

Waldemar Polak

Uniwersytet Gdański

INWESTYCJE I BARIERY W ROZWOJU KONKURENCYJNOŚCI SEKTORA MŚP W POLSCE

Streszczenie: W opracowaniu podjęto próbę analizy skali i charakteru podejmowanych inwestycji i podstawowych barier rozwoju konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W dobie intensywnej walki konkurencyjnej zarówno na rynkach lokalnych, jak i na rynku globalnym małe i średnie przedsiębiorstwa nabierają coraz większego znaczenia. To one tworzą nowe miejsca pracy, mają duży udział w tworzeniu PKB i pomagają lokalnej gospodarce dostosować się do społeczno-ekonomicznych zmian, pobudzając wzrost aktywności gospodarczej. Rozwój sektora MŚP jest możliwy m.in. dzięki inwestycjom i ich finansowaniu prowadzącym do wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: sektor MŚP, inwestycje, rozwój, konkurencyjność, bariery.

1. Wstęp

Znaczenie i rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w gospodarce rynkowej początku XXI wieku ulega zmianom i zależy od wielu uwarunkowań politycznych, ekonomicznych, gospodarczych, terytorialnych i innych.

W związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. nastąpiła istotna zmiana tych uwarunkowań w działalności sektora, przede wszystkim przez otwarcie krajowego rynku w Polsce dla produktów i towarów pochodzących z krajów członkowskich i pojawienie się w otoczeniu polskiego sektora MŚP większej liczby zagranicznych konkurentów działających na polskim rynku.

W dobie intensywnej walki konkurencyjnej zarówno na rynkach lokalnych, jak i na rynku globalnym małe i średnie przedsiębiorstwa nabierają coraz większego znaczenia. To one tworzą nowe miejsca pracy, mają duży udział w tworzeniu PKB i pomagają lokalnej gospodarce dostosować się do społeczno-ekonomicznych zmian, pobudzając wzrost aktywności gospodarczej¹.

¹ *Doing Business 2009*, World Bank and the International Finance Corporation, Washington 2009, s. 89; zob. także: *OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2007*, OECD Publishing, Paris 2007, s. 26.

Dodatkowo – jak pisze M. Stróżyński – „dzięki małym i średnim firmom następują w regionie zmiany alokacyjne czynników wytwórczych jako efekt poszukiwania nisz rynkowych, wzrastającej działalności gospodarczej, ciągłego dążenia małych i średnich przedsiębiorstw, nie tylko do przetwarzania na danym rynku, lecz także do ciągłego rozwoju”². Rozwój ten jest możliwy m.in. dzięki inwestycjom i ich finansowaniu przyczyniającym się wzrostu konkurencyjności sektora MŚP.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą być receptą na obecny kryzys, jeśli zapewni im się odpowiednie warunki rozwoju. Niezbędna jest w tym jednak pomoc państwa na poziomie zarówno centralnym, jak i regionalnym. Uwarunkowania regionalne, a zwłaszcza sprawne i efektywne wykorzystanie zróżnicowanych szans, predyspozycji rozwojowych i współpracy między podmiotami, może być ważnym stimulatorem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

2. Rola inwestycji w podnoszeniu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw

Nakłady inwestycyjne wszystkich przedsiębiorstw w Polsce w 2006 r. wyniosły około 113 mld zł. Największy udział w tych nakładach przypadł na przedsiębiorstwa duże, które poniosły je w wysokości około 59 mld zł³. W tym samym roku tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych we wszystkich grupach MŚP według wielkości było wyższe niż w dużych przedsiębiorstwach.

Zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw inwestuje w swoje firmy. W roku 2007 aż 86% wszystkich badanych firm poniosło wydatki inwestycyjne związane z nieruchomościami, ze środkami transportu, z maszynami i urządzeniami czy też wartościami niematerialnymi i prawnymi. Skłonność do inwestowania zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości firmy.

Skala i charakter podejmowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa inwestycji są dodatnio skorelowane z wielkością przedsiębiorstwa, rynkiem jego działania, natężeniem konkurencji oraz jego przychodami ze sprzedaży. Im większe jest przedsiębiorstwo i im szerszy jest rynek jego działania, a także im silniejsza jest jego konkurencja i im większe są jego przychody ze sprzedaży, tym częściej podejmowana jest przez nie działalność inwestycyjna. Znajduje to odzwierciedlenie w udziale przychodów ze sprzedaży zaangażowanych w działalność inwestycyjną. Firmy mikro i małe, o ograniczonej skali działania, przeznaczają na inwestycje najczęściej poniżej 5% swoich przychodów. Z kolei firmy większe częściej decydują się na przeznaczanie na ten cel powyżej 6% przychodów (co dziesiąta średnia firma w inwestycje angażuje ponad 30% przychodów).

² M. Stróżyński, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, PWE, Warszawa 2004, s. 20; zob. także: D. Bachelet, *Measuring satisfaction*, [w:] *Customer Satisfaction Research Handbook*, ESOMAR, Amsterdam 2006, s. 91.

³ D. Węclawska, *Stan sektora MSP w Polsce w 2006 roku*, DARR SA, Wałbrzych 2008, s. 6.

W grupie mikroprzedsiębiorstw inwestycji nie dokonało 14% firm, w grupie firm małych – 6%, a wśród średnich – 1%. W roku 2007 badane firmy na inwestycje wydały średnio 120,6 tys. zł (na jedną firmę). Ponad połowa wszystkich inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa (60%) w 2007 r. została przeznaczona na cele rozwojowe (tzn. były to wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych). Pozostałe 40% inwestycji miało charakter odtworzeniowy, podtrzymujący funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie.

Problemem mikroprzedsiębiorstw jest niedocenywanie inwestycji w nowe technologie. W roku 2007 aż 16% z podmiotów mikro uważało nowe technologie za zupełnie nieważne w obszarze działalności firmy, a 27% uznało je za bardzo mało ważne. Oznaczałoby to, że ponad 40% małych i średnich przedsiębiorstw produkujących towary lub świadczących usługi uważa, że ich branża z definicji nie podlega zmianom, a ich towarów i usług nie można zastąpić innymi, nowymi, o nowych cechach i walorach użytkowych. Nie wydaje się to możliwe. Każdy produkt i usługa, zaspokajając te same potrzeby, może robić to w doskonalszy sposób, przy użyciu mniejszej ilości surowców, przy większej ochronie środowiska. Wydaje się, że małe i średnie firmy powoli zaczynają to rozumieć, w 2008 r. znacznie spadł bowiem odsetek przedsiębiorstw, które uważają, że wprowadzenie na rynek nowych produktów i usług ich nie dotyczy.

Fakt, iż przedsiębiorstwa mikro nie odczuwają potrzeby inwestowania, może dziwić, chociażby ze względu na to, że co dziesiąta mikrofirma ocenia, że poziom jej zaawansowania technologicznego jest niższy od średniej w innych polskich firmach, a ponad połowa (56%) określa zaawansowanie jako zbliżone do tej średniej. Należy jednak zaznaczyć, że co piąta firma mikro nie potrafiła ocenić swojego zaawansowania technologicznego w odniesieniu do konkurencji. Może to wynikać z ograniczonej skali wiedzy przedsiębiorców na temat obecnie stosowanych na rynku technologii.

W roku 2007 przedsiębiorcy najczęściej ponosili wydatki na zakup i modernizację maszyn i urządzeń (70%). Rzadziej inwestowali w zakup lub modernizację środków transportu (40%) i zakup wartości niematerialnych i prawnych (38%), a także w zakup lub modernizację nieruchomości (21%). Jedynie niewielki odsetek (1%) zainteresowany był inwestowaniem we własne prace badawczo-rozwojowe czy zakup zewnętrznych prac B+R. Widać więc, że polskie MŚP wciąż w ograniczonym stopniu inwestują w nowe technologie i wdrażają rozwiązania innowacyjne na skalę branży. Jest to spowodowane tym, że inwestycje w maszyny i urządzenia wiążą się ze zdecydowanie mniejszym ryzykiem aniżeli inwestycje w zakup technologii czy prace badawczo-rozwojowe. Mniejsze firmy (mające ograniczone rezerwy finansowe) często mogą sobie pozwolić na podjęcie takiego ryzyka. Inną przyczyną ograniczonych inwestycji w technologię jest to, iż zwrot z tego typu inwestycji uzyskuje się często w dłuższym okresie, a zdecydowana większość MŚP, szczególnie mniejszych, koncentruje się na działalności bieżącej i nie ma zaplanowanych działań

na dłuższy okres. Brak kapitału sprawia, że innowacje wprowadzane w firmach mają raczej charakter innowacji przyrostowych i zmian organizacyjnych. Na wprowadzenie znacznych zmian w swoich produktach decyduje się zaledwie co szósta firma⁴.

W roku 2008 zwiększył się odsetek przedsiębiorstw realizujących inwestycje prorozwojowe; wyniósł on 72% (wobec 60% w 2007 r.). Co ważne, częściej prorozwojowy charakter inwestycji deklarują przedsiębiorcy posiadający strategię rozwoju firmy (91%). Natomiast w firmach, w których takiej strategii nie opracowano, prorozwojowy charakter inwestycji przedsiębiorcy deklarują rzadziej (67%).

Z deklaracji przedsiębiorstw podających kwoty przeznaczone na inwestycje wynika, że blisko połowa z nich przeznaczyła na inwestycje w firmie w 2008 r. wyższe nakłady aniżeli w roku poprzednim. W przypadku co dziesiątego przedsiębiorcy wydatki pozostały bez zmian, natomiast w 40% firm zostały one obniżone.

Podstawową przesłanką zwiększenia wydatków inwestycyjnych przeznaczonych na rok 2008 była poprawa sytuacji finansowej firmy. Innymi często wskazywanymi przyczynami były nowe możliwości finansowania i obniżenie cen kupowanych dóbr i usług. Najczęściej wskazywanym powodem zmniejszenia nakładów inwestycyjnych, niezależnie od ich rodzaju, okazał się brak potrzeb.

Przedstawiciele badanych firm byli (wrzesień 2008 r.) umiarkowanie optymistyczni przy deklarowaniu planów inwestycyjnych na lata 2009-2011. W tym okresie inwestycje planowało 64% małych i średnich przedsiębiorstw. Średnie przedsiębiorstwa planują realizację inwestycji częściej niż ogół badanych firm (76%). Podobna tendencja występuje w grupie firm małych (71%). Natomiast przedsiębiorstwa mikro planują realizację inwestycji na takim samym poziomie jak ogół przedsiębiorstw (64%). Wyróżnić należy firmy handlowe, które istotnie częściej niż ogół firm twierdzą, że w latach 2009-2011 nie będą realizowały żadnych inwestycji (46%).

W latach 2009-2011 firmy zamierzają wydać na inwestycje średnio 402,1 tys. zł. Odnosząc te deklaracje do 2008 r., można stwierdzić, że w latach 2009-2011 średniorocznie polskie MŚP będą wydawały mniej. Jest to odwrotna tendencja niż zaobserwowana w latach 2007 i 2008. Jedynie średnie firmy zadeklarowały wzrost inwestycji⁵.

W odniesieniu do struktury realizowanych i planowanych do realizacji inwestycji należy zwrócić uwagę na zarysowującą się tendencję do zwiększania w kolejnych latach udziału wydatków na inwestycje o charakterze rozwojowym (wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych) kosztem wydatków na przedsięwzięcia o specyfice odtworzeniowej.

⁴ A. Żołnierski, P. Zadur-Lichota, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzczak, Warszawa 2008, s. 164-166.

⁵ Tamże.

W strukturze źródeł finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw z sektora MŚP można zauważyć prawidłowość polegającą na tym, że większe firmy relatywnie częściej korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania.

Przeważająca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw (94%) deklaruje, że inwestycje realizowane w 2007 r. były finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 29% badanych. Zaobserwowana w tym zakresie prawidłowość jest zgodna z wynikami badań statystyk dotyczących źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych w latach poprzednich. Środki publiczne wykorzystywało w 2007 r. 3% badanych, natomiast kredyty zagraniczne wykorzystywał tylko 1% przedstawicieli sektora MŚP.

Z deklaracji firm na temat źródła finansowania na lata 2009-2011 wynika, że zmniejszy się odsetek firm, które planują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych, choć pozostaną one głównym źródłem finansowania inwestycji. Jednocześnie zauważalna jest tendencja do coraz częstszego wykorzystywania środków pochodzących z kredytów i pożyczek krajowych oraz ze środków publicznych. Trend ten jest zauważalny również w odniesieniu do inwestycji w wartości niematerialne i prawne.

Pozytywną zmianą jest coraz częstsze sięganie po środki publiczne przez mikroprzedsiębiorców (2% w 2007 r., 9% w 2008 r.) oraz planowane wykorzystanie na poziomie 19% w latach 2009-2011. Około 90% mikroprzedsiębiorstw, które złożyły wnioski o dofinansowanie, starało się o środki na inwestycje trwałe, 4% – na szkolenia, 10% – na zakup licencji i *know-how*, a 5% – na prace badawczo-rozwojowe. Przedsiębiorstwa średnie stosunkowo częściej koncentrowały się na „instrumentach miękkich”, takich jak doradztwo (17%) czy szkolenia (35%), a także na działalności innowacyjnej: prace B+R (5%), rozwój technologii (2%). Dziwić może fakt, iż żadna z firm średnich uczestniczących w badaniu nie podejmowała starań o uzyskanie środków finansowych na zakup licencji i *know-how*. Cel ten był częściej wymieniany przez firmy mikro i małe. Około połowa firm otrzymała wsparcie publiczne, o które się starała. Warto zauważyć, że swój cel w tym zakresie częściej osiągały przedsiębiorstwa większe, wśród których około 69% uzyskało wsparcie (dla porównania: wśród przedsiębiorstw małych otrzymało je 53% firm, a wśród przedsiębiorstw mikro uzyskało je już tylko 45%).

Również przedsiębiorstwa średnie częściej deklarowały, iż w planach mają ubieganie się o wsparcie publiczne. Motywem przemawiającym za niekorzystaniem z zewnętrznych źródeł finansowania jest brak odczuwanej potrzeby. Wśród barier w tym zakresie wskazywano również na trudności w pozyskiwaniu środków unijnych oraz przekonanie o tym, iż koszty zaciągnięcia kredytu byłyby dla firmy zbyt wysokie. Nie bez znaczenia pozostaje również ograniczona wiedza przedsiębiorstw, np. niezajomość obowiązujących przepisów i regulacji, a także trudności w pozyskiwaniu tego typu informacji, np. przez korzystanie z doradztwa. Warto zaznaczyć, że na problemy związane z ograniczoną wiedzą czy brakiem dostępnej pomocy informacyjnej wskazywały relatywnie częściej firmy mikro.

3. Bariery rozwoju konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw

Małe i średnie przedsiębiorstwa, działając na współczesnym rynku, napotykać istotne zagrożenia i bariery, które utrudniają rozwój sektora MŚP, co negatywnie wpływa na rozwój całej gospodarki. W literaturze przedmiotu można zidentyfikować dwie grupy barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: bariery o charakterze zewnętrznym (makroekonomiczne) oraz bariery o charakterze wewnętrznym (mikroekonomiczne).

Badanie stanu sektora MŚP jest jednym ze statutowych zadań Departamentu Przedsiębiorczości. Dlatego też, poczynając od 1998 r., w każdym półroczu przeprowadzana jest wśród przedsiębiorców ankieta, której celem jest zbadanie zmian zachodzących w tym sektorze, zidentyfikowanie głównych problemów, przed którymi stoją przedsiębiorstwa, a także ocena skuteczności prowadzonej polityki gospodarczej. Ostatnie badanie zakończono pod koniec 2008 r. W każdym półroczu ankieta jest rozsyłana do wylosowanej grupy 6000 przedsiębiorstw.

Zwrotność odpowiedzi wahała się od 15% w drugim półroczu 1999 r. do niecałych 9% w pierwszym półroczu 2004 r. W najnowszym badaniu otrzymano 636 ankiet, co stanowi zwrot na poziomie 11%⁶.

Na pytanie Ministerstwa Gospodarki, co jest najważniejszą barierą w prowadzeniu firmy, prawie 30% przedsiębiorców wskazywało zbyt wysokie podatki i opłaty przewidziane prawem⁷. Przykładem mogą być tu składki na rzecz ZUS. Każdy przedsiębiorca jest zobowiązany je odprowadzać za siebie i swoich pracowników. Obecnie minimalna kwota, którą należy odprowadzić to 839,02 zł⁸. Jest to duże obciążenie w szczególności dla mikroprzedsiębiorców, którzy często nikogo nie zatrudniają i mają małe zyski. Dochodzi tu do następujących paradoksów:

- Przedsiębiorcy, którzy mają zysk brutto poniżej 2 tys. zł miesięcznie, zarabiają *de facto* mniej netto niż osoby pracujące za minimalną płacę.
- Przedsiębiorcy, mimo odprowadzania zdecydowanie większych składek na ZUS, w przyszłości dostaną tę samą minimalną emeryturę, jaką otrzymają osoby zatrudnione za minimalną płacę, oraz tyle samo, co rolnik mający takie same zyski brutto, lecz odprowadzający zdecydowanie mniejsze składki do KRUS-u.
- Mimo że przedsiębiorcy niezatrudniający żadnych pracowników mogą teoretycznie „pójść na chorobowe”, to okazuje się, że dłuższa nieobecność, a tym samym brak funkcjonowania firmy, jest realnym zagrożeniem dla mikroprzedsiębiorcy, np. dłużej zamknięty sklep powoduje odpływ klientów.

⁶ Ministerstwo Gospodarki, *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2008 roku (numer 1/2009)*, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2009, s. 3.

⁷ Tamże, s. 6.

⁸ <http://www.zus.pl/default.asp?id=35&p=1>, 22.04.2009.

Drugą kolejną barierą według przedsiębiorców są zbyt niskie obroty. Skarży się na nie co piąty ankietowany i jest to znacząca zmiana tendencji spadkowej, która miała miejsce praktycznie od 1999 r. Powodów takiego stanu rzeczy jest kilka:

- Spadek zamówień z zagranicy. Zarówno w poprzednich latach, jak i obecnie działalność eksportową prowadziło i nadal prowadzi 9% ankietowanych firm (w tym 6% mikroprzedsiębiorstw, 14% firm małych i 35% firm średnich). Głównym rynkiem pozostają Niemcy, a także Czechy oraz Ukraina. Oczekiwania firm co do wielkości eksportu w nadchodzącym półroczu były najgorsze w historii. Zaledwie 5% eksportujących firm spodziewało się wzrostu eksportu, 30% oczekiwało zaś jego spadku (w tym 20% znacznego spadku). Dosyć mocno wzrosła również liczba firm, którym trudno było ocenić, jak będzie kształtował się ich eksport. Powodem jest widoczny już kryzys i recesja na światowych rynkach, głównie w Europie Zachodniej, ale także i na Ukrainie. Dodatkowo w latach dobrej koniunktury zdobywanie nowych rynków skutecznie hamował silny złoty, który skłaniał raczej do importowania.

Trzeba pamiętać, że o ile cały sektor mikro- i małych przedsiębiorstw bezpośrednio w małym stopniu odczuł problem eksportu (nie dotyczy się to przedsiębiorstw średnich, gdzie 1/3 z nich eksportuje)⁹, to problem ten ma duży wpływ na duże przedsiębiorstwa. Pomijając ich problemy z opcjami walutowymi, należy zauważyć, że spadek zamówień z zagranicy wśród dużych, ale i średnich firm powoduje mniejsze zamówienia wśród podwykonawców, a to już ma bezpośredni wpływ na MŚP, które teoretycznie nie eksportują.

Warto zwrócić uwagę na liczbę przedsiębiorców niepotrafiących przewidzieć, jak się zmieni w ich firmach eksport (35% pytanym, o 15% więcej niż jeszcze pół roku wcześniej)¹⁰. Aby to wyjaśnić, należy przypomnieć, że źródłem informacji jest badanie przeprowadzone pod koniec roku, w czasie, gdy w mediach bardzo dużo mówiono o kryzysie. Może tak być, że przedsiębiorca, mimo że nie odczuł spadku eksportu, obawia się, że rynek w niedługim czasie może się zmienić. Nie oznacza to, że zmiana musi nastąpić na gorsze. Drastyczny spadek wartości złotego daje możliwość podnoszenia konkurencyjności w stosunku do firm zagranicznych. Przeszkodą jest jednak kurczący się rynek, a żeby na nim zaistnieć, konieczne jest podjęcie wielu starań.

- Zmniejszanie się popytu na rynku wewnętrznym. Polska jest krajem na tyle dużym i ludnym, że jej własny popyt ma bardzo duże znaczenie na podaż rodzimych firm, jednak tu dużo zależy od nastrojów konsumentów, a te, jak podaje GUS, gwałtownie spadają. Nastrój to inaczej chęć do wydawania pieniędzy. Jest ona w dużej mierze związana z sytuacją w kraju. Wydawać by się mogło, że dzięki ostatnim podwyżkom płac niemal w każdym sektorze ludzie będą kupować więcej niż dotychczas. Taka sytuacja miała miejsce przez krótki okres przed

⁹ Ministerstwo Gospodarki, *Trendy rozwojowe sektora MSP...*, s. 3.

¹⁰ Tamże, s. 13.

jesienią 2008 r., kiedy w mediach na dobre „zadomowił” się kryzys. Obecnie nastroje konsumentów są najgorsze od 2004 r.¹¹, a sami konsumenci przewidują, że będzie jeszcze gorzej. Strach przed głębokim spowolnieniem w gospodarce, a w związku z tym przed zwiększeniem bezrobocia, cięciami w płacach lub mniejszymi zyskami powoduje, że ludzie coraz mniej wydają i starają się oszczędzać. Powoduje to niestety dalsze pogłębianie spowolnienia.

- Wysoki poziom konkurencji i trudności ze znalezieniem nowego rynku zbytu. Zmniejszający się rynek powoduje, że przedsiębiorstwa częściej niż zwykle narzekają na silną konkurencję. Najlepiej to widać na przykładzie budownictwa. W I kwartale wydano o 13,8% mniej pozwoleń na budowę¹². Mniejszy rynek zaostrzył konkurencję, przez co koszty robocizny spadły nawet o połowę, podobnie jak ceny materiałów budowlanych.
- Bariery administracyjne. Znamienne jest to, że aż 57% MŚP wymienia, że jedną z barier ich rozwoju są procedury administracyjne¹³ – uciążliwe, kosztowne, wynikające z niedobrego prawa, ze złego jego stosowania przez administrację publiczną oraz z nieprzygotowania urzędników i urzędów do pracy. Na przykład niefunkcjonowanie „jednego okienka”, w którym można by było zarejestrować działalność gospodarczą; różne interpretacje tych samych zapisów prawa podatkowego w różnych urzędach skarbowych w Polsce; długo trwające, nakładające się na siebie kontrole w przedsiębiorstwach; stosowanie różnych kursów do przeliczania kwot w walucie obcej na potrzeby PIT, CIT, VAT i ustawy o rachunkowości; konieczność ustalania co kwartał podstawy wymiaru składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe dla osób prowadzących działalność gospodarczą i osób z nimi współpracujących; konieczność przechowywania przez 50 lat w formie papierowej dokumentów, na podstawie których następuje ustalenie podstawy wymiaru emerytury lub renty.

Nadmiar procedur administracyjnych nie jest jedynym źródłem kosztów ponoszonych przez przedsiębiorców w wyniku zmian i wprowadzania nowych regulacji. Należałoby do nich dodać koszty związane z ryzykiem regulacyjnym (kontrolowanie zgodności z przepisami określającymi zasady działania przedsiębiorstw), a także koszty alternatywne (koszty utraconych możliwości). Te ostatnie powstają w wyniku zaniechania przez przedsiębiorstwa działań inwestycyjnych i operacyjnych ze względu m.in. na brak przewidywalności terminu i kierunku zmian regulacji, w tym zmian wysokości danin publicznych.

Koszty wynikające z barier administracyjnych to także czas tracony przez kierownictwo przedsiębiorstwa na dopełnianie różnych formalności urzędniczych. Właściciele małych i średnich firm szacują, że 16,6% czasu pracy, czyli 1 godzinę

¹¹ GUS, *Koniunktura konsumencka marzec 2009 r.*, Warszawa 2009, s. 1.

¹² <http://www.bankier.pl/wiadomosc/GUS-Liczba-pozwolen-na-budowe-mieszkan-spadla-o-13-8-w-I-III-1943151.html>.

¹³ M. Starczewska-Krzysztozek, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2008, s. 3-4.

i 20 minut, poświęcają codziennie na dopełnianie różnych urzędniczych formalności. W mikroprzedsiębiorstwach czas na załatwianie formalności urzędniczych jest jeszcze dłuższy – wynosi 1,5 godziny (18,8% czasu pracy)¹⁴. Ze względu na małą liczbę osób pracujących w tych firmach każdy dodatkowy administracyjny obowiązek spada na zarządzających przedsiębiorstwem, co ogranicza czas, który powinni poświęcać zarządzaniu firmą, tworzeniu i realizacji strategii, budowaniu trwałych relacji z kontrahentami. Bariery administracyjne są o tyle poważne, że o ile pierwsze dwie bariery są w dużym stopniu wynikiem makroekonomicznych sił, z którymi trudno walczyć, o tyle stworzenie w miarę sprawnego systemu prawnego powinno być możliwym do osiągnięcia celem dla polityków.

4. Zakończenie

Zadeklarowane we wrześniu 2008 r. przez MŚP plany na 2009 r. muszą dziwić. Od ponad roku było widać symptomy osłabienia gospodarczego na świecie i w Polsce. Od początku 2008 r. nasilał się kryzys na światowych rynkach finansowych. Od sierpnia 2008 r. media nieustannie informowały o nadchodzącym kryzysie. Jesienią 2008 r. przedsiębiorstwa małe i średnie, zdawałoby się, wcale tego nie zauważyły. Przyczyn tego stanu rzeczy może być kilka. Przypuszczalnie umiejętność analizowania dostępnych informacji nie jest jeszcze najmocniejszą stroną MŚP albo w ich środowisku biznesowym żadne symptomy osłabienia koniunktury gospodarczej nie wystąpiły, bo w przeciwnym razie wpłynęłoby to na oczekiwania przedsiębiorców. A nic takiego się nie stało. Może też być to efektem innej sytuacji – wypierania. Przedsiębiorstwa małe i średnie dojrzały już do jakościowych zmian, które sobie zaplanowały – do zwiększonej skali inwestycji, do innowacji, do eksportu. I nie chcą z tych planów rezygnować, wypierają zatem informacje, które negatywnie oddziałują na możliwość realizacji zamierzonych przedsięwzięć.

Zapewne wystąpiły tu po części wszystkie trzy sytuacje. Jednak zgodność małych i średnich firm dotycząca przyszłości jest warta uwagi i wyjaśnienia. Odpowiedzi wymaga także pytanie o możliwość realizacji tych planów.

Wydaje się, że we wrześniu 2008 r. mali i średni przedsiębiorcy nie dostrzegali symptomów kryzysu na rynkach finansowych. Nigdy nie byli ważnymi interesariuszami systemu finansowego, dlatego nie mieli szans sprawdzić, czy dostęp do kapitału został ograniczony, tym bardziej że wyniki finansowe, które w ostatnich latach wypracowali, pozwalały im na myślenie o przyszłości ciągle głównie w oparciu na środkach własnych. Tylko niewielki odsetek MŚP to eksporterzy, zatem szansa na to, aby odczuli osłabienie wzrostu gospodarczego na zewnątrz Polski, była niewielka. Natomiast te firmy, które są eksporterami, prawdopodobnie dostarczają wyspecjalizowane produkty i usługi, a to oznacza znacznie mniejsze ryzyko utraty rynku niż przy produktach i usługach masowych. Jeżeli rzeczywiście takie były przesłanki

¹⁴ Tamże, s. 3-4.

odpowiedzi MŚP udzielanych w badaniu¹⁵, to oznacza to, że konserwatyzm małych i średnich przedsiębiorstw działających na rynku polskim jest w tej chwili ich siłą. Oznacza to także, że zewnętrzne warunki gospodarowania mogą się zmieniać znacznie szybciej i w sposób znacznie mniej przewidywalny niż do tej pory. Dlatego rząd i politycy powinni zawsze, nie tylko teraz, koncentrować się na tworzeniu takich warunków gospodarowania, aby przedsiębiorstwa, w tym firmy małe i średnie, czuły się stabilnie, nie były narażone na niepotrzebne zmiany, ryzyko, koszty.

W badaniu małe i średnie firmy po raz kolejny wskazały kierunki absolutnie niezbędnych działań¹⁶. Okazuje się, że ta lista nie różni się od list z poprzednich lat. Mimo obniżenia składki rentowej przedsiębiorcy najgłośniejszą mówią o zbyt wysokich pozapłacowych kosztach pracy. Uważają, że rząd musi skoncentrować swoje działania na ich obniżeniu. Na kolejnych miejscach MŚP wskazują podatki – brak jednoznaczności, przejrzystości w systemie podatku VAT, brak jednoznaczności i przejrzystości w systemie podatku dochodowego od działalności gospodarczej oraz ciągle zbyt wysokie podatki od działalności gospodarczej. Ważną barierą, nad której usunięciem należy pracować, jest nieelastyczne prawo pracy. Kolejną przeszkodą są procedury administracyjne podnoszące koszty działania przedsiębiorstw i ograniczające ich możliwości rozwoju. Polski rząd zobowiązał się wobec UE, a tym samym wobec przedsiębiorstw działających w Polsce, że do 2010 r. ograniczy o 25% koszty administracyjne.

Literatura

Bachelet D., *Measuring satisfaction*, [w:] *Customer satisfaction research handbook*, ESOMAR, Amsterdam 2006.

Doing Business 2009, World Bank and the International Finance Corporation, Washington 2009.

Grabowski M., *Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na sektor małych i średnich przedsiębiorstw*, UKIE, Warszawa 2003.

GUS, *Biuletyn Statystyczny 2009*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2009.

<http://www.bankier.pl/wiadomosc/GUS-Liczba-pozwolen-na-budowe-mieszkan-spadla-o-13-8-w-I-III-1943151.html>.

<http://www.dlaczegopolska.pl/index.php?p=art2a>, 25.05.2009.

<http://www.gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,69866,4921674.html>, 12.02.2008.

<http://www.kryzysometr.pl/DefaultAll.aspx>, 13.06.2009.

<http://www.zus.pl/default.asp?id=35&p=1>, 22.04.2009.

Jabłońska D., *Rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności polskich MSP a fundusze strukturalne – doświadczenia PARP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.

Ministerstwo Gospodarki, *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2008 roku (numer 1/2009)*, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2009.

¹⁵ Starczewska-Krzysztozek M., *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008, s. 15. Badania przeprowadzono w I kwartale 2008 r. w sektorze MŚP (objęto nim 6500 przedsiębiorstw).

¹⁶ Tamże.

- OECD Science, *Technology and Industry: Scoreboard 2007*, OECD Publishing, Paris 2007.
- Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, PEPiRMSP, Warszawa 2000.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2008.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008.
- Strużyński M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, PWE, Warszawa 2004.
- Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (DzU 1999 nr 101, poz. 1178).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU 2004 nr 173, poz. 1807).
- Węclawska D., *Stan sektora MSP w Polsce w 2006 roku*, DARR SA, Wałbrzych 2008.
- Żołnierski A., Zadur-Lichota P., *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk, Warszawa 2008.

THE INVESTMENTS AND BASIC LIMITATIONS IN THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM COMPANIES IN POLAND

Summary: The study analyzes the scale and character of the undertaken investments and the basic limitations in the development of competitiveness of small and medium companies in Poland.

With the fierce competition both in global and local markets the role of small and medium companies is becoming more and more important. They create new jobs, significantly contribute to enlarging GDP and help local economy to adjust to socio-economic changes thus stimulating the increase in economic activity.