

Joanna Duda

Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEGO SEKTORA MSP W LATACH 2001-2007*

1. Wstęp

Struktura sektora MSP według klas wielkości w Polsce od kilku lat nie ulega zmianom. W 2005 r. przedsiębiorstwa te stanowiły 99,8% ogólnej liczby przedsiębiorstw, w tym 96,33% to przedsiębiorstwa mikro, 2,66% przedsiębiorstwa małe, 0,85% średnie, duże przedsiębiorstwa zaś stanowiły 0,17% wszystkich podmiotów gospodarczych [Starczewska-Krzysztosek 2007, s. 3]. Przedsiębiorstwa z tego sektora odgrywają bardzo ważną rolę w gospodarce. Przeciętna liczba zatrudnionych wynosiła w 2005 r. 5,819 mln osób, z czego 3,522 mln pracowało w sektorze MSP, co stanowi ponad 60% ogółu zatrudnionych. 39,5% zatrudniały przedsiębiorstwa mikro, 15,2% – małe, a 24,4% osób pracowało w przedsiębiorstwach średnich. Sektor MSP ma również znaczny, wynoszący prawie 55%, udział w tworzeniu PKB [www.parp.gov.pl].

Dlatego też konkurencyjność przedsiębiorstw z tego sektora jest tematem szeregu dyskusji, które nabrały szczególnego znaczenia w okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do UE.

Przedsiębiorcy obawiali się o swoją pozycję konkurencyjną na wspólnym rynku unijnym, bali się, że zostaną wyparci z rynku przez silniejsze kapitałowo i lepiej zarządzane firmy z UE. Większość przedsiębiorstw z polskiego sektora MSP to mikroprzedsiębiorstwa, niezatrudniające żadnych pracowników. Z szacunków Ministerstwa Gospodarki wynika, że 1,3 mln przedsiębiorstw to właśnie samozatrudnieni [Raport EGIP... 2005, s. 92].

Powyższe spostrzeżenia skłoniły autorkę niniejszego artykułu do przeanalizowania czynników i barier konkurencyjności polskiego sektora MSP w okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do UE, jak również w okresie po akcesji.

* Praca finansowana z badań własnych 10/10.200.151.

2. Czynniki kształtujące pozycję konkurencyjną polskiego sektora MSP

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw zależy od wielu czynników, na które firmy mają wpływ, ale także od dużej liczby zmiennych, które są dla nich egzogeniczne. Definiując czynniki wewnętrzne, przyjmuje się, że najważniejszymi są [Bossak 2004, s. 45-46]:

- redukcja jednostkowych kosztów i możliwości oferowania niższych cen,
- wyroby wyższej klasy,
- zdolność dostosowywania wyrobów do wymagań klienta,
- innowacyjność technologiczna,
- innowacyjność produktowa,
- działania w sferze organizacji i zarządzania, które zapewniają wysoką dynamikę wzrostu wartości firmy.

Część z wyżej wymienionych czynników polskie małe i średnie firmy wykorzystują do budowania swojej pozycji konkurencyjnej zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym.

W ostatnich dwóch latach nieznacznie wzrosła liczba eksporterów, przedsiębiorcy zaczęli również inwestować w B+R oraz ochronę środowiska, ale nadal głównym czynnikiem decydującym o konkurencyjności polskiego sektora MSP jest cena. Wyniki badań przeprowadzonych przez CBOS na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Czynniki decydujące o konkurencyjności polskiego sektora MSP w latach 2003-2007

Czynniki decydujące o konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw				
	2003	2004	2005	2006	2007
Cena	51,9	57,6	64,3	57,3	70,8
Jakość produktów /usług	20,9	18,7	15,2	21,7	67,3
Jakość obsługi klienta	9,5	9,6	5,9	5,6	42,5
Wąska specjalizacja	5,8	6,2	5,9	4,3	17,6
Zdolność dostosowania produkcji do wymagań klienta	5,6	4,7	5,5	2,9	23,4
Lokalizacja firmy	4,4	1,5	2,9	2,6	27,3
Nowatorski charakter produktów, usług	1,8	1,0	0,6	0,9	6,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: badań PKPP Lewiatan 2004, 2005, 2006; [Starczewska-Krzysztożek 2007].

Z analizy danych zawartych w tab. 1 wynika, że w latach 2003-2007 cena była i jest głównym czynnikiem budowania pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorców z sektora MSP. W roku 2007 nastąpiły pewne zmiany. Pozostałe czynniki, takie jak: jakość obsługi klientów, wąska specjalizacja, zdolność dostosowania produkcji do wymagań klientów, lokalizacja firmy czy nowatorski charakter produktów i usług, zaczęły, w opinii przedsiębiorców, odgrywać większą rolę w budowaniu pozycji konkurencyjnej na rynku. Jednak ze względu na to, że wymagają one większych nakładów inwestycyjnych, wciąż cena jest kluczowym czynnikiem konkurencyjności polskiego sektora MSP.

Ponadto w 2007 r. przedsiębiorcy stwierdzili, że na wzrost poziomu konkurencyjności ich przedsiębiorstw, miały wpływ także inne czynniki, jak: tworzenie dobrego wizerunku firmy (1,9%), odpowiednie motywowanie pracowników (1,6%), nowoczesne metody zarządzania (0,3%) oraz wykorzystywanie nowoczesnych technologii (0,1%). Wyniki przeprowadzonych badań przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2. Dodatkowe czynniki decydujące o konkurencyjności sektora MSP w roku 2007

Czynniki decydujące o konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
Wizerunek przedsiębiorstwa	1,9
Kompetentni, dobrze zmotywowani pracownicy	1,6
Nowoczesne metody zarządzania	0,3
Wykorzystywanie bardziej nowoczesnych niż konkurencja technologii	0,1

Źródło: [Starczewska-Krzysztozek 2007, s. 33].

Jak wynika z tab. 2, odsetek przedsiębiorców, którzy twierdzą, że wyżej wymienione czynniki mają wpływ na budowanie ich pozycji konkurencyjnej na rynku, jest wciąż jeszcze niewielki.

Według respondentów, w najbliższych 2-4 latach o poziomie ich konkurencyjności będzie nadal, w głównej mierze, decydowała cena (69,8%), następnie jakość produktów i świadczonych usług (67,2%). Również bardzo istotna, ich zdaniem, będzie jakość obsługi klienta (38,5%). Przedsiębiorcy wskazali także na wzrost znaczenia w budowaniu pozycji konkurencyjnej pozostałych czynników, takich jak: wąska specjalizacja, zdolność do dostosowania produkcji do wymogów klienta i lokalizacja firmy. Wyniki badań przedstawiono w tab. 3.

Tabela 3. Czynniki, które będą decydowały o konkurencyjności MSP w najbliższych 2-4 latach

Czynniki decydujące o konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw – prognoza na najbliższe lata
Cena	69,8
Jakość produktów/usług	67,4
Jakość obsługi klienta	38,5
Wąska specjalizacja	16,9
Zdolność dostosowania produkcji do wymagań klienta	21,9
Lokalizacja firmy	19,5
Nowatorski charakter produktów, usług	7,2
Wizerunek przedsiębiorstwa	15,4
Dobrze zmotywowani pracownicy	15,3
Nowoczesne kanały dystrybucji	5,3
Nowoczesne metody zarządzania przedsiębiorstwem	1,7
Wykorzystanie bardziej nowoczesnych niż konkurencja technologii	5,3

Źródło: [Starczewska-Krzysztozek 2007, s. 35].

Wzrost gospodarczy powinien stwarzać możliwości rozwoju przedsiębiorstw. Jednak odsetek przedsiębiorstw realizujących działania inwestycyjne jest wciąż stosunkowo niski. W roku 2004 inwestycji nie podjęło aż 45,8% przedsiębiorców z

sektora MSP, w 2005 r. – 42,7%, a w 2006 r. – 48,0% respondentów nie podjęło ani nie kontynuowało żadnych inwestycji.

Porównując przyczyny braku inwestycji w sektorze MSP w latach 2004-2006, można zauważyć w 2006 r. osłabienie głównego czynnika, jakim jest oczekiwanie na poprawę koniunktury gospodarczej. Mniej przedsiębiorców wskazało również, jako barierę, zbyt dużą niestabilność warunków gospodarowania, rozumianą jako często zmieniające się przepisy. Z zaprezentowanych wyników badań można wnioskować, że od 2006 r. przedsiębiorcy widzą większą szansę pozyskania funduszy unijnych na potrzeby prowadzonych działań o szeroko rozumianym charakterze rozwojowym. Wyniki badań zaprezentowano w tab. 4.

Tabela 4. Przyczyny braku inwestycji w polskim sektorze MSP w latach 2004-2006

Wyszczególnienie	Odsetek przedsiębiorstw		
	2004	2005	2006
Oczekiwanie na poprawę koniunktury gospodarczej	18,3	42,3	21,1
Niewykorzystane zasoby techniczne	33,5	39,2	39,0
Zbyt duża niestabilność warunków gospodarowania	-	37,3	13,0
Brak popytu na polskim rynku	18,3	29,0	26,8
Oczekiwanie na dostęp do funduszy unijnych	2,4	13,9	0,9
Brak dostępu do kapitału na inwestycje	8,1	12,1	7,6
Brak strategii rozwoju	6,5	10,2	11,9
Zbyt wysokie ryzyko polityczne	4,0	10,0	4,2

Źródło: opracowanie na podstawie badań PKPP Lewiatan 2005, 2006; [Starczewska-Krzysztozek 2007].

Poważną barierą w podjęciu inwestycji jest wciąż słaby popyt na polskim rynku. To właśnie bariera popytowa powstrzymuje przedsiębiorców przed prowadzeniem badań nad nowym produktem, ponieważ tego rodzaju inwestycjom towarzyszą wysokie koszty, a rynek zbytu przedsiębiorstw z sektora MSP jest mały. Przed 2004 r. polscy przedsiębiorcy nie inwestowali w B+R i tylko w niewielkim stopniu wprowadzali nowe produkty na rynek. Z danych zaprezentowanych w tab. 5 wynika, że nieznacznie wzrósł odsetek przedsiębiorstw realizujących analizowane rodzaje inwestycji.

Tabela 5. Inwestycje w nowe produkty oraz B+R w polskim sektorze MSP w latach 2004-2007

Wyszczególnienie	Rok	Znaczny wzrost	Wzrost	Bez zmian	Znaczny spadek
Wprowadzanie nowych produktów na rynek	2007	37,2%	25,4%	-	37,4%
	2006	25,2%	31,0%	0,9%	42,9%
	2005	32,0%	36,2%	1,4%	30,4%
	2004	28,8%	30,4%	0,9%	39,9%
Inwestycje w B+R	2007	11,2%	16,1%	0,3%	72,3%
	2006	6,9%	21,0%	0,8%	71,4%
	2005	11,4%	30,7%	2,6%	54,7%
	2004	9,6%	25,7%	2,5%	62,2%

Źródło: opracowanie na podstawie badań PKPP Lewiatan 2004, 2005, 2006; [Starczewska-Krzysztozek 2007].

Należy nadmienić, że ostatnie badanie było prowadzone w połowie 2007 r., dlatego też dane z tego roku dotyczą działań inwestycyjnych, które zostały rozpoczęte, ale jeszcze ich nie zakończono.

3. Bariery wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2007

Z badań przeprowadzonych w 2001 r. przez Centrum Badań i Analiz Rynku – ASM wynika, że poważną barierą wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, przed przystąpieniem Polski do UE, był obowiązek uiszczania podatków przed wpływem należności (43% wskazań). Przy skali istniejących zatorów płatniczych i nieskuteczności windykacji należności konieczność uiszczania podatków przed wpływem należności stanowiła ogromny problem i główną przyczynę utraty płynności finansowej dla tego sektora, co pociągało za sobą kolejne zatory płatnicze. Przedsiębiorstwa, chcąc sprzedawać, zmuszone były do coraz dłuższego odraczania terminów płatności należności. Podobnie coraz więcej przedsiębiorstw dotykał problem nieściągalności należności, od których mimo wszystko musiały odprowadzić podatek.

Do barier ograniczających konkurencyjność analizowanego sektora w 2001 r. przedsiębiorcy zaliczyli również dostępność i warunki uzyskania kredytów, zatory płatnicze, które są efektem nieskutecznej windykacji należności, brak instytucji funduszy długoterminowych, politykę kursów walutowych, zbyt wysokie oprocentowanie kredytów oraz brak możliwości mobilizacji kapitału poprzez giełdę i inne instytucje rynku finansowego (zob. tab. 7).

Ankietowane przedsiębiorstwa wykazały również, że na ich konkurencyjność niekorzystnie wpływała działalność jednostek administracyjnych, takich jak: urzędy skarbowe, ZUS, urzędy pracy, Sanepid, Państwowa Inspekcja Pracy, PFRON, Inspekcja Ochrony Środowiska, a także uzyskiwanie koncesji i zezwoleń, brak instytucji samorządu gospodarczego, ochrona danych osobowych oraz współpraca z terenowymi organami administracji rządowej (urzędy wojewódzkie) – tab. 6 [ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku... 2001].

Niestety, wyniki badań na temat konkurencyjności sektora MSP, przeprowadzone w 2006 r. na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych wykazały, że większość barier, takich jak: zatory płatnicze, nieelastyczne prawo pracy, procedury administracyjne, wysokość podatków, wysokie koszty pracy, trudności w pozyskaniu kredytu oraz funduszy unijnych, nie uległa zmianie, zdaniem respondentów, w porównaniu z rokiem 2001. Ponadto, w opinii przedsiębiorców, istotne znaczenie miały dodatkowo zaburzenia w konkurencji na rynku, wynikające z dwóch powodów [Monitoring kondycji... 2006].

- nierównego traktowania podmiotów gospodarczych (niektóre przedsiębiorstwa, w przeważającej części państwowe, otrzymują subsydia, umorzenia podatków i świadczeń społecznych),
- konkurencji ze strony szarej strefy; w 2005 r. 63% przedsiębiorców negatywnie oceniało wpływ szarej strefy na rozwój ich firm, a w 2004 r. taką opinię wyraziło 57%.

Najważniejszą barierą, na którą wskazywały małe i średnie przedsiębiorstwa w 2006 r. były pozapłacowe koszty pracy (88,8%). Ich wysokość ogranicza siłę konkurencyjną analizowanego sektora, zmniejsza bowiem ich zdolności akumulacyjne, zdolność kredytową, a tym samym zdolność do inwestowania. Wysokie pozapłacowe koszty pracy ograniczają zatrudnienie w tym sektorze, co ma z kolei negatywny wpływ na całą gospodarkę. 62% respondentów zadeklarowało, że obniżenie tych kosztów wpłynęłoby na wzrost zatrudnienia w ich firmach.

Podatki od działalności gospodarczej, pomimo ich obniżenia w 2004 r. do 19%, nadal stanowią istotną barierę. Ponad 83% respondentów wskazało je jako najważniejszą barierę wzrostu ich konkurencyjności. Problem, w opinii przedsiębiorców, jest nie tylko w wysokości podatków, ale także w ich zmienności oraz braku możliwości przewidywania zmian.

Uciążliwe procedury administracyjne w 2005 r. wciąż zajmowały wysokie, trzecie miejsce na liście barier wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Ponad 72% respondentów wskazało je jako jedną z najważniejszych barier [Monitoring kondycji... 2006].

Podobnie jak w 2001 r. najgorzej oceniono współpracę z ZUS, następnie obsługę przez urzędy skarbowe, współpracę z inspektorem pracy. W tab. 6 przedstawiono odsetek przedsiębiorstw, które negatywnie oceniły działalność poszczególnych urzędów administracji państwowej.

Tabela 6. Odsetek małych i średnich przedsiębiorstw, które negatywnie oceniły działalność poszczególnych urzędów administracji państwowej w latach 2001-2005

Rok 2001		Rok 2005	
urzędy	odsetek firm	urzędy	odsetek firm
Obsługa przez ZUS	78,4	Obsługa przez ZUS	44,9
Urząd skarbowy	59,1	Urząd skarbowy	19,2
Inspektor pracy	20,6	Inspektor pracy	13,0
Urząd pracy	10,8	Urząd pracy	12,2
Sanepid	17,5	Sanepid	9,7

Źródło: opracowanie własne: na podstawie badań PKPP Lewiatan 2001 i 2006.

Jak wynika z tab. 6, mimo, że urzędy administracji państwowej zostały negatywnie ocenione przez respondentów, to znacznie zmalał odsetek firm wyrażających negatywną opinię na temat współpracy z nimi. Zdaniem przedsiębiorców procedury są zbyt biurokratyzowane, a urzędy mało elastyczne.

W 2007 r. główne bariery, takie jak: wysokie ryzyko inwestowania, rozumiane jako często zmieniające się przepisy prawne, trudności w pozyskaniu środków unijnych, zatory płatnicze czy trudno dostępne kredyty, nie straciły na znaczeniu. Przedsiębiorcy nadal uważają je za bardzo istotne. Respondenci wskazali również, że brak planów zagospodarowania przestrzennego negatywnie wpływa na poziom ich konkurencyjności. Wyniki badań przeprowadzonych na zlecenie PKPP Lewiatan przedstawiono w tab. 7.

Tabela 7. Bariery wzrostu konkurencyjności polskiego sektora MSP w latach 2001-2007

Bariery wzrostu konkurencyjności	2001	2005	2007
Uiszczanie podatków przed wpływem należności	x	x	x
Dostępność i warunki uzyskania kredytów	x	x	x
Zatory płatnicze	x	x	x
Brak instytucji funduszy długoterminowych	x	-	-
Nieelastyczne prawo pracy	x	x	x
Polityka kursów walutowych	x	-	-
Zbyt wysokie oprocentowanie kredytów	x	x	x
Brak możliwości mobilizacji kapitału poprzez giełdę i inne instytucje rynku finansowego	x	x	od 31.08 2007 NewConnect
Procedury administracyjne	x	x	-
Wysokość podatków	x	x	-
Trudności w dostępie do funduszy UE	-	x	x
Brak planów zagospodarowania przestrzennego	-	-	x

Źródło: opracowanie własne na podstawie: badań PKPP Lewiatan 2001 i 2005; [Starczewska-Krzysztozek 2007].

Z powyższej analizy wynika, że mali i średni przedsiębiorcy od początku procesu transformacji gospodarki polskiej wskazują: nieelastyczne prawo pracy, konieczność uiszczania podatków przed wpływem należności, zbyt wysokie oprocentowanie kredytów oraz trudności w pozyskaniu funduszy UE – jako bariery wzrostu ich konkurencyjności.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tab. 7, w analizowanym okresie kilka barier zostało usuniętych. W ramach realizacji SPO „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw” powstała sieć 100 lokalnych i 16 regionalnych funduszy poręczeń kredytowych, dlatego też od 2005 r. respondenci nie wskazują braku instytucji funduszy długoterminowych jako bariery. Nie uważają również za bariery konkurencyjności: polityki kursów walutowych, obowiązujących procedur administracyjnych oraz wysokości podatków.

Należy również nadmienić, że od 30 sierpnia 2007 r. uruchomiono w Polsce NewConect, czyli sektor giełdy do obrotu papierami małych i średnich przedsiębiorstw. Ze względu na bardzo krótki okres funkcjonowania tego rynku nie można jeszcze dokonać oceny jego działalności. Do października 2007 r. zanotowano 10 spółek. Należy jednak mieć nadzieję, że uruchomienie tego sektora giełdy ułatwi polskim przedsiębiorcom pozyskanie dodatkowego kapitału własnego oraz przyczyni się do rozwoju finansowania *venture capital*, tak jak ma to miejsce w innych krajach Unii Europejskiej.

4. Wnioski

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa bardzo istotną rolę nie tylko w gospodarce polskiej, ale również w gospodarkach innych krajów. MSP są elastyczne, szybko dostosowują się do zmian zachodzących na rynku, mają znaczny udział w

tworzeniu PKB oraz skupiają 60% ogółu zatrudnionych. Dlatego też konkurencyjność tego sektora stała się przedmiotem wielu badań i dyskusji naukowych.

Z analizy efektów badań zaprezentowanych w niniejszym referacie wynika, że polskie przedsiębiorstwa z sektora MSP w latach 2004-2007 napotykały i wciąż napotykały wiele barier ograniczających ich konkurencyjność. Prawie połowa przedsiębiorców nie podjęła żadnych inwestycji, podając za główną przyczynę: złą koniunkturę gospodarczą, niewykorzystane zasoby techniczne, dużą niestabilność warunków gospodarowania, a także brak popytu. W latach 2004-2007 niewiele z wyżej wymienionych barier zostało zlikwidowanych. Można natomiast zauważyć, że w 2007 r. o połowę mniej przedsiębiorców uznało za barierę złą koniunkturę gospodarczą. Znacznie zmalał również odsetek przedsiębiorstw oczekujących na lepszy dostęp do funduszy unijnych. Wzrosła natomiast liczba przedsiębiorstw, które nie inwestowały ze względu na brak strategii działania. Brak strategii w polskim sektorze MSP jest poważnym problemem, gdyż 70% przedsiębiorstw jej nie tworzy, tylko „żyje” z dnia na dzień. Za przyczynę braku inwestycji w całym analizowanym okresie przedsiębiorcy uznali także utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. W latach 2001-2007 głównym źródłem finansowania inwestycji w sektorze MSP był kapitał własny. W niewielkim stopniu przedsiębiorcy wspierali inwestycje z kredytów bankowych i leasingu [Duda 2006]. Jak podał GUS, w okresie 1999-2003 przeciętna wartość inwestycji na 1 MSP wahała się w granicach 17 000-20 000 zł [www.gus.pl]. Optymistyczne natomiast wydaje się, że polscy przedsiębiorcy (choć na razie niewielki ich odsetek) zaczęli inwestować w B+R oraz rozpoczęli inwestycje związane z wprowadzaniem nowych produktów na rynek. Tego rodzaju inwestycje nie były i raczej nie będą głównym nurtem inwestycyjnym w sektorze MSP ze względu na wysokie koszty takich inwestycji i mały rynek zbytu przedsiębiorstw.

Z zaprezentowanych badań wynika również, że w latach 2001-2007 polski sektor MSP napotykał i wciąż napotyka wiele barier wzrostu jego konkurencyjności. Można do nich zaliczyć: uiszczanie podatków przed wpływem należności, wysokie koszty i trudne warunki pozyskania kredytów bankowych, nieelastyczne prawo pracy oraz brak planów zagospodarowania przestrzennego. Natomiast bariery takie jak: polityka kursów walutowych, brak możliwości mobilizacji kapitału przez giełdę, procedury administracyjne, zostały – zdaniem przedsiębiorców – zlikwidowane.

Uruchomienie od 30 sierpnia 2007 r. New Connect powinno się przyczynić do złagodzenia bariery kapitałowej, z jaką borykają się polskie małe i średnie przedsiębiorstwa od początku procesu przejścia z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Uruchomienie sektora giełdy do obrotu papierami MSP może stworzyć możliwość pozyskania dodatkowego kapitału na inwestycje w drodze emisji akcji czy finansowania *venture capital*.

Jak przedstawiono w niniejszym artykule, większość barier wzrostu konkurencyjności nie została zlikwidowana, dlatego też polskie małe i średnie firmy konkurują przede wszystkim ceną. Optymistyczne wydają się wyniki badań z 2007 r. w których przedsiębiorcy dostrzegli znaczenie innych czynników, jak: jakość wyrobów i usług,

jakość obsługi klienta, wąska specjalizacja czy zdolność dostosowania produkcji do wymagań klienta. Jednak ze względu na wysokie koszty tych inwestycji i bariery kapitałowe, jakie napotykają polscy przedsiębiorcy, wciąż cena jest głównym czynnikiem budowania pozycji konkurencyjnej polskiego sektora MSP na rynku unijnym.

Literatura

- ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku. *Monitoring małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, 2001.
- Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, SGH, Warszawa 2004, s. 45-46.
- Duda J., *Bariery finansowania rozwoju polskiego sektora MSP na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, [w:] W. Pluta (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, AE, Wrocław 2006.
- Konkurencyjność sektora MSP*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2005.
- Monitoring kondycji sektora MSP*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006.
- Monitoring sektora MSP*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2004.
- Raport EGIP, *Przedsiębiorczość w Polsce 2005*, Warszawa 2005.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005*, PARP, Warszawa 2006.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Raport z badań: Monitoring kondycji sektora MSP 2007*, Warszawa 2007.
- www.gus.pl.
- www.prp.gov.pl.

COMPETITIVENESS OF THE POLISH SME SECTOR BETWEEN 2001 AND 2007

Summary

The competitiveness of the Polish SME sector became the subject of many scientific disputes, especially in the aspect of Poland's accession to the EU. The entrepreneurs encountered and still encounter many barriers limiting the increase of their competitiveness level. Because of this they compete mainly on price, while the other factors like: quality or uniqueness of their services and goods play a lesser role. The fact that more than half of entrepreneurs did not make any investments decisions is bothering, nevertheless interest of entrepreneurs in R+D and environmental investments seems to be a positive change. The observations above induced the author to provide in this paper the analysis of competitiveness barriers and factors of the Polish SME sector between 2001 and 2007.