

Joanna Duda

Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

BARIERY FINANSOWANIA ROZWOJU POLSKIEGO SEKTORA MSP NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Wraz z procesem transformacji gospodarki z centralnie planowanej w gospodarkę rynkową nastąpił dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). W kolejnych latach następował wzrost udziału MSP w tworzeniu PKB: w 1997 roku – 45%, w 1998 r. – 47,8%, w 1999 r. – 48,2%, i w 2000 r. – 49,4%. W latach 1995-2000 w polskim sektorze MSP powstało około miliona nowych miejsc pracy i w 2000 r. zatrudnionych było 66,4% ogółu pracujących [Dzierżanowski, Tokaj-Krzewska 2002]. Jednak od kilku lat zmniejsza się liczba osób podejmujących decyzję o założeniu własnej firmy. Z badań GUS wynika, że w 1998 r. zarejestrowano 453 000 nowych podmiotów gospodarczych, w 1999 r. o 120 000 mniej, a w 2000 r. tylko nieco ponad 300 000 [www.parp.gov.pl]. Niepokojący jest również fakt, że w ostatnich latach jedynie 60% nowo powstałych firm kontynuowało działalność rok po utworzeniu. Dlatego też jednym z trudniejszych zadań osób zarządzających organizacją jest zdobycie kapitału na długookresowe finansowanie działalności firmy. W krajach Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa mogą korzystać z wielu źródeł kapitału, do których można zaliczyć: emisję akcji i obligacji, *venture capital*, udział w *joint venture*, aliansach i fuzjach. Mogą liczyć również na środki pochodzące z rządowych i unijnych programów wsparcia. Natomiast przedsiębiorstwa polskie napotykały dotychczas wiele barier nie tylko kapitałowych, ale również prawnych, legislacyjnych oraz informacyjnych.

Powyższe rozważania zainspirowały autorkę do przeprowadzenia badań ankietowych na temat „Strategie finansowania rozwoju sektora MSP w Polsce i wybranych krajach UE”, które zaprezentowano w niniejszym artykule.

2. Kryteria doboru regionów do badań ankietowych, zakres i metodologia

Badania obejmują lata 1997-2000. Próba, na której przeprowadzono badania ankietowe, jest próbą o doborze losowym prostym. Spośród przedsiębiorstw należących do sektora MSP wylosowano 275 w Polsce w regionie Małopolski, 150 w Niemczech w Saksonii Północnej, 200 w Niemczech w regionie Chemnitz oraz 200 w Finlandii w regionie Joensuu. Określając regiony, posłużono się podziałem administracyjnym. Badania w Niemczech obejmują dwa obszary: jeden w dawnych landach wschodnich (Chemnitz) i drugi w dawnych landach zachodnich (Saksonia Północna). Celem niniejszej decyzji było dostrzeżenie różnic i podobieństw w źródłach i sposobach finansowania sektora MSP w obu tych regionach. Klasyfikacji przedsiębiorstw do próby badawczej dokonano zgodnie z założeniami Ustawy z 19 listopada 1999 r. *Prawo działalności gospodarczej*. Dodatkowym kryterium było założenie, że przedsiębiorstwa mają produkcyjny charakter działalności.

Otrzymano następujące zwroty wypełnionych kwestionariuszy ankiet: w Małopolsce – 29%, w Chemnitz – 37%, w Północnej Saksonii – 46%, a w Finlandii – 48,5%. Interesowano się przede wszystkim aktywnością inwestycyjną badanych przedsiębiorstw oraz źródłami finansowania przedsięwzięć rozwojowych z uwzględnieniem środków własnych przedsiębiorstw, kredytu bankowego, umów leasingu oraz kapitału obcego ze zmianą lub bez zmiany struktury własności firmy. Badano także stopień zaangażowania kapitału własnego, chęć pozyskania inwestora obcego oraz zamiar uczestnictwa w porozumieniach przedsiębiorstw w formie aliansów strategicznych bądź fuzji spółek.

W niniejszym artykule zostaną wykorzystane również wyniki badań pt.: „Monitoring małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych”, przeprowadzonych przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o., na zlecenie Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych.

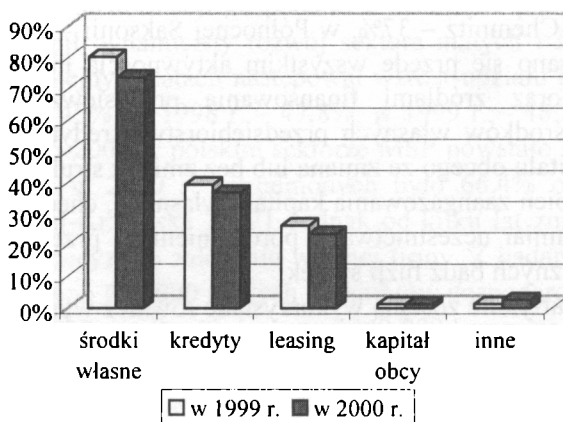
Badanie zostało zrealizowane metodą wywiadów bezpośrednich przy użyciu ustrukturyzowanego kwestionariusza ankietowego. Ankietowano małe i średnie przedsiębiorstwa prywatne. Najmniejsze musiały zatrudniać co najmniej dwie osoby na podstawie umowy o pracę, a największe nie mogły przekroczyć 250 osób zatrudnionych.

Ogólnopolska reprezentatywna próba badawcza wyniosła 2626 firm. Błąd standardowy dla tego badania nie przekracza 3%. Dobór przedsiębiorstw odbywał się w sposób celowo-losowy.

3. Źródła finansowania rozwoju w małopolskim sektorze MSP

Ankietowane przedsiębiorstwa reprezentowały branże: drzewną (6,8%), papierniczą (1,3%), ceramiczną (4%), kosmetyczną (4%), elektrotechniczną (6,5%), chemiczną (10%), metalową (14,4%), budowniczą (18,4%) odzieżową (6,5%) i inne (20%).

Głównym źródłem finansowania rozwoju małopolskich przedsiębiorstw jest kapitał własny wspierany kredytem bankowym i leasingiem. Wydatki na rozwój 80% respondentów w 1999 r. finansowało ze środków własnych, 39% z kredytów bankowych, 26% z leasingu, a tylko 1% z funduszy inwestorów obcych bez zmiany struktury własności. W roku 2000 mniej przedsiębiorstw wykorzystywało środki własne (o 6%), kredyty bankowe i leasing (mniej o 2% respondentów), a liczba przedsiębiorstw finansujących rozwój z funduszy inwestorów obcych pozostała na tym samym poziomie. Z innych źródeł, do których można zaliczyć środki z funduszy pomocowych, korzystało bardzo niewiele przedsiębiorstw, w pierwszym roku badań tylko 1%, a w drugim roku – 3% respondentów. Wyniki przeprowadzonych badań ankietowych przedstawiono na rys. 1, gdzie na osi y podano procentowy udział przedsiębiorstw, które stwierdziły, że korzystały z określonych źródeł finansowania, a na osi x przedstawiono źródła finansowania.



Rys. 1. Źródła finansowania rozwoju w sektorze MSP w Małopolsce w latach 1999-2000

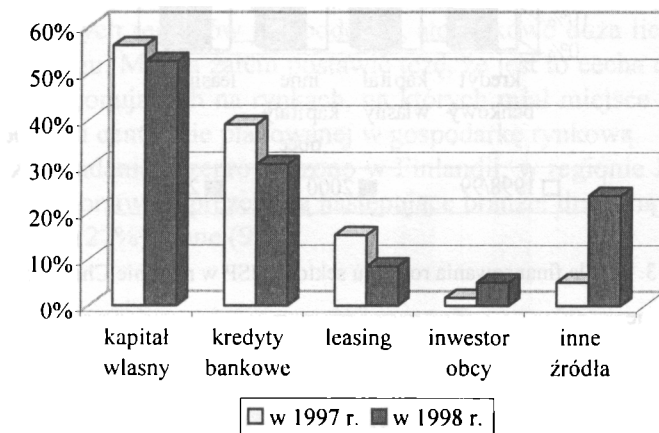
Źródło: badania własne.

Jak wynika z rysunku, przedsiębiorstwa małopolskie korzystały tylko z trzech źródeł: kapitału własnego, kredytu bankowego i leasingu. Podkreślić należy fakt, że stosunkowo wiele firm korzystało z kapitałów własnych i leasingu, a mało z kredytów, co może potwierdzać, że przedsiębiorcy mają kłopoty z pozyskaniem

kredytów bankowych i dlatego w większym stopniu korzystają z leasingu, który jest droższym źródłem finansowania inwestycji. Ponadto 30% ankietowanych przedsiębiorstw wskazało, że chciałoby uczestniczyć w aliansach, a 17% w fuzjach, 24% zgłosiło chęć pozyskania inwestora. Jednak w okresie badań inwestora pozyskało tylko 1% respondentów. Można zatem stwierdzić, że przedsiębiorcy polscy mają utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania i dlatego poszukują droższych i bardziej ryzykownych form finansowania, ale również w tym przypadku napotykają wiele barier.

4. Źródła finansowania przedsiębiorstw niemieckich i fińskich

W regionie zachodnich Niemiec, w pierwszym roku badań, połowa respondentów finansowała przedsięwzięcia rozwojowe z kapitału własnego, prawie 40% korzystało z kredytów bankowych, a 13% z leasingu. W roku 1998 mniej firm korzystało z kredytów i leasingu, natomiast więcej z innych źródeł, do których należy zaliczyć: fundusze pochodzące z cechów, zrzeszeń handlowców, a także środki realizowane w ramach rządowych i lokalnych programów pomocowych. Większość spółek korzystała jednocześnie z kilku źródeł. Wyniki badań przedstawiono na rys. 2.



Rys. 2. Źródła finansowania spółek w Saksonii Północnej

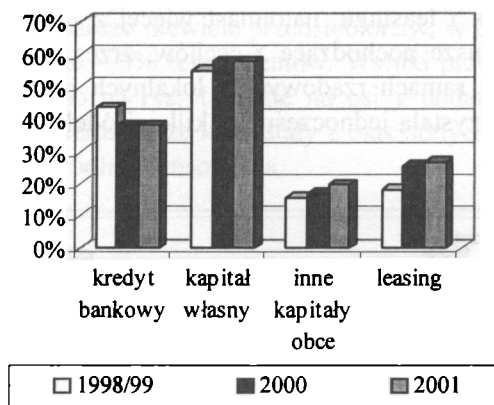
Źródło: badania własne.

Porównując wyniki badań przedsiębiorstw małopolskich i z Saksonii Północnej, można zauważyć, że mniej firm zachodnioniemieckich korzysta z kapitałów własnych, kredytów bankowych i leasingu, a więcej – z innych środków, czyli środków z programów pomocowych, w ramach których przedsiębiorcy mają możliwość

otrzymania częściowo umarzalnych kredytów. Jeśli rozwój przedsiębiorstwa przebiega zgodnie z założonym planem, to może zostać umorzone nawet 50% kredytu.

W regionie wschodnich Niemiec (Chemnitz) ankietowano przedsiębiorstwa reprezentujące następujące branże: budownictwo (18%), przemysł elektrotechniczny (7%), maszynowy (39%), kooperanci (17%) i inne (19%).

W latach 1998/1999 ok. 45% przedsiębiorstw korzystało z kredytów bankowych, 18% z leasingu, a 15% finansowało się udziałami obcymi. W roku 2000 zmalała liczba firm korzystających z kredytów bankowych do 38%, z leasingu – wzrosła o 7% w stosunku do roku przedniego, a kapitał pochodzący z udziałów obcych utrzymywał się na zbliżonym poziomie (17%). Na rok 2001 przewidywano wykorzystanie kredytów bankowych na tym samym poziomie co w roku poprzednim oraz niewielki wzrost (2%) liczby firm korzystających z leasingu. Wyniki badań przedstawiono na rys. 3.



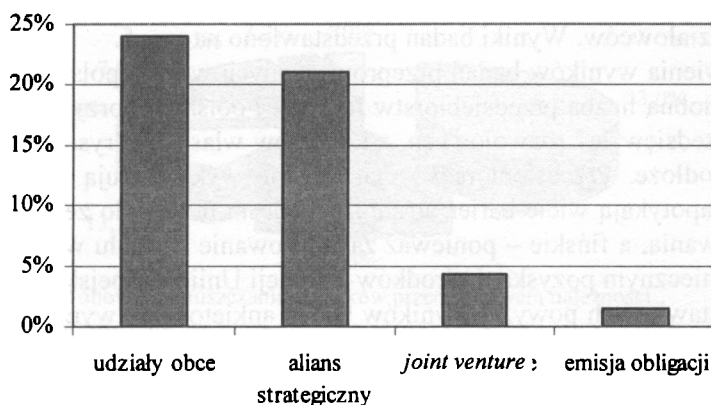
Rys. 3. Źródła finansowania rozwoju sektora MSP w regionie Chemnitz

Źródło: badania własne.

Przedsiębiorstwa wschodnioniemieckie, oprócz kredytów bankowych i leasingu, korzystały również z innych źródeł, takich jak udziały obce (24%), aliansy strategiczne (21%), *joint venture* (4%) oraz emisja akcji (3%) i obligacji (1%). Wyniki badań przedstawiono na rys. 4.

Jak przedstawiono na rys. 3 i 4, przedsiębiorstwa funkcjonujące w regionie Chemnitz korzystają z szerokiego wachlarza instrumentów finansowych. Oprócz środków własnych, kredytów bankowych i leasingu przedsiębiorcy mają dostęp do finansowania *venture capital*, emitują akcje i obligacje. Uczestniczą w spółkach *joint venture*, aliansach i fuzjach, mogą również liczyć na środki pochodzące z rządowych i unijnych programów wsparcia. Przedsiębiorcy z tego regionu pozy-

skują również kapitał w postaci udziałów obcych i są to głównie inwestorzy z zachodnich regionów kraju.

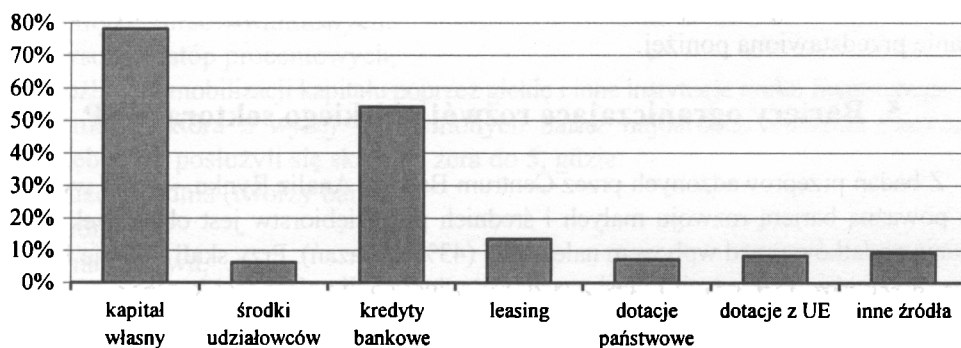


Rys. 4. Źródła finansowania sektora MSP w regionie Chemnitz

Źródło: badania własne.

Z porównania wyników badań w Małopolsce i Chemnitz wynika, że cechą wspólną dla obu tych regionów jest podobna, stosunkowo duża liczba firm korzystających z leasingu. Można zatem postawić tezę, że jest to cecha charakterystyczna dla firm funkcjonujących na rynkach, na których miał miejsce proces transformacji z gospodarki centralnie planowanej w gospodarkę rynkową.

Analogiczne badania przeprowadzono w Finlandii, w regionie Joensuu. Ankietowane przedsiębiorstwa reprezentują następujące branże: drzewną (36%) hutniczą (28%), metalową (27%) i inne (9%).



Rys. 5. Źródła finansowania spółek fińskich

Źródło: badania własne.

W badanym okresie prawie 80% spółek finansowało przedsięwzięcia rozwojowe z kapitałów własnych, 54% korzystało z kredytów bankowych, 14% z leasingu, 9% z innych źródeł, 8% z dotacji UE, 7% z dotacji państwowych oraz 6% ze środków udziałowców. Wyniki badań przedstawiono na rys. 5.

Z zestawienia wyników badań przeprowadzonych w Małopolsce i Joensuu wynika, że podobna liczba przedsiębiorstw fińskich i polskich korzystała, przy finansowaniu przedsięwzięć rozwojowych, z kapitałów własnych (rys. 1 i 5), lecz inne jest tego podłoże. Przedsiębiorstwa małopolskie wykorzystują kapitały własne, ponieważ napotykają wiele barier utrudniających im dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, a fińskie – ponieważ zaangażowanie kapitału własnego jest warunkiem koniecznym pozyskania środków z dotacji Unii Europejskiej.

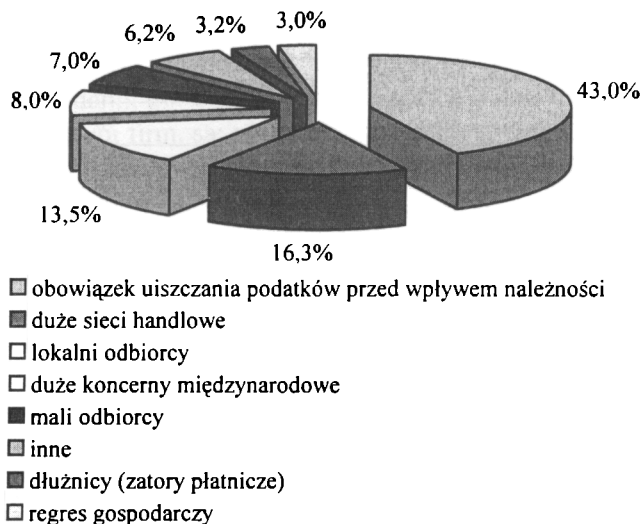
Z przedstawionych powyżej wyników badań ankietowych wynika, że przedsiębiorstwa małopolskie finansują swój rozwój z wykorzystaniem tylko trzech źródeł: kapitałów własnych, kredytów bankowych i leasingu. Ze względu na to, że napotykają wiele barier ograniczających im dostęp do źródeł zewnętrznych, poszukują droższych (*leasing*) i bardziej ryzykownych źródeł i form finansowania, jak: udziały inwestorów obcych, udział w aliansach i fuzjach. Natomiast przedsiębiorstwa funkcjonujące w obu regionach Niemiec i w Finlandii korzystają z szerokiego wachlarza instrumentów finansowych, jak: kapitały własne, kredyty bankowe, emisja akcji i obligacji, *leasing*, środki pomocowe od władz lokalnych i państwowych oraz z programów Unii Europejskiej. Ponadto uczestniczą w aliansach i fuzjach. Pomimo że do tej pory w Polsce istniało wiele programów typu SAPARD i PHARE, to przedsiębiorstwa ankietowane w Małopolsce nie wykazały, że korzystały z takich środków. Z jednej strony przyczyną tego była mała kreatywność przedsiębiorców, a z drugiej zła kondycja finansowa firm, gdyż wiele z tych programów wymaga zaangażowania części środków własnych.

Zaprezentowane powyżej wyniki badań dowodzą, że przedsiębiorstwa polskie napotykają wiele barier ograniczających im dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Bardziej szczegółowa analiza barier rozwoju polskiego sektora MSP zostanie przedstawiona poniżej.

5. Bariery ograniczające rozwój polskiego sektora MSP

Z badań przeprowadzonych przez Centrum Badań i Analiz Rynku – ASM wynika, że poważną barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw jest obowiązek uiszczania podatków przed wpływem należności (43% wskazań). Przy skali obecnie istniejących zatorów płatniczych i nieskuteczności windykacji należności konieczność uiszczania podatków przed wpływem należności jest ogromnym problemem i główną przyczyną utraty płynności finansowej dla sektora MSP, co pociąga za sobą kolejne zatory płatnicze. Przy obecnej sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa, chcąc sprzedać, zmuszone są się godzić na coraz odleglejsze terminy płatności należności. Po-

dobnie coraz więcej przedsiębiorstw odczuwa problem nieściągalności należności, od których mimo wszystko muszą odprowadzić podatek. Skalę problemu ilustruje rys. 6.



Rys. 6. Bariery ograniczające rozwój polskiego sektora MSP

Źródło: [Monitoring... 2001].

Do kolejnych barier ograniczających rozwój analizowanego sektora przedsiębiorcy zaliczyli:

- dostępność i warunki uzyskania kredytów,
- zatory płatnicze – nieskuteczność windykacji należności,
- brak instytucji funduszy długoterminowych (fundusze inwestycyjne, kredyty długoterminowe),
- politykę kursów walutowych,
- wysokość stóp procentowych,
- możliwość mobilizacji kapitału poprzez giełdę i inne instytucje rynku finansowego.

Oceniając, która z wyżej wymienionych barier najbardziej utrudnia rozwój, przedsiębiorcy posłużyli się skalą od zera do 5, gdzie:

- 1 – bardzo utrudnia (tworzy bariery),
- 2 – utrudnia,
- 3 – nie na wpływu,
- 4 – pomaga,
- 5 – bardzo pomaga,
- 0 – nie wiem.

Otrzymane wyniki pokazały, że dla żadnego z badanych zagadnień średnie oceny nie były wyższe niż 2,66. Oznacza to, iż wyraźna większość przedsiębiorców deklaro-

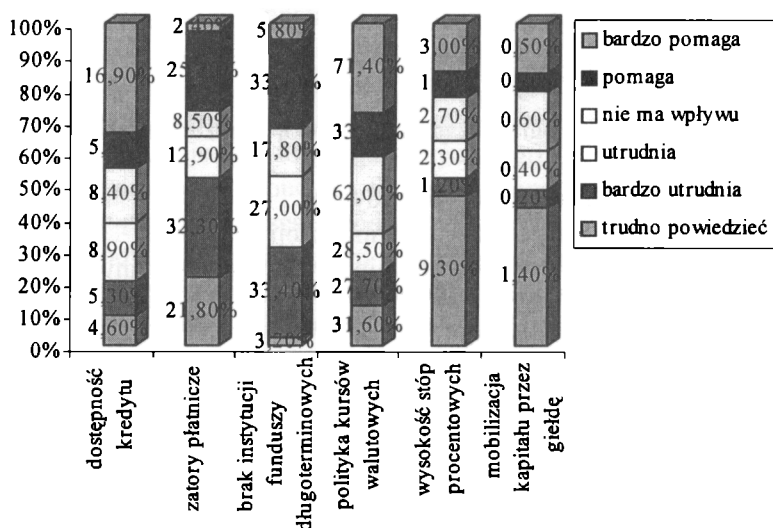
wała, że badane zagadnienia i problemy finansowe utrudniają im prowadzenie działalności gospodarczej i ograniczają rozwój ich firm. Wyniki przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Bariery ograniczające rozwój sektora MSP w Polsce

Zagadnienia i problemy finansowe	Ocena średnia
Dostępność i warunki uzyskania kredytów	2,3427
Zatory płatnicze – nieskuteczność windykacji należności	1,9831
Brak instytucji funduszy długoterminowych	2,4542
Polityka kursów walutowych	2,6636
Wysokość stóp procentowych	2,1243
Możliwość mobilizacji kapitału poprzez giełdę i inne instytucje rynku finansowego	2,9193

Źródło: [Monitoring... 2001].

Jak przedstawiono w tabeli 1, najgorzej oceniono zatory płatnicze, które w opinii przedsiębiorców najbardziej utrudniają rozwój firmy i prowadzenie działalności gospodarczej spośród wszystkich badanych elementów (65,7% wskazań).



Rys. 7. Bariery ograniczające rozwój sektora MSP w Polsce

Źródło: [Monitoring... 2001].

Na drugim miejscu wskazano wysokość stóp procentowych. Ponad 59% przedsiębiorców uznało, iż obecna wysokość stóp procentowych nastręcza im wielu

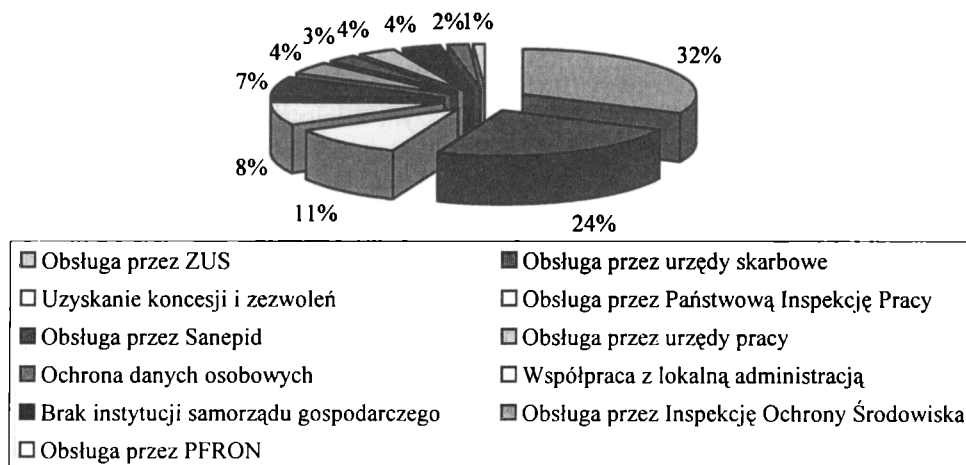
trudności, tworzy bariery, utrudnia rozwój firmy i prowadzenie działalności gospodarczej. Szczegółową strukturę odpowiedzi przedstawiono na rys. 7.

Negatywnie oceniona została również dostępność i warunki uzyskania kredytów. Ponad połowa respondentów zadeklarowała, iż ten element ogranicza ich rozwój i utrudnia prowadzenie działalności.

Głównymi powodami, dla których zatory płatnicze uznano za największe bariery ograniczające rozwój firm, są: utrata płynności finansowej, problemy ze ściągalnością należności, mniejsze możliwości finansowe (inwestycyjne) firmy i nieterminowość regulacji zobowiązań własnych.

Natomiast wysokość stóp procentowych była wskazywana przez przedsiębiorców jako bariera ze względu na zbyt wysokie oprocentowanie kredytów oraz niekorzystny wpływ na inwestycje firmy.

Główne powody, dla których dostępność i warunki uzyskania kredytu uznano za bariery, to: trudności w uzyskaniu kredytu, wysokie oprocentowanie kredytów, biurokracja, skomplikowane procedury, wysokie zabezpieczenia i wymagania banków w tym względzie.



Rys. 8. Jednostki administracyjne, które utrudniają rozwój sektora MSP w Polsce

Źródło: [Monitoring... 2001].

Ankietowane przedsiębiorstwa wykazały również, że niekorzystnie na ich rozwój wpływa działalność jednostek administracyjnych, takich jak: urzędy skarbowe, ZUS, urzędy pracy, Sanepid, Państwowa Inspekcja Pracy, PFRON, Inspekcja Ochrony Środowiska, uzyskiwanie koncesji i zezwoleń, brak instytucji samorządu gospodarczego, ochrona danych osobowych oraz współpraca z terenowymi organami administracji rządowej (urzędy wojewódzkie). Wyniki badań przedstawiono na rys. 8.

Powyższe wyniki potwierdziły, że największe bariery rozwoju sektora MSP generuje obsługa przedsiębiorstw przez ZUS i urzędy skarbowe oraz uzyskiwanie koncesji i zezwoleń.

Główne powody, dla których ZUS uznano za największą barierę ograniczającą rozwój firm, to: wysokie koszty opłat (30%), biurokracja i skomplikowane procedury (27,5%), zła organizacja i bałagan (17,3%), kłopotliwa sprawozdawczość (12,1%) oraz trudności i/lub brak współpracy (11,1%).

W przypadku urzędów skarbowych za największe bariery uznano: biurokrację i skomplikowane procedury (28,4%), kłopotliwą sprawozdawczość (14,5%), niskie kwalifikacje i kulturę pracowników (11,4%) oraz złą organizację i bałagan (11,3%).

Powody, dla których uzyskiwanie koncesji i zezwoleń wskazano jako największą barierę ograniczającą rozwój firm, to: trudności w uzyskiwaniu koncesji i zezwoleń (38,2%), biurokracja i skomplikowane procedury (21%), czasochłonność (15,4%) oraz wysokie koszty i opłaty (10,5%).

Respondenci udzieli również odpowiedzi na pytanie, jakie są ich oczekiwania w stosunku do jednostek administracji samorządowej. Uzyskano następujące odpowiedzi: lepsza współpraca (18,4%), sprawność działania (10,5%) oraz pomoc przedsiębiorcom w rozwoju firm (10,4%). Elementy „kosztowo-finansowe”, takie jak obniżenie podatków i opłat (6,2%), więcej funduszy celowych (2,1%) oraz więcej inwestycji (2,1%), znalazły się na dalszym miejscu, co może świadczyć o oczekiwaniach przedsiębiorców związanych bardziej z „partnerską” niż „finansowo-kosztową” postawą samorządów. Oczekiwania małych i średnich przedsiębiorstw w stosunku do jednostek administracji samorządowej dotyczą przede wszystkim lepszej współpracy, pomocy w rozwoju firm oraz sprawności działania.

6. Wnioski

Z badań zaprezentowanych w niniejszym referacie wynika, że polski sektor MSP napotyka wiele barier ograniczających im dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Dlatego też polscy respondenci korzystali tylko z trzech źródeł finansowania ich rozwoju: kapitału własnego, kredytu bankowego i leasingu. Natomiast firmy funkcjonujące w Niemczech i Finlandii korzystały z szerokiego wachlarza instrumentów finansowych, do których należy zaliczyć: emisję akcji i obligacji, finansowanie typu *venture capital*, udział w *joint venture*, aliansach i fuzjach, a także środki pochodzące z rządowych i unijnych programów wsparcia.

Polscy przedsiębiorcy, w porównaniu z niemieckimi i fińskimi, w dużo większym stopniu korzystali z kapitałów własnych i leasingu. Zgłaszali również chęć uczestnictwa w aliansach i fuzjach przedsiębiorstw, a także zamiar pozyskania inwestora obcego.

Z zestawienia wyników badań firm małopolskich i z regionu Chemnitz wynika, że istnieją pewne podobieństwa. Zarówno jedne, jak i drugie mają skłonność do ko-

rzystania z droższych i bardziej ryzykownych źródeł i form finansowania rozwoju, jak *leasing*, udziały obce, udział w fuzjach i aliansach. Natomiast przedsiębiorstwa z zachodniej części Niemiec oraz Finlandii w dużo mniejszym stopniu korzystają z leasingu i nie chcą uczestniczyć ani w fuzjach, ani w aliansach, gdyż mają świadomość, jakie ryzyko niesie za sobą ta forma finansowania. Te spostrzeżenia skłoniły autorkę do stwierdzenia, że korzystanie z droższych i bardziej ryzykownych źródeł i form finansowania jest cechą charakterystyczną rynków, które znajdowały się w procesie transformacji z gospodarki centralnie planowanej w gospodarkę rynkową.

Z przedstawionych w niniejszym artykule badań wynika, że przedsiębiorstwa polskie napotykają wiele barier nie tylko kapitałowych, ale także prawnych i legislacyjnych. Do najczęściej wymienianych przez respondentów należy zaliczyć: trudny dostęp do kredytów bankowych, zatory płatnicze, które są efektem nieskutecznej windykacji należności, brak instytucji funduszy długoterminowych (funduszy inwestycyjnych oraz kredytów długoterminowych), politykę kursów walutowych, wysokość stóp procentowych a także możliwość mobilizacji kapitału poprzez giełdę i inne instytucje rynku finansowego. Według ankietowanych przedsiębiorstw barierą jest również współpraca z jednostkami administracyjnymi, takimi jak urzędy skarbowe, ZUS, urzędy pracy, Sanepid, Państwowa Inspekcja Pracy, PFRON, Inspekcja Ochrony Środowiska, a także współpraca z urzędami wojewódzkimi.

Literatura

- Dzierżanowski W., Tokaj-Krzewska A., *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000-2001*, PARP, Warszawa 2002.
Monitoring małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych, ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku, 2001.
www.parp.gov.pl

BARRIERS OF FINANCING OF POLISH SME SECTOR DEVELOPMENT AGAINST THE BACKGROUND OF CHOSEN EU COUNTRIES

Summary

Small and medium enterprises play an important role in the whole economy. They fill niches in the market, show flexibility in the adaptation to changing environment and contribute to the competitiveness increase. They create new workplaces and have a significant share in the creation of GNP. However, on the contrary to the firms functioning in Germany and Finland, SME sector in Poland has trouble in getting financial resources from outer sources. Polish entrepreneurs encounter many barriers limiting their development, not only of capital, but also of legal and legislation kind. That is why the financing sources of SME sector in chosen regions of EU is compared in this paper while an attempt to identify the barriers limiting the development of small and medium enterprises in Poland is made.