projektu inwestycyjnego i wypełnieni luki rynkowej, co poprawia sytuację rozwojową firmy. W krajach wysoko rozwiniętych funkcjonują różnego rodzaju mechanizmy ze strony państwa, źródeł prywatnych i wyspecjalizowanych instytucji bankowych wspierające finansowo sektor MSP. Należą do nich między innymi: programy finansowej pomocy rządowej, preferencje kredytowe i podatkowe, subwencje i ulgi inwestycyjne, regionalne fundusze wspierania przedsiębiorczości.

Rezultaty badań wskazują na znaczące zainteresowanie polskich przedsiębiorstw uzyskaniem dodatkowego kapitału na rozwój firmy. W województwach południowo-wschodnich prawie 50% badanych zgłosiło zdecydowane zapotrzebowanie na nowy kapitał, przy czym zainteresowanie to rosło wraz ze wzrostem przeciętnej wielkości firmy.

Warunki ekonomiczne funkcjonowania sektora MSP określa także skala obciążeń podatkowych, która na ogół uznawana jest jako wysoka. Zakres ulg inwestycyjnych w podatku dochodowym jest niewystarczający. Praca właściciela małej firmy nie stanowi kosztów uzyskania przychodów, a do kosztów wlicza się jedynie składki ZUS. Wysokie obciążenia składkami na ubezpieczenia społeczne

¹² Przedsiębiorstwa prywatne część inwestycji starają się księgować, choć nie jest to dozwolone, jako koszty uzyskania przychodu. Jest to jedna z przyczyn niskiej, wykazywanej rentowności tych przedsiębiorstw.

¹³ W. M. Grudzewski, I. Hejduk, *Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1995 nr 8, s. 14.

i innymi opłatami skutecznie zniechęcają pracodawców do legalnego wzrostu zatrudnienia na rzecz korzystania z usług „czarnego” rynku pracy (zwykle bezrobotnych, rencistów i emerytów). Projektowane stopniowe zmniejszanie stawek podatkowych i równomierne rozłożenie ciężaru ubezpieczeń społecznych pomiędzy pracodawcę i pracownika pozwoliłoby firmom przeznaczać większą ilość środków na rozwój i działanie wszystkich podmiotów w sektorze formalnym.

Znaczne uproszczenie procedur i przepisów, dotyczących prowadzenia małych firm w okresie od początku lat 90., nie wyeliminowało jednak innych prawnych barier podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Należą do nich przede wszystkim: niestabilność przepisów, nadmierne delegowanie uprawnień regulacyjnych do instytucji wykonawczych, niejasność regulacji w prawie gospodarczym, brak rejestru handlowego i informacji o partnerach transakcji, prawo pracy uniemożliwiające elastyczne kształtowanie umów o pracę i czasu pracy zatrudnionych.

Na efektywność funkcjonowania i rozwój sektora MSP mają wpływ – oprócz polityki państwa – posunięcia władz lokalnych, które odgrywają decydującą rolę w tworzeniu niezbędnej infrastruktury technicznej i organizacyjnej. W wielu regionach kraju niski poziom infrastruktury, a szczególnie słabo rozwinięta sieć dróg, niewydolne łącza telefoniczne, brak wodociągów, kanalizacji, oczyszczalni ścieków itp. urzędzeń, w istotnym stopniu ogranicza powstawanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Nieprzypadkowo sektor ten wykazuje znaczną koncentrację przestrzenną w 8 najbardziej zurbanizowanych województwach kraju. Jak wykazały badania, na poprawę lokalnej infrastruktury komunalnej oczekuje w poszczególnych regionach od 43% do 57% firm. Utrudnieniem dla badanych podmiotów jest brak na szczeblu lokalnym szkół biznesu i szkół technicznych oraz szkoleń przygotowujących kadry dla small businessu. Do słabo rozwiniętych należą usługi mające na celu wspieranie biznesu takie, jak doradztwo finansowe, informacja o rynkach, nowych technologiach, marketing itp. Większość badanych wyraziła zainteresowanie skorzystania z takich usług w przyszłości. Są to bowiem dziedziny wiedzy biznesowej, w których polscy menedżerowie mają największe braki.

Wewnątrzsektorowe ograniczenia działalności małych i średnich przedsiębiorstw mają wielorakie uwarunkowania i wpływ na ich bieżącą i przyszłą sytuację rozwojową. Najważniejsze znaczenie, naszym zdaniem, mają:

- brak tendencji przechodzenia firm z niższej do wyższej klasy wielkości i tym samym nadmierne rozdrobnienie sektora,
- dezintegracja środowiska, brak układów partnerskich między firmami w postaci związków kapitałowych, zrzeszeń itp.,
- niski poziom techniczno-technologiczny (maszyny, urządzenia i technologie starszej generacji – zakupy w upadających przedsiębiorstwach państwowych) osłabia pozycję konkurencyjną firm zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym,

- zbyt niskie kwalifikacje menedżerskie dla zarządzania firmą w warunkach wysokiej turbulencji otoczenia i konkurencji,
- słaba etyka biznesu i brak wizerunku firmy na rynku,
- nastawienie części menedżerów na szybki zysk z przeznaczeniem na konsumpcję, a nie finansowanie rozwoju firmy,
- przewaga celów krótkookresowych i brak strategii firmy.

Na zakończenie należy podkreślić, iż na stan, dynamikę, efekty i zasięg barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w okresie transformacji ustrojowej znaczący wpływ miała polityka rządu oraz pomoc zagraniczna dla tego sektora. W realizacji programów rozwoju przedsiębiorczości wspomaganych przez środki budżetowe, a przede wszystkim programy finansowane z pomocy zagranicznej dla Polski brały udział niekomercyjne instytucje wspierania biznesu, takie, jak: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, fundacje, inkubatory przedsiębiorczości, fundusze celowe, centra innowacyjne itp. Organizacja, funkcjonowanie i skuteczność ich działalności wymaga jednak odrębnych badań i opracowania.

SUMMARY

The paper analyzes the development of a sector of small and medium-size enterprises in Poland in the period of political transformation. Attention was paid to the phenomenon of Polish socio-economic changes in the form of a dynamic growth of private enterprise, the effect of which was the functioning of over 2 million firms employing almost 58% of the total number of people working in the economy. The following measures were used to estimate the economic condition of the sector of small and medium-size enterprises: profits from sales of goods and services, investments and the value of durable property as well as work productiveness and profitability of enterprises. Generally speaking, those relations place the private sector of small and medium-size firms in an advantageous situation towards the public property and the total economy.

Among the barriers limiting the development of small and medium-size enterprises, a division was made into market, financial, legislative, infrastructure and inter-sector ones. Their closer identification was performed on the basis of results of studies conducted on 300 production firms.

